

## SUMARIO

### Editorial

- Quintero de C., María E. (Universidad de Los Andes, Venezuela) ..... 3

### Artículos

- Altuve G., José G. (Universidad de Los Andes, Venezuela)  
**El pensamiento crítico y su inserción en la educación superior**  
*Critical thinking and its insertion in the higher education* ..... 5-18
- Escalante D., Pedro P.; Hulett R., Neyi L. (Universidad de Los Andes, Venezuela)  
**Importancia de la auditoría de estados financieros para las Pyme's: Una revisión documental**  
*Importance of Financial Statements Audit for the SME's: A documentary review* ..... 19-28
- Esparza A., José L.; García-Pérez de Lema, Domingo; Duréndez G., Guillamón A. (Universidad de Quintana Roo, México, Universidad Politécnica de Cartagena, España)  
**Diferencias de gestión financiera entre empresas familiares y no familiares del sector turístico mexicano**  
*Financial management differences between family and non-family Mexican tourist firms* ..... 29-48
- Geba, Norma B.; Fernández L., Liliana E.; Bifaretti, Marcela C. (Universidad Nacional de La Plata, Argentina)  
**Marco conceptual para la especialidad contable socio-ambiental**  
*Conceptual framework for the socio-environmental accountant speciality* ..... 49-60
- González V., Andrea; Nava P., Luis (Universidad de Los Andes, Venezuela)  
**Evaluación del programa Fray Juan Ramos de Lora con la aplicación de métodos multivariantes**  
*Assessment of the program Fray Juan Ramos de Lora with the application of multivariate methods* ..... 61- 79

---

• Maldonado Q., Xiomara (Universidad de Los Andes, Venezuela) <b>Sistema de planificación pública nacional: Oportunidad de desarrollo local en la normativa constitucional venezolana</b> <i>System of national public planification: Opportunity of local development in the venezuelan constitutional regulation</i> .....	80-97
• Morillo M., Marysela C. (Universidad de Los Andes, Venezuela) <b>Sistemas de costos de calidad para establecimientos de alojamiento turístico</b> <i>Quality Cost Systems for Tourist Lodging Establishments</i> .....	98-113
• Quintero R., Maria L.; García L., Ligia N. (Universidad de Los Andes, Venezuela) <b>La producción de cacao en Venezuela: Hacia una nueva ruralidad</b> <i>The Cocoa Production in Venezuela: Towards a New Rurality</i> .....	114-123
• Romero S., Yolmer A. (Universidad de Los Andes, Venezuela) <b>Comparación de la dimensión estratégica del marketing en el deporte profesional venezolano. Caso: Fútbol (2003-2004) y Baloncesto (2008)</b> <i>Comparison of the strategic dimension of marketing in the Venezuelan professional sport. Case: Football (2003-2004) and Basketball. (2008)</i> .....	124-135
• Suárez A., Wendolin; Pereira de H., Lilia. (Universidad del Zulia, Venezuela) <b>Gestión de la investigación en La Universidad del Zulia: Período 1996-2004</b> <i>Research Management in the Zulia University. Period 1996-2004</i> .....	136-148
<b>Instrucciones para los autores</b> .....	149-152
<b>Planilla de suscripción</b> .....	153
<b>Planilla de canje</b> .....	155

## EDITORIAL

Sin duda alguna, la relación que se pueda establecer entre el mejoramiento del proceso educativo y el vínculo con la investigación debe dar respuesta a la problemática del país, además, de esa correspondencia surgen los pilares fundamentales para lograr el desarrollo sostenible. Es así como en este número de la Revista Actualidad Contable FACES, se plasman de una u otra manera estos aspectos.

Los artículos presentados se podrían agrupar en tres (03) partes. La primera de ellas tiene que ver con el pensamiento crítico, donde se concibe la educación como instrumento de transformación del individuo, es por ello, que el artículo que trata del pensamiento crítico y su inserción en la educación superior tiene como objetivo el analizar, evaluar y comprender la estructura y consistencia de los razonamientos, sean éstos de opinión o afirmación y que los individuos aceptan como verdaderas. Por otro lado, el artículo Evaluación del Programa Fray Juan Ramos de Lora con la aplicación de métodos multivariantes, tiene como finalidad examinar el mismo por medio del análisis del rendimiento académico a individuos que ingresan la Universidad de Los Andes a través de dicho programa. Por último, en esta primera parte se encuentra el artículo que expone la gestión de la investigación en la Universidad del Zulia, cuyo objetivo es la caracterización de la misma por parte del Consejo de Desarrollo Científico y Humanístico de LUZ.

En una segunda parte, se encuentran los artículos que describen las pequeñas y medianas empresas (pymes). Toda investigación que conlleve al estudio de ellas como promotoras del desarrollo económico del país se considera pertinente en esta época, donde lo que se busca es impulsar a la economía. Ese es el caso del artículo vinculado con la importancia de la auditoría de estados financieros para las pymes, cuyo propósito fundamental es ofrecerle a éstas las oportunidades de negocios, incluyendo financiamiento de la banca privada. Por otra parte, el artículo que trata de la gestión financiera de las empresas familiares establece como objetivo analizar las principales diferencias de gestión financiera entre las micro, pequeñas y medianas empresas familiares y no familiares turísticas mexicanas, dando como resultado que en México las empresas familiares son más antiguas que las que no son familiares.

En una tercera parte, se encuentran los artículos referidos al desarrollo local, y por ende, al desarrollo sostenible. El mismo puede ser definido como "un desarrollo que satisfaga las necesidades del presente sin poner en peligro la capacidad de las generaciones futuras para atender sus propias necesidades". Esta definición fue

empleada por primera vez en 1987 en la Comisión Mundial del Medio Ambiente de la ONU, es así como el artículo relacionado con el marco conceptual para la especialidad contable socio-ambiental pretende formar a los individuos mediante los aspectos teóricos que contribuyan a la inclusión de la dimensión social y ambiental. Por otra parte, el artículo que habla del sistema de planificación pública, afirma que las oportunidades de desarrollo local están contempladas en la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela. En este trabajo se presenta el concepto de desarrollo local en el contexto de desarrollo sostenible. En este mismo orden de ideas, se encuentra el artículo que explica el tema de la producción de cacao en Venezuela y en el cual se propone como objetivo el caracterizar la situación de la producción de cacao en Venezuela durante el período 1995-2007, vinculándola con el crecimiento económico sostenible, equitativo y el desarrollo humano. Sin embargo, el artículo que examina los sistemas de costos de calidad en los establecimiento turísticos, establece que se debe mejorar o mantener la calidad de la prestación del servicio como una estrategia competitiva, siempre y cuando se dé con un sentido de sostenibilidad, es decir, que perduren en el tiempo.

Para finalizar esta editorial, se reseña el artículo que describe la comparación de la dimensión estratégica del marketing en el deporte profesional venezolano, demostrando que la industria del deporte es considerada como una de las de mayor crecimiento en el mundo. Por ende, el objetivo de este artículo es comparar la dimensión estratégica de marketing entre el baloncesto y el fútbol profesional, llegando a la conclusión de que para ambos deportes resulta un negocio atractivo.

Prof. María Estella Quintero de Contreras  
Profesora titular de FACES – ULA  
Miembro activo del GISAGA

# El pensamiento crítico y su inserción en la educación superior

Altuve G., José G.

Altuve G., José G.  
Especialista en Gerencia de Modelos  
Administrativos.  
Dr. en Ciencias de la Educación. Master en  
Administración de Empresas Turísticas.  
Profesor Titular de la Universidad de Los  
Andes.  
elcosmos@cantv.net

Recibido: 15-10-2008  
Revisado: 23-06-2009  
Aceptado: 27-11-2009

El pensamiento crítico se propone analizar, evaluar y comprender la estructura y consistencia de los razonamientos, particularmente opiniones o afirmaciones que se aceptan como verdaderas en el contexto de la vida cotidiana. En la presente investigación se asocia al uso de este razonamiento que el docente y el educando manifiestan en sus aulas de clase. Tal evaluación puede basarse en la observación, en la experiencia, en el razonamiento o en el método científico. Aparece con el ser humano, como una parte importante de su integración entre el saber y el hacer. Ya en evolución, categorizado como ser humano, el pensamiento crece y se transforma, como también suele suceder con el ser que lo trae consigo. De aquí, surgen las diversas categorías o subdivisiones que existen, siendo uno de ellos el pensamiento crítico, el cual ha sido objeto de estudio minucioso y profundo por diversos autores, tanto en el campo filosófico como el educativo

**Palabras clave:** Pensamiento crítico, análisis, evaluación, vida.

*RESUMEN*

The aim of the critical thinking is to analyze, evaluate and understand the structure and consistency of reasoning, particularly opinions or statements that people accept as true in the context of everyday life. In this research, the use the teacher and student display in their classrooms about such reasoning is associated. Such assessment can be based on observation, in experience, in the reasoning or in the scientific method. It first appeared with the human beings, as an important part of their integration between knowledge and doing. Already in evolution and categorized as a human being, the thinking grows and transforms, as often happens with the being who brings it with himself. So that, the various categories or subdivisions that exist come up, one of them, the critical thinking, which has been the subject of careful and deep study by several authors, in the philosophy as well as in the education field.

**Key words:** Critical thinking, analysis, evaluation, life.

*ABSTRACT*

## 1. Introducción

Desde antes de nacer, los seres humanos tenemos la capacidad de pensar con rasgos incipientes de razón y lógica. Desde la fusión del espermatozoide y el óvulo y en la primera formación del cigoto, el pensamiento comienza a actuar en su proceso de gestación por intermedio de la madre.

Al respecto Fallaci, (2005: s/p) opina lo siguiente:

Es verdad que también yo, sin tener las pruebas que Fermi proporcionó sobre el núcleo del átomo, creo que desde el momento en que el espermatozoide fecunda al óvulo y la célula primaria se convierte en dos células y después en cuatro y después en ocho y después en dieciséis, en definitiva empieza a multiplicarse, somos ya lo que seremos. Es decir, seres humanos. Quizás no todavía personas, dado que una persona es el resultado de la esencia innata y de las experiencias adquiridas tras el nacimiento, pero seguramente un ser humano.

Otro autor, Soutullo, (2002: s/p) se manifiesta de la siguiente manera:

En cuanto a la primera pregunta cuando empieza una nueva vida humana, ningún científico dudaría en responder que en el momento de la fecundación; es decir, cuando de dos realidades distintas el óvulo y el espermatozoide surge un tertium, una realidad nueva y distinta el cigoto con una potencialidad propia y una autonomía genética, ya que, aunque dependa de la madre para

subsistir, su desarrollo se va a realizar de acuerdo con su propio programa genético. Puesto que ese programa genético es específicamente humano y no de otra especie, la nueva vida surgida es, evidentemente, humana.

Es decir, biológicamente, hay diversas manifestaciones y aportaciones respecto al pensamiento tras la fecundación. No obstante, inclusive la medicina clásica en un alto porcentaje, sólo considera al embrión como un conjunto de células en proceso de formación.

Ya en evolución y categorizado como ser humano, el pensamiento crece y se transforma, como también suele suceder con el ser que lo trae consigo. De allí surgen las diversas categorías o subdivisiones que existen, siendo una de ellas el pensamiento crítico, el cual es objeto de estudio minucioso y profundo, tanto en el campo filosófico como en el educativo.

Siguiendo este orden de ideas, se puede exponer que el pensamiento crítico no obedece a una definición o concepto único, ya que según el criterio del investigador, existen diversos campos de acción donde se manifiesta. Es decir, en una investigación científica basada en una hipótesis racional, el pensamiento crítico debe formularse con base en la lógica racional. En cambio, en una investigación documental, el pensamiento crítico tiende a ser más intuitivo y creativo que lógico racional. Es así como los seres humanos, de acuerdo a como abordan el estudio, le amoldan su estadio o radio de acción.

Al respecto Linda y Richard, (2002:5) expresan lo siguiente:

Cada campo intelectual nace de un grupo de preguntas esenciales que impulsan la mente en la búsqueda de unos hechos y una comprensión particular.

En una decisión trascendente, el pensamiento crítico se agudiza, su estado lógico de reflexión profundiza sobre todas las posibles variables que tengan incidencia acerca de esa decisión. De manera que los denominados patrones o estándares universales del intelecto se hagan presentes a objeto de que el camino a seguir sea el mejor, teniendo en perspectiva un conjunto de vías a escoger.

En esta investigación, el autor se propone vincular el pensamiento crítico con su pertinencia y desenvolvimiento en la educación superior, por lo que en este espacio es donde los jóvenes adultos manifiestan madurez para expresar el conocimiento y, además, son mentes fértiles capaces de comprender los diversos contenidos programáticos incluidos en los pensa de estudios. Es por eso, que el autor Villarini, considerando como un todo integrado a la educación desde los primeros estudios hasta los universitarios, expone que el pensamiento crítico en la educación superior es el tránsito de la deducción hacia la sistematización.

Con un exacto sentido de la educación Villarini, (1983:4) manifiesta lo siguiente:

Desarrollar la razón es pasar gradualmente por el desarrollo de estas funciones. Por eso otorgaba al kinder y la primaria la tarea de propiciar el desarrollo de la intuición a la inducción; a la secundaria, el paso de la inducción a la deducción; a la

universidad el paso de la deducción a la sistematización.

Vale la pena transitar sobre los aspectos históricos que el pensamiento crítico posee, con la finalidad de comprender en profundidad su contenido y la posición de diversos autores al respecto.

## **2. Algunos rasgos históricos sobre el pensamiento crítico**

El pensamiento nace con el hombre, resulta imposible deslindar ambos aspectos. En realidad, la formalidad del pensar, sus diferentes acepciones y, posteriormente sus clasificaciones, le colocan en el hombre y con él su pensamiento.

Rojas, (s/a: 3) plantea que:

En términos generales se puede decir que el pensamiento es un poder de la mente humana mediante el cual ésta elabora significaciones con las cuales interpreta su relación con el mundo, con los demás y consigo mismo.

Tanto los presocráticos como los socráticos ahondaron en este asunto. En su conjunto le denominaban "arkhe", el principio de donde procede la realidad. Luego, el "a-peiron", lo indeterminado. El "nous" que es una especie de arkhe espiritual. El "número", el "átomo" y luego el "logos", con el cual se manifiesta el orden y armonía del cosmos, las leyes que determinan la unidad y lucha de contrarios. Es el principio explicativo y rector del universo y de su devenir constante, debiendo dirigirse toda investigación al conocimiento de él. En efecto, Rojas, (s/a: 3) parafraseando a Aristóteles señala que: "La dimensión lógica del pensamiento es su estructura formal

racional”.

No obstante, los presocráticos argüían que todo procedía de los elementos que conocemos. Por ejemplo: para Tales de Mileto (iniciador de la *physis* principio originario), el agua era la causa de todas las cosas que son. Para Heráclito de Efeso, (s/a:44) el fuego era: “... como un rayo que gobierna todas las cosas y lo que gobierna todas las cosas es inteligencia, es razón, es logos”.

Pitágoras por su parte se dedicó al estudio de los números. Los pitagóricos se dedicaron a las matemáticas, área en la que lograron grandes avances y, nutridos por ellas, creyeron y afirmaron que sus principios eran los principios de todas las cosas. Obviando algunos de ellos, posteriormente aparece la figura de Parménides con su poema sobre el ser.

En el ámbito de la filosofía de la *Phycis*, a Parménides se le considera un pensador original ya que gracias a él la cosmología recibe una profunda sacudida desde el punto de vista conceptual e intenta transformarse, en parte, en una ontología (teoría del ser). De la aparición de otros nombres en la filosofía presocrática, Zenón fue el de mayor contribución en cuanto a qué es el pensamiento, debido a que con él nació la dialéctica. Sus aportes están referidos al movimiento y a la multiplicidad. De igual manera, se considera la contribución de Leucipo y Demócrito, llamados los atomistas, porque fueron los iniciadores del concepto del átomo.

Posteriormente, aparecieron los sofistas. En cuanto al desarrollo del pensamiento, sus contribuciones más importantes las señalan Reale y Antiseri, (2004:83) quienes opinan:

Hemos comprobado que, aunque

sea de modos diversos, los sofistas desplazaron el eje de la indagación filosófica desde el cosmos hasta el hombre. Y precisamente en tal desplazamiento reside su significado histórico y filosófico de mayor relevancia.

La siguiente etapa corresponde a un crecimiento importante desde el punto de vista de su clasificación y aportes, pero un tanto controversiales como es el caso de Sócrates, aunque, sin duda, manifestaciones del saber perdurables. Al respecto, los mismos autores anteriormente citados, Reale y Antiseri, (2004:86) opinan lo siguiente:

Cabe constatar que a partir del momento en que Sócrates actúa en Atenas, la literatura en general y la filosofía en particular experimentan una serie de novedades de alcance muy considerable, que más tarde en el ámbito griego permanecen como adquisiciones irreversibles y puntos de referencia constantes.

Mientras los naturalistas buscaban resolver el problema del principio, Sócrates se dedicó a la problemática del hombre, profundizando en su búsqueda de la verdad, separó lo que es el instrumento denominado cuerpo la *psyche*, del denominado alma, la inteligencia. De ahí el aforismo “Conócete a ti mismo”, que incita a la profundidad y conocimiento del ser. De igual forma, el no saber Socrático “Solo sé que no sé nada”, planteado como una forma de separar la sabiduría del hombre de la Dios.

A través de la mayéutica, Sócrates llevaba al interlocutor a reconocer su

propia ignorancia, todo ello a través de la indagación. Una vez muerto Sócrates, sus alumnos dieron continuidad a la filosofía socrática, entre todos ellos se destacó Platón. En este marco histórico, surge la medicina con el reconocido Hipócrates a quien se le deben muchos de los aspectos que aún tienen vigencia, incluso el juramento hipocrático recitado por los recién graduados en medicina en los recintos universitarios. Entre esos aportes también se tiene la asociación entre los cuatro (4) elementos citados por los presocráticos y las cuatro estaciones, definiéndose el temperamento de los seres humanos y algunas de las enfermedades que todavía se tratan.

Retomando a Platón en este transitar del pensamiento, se hace necesario resaltar que su creación es muy prolija. Se trata de 36 obras, clasificadas en nueve tetralogías y casi todas referidas a filósofos anteriores o de la época, denominada la "cuestión platónica". Su aporte más significativo lo conforma la separación entre lo físico y lo metafísico y para ello se valió de los Diálogos Platónicos. Se considera como su obra más importante La República, en donde existe una simbiosis entre la filosofía y la política. Al respecto, los autores Reale y Antiseri, (2004:149) partiendo del autor original, indican lo siguiente: "Sólo si el político se transforma en filósofo (o viceversa) puede construirse la verdadera ciudad, es decir, el Estado auténticamente fundamentado sobre el supremo valor de la justicia y el bien".

Para concluir sobre Platón, en el centro de la República se encuentra el mito de la caverna, el cual ha sido interpretado como un símbolo de la metafísica, la gnoseología y la dialéctica, e incluso de la ética y la mística

platónica

Como parte de los aportes al pensamiento en general y al crítico en particular, se encuentra el Estagirita, nombrado así por haber nacido en el sitio de ese nombre, se trata del filósofo Aristóteles, discípulo de Platón. Su obra comprende los catorce libros de la Metafísica, así como los trabajos de filosofía moral y de política. De igual forma, la poética, la retórica y su contribución a las ciencias naturales. Su creación se puede dividir en los escritos exotéricos, los cuales estaban dirigidos al público en general, y los esotéricos, que forman la base de la actividad didáctica del autor. Su aporte a la metafísica se resume en las cuatro causas primeras: formal, material, eficiente y final. En cuanto al ser, Aristóteles logró categorizarlo en diez fundamentos, un aporte significativo al pensamiento filosófico.

En la época helenística, Alejandro Magno fue el propulsor del hundimiento de la relevancia socio política de la polis, hecho que produjo un cambio importante en los aportes a la filosofía. El filósofo más importante de esa época fue Epicuro y la fundación de su jardín, sitio donde se planteó la enseñanza del epicureísmo y que según Reale y Antiseri, (2004:213) puede resumirse en lo siguiente:

- a) la realidad es algo perfectamente penetrable y cognoscible por la inteligencia del hombre;
- b) en las dimensiones de lo real hay espacio suficiente para la felicidad del hombre;
- c) la felicidad es carencia de dolor y de perturbación;
- d) para lograr esta felicidad y esta paz, el hombre sólo tiene necesidad de sí mismo;
- e) no le hace falta, pues, la ciudad, las instituciones, la nobleza, las riquezas,

ninguna otra cosa y ni siquiera los Dioses. El hombre es perfectamente antártico.

Epicuro hizo aportes a la física y la ética, sus enseñanzas en el jardín eran férreas y no admitía conflictos entre desarrollos doctrinales importantes.

En la época helenística existió también la escuela estoica, cuyo exponente más importante fue Zenón. Renegaba de la metafísica y, al igual que Epicuro, concebía la filosofía como el arte de vivir.

Como se desprende de la investigación, la mayoría de las escuelas derivadas de las mencionadas previamente contribuyeron al acervo del pensamiento, un ejemplo ilustrativo es el caso de los escépticos.

En el marco de la época romana sobresale Séneca quien descubrió la conciencia y la colocó en un primer plano, además, habló de la voluntad como una facultad distinta del conocimiento. Como exponentes del estoicismo cabe mencionar a Marco Aurelio, cuyas ideas desaparecieron como corriente filosófica autónoma luego de su muerte.

Las otras contribuciones importantes las brinda la iglesia, sus aportes se fundamentan básicamente en la Biblia, una colección de libros clasificados en Antiguo Testamento, el Nuevo Testamento y los Primeros Libros. Estos textos fueron redactados en hebreo, arameo y en griego, pero fue la traducción llevada a cabo por San Jerónimo la que de manera definitiva aceptó la iglesia y le dio el nombre de Vulgata, versión latina de la Sagrada Escritura y que alcanzó gran difusión.

Apartir de ese hito histórico, el pensamiento filosófico se reduce a inspiraciones anteriores

y una suerte de escritos basados en puntos importantes que aún quedaban pendientes. Como ejemplo se puede mencionar el caso de la Lógica Kantiana y, más recientemente, a Popper, quien estaba basado en una posición racional antepuesta a los positivistas, con criterios revolucionarios. Popper se distanció de los positivistas exponiendo una filosofía de la ciencia basada en el racionalismo crítico, cuyo mecanismo de demarcación es el falsacionismo y su herramienta lógica analítica el deductivismo. Él articuló una dinámica en donde estos elementos actúan unidos y al mismo tiempo resolviendo, a su entender, los problemas metodológicos del positivismo, con lo que logró dar una explicación del desarrollo de la ciencia y de su metodología.

De todo lo anterior se puede inferir que en este recorrido histórico, el pensamiento convertido en acción a través de la filosofía, la cultura, el arte, la ciencia y la educación, la lógica moderna fundamentada en los autores Boole, Frege, Rusell, Whitehead, e incluso el mismo Kant, se formaliza a través de símbolos. Estas representaciones unidas forman cadenas que, racionalmente, persiguen un sistema derivado de un proceso formal en la consecución de una idea, concepto o proposición. Esto es precisamente lo que se denomina la dimensión o ubicación lógica del pensamiento.

### **3. Algunas definiciones y su análisis**

El pensamiento crítico surge como una forma de reflexión racional e intuitiva, pensamiento que los seres humanos somos capaces de materializar en pos de nuevos conocimientos, de un crecimiento armonioso tanto en lo espiritual como en lo material, en

la búsqueda de valores y virtudes que nos sitúen en una posición de comprensión y compasión con el mundo actual.

Es evidente que todos los seres humanos tienen pensamientos, a juicio del investigador el pensamiento es una energía que tiene su asiento en el cerebro y, desde allí, es capaz de discernir para construir en pos de la verdad y de una mejor calidad de vida. No en vano Buda decía (563 a.c -486 a.c): "Todo lo que somos es el resultado de lo que hemos pensado; está fundado en nuestros pensamientos y está hecho de nuestros pensamientos".

El pensamiento crítico no tiene un origen único ni tampoco proviene de una fuente única, al contrario, surge como consecuencia de sistematizar y profundizar sobre el alcance del mismo.

En el caso de Villarini, (2003:2) lo define así:

El pensamiento crítico supone un nivel más elevado o comprensivo de reflexión; es auto reflexión o autoconciencia: Es el pensamiento que se vuelve sobre sí mismo para examinarse en su coherencia, fundamentación o sustantividad, origen contextual e intereses y valores a los que sirve.

Según Kurlan, (2005:1) en un sentido más amplio:

Pensar críticamente está relacionado con la razón, la honestidad intelectual y la amplitud mental en contraposición a lo emocional, a la pereza intelectual y a la estrechez mental (mente estrecha). En consecuencia pensar críticamente involucra seguir el hilo de las evidencias hasta donde ellas

nos lleven, tener en cuenta todas las posibilidades, confiar en la razón más que en la emoción, ser precisos, considerar toda la gama de posibles puntos de vista y explicaciones, sopesar los efectos de las posibles motivaciones y prejuicios, estar más interesados en encontrar la verdad que en tener la razón, no rechazar ningún punto de vista así sea impopular, estar conscientes de nuestros sesgos y prejuicios para impedir que influyan en nuestros juicios.

Para el investigador, si bien es cierto que el concepto es amplio, en su contenido existe una contradicción en virtud de que a pesar de que el autor habla de la razón, incluye aspectos como la motivación y los prejuicios, conceptos que no validan el contenido de la definición expuesta.

Escobar, (1991:135) sostiene que el pensamiento crítico es:

Aquello que permite que uno se libre de uno mismo (...) el esfuerzo por saber cómo y hasta qué punto podría ser posible pensar de manera diferente, en lugar de legitimar lo que ya se conoce, -y continúa- se trata de aprender hasta qué punto el esfuerzo de pensar la propia historia puede liberar al pensamiento de lo que piensa en silencio, para así permitirle pensar de manera diferente.

Se observa un profundo cambio en el contenido de esta descripción, el saber cómo y hasta qué punto podría ser posible pensar de manera diferente introduce una estructura racional e intuitiva diferente, que no separa

la razón como el único contenido válido del pensamiento. En consecuencia, es pertinente que en el silencio de la reflexión se pueda pensar de forma distinta.

Otros autores como Paul y Elder, (2003) en franca apreciación del pensamiento crítico, antes que una definición, ellos esbozan ocho elementos que lo componen y lo articulan con las estructuras universales del pensamiento. Destacan los autores señalados que el pensamiento crítico debe comprender los siguientes aspectos fundamentales:

Formula problemas y preguntas fundamentales, con claridad y precisión; reúne y evalúa información relevante utilizando ideas abstractas para interpretarla efectivamente; llega a conclusiones y a soluciones bien razonadas y las somete a prueba confrontándolas con criterios y estándares relevantes; piensa con mente abierta dentro de sistemas alternos de pensamiento; reconoce y evalúa según sea necesario los supuestos, las implicaciones y las consecuencias prácticas de éstos, y se comunica efectivamente con otros para idear soluciones a problemas complejos.

Paul y Elder, (2003:5) explican que: “ Cuando pensamos, tenemos un propósito con un punto de vista, basado en suposiciones que llevan a implicaciones y consecuencias. Usamos conceptos, ideas y teorías para interpretar datos, hechos y experiencias, para contestar preguntas, resolver problemas y asuntos”.

En términos generales, el pensamiento:

- i) genera propósitos;
- ii) plantea preguntas;
- iii) usa información;
- iv) utiliza conceptos;
- v) hace inferencias;
- vi) formula suposiciones;
- vii) genera implicaciones e,
- viii) incorpora un punto de vista.

Cada una de estas estructuras

están supeditadas entre sí. Por ejemplo, si una persona cambia su propósito o agenda, cambian sus preguntas y problemas. Si una persona cambia sus preguntas y problemas, se verá obligado a buscar nueva información y datos.

Por otra parte, Rojas, (s/a) a objeto de estructurar el pensamiento crítico, establece cinco dimensiones que comprenden los siguientes aspectos:

a. Dimensión lógica: Capacidad para examinarse en términos de la claridad de sus conceptos y la coherencia y validez de los procesos de razonamiento que se lleva a cabo conforme a reglas que establece la lógica. El conocimiento que se posea de la estructura lógica permite pensar con claridad, organicidad y sistematicidad.

b. Dimensión sustantiva: Permite examinar la información en términos de los conceptos, métodos o modos de conocer la realidad que se posea y, se deriva de diversas disciplinas, las cuales representan el conocimiento que se tiene como objetivo válido. Esta dimensión lo examina en su contenido, basadas en las proposiciones las cuales pueden ser afirmativas o negativas.

c. Dimensión dialógica: Aptitud para examinar el propio pensamiento con relación al de otros a objeto de formarse criterios o puntos de vista de diferentes razonamientos y encontrar puntos de vista coincidentes.

d. Dimensión contextual: Referida al examen del contenido social y biográfico en donde se lleva a cabo la actividad. Permite examinar la posición o ideología política, cultural y ampliar el radio a otras alternativas sociales, para así contrastar y entender de lo que se trata.

e. Dimensión pragmática: Apunta a no desdeñar la razón práctica pues de alguna manera ella se nutre de la razón teórica. Es el espacio para examinarse en términos de los fines e intereses que busca el pensamiento y de las consecuencias que produce, para analizar las luchas de poder o las pasiones a las que responde el pensamiento.

Estas dimensiones le dan fortaleza al pensamiento crítico ya que constituyen la base teórica del razonamiento, en virtud de que se sustentan en diversas posiciones filosóficas y epistémicas.

El pensamiento puede tener dos vertientes, el que fluye energéticamente sin ningún fin o utilidad, y que por lo general está basado en la cotidianidad, o aquel al que el pensador le da forma y lo hace suyo para que sea creativo, crítico, analítico y enaltecedor. Las dimensiones nombradas y desarrolladas, inducen a buscar cuáles son los elementos del pensamiento que lo hacen crítico y este es el motivo del siguiente punto.

#### **4. Elementos del pensamiento**

El pensamiento tiene su sede física en el cerebro, y al afirmar que es energía, o como lo manifestaba John Watson "acción", da origen a un proceso que se transforma en imagen y, posteriormente, en palabra cuando se desea evocar el mismo.

La ubicación del pensamiento crítico va a depender en grado sumo de estas imágenes o energía transformadora, la cual debe convertirse en un esquema racional-intuitivo (ambos lóbulos cerebrales), de acuerdo con el objeto que se desee alcanzar.

En este orden de ideas, se hace necesario acotar que para efectos de la presente investigación y su inserción en la educación

superior como parte del proceso de enseñanza aprendizaje, es necesario aceptar empíricamente que salvo excepciones de asignaturas que motivan al estudiante a pensar y actuar sobre la base los dos lóbulos del cerebro, es decir, educar basado en un modelo holográfico, en donde el ser humano (educando y educador) vayan más allá de los contenidos programáticos. De esta forma entramos en lo que significa pensamiento crítico y su inserción en la educación superior.

#### **5. La educación superior**

Este estudio trata de una investigación parcial sobre esta área del conocimiento: Las ciencias sociales y en concreto las carreras de economía, administración y contaduría, dado que la investigación puede abarcar las diferentes áreas del saber. Por tanto, surge una pregunta fundamental: ¿aplican los docentes y los estudiantes el pensamiento crítico en sus aulas como parte del proceso de enseñanza aprendizaje?

La respuesta no es sencilla, sino conducente a explorar algunos aspectos sobre la aplicación o no del pensamiento crítico en la dinámica académica.

En el año 2006 se celebró en Lima, Perú, el II Congreso Iberoamericano de Pensamiento Crítico. De allí surgieron planteamientos sobresalientes como en el caso de Kurtz, (2006: I) quien propuso un nuevo Iluminismo, basado en el pensamiento crítico. Iluminismo que se orienta en las bases de los científicos y filósofos europeos de los siglos XVII y XVIII, en cuanto a la difusión del conocimiento y el cual se define de la siguiente manera:

El término Iluminismo se refiere a un conjunto de ideas e ideales que

vieron la luz en Europa en los siglos XVII y XVIII. Comenzó con Bacon, Descartes, Locke, y otros filósofos que buscaban un método universal para fundar el conocimiento. Pensaban en la ciencia como el modelo para el conocimiento y debatían si era más importante la razón o la experiencia (de hecho, ambas lo son). Sin duda, tomaron ímpetu de los destacados descubrimientos de Newton y Galileo en matemática, física y astronomía. El Iluminismo terminó con los philosophes franceses —Voltaire, Diderot, Condorcet, y d'Holbach— quienes popularizaron sus ideas en los salones parisinos, folletos, y libros, haciendo posible que se difundan a un público más educado.

El autor citado hace una serie de propuestas válidas a ser tomadas en cuenta por las diversas instituciones de educación superior, las cuales hacen una aproximación a las distintas dimensiones del pensamiento crítico.

De igual manera, el ponente Borgo, (2006) hizo una pregunta respecto al pensamiento crítico: ¿necesidad social o lujo académico? Para responder se basó en las entrevistas hechas a diversos personajes del mundo actual, investigadores en esta área, como es el caso de Bunge, Kurtz, Shermer. La conclusión a la cual se llegó se expresa así: Las opiniones de la mayoría de los científicos e investigadores comprometidos con la difusión del pensamiento crítico, tienden a seguir una misma línea en el sentido de que están de acuerdo en que la comunidad académica podría hacer más y debería

comprometerse en mayor grado.

En el caso concreto de las universidades venezolanas, desde el año 2005 la Universidad Simón Bolívar estableció el premio al pensamiento crítico, revelado en el mejor texto editado en castellano, no importando el lugar donde residan los participantes. De igual forma, el Ministerio del Poder Popular para la Cultura de la República Bolivariana de Venezuela, hizo lo propio al establecer el premio Libertador al pensamiento crítico, cuyas bases normativas son iguales a las establecidas por la Universidad Simón Bolívar. En la Universidad Central de Venezuela, algunas asignaturas han desarrollado su programa basándose en el desarrollo del pensamiento crítico, tal es el caso de las propuestas teórico-metodológicas para el uso creativo de la televisión. Esta propuesta está basada en el planteamiento del pensamiento creativo de Edgar de Bono. La Universidad del Zulia también está transitando este camino, implementando algunas ideas para la transformación que este cambio de paradigma implica. De Rugieris y Torres, (2005:8) proponen:

La Universidad del Zulia debe instaurar el pensamiento creativo en el que tanto insiste la reforma universitaria, y en este sentido sacar provecho de las ideas del estudiantado que si bien joven, busca y debe comprender su rol dentro de la universidad y dentro de la sociedad, no se trata de alcanzar un título universitario que dé la posibilidad de insertarse en un mercado laboral, sino de ser capaz de generar soluciones trascendentales a los problemas de las comunidades locales, regionales y nacionales.

La Universidad de Los Andes no contempla esta dimensión educativa en su acervo académico, salvo en pocas publicaciones donde se manifiesta la idea de incluir el pensamiento crítico y, posiblemente, la aplicación del mismo en algunas asignaturas aisladas. No obstante, considerando las ideas que se exponen a continuación, es posible su inserción tras una exigencia más rigurosa en los planes de estudios.

El pensador crítico ideal es una persona habitualmente inquisitiva, bien informada, que confía en la razón, de mente abierta, flexible, justa cuando se trata de evaluar, honesta cuando confronta sus sesgos personales, prudente al emitir juicios, dispuesta a reconsiderar y si es necesario a retractarse, clara con respecto a los problemas o las situaciones que requieren la emisión de un juicio, ordenada cuando se enfrenta a situaciones complejas, diligente en la búsqueda de información relevante, razonable en la selección de criterios, enfocada a preguntar, indagar, investigar y, además, persistente en la búsqueda de resultados tan precisos como las circunstancias y el problema o la situación lo permitan. Estos aspectos resaltados en el anteproyecto de Ley de Educación Superior, representan un avance a ser considerado por docentes y alumnos en su proceso formativo y, además, se refuerza con el planteamiento citado a continuación.

Esta clave de lectura está insertada en el artículo 8, del Anteproyecto de Ley de Educación Superior (2005), en el que se cita el pensamiento creativo y crítico:

La promoción, la formación y el ejercicio del pensamiento crítico y creativo son consustanciales a la educación superior. Ello exige el análisis y

la comprensión de los fenómenos que emergen como producto de los cambios que caracterizan el mundo contemporáneo en todos los órdenes de la vida social; la producción de respuestas frente a estos cambios; la formación en y para el ejercicio del pensamiento crítico y creativo, y el constante cuestionamiento y transformación de las formas institucionales y las prácticas de la educación superior como espacios intelectuales, científicos, técnicos, políticos, estéticos y éticos.

Los tres aspectos resaltados: promoción, formación y ejercicio, son la clave del éxito si se materializa su aplicación, y es evidente que los docentes en el proceso de formación y crecimiento transitan por esta vía, hecho que los prepara para su puesta en práctica.

## **6. Conclusión**

Este recorrido a lo largo de la historia de la humanidad, hecho en forma general y luego particularizado, en relación con la evolución del pensamiento como herramienta clave para la creación de un individuo con un pensamiento crítico, revela que el ser humano puede transformar su modo de vida siendo más consecuente y analítico con sus pensamientos, en procura de una producción del conocimiento que le ayudará a la consecución de una vida mejor.

La educación debe ser la garante de este proceso, como la vía más expedita para lograr esa satisfacción que constante y afanosamente es buscada en aras de la construcción de una mejor sociedad.

Esto no significa que la panacea sea el

pensamiento crítico, pero en todo caso es un medio conceptual y práctico que se puede desarrollar a través de la vía programática, la cual es el primer eslabón de un diseño curricular. Esta apreciación es sostenida por el autor Facioni, (1990:21) quien en su Declaración de consenso de los expertos en la Asociación Filosófica Americana expresa:

El pensador crítico ideal es una persona que es habitualmente inquisitiva; bien informada; que confía en la razón; de mente abierta; flexible; justa cuando se trata de evaluar; honesta cuando confronta sus sesgos personales; prudente al emitir juicios; dispuesta a reconsiderar y si es necesario a retractarse; clara con respecto a los problemas o las situaciones que requieren la emisión de un juicio; ordenada cuando se enfrenta a situaciones complejas; diligente en la búsqueda de información relevante; razonable en la selección de criterios; enfocado en preguntar, indagar, investigar; persistente en la búsqueda de resultados tan precisos como las circunstancias y el problema o la situación lo permitan. Así pues, educar buenos pensadores críticos significa trabajar en pos de este ideal. Es una combinación entre desarrollar habilidades de pensamiento crítico y nutrir aquellas disposiciones que consistentemente producen introspecciones útiles y que son la base de una sociedad racional y democrática.

Se infiere que el pensador y la

transformación de su pensamiento natural a un pensamiento crítico, deben sopesar e interiorizar los conceptos de análisis, interpretación, comprensión, inferencia y evidencias conceptuales y metodológicas que permitan establecer juicios de valor. Además, debe seleccionar la información sobre criterios de amplitud y oportunidad, siendo razonable a la hora de plantear resultados. En suma, debe ser un portavoz de la verdad y la trascendencia. Tal como afirma Facioni, (2007:18):

La educación liberal es mucho más que el pensamiento crítico. Involucra la comprensión de los métodos, de los principios, de las teorías y de las maneras de adquirir el conocimiento que es propio de las diferentes esferas intelectuales. Se da en ella el encuentro con las dimensiones cultural, ética y espiritual de la vida.

Entonces, estamos en presencia de una educación más liberal en un sentido amplio. En esta dimensión, la educación liberal expresa un contenido que el investigador ha venido sosteniendo, la belleza del pensamiento transformado en acción para que sea creativo en su máxima expresión, requiriendo de la interacción de los dos lóbulos cerebrales y de una visión más profunda de la vida.

## 7. Referencias

Asociación Filosófica Americana. (1990). *Pensamiento Crítico: una declaración de consenso de expertos con fines de evaluación e instrucción educativa*. "El Informe Delphi", Comité Preuniversitario de Filosofía. (ERIC Doc. No. ED 315 423). [Documento en línea].

- Disponible en: <http://www.eduteka.org/PensamientoCriticoFacione.php> [Consultado: 2009, Agosto, 22].
- Anteproyecto de Ley de Educación Superior (2006). Caracas Venezuela.
- Borgo, J. (2006). *Hacia un nuevo Iluminismo: defendiendo la ciencia y la razón*. II Congreso Iberoamericano de Pensamiento Crítico. [Documento en línea]. Disponible en: [http://www.geocities.com/cong\\_pc\\_lima/](http://www.geocities.com/cong_pc_lima/) [Consultado: 2009, Agosto, 14].
- Buda. Proverbia.net *Pensamientos de Buda*. [Documento en línea]. Disponible en: <http://www.proverbia.net/citasautor.asp?autor=136> [Consultado: 2009, Agosto, 16].
- Departamento de Humanidades Biomédicas. *Centro de Documentación de Bioética*. [Documento en línea]. Disponible en: <http://www.unav.es/cdb/otcanibales.html> [Consultado: 2008, Febrero, 25].
- De Rugieris, Romina y Torres, Reiny B. (2005). *La Universidad del Zulia: algunas ideas para su transformación*. [Documento en línea]. Disponible en: <http://www.iesalc.unesco.org.ve/publicaciones/LaUniversidadSeReformaIV/LaUniversidadZulia.pdf> [Consultado: 2009, Octubre, 15].
- Elder, Linda y Paúl Richard. (2002). *El arte de formular preguntas esenciales. Basado en conceptos de pensamiento crítico y principios socráticos*. Fundación para el pensamiento crítico. Disponible en: <http://www.scribd.com/doc/2383676/El-arte-de-formular-preguntas-esenciales>
- Escobar, Arturo. (1991). *Imaginando un futuro: pensamiento crítico, desarrollo y movimientos sociales*. En Margarita López Maya (Ed.). *Desarrollo y democracia Venezuela*. Universidad Central de Venezuela, UNESCO. Caracas: Nueva Sociedad (135 172).
- El Tiempo. (2004). Bogotá Colombia. *Los fetos son más activos de lo que se creía: Vea increíbles videos*. Subido por Beatriz Letelier. Colombia.
- Facioni, Peter A. (2007). *Pensamiento crítico. ¿Qué es y por qué es importante?* [Documento en línea]. Disponible en: <http://www.eduteka.org/PensamientoCriticoFacione.php> [Consultado: 2008, Julio, 15].
- Fallaci, Oriana. “*Nosotros los caníbales (investigación con embriones)*”. Entrevista publicada en el Mundo 9. VI.05. [Documento en línea]. Disponible en: <http://www.interrogantes.net/Oriana-Fallaci-Nosotros-los-canibales-investigacion-con-embryones-El-Mundo-90VI005/menu-id-26>. [Consultado: 2008, Julio, 15].
- González Z, Hipólito J. (2006). *Discernimiento. Evolución del pensamiento crítico en la educación superior*. Bogotá Colombia: Editorial ICESI.
- Kurland, Daniel. (2005). *Lectura crítica versus pensamiento crítico*. [Documento en línea]. Disponible en: <http://www.edicionessimbioticas.info/Lectura-critica-versus-pensamiento> [Consultado: 2009, Septiembre, 14].
- Kurt, Paul. (2006). *Hacia un nuevo Iluminismo: Defendiendo la ciencia y la razón*. II Congreso Iberoamericano de Pensamiento Crítico. [Documento en línea]. Disponible en: [http://www.geocities.com/cong\\_pc\\_lima/](http://www.geocities.com/cong_pc_lima/) [Consultado: 2009, Agosto, 14].

- Ludus, Vitalis. (2002). *El pensamiento biológico y los embriones humanos*. Revista de Filosofía de las Ciencias de la Vida, Vol. X, N° 18. [Documento en línea]. Disponible en: <http://www.pensamientocritico.org/dansou0903.htm>. [Consultado: 2009, Febrero, 25].
- Paul, Richard y Elder, Linda. (2006). *Guía del Pensador*. Publicación de Eduteka. [Documento en línea]. Disponible en: <http://www.eduteka.org/PensamientoCritico1.php> - 31k [Consultado: 2009, Febrero, 29].
- Reale, Giovanni y Antiseri, Darío. (2004). *Historia del Pensamiento Filosófico y Científico I Antigüedad y Edad y Media*. 1ª reimpresión 2004. Madrid: Herder.
- Rojas Osorio, Carlos. *¿Qué es pensamiento crítico? Sus dimensiones y Fundamentos histórico-filosóficos*. [Documento en línea]. Disponible en: [http://cebgb.conectate.gob.pa/servlet/SBReadResourceServlet?rid=1181663329413\\_361386780\\_255260](http://cebgb.conectate.gob.pa/servlet/SBReadResourceServlet?rid=1181663329413_361386780_255260) [Consultado: 2009, Agosto, 17].
- Soutullo, Daniel. (2002). *El pensamiento biológico y los embriones humanos*. (Ludus Vitales), Revista de Filosofía de las Ciencias de la Vida, Vol. X, N° 18,. Universidad Pontificia de Comillas. Madrid: Desclée De Brouwer
- Strauss, Leo. (1971). *¿Qué es la educación liberal?*. Este ensayo ha sido tomado del libro *La formación intelectual*, el ensayo original de Strauss está incluido en *Liberalism. Ancient and Modern*. (N. de la R.), Caracas Venezuela.
- Villarini Jusino, Ángel R. *Teoría y Pedagogía del Pensamiento Sistemático y Crítico*. Universidad de Puerto Rico, Organización para el Fomento del Desarrollo del Pensamiento. [Documento en línea]. Disponible en: <http://www.google.co.ve/search?client=firefox-a&rls=org.mozilla%3A%3Aofficial&channel=s&hl=es&q=Villarini+1987&meta=&btnG=Buscar+con+Google> [Consultado: 2009, Julio, 25].

# *Importancia de la auditoría de estados financieros para las Pyme's: Una revisión documental*

Escalante D., Pedro.; Hulett R., Neyi L.

Escalante D., Pedro P.  
Especialista en Contaduría, Mención Auditoría  
Lic. en Contaduría Pública  
Profesor Asistente de la Universidad de Los Andes, Núcleo Universitario del Táchira  
pescal@ula.ve

Recibido: 12-02-2009  
Revisado: 12-09-2009  
Aceptado: 11-12-2009

Hulett R., Neyi L.  
Especialización en Gerencia Tributaria  
Lic. en Contaduría Pública  
Profesor Asistente de la Universidad de Los Andes, Núcleo Universitario del Táchira  
lizzethulett@gmail.com  
hulet\_8@hotmail.com

Producto de la globalización de la economía y las subsecuentes oportunidades de negocios, se han establecido diversidad de pequeñas y medianas empresas (pyme's), las cuales se deben someter a todo el ordenamiento jurídico vigente. Sin embargo, se observa que estas organizaciones no prestan suficiente interés a los controles internos y no consideran importante realizar inversión en auditorías externas de sus estados financieros. El contador público como profesional de auditoría, mediante el examen de los estados financieros de la entidad, les agrega valor, lo que eventualmente les podría ofrecer oportunidades de negocio incluyendo financiamientos con la banca privada y pública. La auditoría desarrollada por el contador público independiente se sustenta en pruebas selectivas y muestreos aleatorios de los registros de contabilidad con base en la evaluación del riesgo inherente y de control de la entidad y el riesgo profesional que él está dispuesto a asumir.

**Palabras clave:** Pyme's, contador público independiente, auditoría, control interno, riesgo de auditoría, prueba de auditoría, dictamen.

**RESUMEN**

Product from the globalization of the economy and the subsequent business opportunities, diversity of small and medium enterprises (SME's) have been established. Those enterprises should be subject to any law enforcement. However, it appears that these organizations do not give enough interest to internal controls and do not consider important to do investment in external audits of its financial statements. The public accountant as an audit professional by examining the financial statements of the commercial entity adds value to them, which eventually could offer business opportunities including financing with private and public banking. The audit conducted by the independent public accountant is upheld on selective tests and random sampling of accounting records based on the assessment of the inherent risk and control of the commercial entity as well as the professional risk that he is willing to assume.

**Key Words:** SME's, independent public accountant, auditing, internal control, audit risk, audit evidence, report.

**ABSTRACT**

## **1. El presente de las pequeñas y medianas empresas**

El dinamismo de la economía producto de la globalización ha motorizado el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas (pyme's), en todo el contexto mundial. En Venezuela, se agrega el crecimiento demográfico con su consecuente demanda de bienes y servicios, entre otros factores, que han contribuido a un acelerado crecimiento de este sector empresarial. Asimismo, el ambiente socioeconómico donde se desarrollan, la presencia de gremios empresariales y la participación cada día más acentuada del Estado y la sociedad inciden en los parámetros utilizados para explicar su existencia y, desde luego, los criterios mundiales relacionados con la cantidad de trabajadores activos y el volumen de los ingresos promedios que se obtienen, contribuyen a establecer una definición.

En Venezuela, según el Decreto N° 6.215 con Rango, Valor y Fuerza de Ley para la Promoción y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria y Unidades de Propiedad Social (2008), las pyme's son explotaciones industriales, comerciales o de servicio que anualmente, en promedio, emplean hasta cincuenta trabajadores y venden hasta cien mil unidades tributarias (UT) –para pequeñas empresas. Igualmente, las medianas empresas emplean entre cincuenta y cien trabajadores y venden entre cien mil una y doscientos cincuenta mil unidades tributarias (UT). En el país, estas organizaciones (mayoritariamente familiares), han tenido gran auge en las últimas décadas.

Las pyme's deben ser administradas bajo principios gerenciales que tomen en cuenta que los recursos disponibles son limitados a

consecuencia de la crisis económica mundial, que el mercado va más allá del ámbito geográfico y que los negocios trascienden de lo físico a lo virtual. Estas organizaciones se enfrentan a constantes y acelerados cambios en lo económico y tecnológico. Sin embargo, por ser mayoritariamente producto de la inversión familiar, comúnmente se observa la carencia de personal profesional en el desarrollo de sus actividades. La empresa familiar, según Rus y Rodríguez, (2005:21) "...tiene, en su identidad como empresa, las mismas características que cualquier otra. La diferencia es su conexión con una familia, o grupo familiar, que posee una influencia directa en el gobierno, en la dirección y en el control". No obstante, al aplicar las normas tributarias surge la necesidad de contratar los servicios de un contador que lleve sus cuentas, las que se limitan a presentar en forma de estados financieros los ingresos, los costos y los gastos declarados ante el fisco. Desafortunadamente, en muchos casos estos estados financieros distan mucho de la realidad, situación que hace que el profesional de la contaduría pública se convierta en un simple preparador de los estados financieros base de las declaraciones y pago de tributos.

Lo señalado anteriormente refleja que generalmente este recurso es subutilizado por las pyme's. Es decir, no valoran el potencial del contador público, el cual podría involucrarse en forma más dinámica en la organización, proporcionando a la gerencia información relevante y actualizada para tomar decisiones y desarrollar de manera óptima la organización. Adicionalmente, estas empresas -casi en su totalidad- no consideran necesario la contratación de una auditoría de sus estados financieros en forma

regular. Esa condición las hace vulnerables, ya que además de que poseen controles internos insuficientes no buscan la evaluación externa para garantizar la razonabilidad de las cifras presentadas en los estados financieros, así como el uso inadecuado y/o no autorizado de sus activos, acompañado de las oportunidades de negocio perdidas, incluyendo financiamientos con la banca privada y pública por no presentar los estados financieros dictaminados.

El objetivo de la auditoría financiera no sólo implica expresar una opinión imparcial por parte de un contador público independiente sobre la razonabilidad de las cifras presentadas por la gerencia de la entidad y su adecuada presentación con base en los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados (PCGA). También significa revisar el sistema de control interno con el propósito de establecer las bases de confiabilidad para determinar la naturaleza, oportunidad y alcance de los procedimientos de auditoría. Para expresar una opinión sobre los estados financieros, la Declaración de Normas y Procedimientos de Auditoría N° 4 (DNA-4) de la Federación de Colegios de Contadores Públicos de Venezuela (FCCPV) (1983), establece que: “el estudio del control interno tiene por finalidad obtener un conocimiento de cómo está conformado..., no sólo desde el punto de vista de las normas y procedimientos establecidos por la... entidad..., sino también cómo opera en la práctica” (párrafo 3). Como se observa, en ningún momento se pretende con la revisión determinar posibles irregularidades o fraudes por parte del personal de la organización.

Viloria, (2005, p.88) asevera: “Es importante, dado el intercambio constante

entre los individuos y la organización, establecer un mínimo de reglas que permitan la operatividad organizacional”. Por otra parte, la Publicación Técnica N° 2 (PT-2) de la FCCPV (1974), destaca que:

El control interno comprende el plan de organización, todos los métodos coordinados y las medidas adoptadas en el negocio, para proteger sus activos, verificar la exactitud y confiabilidad de sus datos contables, promover la eficiencia en las operaciones y estimular la adhesión a las prácticas ordenadas por la gerencia (párrafo 4).

En este orden de ideas, la Norma Internacional de Auditoría 315 (NIA 315, 2004), expone que las pyme's no administran formalmente los riesgos relacionados con el negocio y, generalmente, no hay documentación de estos asuntos. El auditor desarrolla esta evaluación a través de indagaciones a la gerencia y observando cómo responde la entidad a estas situaciones.

El Comité de Organizaciones Patrocinadoras (COSO) por sus siglas en inglés Committee of Sponsoring Organizations (citado por Whittington y Pany, 2005:172), lo define como:

un proceso, efectuado por la junta directiva de la entidad, la gerencia y demás personal, diseñado para proporcionar seguridad razonable relacionada con el logro de objetivos en las siguientes categorías: a) confiabilidad en la presentación de informes financieros, b) efectividad y eficiencia de las operaciones, y c) cumplimiento de las leyes y regulaciones aplicables.

Bajo estas concepciones, el control interno constituye un sistema interactuante,

un proceso que involucra a todo el recurso humano de la organización más allá de los manuales de normas y procedimientos, documentos y formas, bajo la responsabilidad de la gerencia de la entidad.

A la luz de estos planteamientos, el autor considera que la entidad organizacional debe tener presente las siguientes situaciones para lograr un sistema de control interno eficiente:

- Existencia y actualización de manuales de normas y procedimientos contables y administrativos que permitan a la organización continuar normalmente sus operaciones de forma segura, aun cuando se haya rotado parte del personal de la entidad. Los manuales facilitan el conocimiento y la asignación de funciones y responsabilidades a los empleados de nuevo ingreso o aquellos que han sido rotados recientemente.

- Política de información de manera que todos los miembros de la organización, así como clientes, acreedores, proveedores y accionistas, entre otros, conozcan la existencia de controles internos.

- Segregación de funciones de manera de involucrar a más de un individuo en los procesos organizacionales, aspecto que constituye una estrategia natural para desarrollar un control formal en las distintas operaciones de la empresa.

- Rotación de personal a fin de evitar que los empleados desarrollen la misma actividad por períodos prolongados de tiempo y conozcan las debilidades y fortalezas del sistema de control interno relacionado.

- Política de vacaciones anuales -favorece la rotación de personal- con el fin de separar temporalmente a un empleado de sus funciones. Las vacaciones deben ser

disfrutadas por los empleados anualmente; la política de vacaciones colectivas no cumple con el propósito de la rotación de personal.

- Claridad en cuanto a la figura jurídica de la entidad.

- Normas específicas de control sobre áreas claves de la organización, incluir las obligaciones y las cuentas de capital. Los activos de una organización representan áreas importantes de alto riesgo. Pero no menos importantes son los pasivos, en cuanto a su autorización, registro y seguimiento, así como el oportuno cumplimiento y el eventual aprovechamiento de descuentos por pronto pago. El patrimonio debe tener un estrecho control, estas cuentas representan la inversión de los propietarios, sus aportes y los resultados acumulados, por tanto, se deben incluir en el diseño y aplicación del sistema de control interno.

- El sistema de control interno debe concebirse como parte interactuante dentro de la organización, puesto que la misma está en constante movimiento y algunas actividades se superponen, de ahí que los controles forman parte integral de la entidad y sus procesos.

- El costo de un sistema de control interno no debe exceder del monto de los beneficios que éste proporciona.

No obstante, la NIA 315 (2004, párrafo 65), advierte que “los controles pueden ser evitados por la colusión de dos o más personas o porque la administración inapropiadamente sobrepasa el control interno”.

El auditor, de acuerdo con la DNA-4, normalmente se expresa con relación al control interno existente como valor agregado de su trabajo. Si bien es cierto que el objetivo del examen no es la evaluación

de dicho sistema, no menos cierto es que como resultado de la aplicación de los procedimientos de auditoría a fin de que el contador público independiente obtenga una base razonable para sustentar su opinión, se hallarán situaciones relacionadas con los controles. Este informe no necesariamente debe contener todas las debilidades del sistema, sólo aquellas que a juicio del auditor independiente pueden ser comunicadas a la gerencia con la finalidad de que ésta las conozca y tome las decisiones pertinentes a fin de fortalecer los controles y minimizar el riesgo.

Es importante señalar que el examen de los estados financieros por parte del auditor ha de realizarse con base en pruebas selectivas y muestreos aleatorios de los registros de contabilidad y documentación respaldo de dichos registros, así como de las decisiones importantes (a su juicio), tomadas por la gerencia. La extensión y alcance de dichas pruebas estará determinada por la naturaleza del negocio del cliente y por la fortaleza o debilidad del sistema de control interno. Sin embargo, aun cuando sólo se examina una parte de los registros de contabilidad y de la documentación respaldo producto de la aplicación de un adecuado muestreo estadístico, a través de las pruebas de auditoría es altamente probable la observación de los errores por acción u omisión. Al respecto, Estupiñán, (2007:7) establece: "la extensión del uso de la prueba selectiva obedece a las ventajas que ofrece respecto a la revisión exhaustiva; algunas de ellas son la economía, la oportunidad y la minuciosidad". En cuanto a la economía, este autor señala la posibilidad de obtener una conclusión sobre los estados financieros con un análisis menor. En cuanto

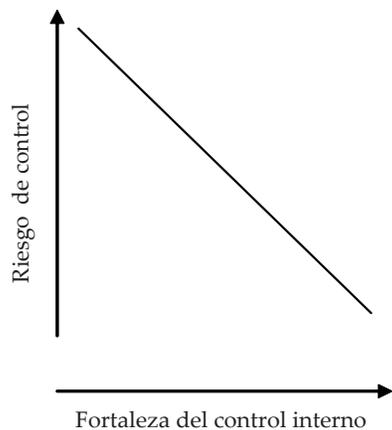
a la oportunidad, la disminución de partidas a revisar y la reducción del tiempo entre el trabajo de campo y la fecha en que el auditor puede emitir su opinión. En lo que respecta a la minuciosidad, el estudio exhaustivo de un número considerable de registros semejantes hace prácticamente imposible el examen en detalle. Al reducir mediante la prueba selectiva la cantidad de partidas, se hace posible que cada una sea estudiada, procesada y analizada de modo más completo y satisfactorio.

El auditor, como producto de su experiencia profesional y conocimiento sobre el cliente, en algunos casos puede considerar la aplicación de un muestreo no estadístico, sesgar la muestra a ser revisada y hacer énfasis en ciertas operaciones desarrolladas durante el ejercicio económico, las cuales por su naturaleza revisten riesgo inherente alto. En estos casos, las partidas a ser revisadas son seleccionadas directamente por el auditor, asimismo, la gerencia de la entidad en una entrevista previa podría informarle sobre las áreas con cuyo desempeño no esté satisfecha y sugerirle que sean tomadas en cuenta al momento de planificar y desarrollar la auditoría. De igual forma, si el auditor es recurrente en el examen a los estados financieros, puede considerar la posibilidad de alternar las áreas a revisar de un ejercicio económico a otro basándose en su conocimiento, la fortaleza del control interno y el desarrollo del trabajo. En este sentido, la firma de contadores públicos Price Waterhouse, (1986:27) indica: "la rotación de énfasis de auditoría entre unidades y divisiones operativas y entre componentes constituye una parte integral del plan de auditoría... reconoce que la evidencia previa

es una fuente de satisfacción de auditoría”.

En cuanto al muestreo estadístico, Estupiñán, (2007:15) indica que “las partidas integrantes de la muestra deben ser seleccionadas aleatoriamente de manera que se pueda esperar que ésta sea representativa de la población”. El mismo autor, considera que los métodos de muestreo más representativos son: aleatorio simple, por fases, por etapas, aleatorio estratificado y por conglomerados. “En todo caso, para uso de cualquier método, toda muestra debe ser adecuada, representativa y reflejar estabilidad” (2007:18).

El auditor independiente, al aplicar su examen con base en muestreo estadístico y pruebas selectivas asume un riesgo profesional. Es decir, una vez concluida su revisión los estados financieros pudieran tener errores no determinados con la auditoría. Arens y Loebbecke, (1996) señalan la existencia de tres tipos de riesgos; el primero conocido como riesgo inherente que es aquel que está asociado al negocio como tal, a su tamaño, a la cantidad de empleados,

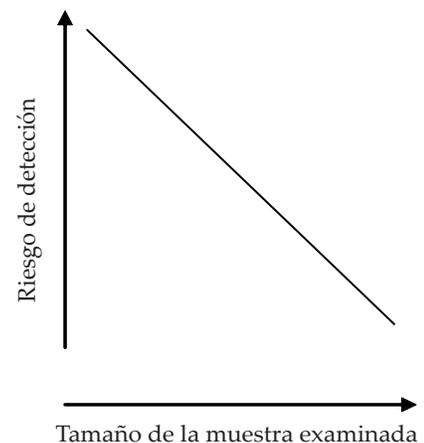


**Gráfico 1. Relación entre el riesgo de control y la fortaleza del control interno.**

Fuente: Elaboración propia.

al volumen de transacciones realizadas, a su ubicación geográfica, una cuenta particular de los estados financieros sin control asociado; un segundo tipo es el riesgo de control, relacionado con la fortaleza del sistema de control interno de la entidad y la capacidad de éste de prevenir o detectar errores materiales (Gráfico 1).

El otro riesgo es el de detección, éste es el que asume el auditor independiente por la cantidad de transacciones o registros no examinados mediante la aplicación de muestreo estadístico, producto del conocimiento sobre la entidad, la fortaleza de su control interno y del riesgo que él está dispuesto a asumir (Gráfico 2).



**Gráfico 2. Relación entre el riesgo de detección y el tamaño de la muestra a examinar.** Fuente: elaboración propia.

Al considerar el tamaño de la muestra a examinar, el auditor debe sopesar los riesgos inherentes y de control relacionados con esa partida, vista en forma individual o como parte integral de los estados financieros. En este particular, Rosales, (2004:41) establece que “en áreas donde existan riesgos altos, el

profesional necesariamente debe ampliar el tamaño de la muestra". Por tanto, el tamaño de la muestra examinada estará condicionado a los niveles de riesgo.

El auditor independiente desarrollará básicamente dos tipos de pruebas de auditoría, como son: las de cumplimiento o de controles, orientadas a evaluar la fortaleza de los controles internos, así como la observancia por parte de la entidad de sus obligaciones con el Estado, con sus trabajadores, con los acreedores, con los clientes, con sus propietarios, y las disposiciones legales aplicables. Y también las pruebas sustantivas enfocadas a satisfacer la razonabilidad y adecuada presentación de los saldos en los estados financieros y sus notas.

El auditor debe evaluar, según Whittington y Pany, (2005:188) "la efectividad del control interno de un cliente para evitar o detectar errores materiales en los estados financieros". Así, el auditor lo conocerá y lo entenderá, y mediante pruebas de cumplimiento o de controles obtendrá seguridad razonable de que se aplican los procedimientos de control según se concibieron. Cuando se estima que el ambiente de control no es lo suficientemente fuerte para respaldar las afirmaciones hechas

por la entidad en los estados financieros, se hace necesario diseñar pruebas orientadas a valorar la posible ocurrencia de errores materiales, también conocidas como pruebas sustantivas. La relación existente entre estas pruebas radica en la fortaleza presentada por el sistema de control interno (Cuadro 1). La materialidad o nivel de significación la debe establecer el auditor cuando planifique su examen y ésta debe estar relacionada con los estados financieros tomados en conjunto, se habla entonces de importancia relativa. Al respecto, la Declaración de Principios de Contabilidad N° 0 (DPC-0) de la FCCPV (1997), señala: "Una partida tiene importancia relativa cuando un cambio en ella, en su presentación, valuación, descripción o cualquiera de sus elementos, pudiera modificar la decisión de algunos de los usuarios de los estados financieros" (párrafo 43). En este particular, la Norma Internacional de Contabilidad 1 (NIC 1, 2006, párrafo 11), coincide con lo explicado en los siguientes términos: "las omisiones o inexactitudes de partidas son materiales (o tienen importancia relativa) si pueden, individualmente o en su conjunto, influir en las decisiones económicas tomadas por los usuarios con base en los

**Cuadro 1**

**Evaluación de sistema de control interno y su relación con las pruebas de auditoría**

Sistema de control interno	Cantidad y extensión de pruebas	
	De control	Sustantivas
Fuerte	Alta	Baja
Débil	Baja	Alta

Fuente: Elaboración propia.

estados financieros”.

De lo anterior se desprende que el auditor independiente, con fundamento en su examen, emite un informe como conclusión de su trabajo. Señala Vilorio, (2004, p.93) que “el informe del auditor es el resultado tangible del proceso de auditoría y contendrá: el dictamen a los estados financieros exigido por las normas de auditoría, y que proviene del análisis de los saldos de los estados financieros”. Este informe, por tanto, debe emitirse según lo establecido en la Declaración de Normas y Procedimientos de Auditoría N° 11 (DNA-11) de la FCCPV (1994). La mencionada norma establece las características de los tipos de informes a presentar por parte del contador público independiente. Si este profesional considera que desarrolló su examen en función a esas normas, que dicho examen le proporciona una base razonable para sustentar su opinión y que los estados financieros presentados por la gerencia de la entidad están presentados de acuerdo a los PCGA, sólo entonces procederá a emitir un informe sin salvedades. Si por el contrario, el auditor considera que le fue imposible aplicar algunos procedimientos de verificación y, a pesar de emplear pruebas alternas de auditoría, no se satisfizo sobre la razonabilidad de algunas áreas importantes que forman parte de los estados financieros, emitirá una opinión con salvedades explicando la situación presentada. Otro posible escenario, será aquel en que el auditor, a través de la evidencia generada por pruebas de auditoría, considere que los saldos presentados en los estados financieros no son razonables debido a su importe y/o a que la presentación no está de acuerdo con los PCGA. Ante esta situación se emitirá

un informe con opinión negativa; y, por último, si el auditor considera que su trabajo fue limitado por la entidad, evaluará la posibilidad de no emitir opinión sobre los estados financieros.

Es importante recordar que el informe a emitir por el auditor debe ajustarse a un modelo estandarizado establecido en la DNA-11, el cual ha de contener en esencia: fecha, título, destinatario, cuerpo y firma del auditor. En cuanto al cuerpo, éste se estructura en párrafos, el primer párrafo (introdutorio), debe incluir la identificación de los estados financieros auditados y la declaración de que éstos son responsabilidad de la gerencia de la empresa y al auditor sólo compete expresar una opinión sobre tales estados financieros con base en su auditoría. Un segundo párrafo, debe indicar que el examen se desarrolló de acuerdo a las normas de auditoría de aceptación general, explicando que las mismas requieren que el auditor planifique y desarrolle la auditoría para lograr una seguridad razonable sobre si los estados financieros están libres de errores significativos y que el examen contiene pruebas selectivas de la evidencia que respalda los montos y divulgaciones en los estados financieros. También incluye la evaluación de los principios de contabilidad utilizados y las estimaciones contables importantes hechas por la gerencia, además de la adecuada presentación de los estados financieros. Adicionalmente, este párrafo presenta la evaluación del examen desarrollado por parte del auditor y que sirve como base razonable para sustentar su opinión. Finalmente, un párrafo donde el auditor emite su opinión independiente sobre los estados financieros examinados.

En caso de variar la opinión “sin salvedades” sobre los estados financieros, el auditor debe incluir un párrafo, o tantos como considere necesarios, antes del párrafo de la opinión, describiendo y cuantificando las situaciones observadas que condicionan su opinión.

En definitiva, el contexto en el que se desenvuelven las pyme's está en constante cambio, por esa razón la gerencia de estas organizaciones debe tomar decisiones continuamente, algunas de carácter operativo, relacionadas entre otras con la colocación de excedentes de efectivo, manejo del talento humano, políticas de crédito, fuentes de financiamiento y otras más trascendentales como la inversión en activos productivos, la incursión en nuevos mercados y las alianzas estratégicas. Las situaciones sobre las cuales se deben evaluar alternativas y decidir, se vinculan directamente con la situación financiera de la entidad, el resultado de sus operaciones, sus flujos de efectivo y su estructura patrimonial. En consecuencia, todas las entidades deben establecer como política gerencial la presentación de estados financieros auditados por contadores públicos independientes, con el objeto de fortalecer la base para la toma de decisiones y la presencia de la organización ante entes externos.

## 2. Conclusiones y recomendaciones

- Al igual que el resto de las organizaciones, las pyme's necesitan tomar decisiones bajo circunstancias cambiantes y con recursos escasos, la información contable en base a los PCGA constituye un elemento irreversible para respaldar y apoyar esas decisiones.

- Las pyme's han de conocer en qué

consisten y cuáles son los objetivos que se persiguen con la auditoría financiera, a fin de que le den la importancia que la misma tiene, evalúen la posibilidad de contratar los servicios de un contador público que analice los estados financieros y se emita una opinión independiente sobre éstos.

- La utilización por parte de las pyme's de los servicios de un contador público independiente que examine y dictamine sobre sus estados financieros, constituye un valor agregado a éstos y le permite a la organización acceder de manera más eficaz a instituciones financieras tanto públicas como privadas.

- El auditor independiente ha de desarrollar su evaluación con base en pruebas selectivas y la extensión y oportunidad de éstas están condicionadas básicamente a la fortaleza del sistema de control interno.

- El auditor independiente junto con su dictamen sobre los estados financieros emitirá un informe sobre el control interno, el cual ha de servirle a la empresa para evaluar la operatividad del mismo y tomar decisiones orientadas a fortalecerlo y, consecuentemente, mejorar la calidad de la información presentada en los estados financieros.

## 3. Referencias

- Arens, A. y J. Loebbecke. (1996). *Auditoría. Un enfoque integral*. México: Prentice Hall Hispanoamericana S.A.
- Comité Internacional de Principios de Auditoría (2004). *Norma Internacional de Auditoría 315*. [Documento en línea]. Disponible en: <http://www.audidores.org.bodocs/2008-09-30-web-12.pdf> [Consultado: 2009, Septiembre, 20].

- Comité Internacional de Principios de Contabilidad (2006). *Norma Internacional de Contabilidad N° 1*. [Documento en línea]. Disponible en: [http://www.fccpv.org/htdocs/downloads/nic01\\_actualizada.pdf](http://www.fccpv.org/htdocs/downloads/nic01_actualizada.pdf) [Consultado: 2009, Octubre, 12].
- Estupiñán, R. (2007). *Pruebas selectivas en la auditoría*. Santa Fe de Bogotá: Ecoe Ediciones
- Federación de Colegios de Contadores Públicos de Venezuela (1983). *Declaración de Normas y Procedimientos de Auditoría N° 4*. Caracas: Fondo Editorial del Contador Público Venezolano.
- \_\_\_\_\_(1994). *Declaración de Normas y Procedimientos de Auditoría N° 11*. Caracas: Fondo Editorial del Contador Público Venezolano.
- \_\_\_\_\_(1997). *Declaración de Principios de Contabilidad N° 0*. Caracas: Fondo Editorial del Contador Público Venezolano.
- \_\_\_\_\_(1974). *Publicación Técnica N° 2*. Caracas: Fondo Editorial del Contador Público Venezolano.
- Price Waterhouse (1986). *Serie de guías de auditoría. La Auditoría de Price Waterhouse. AGS 1*. Londres: Price Waterhouse.
- República Bolivariana de Venezuela (2008). *Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley para la Promoción y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria y Unidades de Propiedad Social*. Gaceta Oficial N° 5.890 (Extraordinario) 31 de julio de 2008.
- Rosales, L. (2004). *Auditoría de estados financieros*. Caracas: CEC.
- Rus, S. y M. Rodríguez. (2005). *¿Qué es una empresa familiar?* En Corona, J. (Coord.), *Manual de la Empresa Familiar*. Barcelona: Ediciones Deusto
- Viloria, N. (2004). *Una aproximación a un enfoque holístico en auditoría*, *Actualidad Contable FACES*, Año 7, No. 9, julio-diciembre, Venezuela, Universidad de Los Andes, (85-94).
- Viloria, N. (2005). *Factores que inciden en el sistema de control interno de una organización*, *Actualidad Contable FACES*, Año 8, No. 11, julio-diciembre, Venezuela, Universidad de Los Andes, (87-92).
- Whittington, R y Pany K. (2005). *Principios de Auditoría*. (14ª ed.). México: McGraw-Hill.

# Diferencias de gestión financiera entre empresas familiares y no familiares del sector turístico mexicano

Esparza A., José L.; García-Pérez de Lema, Domingo; Duréndez G., Guillamón A.

Esparza A., José L.  
Lic. en Contaduría  
Profesor Investigador de la Universidad de  
Quintana Roo  
jlesparza@uqroo.mx

García-Pérez de Lema, Domingo  
Dr. en Ciencias Económicas y Empresariales  
Lic. en Ciencias Económicas y Empresariales,  
Catedrático de la Universidad Politécnica de  
Cartagena  
domingo.garcia@upct.es

Duréndez G., Guillamón A.  
Dr. en Ciencias Económicas y Empresariales  
Lic. Ciencias Económicas y Empresariales  
Profesor Titular de la Universidad Politécnica  
de Cartagena  
antonio.durendez@upct.es

Recibido: 13-07-2009  
Revisado: 10-11-2009  
Aceptado: 15-01-2010

El objetivo del presente trabajo es analizar las principales diferencias de gestión financiera entre las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYME) turísticas mexicanas familiares y no familiares, considerando variables como: Financiación, endeudamiento, rentabilidad, crecimiento y utilización de información contable y financiera. Se realizó una encuesta sobre una muestra de 122 MIPYME turísticas del estado de Quintana Roo (México), distribuida en 72 familiares y 50 no familiares. Los resultados muestran que las empresas familiares obtienen mayor rentabilidad y utilizan en menor medida la información contable y financiera que las no familiares. Adicionalmente, se pudo corroborar mediante el análisis multivariante que las empresas familiares son más antiguas que las no familiares.

**Palabras clave:** Empresa familiar, gestión financiera, MIPYME, sector turístico.

RESUMEN

The aim of this study is to analyze the financial management among the micro, small and medium (MSMEs) family and non-family Mexican tourist firms. Some variables like financing, debt, profit, growth, accounting and financial information have been considered. A survey on a sample of 122 tourist MSMEs from Quintana Roo state (México) was used. It was composed by 72 families and 50 non-families firms. The results show that the family firms obtain higher profitability and use to a lesser extent accounting and financial information than the non-family firms. Additionally, it has been corroborated through multivariate analysis that the family firms have been running business longer than the non-family firms.

**Key words:** Family firm, financial management, MSME, tourism sector.

ABSTRACT

## 1. Introducción

Según la información del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI, 2004)<sup>1</sup>, se estima que en México las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYME) constituyen 99,7% del total de unidades económicas del país, representan alrededor del 52% del PIB y contribuyen a generar más del 71,9% de los empleos. Asimismo, según datos de la Comisión Intersecretarial de Política Industrial (CIPI, 2003)<sup>2</sup>, 65% de las empresas mexicanas son familiares, aunque merece la pena mencionar que el marco jurídico de este país aún no reconoce a estas empresas en alguna clasificación oficial.

En Quintana Roo, las MIPYME son contempladas en las acciones del Gobierno del Estado a través de su plan estatal de desarrollo. Con dicho plan se pretende mejorar la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas para así fortalecer su capacidad generadora de empleos, a través de acciones de capacitación empresarial tales como la formación del capital humano (PED, 2006)<sup>3</sup>. Igualmente, dentro del eje estratégico relacionado con el turismo, este plan considera fortalecer la modernización de las empresas turísticas para que sean más competitivas.

Diversos estudios empíricos han demostrado que existen diferencias de gestión entre las empresas familiares y las no familiares, las cuales deben investigarse a profundidad (Gallo et al., 2004; López y Sánchez, 2007; Wu et al., 2007; Laitinen,

2008). La gestión financiera es un tópico muy importante dentro las empresas familiares, ya que ésta se encuentra influenciada por los objetivos que la familia tiene en la empresa, originando un efecto importante en su competitividad y permanencia en el mercado.

El presente estudio se ha desarrollado en el marco de la teoría de la agencia (Fama, 1980), la cual identifica que las empresas familiares sufren menos los costos de agencia porque la propiedad y la gestión están en poder de la familia (Cabrera-Suárez et al., 2001; Maury, 2006). También se considera la teoría de la jerarquía de preferencias financieras (*Pecking Order*), que establece un orden al decidir por las fuentes de financiación a contratar (Myers y Majluf, 1984). Es importante mencionar que en México es escasa la evidencia empírica acerca de estudios que investiguen las diferencias de la gestión financiera de las empresas familiares y no familiares. Sin embargo, se puede mencionar el estudio de García et al., (2006) acerca del tema.

En esta investigación, se incluyeron únicamente empresas del sector turístico del estado de Quintana Roo (México), en virtud de que este estado destaca entre los cinco destinos de mayor importancia en México en cuanto a unidades económicas asociadas al turismo se refiere ya que participa con 31%. En este sentido, el sector de actividad más representativo es el de alojamiento y preparación de alimentos, el cual ocupa 44,7% de los empleos, concentra 74,8% de los activos fijos y contribuye con 25,8% de la producción bruta total del estado (INEGI, 2004). A raíz de estos argumentos, se planteó la siguiente pregunta de investigación: ¿existen diferencias significativas en la gestión

---

<sup>1</sup> Esta información es la última oficialmente emitida por el Gobierno Federal Mexicano.

<sup>2</sup> *Ibidem*.

<sup>3</sup> Plan Estatal de Desarrollo de Quintana Roo 2005-2011.

financiera entre las empresas familiares y no familiares turísticas mexicanas?

El objetivo de este trabajo consistió en analizar las principales diferencias de la gestión financiera de las empresas familiares y no familiares turísticas del estado de Quintana Roo (México), tomando en consideración variables tales como: Financiación, endeudamiento, rentabilidad, crecimiento y utilización de información contable y financiera. Para desarrollar este trabajo se realizó un estudio empírico de corte transversal con una muestra de 122 MIPYME turísticas del estado de Quintana Roo (México); integrada por 72 familiares y 50 no familiares. De acuerdo con el objetivo establecido, el trabajo se organizó de la siguiente manera: En primer lugar, se presenta la literatura respecto a los estudios empíricos previos. En segundo lugar, se describe la metodología de investigación y la muestra utilizada. En tercer lugar, se proporciona el análisis de los resultados, y, finalmente, se presentan las principales conclusiones de la investigación, incluyendo limitaciones, implicaciones y futuras líneas de investigación.

## **2. Marco teórico: Revisión de estudios empíricos previos e hipótesis a contrastar**

### **2.1. La estructura financiera de las empresas familiares**

La estructura financiera en las empresas familiares indica la forma en que se financian los activos de la empresa y se compone primordialmente de las diversas fuentes de financiación tanto internas como externas. La teoría de la jerarquía de preferencias financieras (*Pecking Order*), establece la existencia de un orden en la elección de las

fuentes de financiación a contratar (Myers y Majluf, 1984). Según esta teoría, lo que determina la estructura financiera de las empresas es la intención de financiar nuevas inversiones: En primer lugar, de manera interna con fondos propios; seguida con deuda privada de bajo riesgo como la bancaria y, en último lugar, con emisión de acciones.

Estudios como el de Holmes y Kent (1991), encuentran que los gerentes financieros tienen un orden de preferencia de fondos acorde con la Teoría *Pecking Order*. Ellos observan una jerarquía restringida para las MIPYME y confían más en la deuda a corto plazo, en virtud de que emitir capital accionario no es una buena opción ya que no puede estar disponible o no interesa al propietario por temor a perder el control de la empresa. Por lo tanto, las empresas menos rentables son las que dependen mayormente de la deuda a largo plazo, con la consecuente dificultad a su acceso, debido a las mayores asimetrías de información.

Barton y Matthews (1989), comprueban que las empresas familiares se financian en mayor medida con beneficios no distribuidos, en lugar de fuentes de financiación externa o con la entrada de nuevos capitales en la empresa. El origen de esta preferencia está relacionada con el temor de la familia a perder el control de la empresa, cuando ésta no pueda liquidar la deuda o cuando entren nuevos inversionistas a formar parte del capital (Romano et al., 2000; Mishra y McConaughy, 1999). De ahí que, para mantener el control eliminan el pago de dividendos y reinvierten las utilidades en la empresa (Allouche y Amann, 1998). Ward (2001), muestra como de los fracasos de las empresas familiares, 10% se debe generalmente a la falta de recursos

financieros.

Hussain et al. (2006), concluyeron en su estudio comparativo entre pequeñas y medianas empresas del Reino Unido y China, que los gerentes propietarios ingleses se financian en primera instancia con fondos bancarios, y en menor medida utilizan sus propios recursos; mientras que los gerentes propietarios chinos se apoyan principalmente de los préstamos familiares y en menor medida de las instituciones financieras. Por su parte, Cemil et al. (2006), demuestran en un estudio con micro, pequeñas y medianas empresas familiares de Turquía, que estas empresas familiares prefieren financiarse con recursos propios debido a los altos costes de capital de los mercados externos.

Wu et al. (2007), indican que la financiación a pequeñas empresas familiares es potencialmente diferente de las demás debido a las economías de escala en que la empresa se desenvuelve, a los mecanismos de control de los costos de agencia y a la participación de la familia dentro la dirección de estos negocios. López y Sánchez (2007), en un estudio realizado con empresas familiares españolas, encontraron que estas empresas utilizan políticas financieras diferentes al resto de las empresas. Estos autores señalan que las oportunidades de crecimiento, los costos financieros y los recursos internos parecen ser los principales factores que diferencian el comportamiento financiero entre las empresas familiares y las no familiares.

Romano et al. (2000), explican que la principal fuente de financiación de las pequeñas empresas familiares, cuando comienza el ciclo de vida de la empresa o se planifica su crecimiento, se basa en la utilización de préstamos externos de los

miembros familiares. Asimismo, Gallo y Villaseca (1996), demuestran que existe una relación positiva entre el tamaño de la empresa familiar y la utilización de diversas fuentes de financiación. Gregory et al. (2005), indican en un estudio realizado con pequeñas y medianas empresas de los EEUU, que las pequeñas empresas son forzadas a obtener financiamiento interno (personal o de familiares), a aceptar los altos costos de los fondos y a utilizar alternativas de financiación a corto plazo. Por su parte, Bhattacharya y Ravikumar (2001), exponen que la forma de financiar el crecimiento de las empresas familiares al inicio de su operación se basa en beneficios acumulados no distribuidos, y cuando alcanzan un tamaño considerado se preocupan en profesionalizar su gestión y recurren a otras formas de financiación.

McConaughy et al. (2001), con una muestra de empresas de los EEUU, del mismo tamaño y sector, declaran que la estructura financiera de las empresas controladas por la familia obtienen menores ratios de endeudamiento que las empresas no familiares. Mishra y McConaughy (1999), evidencian que las empresas familiares tienen menores probabilidades de endeudarse, debido a la incertidumbre en la refinanciación de las tasas de interés y el riesgo de no poder renovar su deuda.

Agrawal y Nagarajan (1990), en un estudio hecho sobre una muestra de empresas norteamericanas, analizaron si las empresas que no disponen de endeudamiento a largo plazo poseen un mayor porcentaje de accionistas entre sus directivos y si mantienen una posición de liquidez más favorable. Los resultados arrojaron que las empresas dirigidas por familiares generalmente

presentan menores ratios de endeudamiento y poseen niveles de liquidez más favorables que las no familiares.

Con base en los argumentos anteriores, se proponen las siguientes hipótesis:

H<sub>1</sub>: Existen diferencias en las fuentes de financiación que utilizan las MIPYME familiares y las no familiares para realizar nuevas inversiones.

H<sub>2</sub>: Las MIPYME familiares presentan menor endeudamiento que las no familiares.

## **2.2. La rentabilidad de las empresas familiares**

Existen diversos estudios en diferentes países que analizan la diferencia en la rentabilidad entre empresas familiares y no familiares. La teoría de la agencia dentro de la empresa familiar explica que este tipo de empresa sufre menos los costos de agencia porque la propiedad y la gestión están en poder de la familia, lo que origina mayor eficiencia en su rendimiento (Maury, 2006; Cabrera-Suárez et al., 2001). La rentabilidad es un aspecto primordial que las empresas deben considerar para mantenerse a largo plazo en los mercados competitivos. Cabrera-Suárez et al. (2001), mencionan que las empresas deberían ser más eficientes cuando existe una relación laboral entre propietarios y directivos, principalmente por los problemas de comportamiento oportunista del agente (gerente) respecto al principal (propietario) y los costos asociados con la supervisión del mismo.

Por otra parte, Carney y Gedajlovic (2002), en un estudio realizado en Hong Kong con empresas familiares y no familiares notaron que las empresas controladas por la familia utilizan en forma más eficiente los recursos

financieros, tienen mayor rentabilidad, mejor liquidez y distribuyen mayores dividendos que las no familiares. Oswald y Jahera (1991), explicaron en su estudio que un mayor interés en la propiedad de la empresa motiva a los miembros de la familia para tomar mejores decisiones, tanto en relación a incremento de beneficios como a distribución de dividendos. Schulze et al. (2003), destacan que los beneficios generados en exceso por las empresas familiares son absorbidos por varias ineficiencias relacionadas con la familia.

Harvey (1999), concluye que las empresas familiares poseen incentivos económicos mayores que las no familiares en la forma de utilizar eficientemente los recursos, obteniendo mayores ratios de rentabilidad sobre la inversión de capital que las empresas no familiares. Kotey (2005), en un estudio realizado en Australia, comenta que las empresas familiares muestran mayores beneficios y márgenes netos, así como una mejor utilización de activos. En este sentido, McConaughy et al. (2001); Anderson y Reeb (2003) y Laitinen (2008), indican que las empresas familiares obtienen mayor rentabilidad que las no familiares.

Tomando en consideración lo antecedente, se plantea la siguiente hipótesis:

H<sub>3</sub>: Las MIPYME familiares son más rentables que las no familiares.

## **2.3. El crecimiento de las empresas familiares**

El crecimiento de las empresas familiares se ve influenciado principalmente por los objetivos, las metas del negocio y las prácticas de gestión que persigue el grupo familiar, y también por los diferentes resultados que

generan en su respectivo desarrollo. Este planteamiento se basa en la teoría de la agencia que sugiere que los gestores ajenos a la familia persiguen objetivos personales diferentes a los que mantienen los propietarios de la empresa, de tal forma que los directivos pueden anteponer el objetivo de crecimiento sobre el de rentabilidad (Fama, 1980).

Las empresas familiares tienen menores tasas de crecimiento que las empresas no familiares, debido a objetivos prioritarios como la supervivencia o independencia financiera del negocio (Donckels y Frohlich, 1991). Esto lo confirmó Poutziouris et al. (2000), en su estudio donde plantean que las empresas familiares tienen un bajo crecimiento en ventas, empleo y productividad en comparación con las no familiares.

En el Reino Unido, Cromie et al. (2001), señalaron que existe un conflicto de intereses entre la eficiencia del negocio y el interés de la familia en la empresa, lo que da como resultado una baja en su crecimiento. Baines et al. (1998), comprobaron que las empresas familiares siguen estrategias menos orientadas al crecimiento que las empresas no familiares. Asimismo, Daily y Dollinger (1993), mostraron que el crecimiento de las empresas familiares es más lento que el de las no familiares. De forma contraria, McConaughy et al. (2001), manifestaron que las empresas familiares tienen una mayor tasa de crecimiento en las ventas que las no familiares.

Las empresas familiares prefieren mantener el control de la empresa aun si esto afecta negativamente el propio crecimiento de la empresa (Gallo et al., 2004). Laitinen (2008), en un estudio realizado a empresas familiares y no familiares de Finlandia,

indicó que las empresas familiares consiguen menores niveles de crecimiento comparado con las no familiares, debido a que el objetivo principal de la familia es mantener el control y la propiedad de la empresa.

Westhead y Cowling (1997), en un estudio sobre empresas familiares y no familiares, hallaron que no existen diferencias estadísticamente significativas entre estos dos tipos de empresa en términos de ventas, crecimiento del empleo y medidas de rendimiento. Asimismo, McMahon (2007), demostró en un estudio de pequeñas y medianas empresas australianas, que no existen diferencias estadísticamente significativas entre la estructura de propiedad dirigida por los gerentes, el crecimiento del negocio y el rendimiento financiero.

Por todo lo anteriormente explicado, se formula la siguiente hipótesis:

H4: Las MIPYME familiares tienen menor crecimiento que las no familiares.

#### **2.4. Información contable y financiera**

La información contable y financiera en las empresas familiares como parte integrante de su gestión, juega un papel muy importante en la toma de decisiones. Ho y Wong (2001), explicaron que las empresas familiares son menos transparentes cuando proveen información financiera, y son más reacias a proporcionar voluntariamente información contable y financiera. La información financiera en las empresas familiares puede ser más parcial que en las no familiares. Collis y Farsis (2002), encontraron en un estudio realizado a pequeñas empresas del Reino Unido, que la principal fuente de información contable y financiera es la relacionada con el flujo de efectivo, los bancos y la información

contable tanto mensual como cuatrimestral. Tong (2008), mencionó que la información financiera emitida por las empresas familiares es de mejor calidad que las no familiares, debido al horizonte de inversión a largo plazo y a la imagen y supervisión que la familia tiene en la empresa.

Gaidienė y Skyrius (2006), con una muestra de pequeñas y medianas empresas en Lituania, hallaron que los gerentes perciben la información de la contabilidad de gestión de mucha utilidad, en comparación con la percepción de los contables de esas empresas. Willingham y Wright (1985), aportaron evidencia en relación a que durante la etapa de crecimiento, los gerentes propietarios de pequeñas empresas adoptan mejores prácticas formales de gestión para la toma de decisiones.

Filbeck y Lee (2000), en un estudio realizado con empresas familiares de los Estados Unidos, dieron cuenta que estas empresas utilizan en menor medida técnicas avanzadas de gestión financiera que las no familiares. Adicionalmente, Trostel y Nichols (1982), argumentaron que el control contable y financiero se utiliza en las empresas familiares con el propósito principal de minimizar los impuestos, en lugar de ser empleado para las decisiones estratégicas y el rendimiento de la empresa. Willingham

y Wright (1985), señalaron que algunas empresas de tamaño mediano tienen mínimos controles de contabilidad, por lo tanto no disponen de información relevante para la toma de decisiones. Por su parte, Jorissen et al. (2001), en un estudio sobre empresas familiares, indicaron que estas empresas utilizan en menor medida la información contable y financiera comparado con las no familiares.

Estos razonamientos se reflejan en la siguiente hipótesis:

H<sub>5</sub>: Los gerentes de las MIPYME familiares utilizan en menor medida la información contable y financiera para la toma de decisiones que los gerentes de las no familiares.

### 3. Metodología de la investigación

#### 3.1. Selección de la muestra

La población de las MIPYME turísticas del estado de Quintana Roo (México), se extrajo a partir de los Censos Económicos del Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI, 2004). Según esta información, existen 8.893 unidades económicas relacionadas con el turismo (Cuadro 1). Sin embargo, es importante mencionar que 3.202 unidades económicas están relacionadas con las actividades turísticas que se analizaron en este trabajo.

**Cuadro 1**

#### Población de MIPYME del sector turístico en el estado de Quintana Roo (México) y

Actividad/Empresa	Micro	%	Pequeña	%	Mediana	%	Total	%
Turismo	7.965	27,6	760	2,6	168	0,6	8.893	30,9
Industria, comercio y resto de servicios	18.836	65,4	1.019	3,5	67	0,2	19.922	69,1
<b>Total</b>	<b>26.801</b>	<b>93,0</b>	<b>1.779</b>	<b>6,1</b>	<b>235</b>	<b>0,8</b>	<b>28.815</b>	<b>100</b>

Fuente: INEGI (2004)

## Cuadro 2

### Distribución de la muestra de MIPYME familiares y no familiares

Actividad/Tipo	Empresas					
	Empresa familiar	%	Empresa no familiar	%	Total	%
Hoteles	27	22	22	18	49	40
Restaurantes y bares	33	27	16	13	49	40
Agencias y empresas de turismo	12	10	12	10	24	20
T o t a l	72	59	50	41	122	100

Fuente: Elaboración propia

Para llevar a cabo este estudio, se realizó un análisis de corte transversal con una muestra de 122 MIPYME, con un mínimo de 5 trabajadores y un máximo de 100. Se puede observar en el cuadro 2 la distribución de la muestra utilizada. El tamaño de las MIPYME, se encuentra establecido en los criterios de estratificación de empresas<sup>4</sup>. Se utilizaron dos variables para clasificar a las empresas de acuerdo a su actividad turística y tamaño. El número de empresas se obtuvo del directorio electrónico de empresas afiliadas al Sistema Empresarial Mexicano (SIEM). El diseño general de la muestra tiene como base los principios del muestreo aleatorio simple en poblaciones finitas. En las condiciones habituales de muestreo, se consideró una probabilidad de  $p=q=0,5$ , una población de 3.202 empresas a un nivel de confianza del 95%, y un error muestral del 8,7%. En cada uno de los estratos, la selección se hizo a través de un proceso aleatorio (Cuadro 2).

La metodología utilizada para la obtención de datos y para determinar la

existencia de relaciones de causa y efecto entre los fenómenos del estudio, se basó en la encuesta (Hernández et al., 2006; Díaz de Rada, 2007). El instrumento de medición seleccionado fue el cuestionario estructurado en cinco bloques de 26 preguntas dirigido directamente a los gerentes de las empresas, considerando las características estructurales de las MIPYME y la carencia de bases de datos económicas en México. Las solicitudes para contactar a los entrevistados se realizaron a través de llamadas telefónicas y por correo electrónico, logrando un total de 250 citas. Al final se obtuvieron 122 encuestas válidas, lo que supone una tasa de respuesta del 48,8%. El trabajo de campo se realizó durante los meses de diciembre del 2008 al mes de febrero del 2009, en cinco ciudades turísticas del estado de Quintana Roo (México).

### 3.2. Medición de variables

#### 3.2.1. Variables dependientes

*Empresa familiar:* Alrededor del mundo existen diversos estudios empíricos previos que establecen algunas definiciones genéricas sobre el concepto de empresa familiar, la cual se caracteriza porque la propiedad y el control de la empresa recaen en poder del

<sup>4</sup> Estratificación establecida en la Ley para el Desarrollo y Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, artículo 3°. Fracción III, publicado en el Diario Oficial de la Federación de fecha 30 de diciembre de 2002, del Gobierno Federal de México (DOF, 2002).

grupo familiar y en donde la mayoría de los puestos de dirección o gerenciales son ocupados por los miembros de ese grupo familiar (Westhead y Cowling, 1997 y 1998; Cromie et al., 2001; Belausteguigoitia, 2004; Chua et al., 2004). En este sentido, se considera que una empresa es familiar cuando más del 50% del capital es propiedad de la familia o grupo familiar, los puestos gerenciales o de dirección son ocupados al menos por un representante de esa familia y existe continuidad en el negocio. Para esto, se realizó un análisis de conglomerado de K-medias y se obtuvieron dos grupos homogéneos y estadísticamente significativos (72 familiares y 50 no familiares), arrojando como resultado una variable binaria "dummy" que toma valor 1 cuando la empresa es familiar y valor 0 en caso contrario.

### 3.2.2. Variables independientes

*Financiación:* Esta variable se utilizó para medir la frecuencia en el empleo de las fuentes de financiación por parte de los gerentes para sus actividades de operación e inversión, a través de una escala tipo Likert de 1 (nunca) a 5 (siempre). Esta variable fue la que se manejó en estudios de investigación, tales como los realizados por AECA (2005) y UC (2007). En el cuadro 3 se muestran los ítems

aplicados, así como la validez y fiabilidad de las escalas obtenidas.

*Endeudamiento:* Se define como el cociente entre el pasivo total de la empresa y el activo total neto. Esta variable se midió a través de una escala por intervalos, puesta en práctica en estudios de investigación como los realizados por McConaughy et al. (2001) y López y Sánchez (2007).

*Rentabilidad económica:* Se define como el cociente entre el beneficio de la empresa antes de gastos financieros e impuestos y el activo total neto. Mide la eficacia de la empresa en la utilización de los recursos de capital, sin diferenciar entre recursos propios y ajenos. Este ratio relaciona el beneficio que obtiene la empresa con la inversión, independientemente de su estructura financiera. Esta variable se midió por medio de una escala por intervalos, empleada en otros estudios de investigación (Anderson y Reeb, 2003; López y Sánchez, 2007).

*Crecimiento:* Se midió el crecimiento en ventas de la empresa de un año a otro, a través de una escala por intervalos. Esta variable se utilizó en diversos trabajos de investigación, tales como los realizados por Daily y Dollinger (1993), Kotey (2005), López y Sánchez (2007) y McMahan (2007).

**Cuadro 3**

#### Validación de la variable de financiación

En las decisiones de inversión, indique el grado de utilización de: (1= Poco uso, 5= Mucho uso)	Validación de escalas
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Beneficios retenidos</li> <li>• Financiación externa</li> <li>• Aportaciones de capital (accionistas o propietarios)</li> </ul>	<p><math>\alpha</math> de Cronbach = 0,322                      Factorial: 1 factor                      Varianza explicada: 42.83%                      Sig. Bartlett: 0,044                      KMO: 0,640</p>

Fuente: Elaboración propia

### Cuadro 4

#### Validación de la variable de información contable y financiera

Señale el grado en el que usted o su equipo de administración utilizan las siguientes fuentes de información contable y financiera: (1= Ninguna utilización, 5= Mucha utilización)	Validación de escalas
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Estado de situación financiera o Balance general</li> <li>• Estado de resultados (ventas, costes, gastos)</li> <li>• Estado de flujo de efectivo (flujo de caja o cash flow)</li> <li>• Conciliación bancaria</li> <li>• Estado de resultados (presupuestado)</li> <li>• Pronóstico de flujo de efectivo</li> <li>• Análisis de variación del presupuesto</li> <li>• Planes presupuestales (R.H, financiero, marketing)</li> <li>• Análisis de indicadores económicos y financieros</li> <li>• Análisis de tendencias del sector</li> <li>• Análisis del punto de equilibrio (ventas-gastos y costes)</li> <li>• Análisis comparativo inter-empresas</li> </ul>	<p><math>\alpha</math> de Cronbach = 0,904                      Factorial: 1 factor                      Varianza explicada: 70,24%                      Sig. Bartlett: 0,000                      KMO: 0,879</p>

Fuente: Elaboración propia

*Utilización de información contable y financiera:* La función de los informes financieros proporcionar a los gerentes datos sobre la situación económico-financiera de la empresa, información que deben considerar para una adecuada toma de decisiones. Esta variable se determinó valiéndose de una escala tipo Likert de 1 (poca utilización) a 5 (mucha utilización), relacionada con el grado de conveniencia de la información contable y financiera por parte de los gerentes para la toma de decisiones. Esta medida fue aplicada por Collis y Farsis, (2002) y adaptada a los requerimientos de información financiera de las empresas mexicanas. En el cuadro 4 se muestran los ítems usados, así como la validez y fiabilidad de las escalas obtenidas.

#### 3.2.3. Variables de control

*Tamaño:* Esta variable representa el logaritmo natural del número medio de

empleados de la empresa durante el periodo estudiado. El número de empleados ha sido ampliamente utilizado como medida de tamaño en este tipo de trabajos, tales como los realizados por Daily y Dollinger (1993), Anderson y Reeb (2003) y Westhead y Cowling (1997,1998).

*Edad:* Esta variable se mide con el número de años de vida que tiene la empresa. Westhead y Cowling (1998) y Chua et al. (2004), señalan que las empresas familiares generalmente son más antiguas que las no familiares.

#### 4. Análisis de los resultados

Se utilizó el test ANOVA con el objetivo de examinar las diferencias entre las distintas variables. Asimismo, se aplicó el análisis de contingencia basado en el test  $\chi^2$  de Pearson, a fin de evaluar si dos variables están relacionadas o no. Con

**Cuadro 5**

**Fuentes de financiación utilizadas por las MIPYME familiares y no familiares**

Fuentes	Media	Empresa familiar	Empresa no familiar	Sig.
Beneficios retenidos	2,77	2,83	2,68	NS
Financiación externa	1,76	1,86	1,62	NS
Aportaciones de capital (accionistas o propietarios)	2,23	2,26	2,18	NS

Nota: test ANOVA (escala Likert de cinco puntos, de 1 Poco uso a 5 Mucho uso); (\*):  $p < 0,1$ ; (\*\*):  $p < 0,05$ ; (\*\*\*):  $p < 0,01$ ; (NS) Estadísticamente no significativo.

Fuente: Elaboración propia

relación a la primera hipótesis ( $H_1$ ), aunque los resultados en el cuadro 5 muestran que las empresas familiares y las no familiares siguen parcialmente un orden de preferencia en la financiación de recursos de acuerdo con la Teoría *Pecking Order*, debido a que la fuente de financiación externa se encuentra en último lugar (1,76), se puede observar que no existen diferencias estadísticamente significativas entre estos dos tipos de empresas. Esta similitud en el empleo de fuentes de financiación puede deberse a que el sistema bancario mexicano se encuentra en desarrollo, en virtud de que no ha podido

identificar los instrumentos financieros con los cuales responder adecuadamente a los requerimientos de estas empresas. Por lo tanto, la primera hipótesis puede ser rechazada. Sin embargo, esa preferencia obtenida en cuanto al orden de financiación, es consistente con los resultados encontrados por Cemil et al. (2006) y Barton y Matthews (1989). En estos estudios se refleja que las empresas familiares siguen un orden de preferencia y se financian en primera instancia con recursos propios.

Asimismo, tampoco se puede comprobar un menor endeudamiento por parte de las empresas familiares (Cuadro 6). En este

**Cuadro 6**

**Nivel de endeudamiento de las MIPYME familiares y no familiares**

% endeudamiento	Empresa familiar	Empresa no familiar	Sig.
No obtuvo	54,2%	64,44%	NS
De 1% a 15%	26,4%	24,44%	
De 16% a 30%	11,1%	6,67%	
De 31% a 50%	5,6%	2,22%	
De 51% a 70%	1,4%	2,22%	
Más de 70%	1,4%	0,00%	

Nota: test  $\chi^2$  de Pearson; (\*):  $p < 0,1$ ; (\*\*):  $p < 0,05$ ; (\*\*\*):  $p < 0,01$ ; (NS) Estadísticamente no significativo.

Fuente: Elaboración propia

sentido, los resultados permiten corroborar estudios previos como los obtenidos por Hussain et al., (2006). Aunque, estos resultados difieren de los obtenidos por McConaughy et al. (2001), en los que comprobaron que las empresas familiares presentan menor endeudamiento que las no familiares. Estos resultados conducen a rechazar la hipótesis

H<sub>2</sub>. En el cuadro 7 se recogen los resultados relativos al análisis de la rentabilidad económica. En primer lugar, se aprecia que existen diferencias significativas en cuanto a que las empresas familiares obtienen mayor rentabilidad que las no familiares. En efecto, tal como se muestra, las empresas familiares obtienen mayor rentabilidad que

**Cuadro 7**

**Nivel de rentabilidad de las MIPYME familiares y no familiares**

% utilidades antes de intereses e impuestos y activo total	Empresa familiar	Empresa no familiar	Sig.
Pérdida	5,6%	16,0%	*
De 1% a 5%	31,9%	34,0%	
De 6% a 10%	20,8%	26,0%	
De 11% a 15%	13,9%	14,0%	
Más del 15%	27,8%	10,0%	

Nota: test  $\chi^2$  de Pearson; (\*):  $p < 0,1$ ; (\*\*):  $p < 0,05$ ; (\*\*\*):  $p < 0,01$ ; (NS) Estadísticamente no significativo.

Fuente: Elaboración propia

las no familiares, debido primordialmente al interés que la familia tiene en la dirección y control de la empresa, así como al horizonte de inversión a largo plazo para transmitirla a futuras generaciones. Estos resultados

corroboran los obtenidos por Kotey, (2005) y Laitinen, (2008) por consiguiente, la tercera hipótesis (H<sub>3</sub>) puede ser aceptada. Respecto a la cuarta hipótesis (H<sub>4</sub>), se observa en el cuadro 8 que no existen diferencias estadísticamente

**Cuadro 8**

**Nivel de crecimiento de las MIPYME familiares y no familiares**

% crecimiento en ventas	Empresa familiar	Empresa no familiar	Sig.
Decrece	13,9%	18,0%	NS
Se mantiene	33,3%	34,0%	
De 1% a 5%	9,7%	6,0%	
De 6% a 10%	15,3%	10,0%	
De 11% a 15%	12,5%	12,0%	
Más del 15%	15,3%	20,0%	

Nota: test  $\chi^2$  de Pearson; (\*):  $p < 0,1$ ; (\*\*):  $p < 0,05$ ; (\*\*\*):  $p < 0,01$ ; (NS) Estadísticamente no significativo.

Fuente: Elaboración propia

significativas relacionadas con un menor crecimiento de las empresas familiares respecto a las no familiares. En resumen, no se encontró evidencia empírica de que estas empresas en un mercado turístico tan competitivo tengan diferentes oportunidades para crecer y desarrollarse exitosamente, lo cual permite rechazar la hipótesis H<sub>4</sub>. Lo anterior, resulta en consonancia con los estudios realizados por Westhead y Cowling (1997) y McMahon (2007), en los que no se

encontraron diferencias significativas entre el crecimiento de las empresas familiares y las no familiares.

En cuanto al manejo de la información contable y financiera por parte de los gerentes para la toma de decisiones, en el cuadro 9 se puede observar que existen diferencias estadísticamente significativas. Esas cifras demuestran que las empresas familiares prácticamente no recurren a estas fuentes de información para la toma de decisiones, por

**Cuadro 9**

**Fuentes de información contable y financiera utilizadas por las MIPYME familiares y no familiares**

Fuentes de información	Media	Empresa familiar	Empresa no familiar	Sig.
Estado de situación financiera o Balance general	3,10	2,85	3,46	**
Estado de resultados (ventas, costes, gastos)	3,57	3,40	3,82	NS
Estado de flujo de efectivo (flujo de caja o cash flow)	3,32	3,31	3,34	NS
Conciliación bancaria	2,54	2,35	2,82	NS
Estado de resultados (presupuestado)	2,33	2,07	2,70	*
Pronóstico de flujo de efectivo	2,01	1,83	2,26	NS
Análisis de variación del presupuesto	1,85	1,64	2,16	NS
Planes presupuestales (R.H, financiero, marketing)	1,98	1,74	2,32	NS
Análisis de indicadores económicos y financieros	1,77	1,53	2,12	*
Análisis de tendencias del sector	1,70	1,44	2,06	*
Análisis del punto de equilibrio (ventas-gastos y costes)	2,86	2,68	3,12	NS
Análisis comparativo inter-empresas	1,61	1,06	2,42	***

Nota: test ANOVA (escala Likert de cinco puntos, de 1 poca utilización a 5 mucha utilización); (\*):  $p < 0,1$ ; (\*\*):  $p < 0,05$ ; (\*\*\*):  $p < 0,01$ ; (NS) Estadísticamente no significativo.

Fuente: Elaboración propia

lo que se puede aceptar la quinta hipótesis (H<sub>5</sub>). Así, se comprueba que los gerentes de las empresas familiares utilizan en menor medida la información contable y financiera para la adecuada toma de decisiones, en contraste con los gerentes de las no familiares quienes sí emplean tal recurso. Estos resultados corroboran los obtenidos por Trostel y Nichols (1982) y Jorissen et al., (2001).

Adicionalmente, se plantea un análisis de regresión logística por el método de Wald, porque permite apreciar las posibles interrelaciones en los comportamientos de las distintas variables analizadas<sup>5</sup>. La elección de este modelo frente a otras alternativas, como por ejemplo el análisis discriminante, obedece a la “no normalidad” de las variables explicativas, así como a la utilidad de la herramienta logit para este tipo de estudios

**Cuadro 10**

**Regresión logística**

<b>Variabes independientes</b>	<b>B</b>	<b>S.E.</b>	<b>Wald</b>	<b>Sig.</b>	<b>Exp (B)</b>
Utilización de información contable y financiera	-0,303	0,122	6,146	0,013	0,738
Rentabilidad	0,446	0,170	6,872	0,009	1,562
Edad de la empresa	1,388	0,461	9,066	0,003	4,008
Tamaño de la empresa	-0,511	0,364	1,973	0,160	0,600
Constante	-1,702	0,862	3,898	0,048	0,182
Variable dependiente (Dummy): Empresa familiar = 1 , Empresa no familiar = 0					
Notas: <b>B:</b> Coeficientes logísticos, son empleados para medir los cambios en los ratios de probabilidades, denominado <i>odds ratio</i> . Un coeficiente positivo incrementa la probabilidad pronosticada, mientras un valor negativo disminuye la probabilidad predicha. <b>S.E.:</b> Error estándar. <b>Wald:</b> Estadístico de Wald. <b>Sig.:</b> Nivel de significación. <b>Exp(B):</b> Coeficiente exponenciado. La significación estadística del modelo se determinó utilizando la medida de Hosmer Lemeshow de ajuste global donde se obtuvo un contraste estadístico que indica que no existe diferencia estadística significativa entre las clasificaciones observadas y predichas, ya que el valor de la Chi-cuadrado no es significativo (Chi-cuadrado: 6,808, sig.: 0,557). Como medida de calidad de ajuste se consiguió un porcentaje global de acierto de 69,7% si se usa el modelo con función clasificatoria. Resumen del modelo: -2 log likelihood: 142,186; R <sup>2</sup> de Cox y Snell: 0,172; R <sup>2</sup> de Nagelkerke: 0,231.					

Fuente: Elaboración propia

<sup>5</sup> Para determinar la validez de los modelos se utiliza el test de la razón de verosimilitud, la medida de Hosmer y Lemeshow de ajuste global y el porcentaje global de acierto en la clasificación. En cuanto a la bondad del ajuste del modelo se ofrecen los estadísticos R<sup>2</sup> alternativos de Cox y Snell y de Nagelkerke.

(Westhead y Cowling, 1998).

En la prueba de regresión se incluyeron únicamente las variables que arrojaron resultados significativos en el análisis univariante y variables de control. Con base en los resultados del modelo (Cuadro 10), se puede observar que la variable utilización de información contable y financiera refleja una relación negativa en el coeficiente y valor estadísticamente significativo ( $\beta = -0,303$  y  $0,013$ ). Esta relación negativa en los coeficientes ratifica que los gerentes de las empresas familiares tienden a utilizar la información contable y financiera en menor medida que los gerentes de las no familiares. Asimismo, los valores positivos en los coeficientes de las variables edad y rentabilidad, indican que las empresas familiares tienden a ser más maduras y más rentables que las no familiares.

## 5. Conclusiones

Este trabajo muestra las principales diferencias de la gestión financiera entre las empresas turísticas familiares y no familiares del estado de Quintana Roo (México). El estudio se enfocó en el sector turístico por ser el de mayor importancia para el desarrollo económico de este estado, debido a que contribuye en gran medida con la producción bruta y la generación de empleo. En general, el estudio demuestra la relevancia que los países con economías emergentes deberían de otorgarle a la investigación de la empresa familiar, en donde la permanencia y competitividad de estas empresas tiene un papel notable en el desarrollo económico y social de la región, del estado y del país.

Los resultados obtenidos muestran que no existen diferencias en las fuentes de

financiación que las empresas familiares y las no familiares utilizan para realizar nuevas inversiones, siguiendo la Teoría *Pecking Order*. Este hecho podría demostrar que estas empresas inmersas en una economía emergente no recurren a la fuente de financiación bancaria en virtud de los altos costos para acceder a ésta, a la falta de desarrollo del sistema bancario mexicano, así como el temor de la familia a perder el control de la empresa en caso de no liquidar el importe de la deuda contratada (Romano et al., 2000; Mishra y McConaughy, 1999).

Por otra parte, no se encontraron diferencias estadísticamente significativas relacionadas con un menor crecimiento de las empresas familiares respecto a las no familiares. No se pudo probar que las empresas familiares en un mercado tan competitivo como lo es el turístico, tengan distintas estrategias para crecer. Sin embargo, los resultados son consistentes con los obtenidos por Westhead y Cowling, (1997) y McMahan, (2007) en los cuales no se descubrieron disimilitudes relevantes entre el crecimiento de las empresas familiares y las no familiares.

Además, también se obtuvo evidencia de que las empresas familiares muestran mayor rentabilidad que las no familiares, principalmente por el horizonte de inversión a largo plazo que la familia tiene en la empresa para la continuidad del negocio (Kotey, 2005; Laitinen, 2008). Esta conclusión se basa en la teoría de la agencia, la que indica que las empresas familiares sufren menos los costes de agencia porque la propiedad y la gestión están en poder de la familia, originando mayor eficiencia en su rendimiento (Maury, 2006).

Asimismo, se encuentran hallazgos de que los gerentes de las empresas familiares utilizan en menor medida la información contable y financiera para la toma de decisiones que los gerentes de las no familiares (Filbeck y Lee, 2000; Jorissen et al., 2001). Adicionalmente, se pudo confirmar que las empresas familiares tienden a ser más longevas y más rentables que las no familiares. Por lo tanto, se ratifica la importancia de la gestión financiera de las empresas familiares turísticas mexicanas como factor clave para su desarrollo dentro de este mercado competitivo.

Dentro las limitaciones, cabe destacar la poca accesibilidad a la información primaria de las empresas, la representatividad geográfica al ser un estudio regional, la falta de bases de datos económicos de las empresas estudiadas y el enfoque al sector servicios, específicamente en actividades turísticas. Al respecto, se puede sugerir que en futuras líneas de investigación relacionadas con estudios en otros sectores de la economía, sea necesario indagar sobre temas específicos tales como los sistemas de control de gestión relacionados con el rendimiento y la gestión familiar, a través de estudios cuantitativos y cualitativos, debido a que en México son escasos los estudios empíricos sobre estos temas.

Finalmente, este estudio debe contribuir al estado del arte, enriqueciendo la literatura existente relacionada con la investigación de la empresa familiar en el contexto mexicano en las MIPYME. Sólo de esa forma los gerentes podrán conocer y percibir la problemática que los aqueja, también, estos índices les servirán de orientación para que adopten las mejores prácticas de gestión financiera y así permanezcan competitivamente en el

mercado. También le permitirá a las instancias de gobierno mexicanas informarse de la problemática de las empresas familiares y, en consecuencia, lograr su apoyo dentro de las políticas públicas para coadyuvarlas al acceso de financiamiento para nuevas inversiones. De esa forma las incentivan como fuentes generadoras de riqueza y empleo.

En cuanto a las Instituciones de Educación Superior (IES), les servirá para que actualicen tanto sus programas de estudio como sus programas de vinculación y de educación continua sobre temas relacionados con la gestión financiera de las empresas familiares. Pero, sobre todo, para que continúen promoviendo la generación y aplicación innovadora del conocimiento a través de sus profesores investigadores, grupos y/o redes de investigación.

## 6. Referencias

- AECA (2005). *Estrategia e Innovación de la Pyme Industrial en España. Estudios Empíricos*. Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas. Madrid España.
- Agrawal, Anup y Nagarajan, Nandu. (1990). *Corporate capital structure, agency costs, and ownership control: the case of all-equity firms*. *The Journal of Finance*. Vol. XLV, No. 4, September, Inglaterra, (1325 1331).
- Allouche, José y Amann, Bruno. (1998). *La confiance: une explication des performances des entreprises familiales*. *Économies et Sociétés, Sciences de Gestion*. Vol. 8, No. 9, Francia, (129 154).
- Anderson, Ronald y Reeb, David. (2003). *Founding-Family Ownership and Firm Performance: Evidence from the S&P 500*.

- The Journal of Finance*. Vol. LVIII, No. 3, Inglaterra, (1301 1328).
- Baines, Susan y Wheelock, Jane. (1998). *Working for each other: gender, the household and micro-business survival growth*. *International Small Business Journal*. Vol. 17, No. 1, Estados Unidos, (11 16).
- Barton, S.L. y Matthews, Charles. (1989). *Small firm financing: implications from a strategic management perspective*. *Journal of Small Business Management*. January, Vol. 27, No. 1, Inglaterra, (1 7).
- Belausteguigoitia, Imanol. (2004). *Empresas Familiares, Su Dinámica, Equilibrio y Consolidación*, 1ª edición. México: Mc Graw Hill.
- Bhattacharya, Utpal y Ravikumar, B. (2001). *Capital markets and the evolution of family businesses*. *Journal of Business*. Vol. 74, No. 2, Estados Unidos, Universidad de Chicago, (187 219).
- Cabrera-Suárez, Katuska; De Saá-Pérez, Petra; García-Almeida, Desiderio. (2001). *The succession process from a resource- and knowledge-based view of the family firm*. *Family Business Review*. Vol. XIV, No.1, Estados Unidos, (37 47).
- Carney, Michael y Gedajlovic, Eric. (2002). *The coupling of ownership and control and the allocation of financial resources: evidence from Hong Kong*. *Journal of Management Studies*, Vol. 39, No. 1, Inglaterra, (123 146).
- Cemil, Kadri; Akyüz, Ilker; Serin, Hasan y Cindik, Hicabi. (2006). *The financing preferences and capital structure of micro, small and medium sized firm owners in forest products industry in Turkey*. *Forest Policy and Economics*. Vol. 8, No. 3, Holanda, (301 311).
- Chua, Jess; Chrisman, James y Chang, Erick. (2004). *Are family firms born or made? An exploratory investigation*. *Family Business Review*. Vol. 17, No. 1, Estados Unidos, (37 55).
- CIPI (2003). *Primer reporte de resultados 2002*, Observatorio PYME. Comisión Intersecretarial de Política Industrial, Secretaría de Economía, México.
- Collis, Fill y Farvis, Robin. (2002). *Financial information and management of small private companies*. *Journal of Small Business and Enterprise Development*. Vol. 9, No. 2, Inglaterra, (100 110).
- Cromie, Stanley; Dunn, Barbara; Sproull, Alan y Chalmers, Douglas. (2001). *Small firms with a family focus in the Scottish Highlands and Islands*. *The Irish Journal of Management*. Vol. 22, No. 2, Irlanda, (45 66).
- Daily, Catherine y Dollinger, Mark. (1993). *Alternative methodologies for identifying family – versus nonfamily – managed business*. *Journal of Small Business Management*. Vol. 31, No. 2, Inglaterra, (79 90).
- Díaz de Rada, Vidal. (2007). *Tipos de encuestas considerando la dimensión temporal*. *Papers-Revista de Sociología*. No.86, España, (131 145).
- DOF (2002). *Ley para el Desarrollo y Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa*. Diario Oficial de la Federación, México, (1 12).
- Donckels, Rik y Fröhlich, Erwin. (1991). *Are family businesses really different? European experiences from Stratos*. *Family Business Review*. Vol. 4, No. 7, Estados Unidos, (149 160).

- Fama, Eugene. (1980). *Agency problems and the theory of the firm*. *Journal of Political Economy*. Vol. 88, No. 2, Estados Unidos, (288 307).
- Filbeck, Greg y Lee, Sharon. (2000). *Financial Management Techniques in Family Business*. *Family Business Review*. Vol. XIII, No. 3, Estados Unidos, (201 216).
- Gaidienė, Zina y Skyrius, Rimvydas. (2006). *The usefulness of management accounting information: users' attitudes*. *Economika*. No. 74, Lituania, (21 37).
- Gallo, Miguel Ángel y Villaseca, Álvaro. (1996). *Finance in Family Business*. *Family Business Review*. Vol. 9, No. 4, Estados Unidos, (387 402).
- Gallo, Miguel Ángel; Tápies, Josep y Cappuyns, Kristin. (2004). *Comparison of family and nonfamily business: financial logic and personal preferences*. *Family Business Review*. Vol. 17, No. 4, Estados Unidos, (303 318).
- García, Domingo; Marín, Salvador y Martínez, Javier. (2006). *La Contabilidad de Costes y Rentabilidad en la PYME, Contaduría y Administración*, enero-abril, No. 18, México, (39 58).
- Gregory, Brian; Rutherford, Matthew; Oswald, Sharon y Gardiner, Lorraine. (2005). *An Empirical Investigation of the Growth Cycle Theory of Small Firm Financing*. *Journal of Small Business Management*. Vol. 43, No. 4, Inglaterra, (382 392).
- Harvey, S. James. (1999). *Owner as manager, extended horizons and the family firm*. *International Journal of the Economics of Business*. Vol. 6, No.1, Inglaterra, (41 55).
- Hernández, Roberto; Fernández, Carlos y Baptista, Pilar. (2006). *Metodología de la investigación (Cuarta Edición)*. México: Mc Graw Hill.
- Ho, Simon y Wong, K.S. (2001). *A study of the relationship between corporate governance structures and the extent of voluntary disclosure*. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*. No. 10, Holanda, (139 156).
- Holmes, Scott y Kent, Pam. (1991). *An empirical analysis of the financial structure of small and large Australian manufacturing enterprises*. *Journal of Small Business Finance*. Vol. 1, No. 2, Australia, (141 154).
- Hussain, Javed; Millman, Cindy y Matlay, Harry. (2006). *SME financing in the UK and in China: a comparative perspective*. *Journal of Small Business and Enterprise Development*. Vol. 13, No. 4, Inglaterra, (584 599).
- INEGI (2004). *Censos Económicos 2004*. Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, México.
- Jorissen, Ann; Laveren, Eddy; Martens, Rudy y Reheul, Anie-Mie. (2001). *Planning and Control Practices in family firms versus non-family firms: empirical evidence from SMEs in the wholesale sector*. *Faculty of Applied Economics*, (1 32), Antwerp Belgium.
- Kotey, Bernice. (2005). *Goals, management practices, and performance of family SMEs*. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*. Vol. 11, No. 1, Inglaterra, (3 24).
- Laitinen, Erkki. (2008). *Value drivers in Finnish family-owned firms: profitability, growth and risk*. *International Journal*

- Accounting and Finance*. Vol. 1, No. 1, Estados Unidos, (1 41).
- López, José y Sánchez, Sonia. (2007). *Financial Structure of the Family Business: Evidence From a Group of Small Spanish Firms*. *Family Business Review*. Vol. XX, No. 4, Estados Unidos, (269 287).
- Maury, Benjamin. (2006). *Family ownership and firm performance: Empirical evidence from Western European corporations*. *Journal of Corporate Finance*. No. 12, Holanda, (321 341).
- McConaughy, Daniel.; Matthews, Charles y Fialko, Anne. (2001). *Founding Family Controlled Firms: Performance, Risk, and Value*. *Journal of Small Business Management*. Vol. 39, No. 1, Inglaterra, (31 49).
- McMahon, Richard G. P. (2007). *Ownership structure, business growth and financial performance amongst SMEs from Australia's business longitudinal survey*. *Journal of Small Business and Enterprise Development*. Vol. 14, No. 3, Inglaterra, (458 477).
- Mishra, Chandra S. y McConaughy, Daniel. (1999). *Founding family control and capital structure: the risk of loss of control and the aversion to debt*, *Entrepreneurship: Theory & Practice*, Vol. 23, No. 4, summer, Estados Unidos, (53 64).
- Myers, Stewart y Majluf, Nicholas S. (1984). *Corporate Financing and Investment Decisions when firms have information that investors do not have*. *Journal of Financial Economics*. Vol. 13, No. 2, Holanda, (187 221).
- Oswald, Sharon L. y Jahera, Jhon S. (1991). *Research notes and communication. The influence of ownership on performance: an empirical study*. *Strategic Management Journal*. Vol. 12, No. 4, Estados Unidos, (321 326).
- PED (2006). *Plan Estatal de Desarrollo de Quintana Roo 2005-2011*. Gobierno del Estado de Quintana Roo, México.
- Poutziouris, Panikkos; Chittenden, Francis; Michaelas, Nicos y Oakey, Ray. (2000). *Taxation and the performance of technology-based small firms in the U.K*. *Small Business Economics*. Vol. 14, No. 1, Holanda, (11 36).
- Romano, Claudio; Tanewski, George y Smyrnios, Kosmas. (2000). *Capital structure decision making: A model for family business*. *Journal of Business Venturing*. No. 16, Holanda, (285 310).
- Schulze, William; Lubatkin, Michael y Dino, Richard. (2003). *Toward a theory of agency and altruism in family firms*. *Journal Business Venturing*. No. 18, Holanda, (473 490).
- Tong, Yen H. (2008). *Financial reporting practices of family firms*. *Advances in Accounting*. No. 23, Estados Unidos, (231 261).
- Trostel, Albert O. y Nichols, Mary Lippitt. (1982). *Privately-held and publicly-held companies: a comparison of strategic choices and management processes*. *The Academy of Management Journal*. Vol. 25, No. 1, Estados Unidos, (47 62).
- UC (2007). *Estrategia e innovación de la pyme industrial en la comunidad de Cantabria: un análisis comparado con España*. Universidad de Cantabria, Cátedra PYME, Santander España.
- Ward, John L. (2001). *Tensión y fracaso empresarial. Iniciativa Emprendedora y Empresa Familiar*. No. 26, enero-febrero, España, (38 41).

- Westhead, Paul y Cowling, Marc. (1998). *Family firm research: the need for a methodological rethink. Entrepreneurship: Theory and Practice*. Vol. 23, No. 1, Estados Unidos, (31 57).
- (1997). *Performance contrasts between family and non-family unquoted companies in the UK. International Journal of Entrepreneurial Behavior and Research*. Vol. 3, No. 1, Inglaterra, (30 52).
- Willingham, John J. y Wright, William F. (1985). *Financial statement errors and internal control judgments. Auditing: A Journal of Practice & Theory*. Vol. 5, No. 1, Estados Unidos, (57 70).
- Wu, Zhenyu; Chua, Jess y Chrisman, James. (2007). *Effects of family ownership and management on small business equity financing. Journal of Business Venturing*. No. 22, Holanda, (875 895).

# Marco conceptual para la especialidad contable socio-ambiental\*

Geba, Norma B.; Fernández L., Liliana E.; Bifaretti, Marcela C.

Geba, Norma B.  
Doctorando en Doctorado en Ciencias Sociales  
Contador Público  
Profesora Adjunta de la Universidad Nacional de La Plata. Argentina  
normageba@yahoo.com.ar

Fernández L., Liliana E.  
Master en Dirección del Control  
Contador Público,  
Profesora Titular de la  
Universidad Nacional de La Plata.  
Argentina  
lfernan@isis.unlp.edu.ar

Bifaretti, Marcela C.  
Maestrando MBA  
Contador Público  
Profesor Adjunto Interino de la  
Universidad Nacional de La Plata.  
Argentina  
mbifaretti@hotmail.com

Recibido: 25-09-2008  
Revisado: 11-06-2009  
Aceptado: 30-10-2009

Este trabajo fue realizado por miembros de un equipo de investigación de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de La Plata, integrando algunas de sus previas elaboraciones. Así, se entiende a la contabilidad como una disciplina científica, factual, cultural que permite obtener conocimiento de partes o porciones de la realidad de los entes y con distintos enfoques. Los objetivos son: Actualizar e integrar los resultados de trabajos de investigación preliminares del mencionado equipo sobre contabilidad social, como especialidad; desarrollar aspectos teóricos que contribuyan a la inclusión explícita de la dimensión ambiental en la especialidad social, pasándose a denominar contabilidad socio-ambiental. Para cumplirlos se desarrollaron procesos de razonamiento deductivo-inductivo y por analogía. Se definen el dominio y campo de aplicación de la especialidad socio-ambiental, se conceptualizan sus objetivos, principales dimensiones y variables y los considerados como primordiales elementos de su discurso, con ello se elabora un marco teórico-conceptual para la especialidad contable socio-ambiental.

**Palabras clave:** Contabilidad socio-ambiental, responsabilidad social, balance socio-ambiental.

**RESUMEN**

Accountability is considered as a scientific, factual and cultural discipline which it is very suitable for getting knowledge about some parts and portions of the entities' reality, usually with different focuses. Considering former preliminary elaborations performed by a research group of the Faculty of Economic Sciences of the National University of La Plata, Argentina, in the present work we propose the following objectives: To update and integrate the preliminary results about social accounting obtained by the former research group mentioned above as a speciality; to develop theoretical aspects that can contribute to the explicit inclusion of the environmental dimension in the social speciality, turning to be denominated "socio-environmental accountability". To fulfil them, processes of deductive-inductive reasoning and by analogy are developed. Domain and application field of the socio-environmental speciality are defined; its objectives, principal dimensions and variables and its discourse elements considered as fundamental are conceptualised. A theoretical-conceptual framework for the socio-environmental accountant speciality it is elaborated as well.

**Key words:** Socio-environmental accountability, social responsibility, socio-environmental balance.

**ABSTRACT**

(\*) Basado en un trabajo homónimo presentado en el XXVIII Eventos de la Universidad de Contabilidad. Universidad Nacional de Mar del Plata, Facultad de Economía y Ciencias Sociales, Noviembre 2007, Argentina.

## 1. Introducción

En el presente trabajo se considera a la contabilidad como una disciplina científica factual cultural que permite obtener conocimiento de la realidad de los entes, en un momento y lugar determinados. Así entendida, esta disciplina tiene una gran capacidad para contribuir al bienestar de la sociedad.

Para lograrlo posee un conjunto de conceptos, definiciones, juicios y raciocinios genéricos, en su dimensión abstracta o marco teórico conceptual y un proceso contable concreto que permite, elaborar informes contables o representaciones contables de porciones de la realidad de los entes y de su entorno.

A partir del contenido genérico de la dimensión abstracta, es posible captar la porción de la realidad considerada utilizando distintos enfoques de estudio. Es decir, puede particularizarse o especializar el estudio contable de la misma, generando lo que suele denominarse ramas o especialidades contables.

Existen enfoques como el económico-financiero que permite obtener informes contables tradicionales referidos al patrimonio de un ente y a sus variaciones. Otro enfoque, de más reciente data, es el que caracteriza a la especialidad contable socio-ambiental, a través del mismo es posible conocer el efecto de determinados hechos, circunstancias y fenómenos sobre un patrimonio, pero concebido con un contenido figurativo más amplio.

La información patrimonial con un enfoque económico financiero es muy importante para los entes, pero en la actualidad se torna escasa al haberse operado una serie de

transformaciones socioculturales. Las mismas han influido en la evolución de las disciplinas sociales y por ende en la contabilidad.

Entre ellas es posible mencionar:

- se comienzan a sentir las consecuencias no deseables del deterioro del medio ambiente: desaparición de especies, recalentamiento del planeta, etc.,
- se reconocen las implicancias de la ruptura del equilibrio de los ecosistemas,
- se toma conciencia del derecho de poder gozar de una vida sana, física y psíquicamente, y de su posibilidad de defenderlo,
- se sancionan leyes de protección al medio ambiente, a la competencia, al usuario, al consumidor, etc.,
- se amplían los objetivos y misiones que se le asignan a la empresa, concibiéndosela como un subsistema del sistema social del que forma parte y con el que ejerce una influencia recíproca,
- se reconoce el efecto que produce su accionar, y se le atribuye una mayor responsabilidad social,
- a su vez algunas empresas comienzan a asumir esa responsabilidad social, incorporando objetivos sociales a la par de los económicos,
- cada vez más entes detentan y ejercen el derecho a ser informados sobre las consecuencias sociales del accionar empresarial: dueños, acreedores, clientes, trabajadores, estado, comunidad, etc. llegando a considerar a la sociedad toda, como titular del derecho a ser informada. Fernández Lorenzo y Barbei, (2004: 50-51).

Una de las formas de satisfacer esta nueva demanda de información puede lograrse complementando la información que ofrece la contabilidad tradicional con la que proporciona la especialidad contable socio-

ambiental. Mediante la misma es posible utilizar indicadores objetivos y subjetivos, expresados en cantidades de diferentes unidades de medida y porcentajes como instrumentos de medición de fenómenos, muchas veces imposibles de medir a través de la unidad de medida monetaria por su falta de representatividad. Por ejemplo a los fines de medir impactos socio-ambientales: Cantidad de gases emitidos, cantidad de residuos reciclados, cantidad y calidad de la capacitación otorgada a los trabajadores, entre otros.

Un equipo de investigación de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de La Plata ha abordado esta temática desde 1995, a través de la acreditación de diferentes proyectos, centrando su atención en los aspectos sociales. Así ha logrado definir a la contabilidad social, analizar su evolución, comenzar a conceptualizar su marco teórico, explicitar su proceso contable, que al igual que el tradicional abarca desde la captación del dato hasta la emisión y evaluación de informes contables, metódicos y sistemáticos, principalmente cuantificados y verificables.

A partir de ello se diseña un modelo básico de informe contable social, que reúne las mencionadas características y en base al mismo, se desarrollan modelos de aplicación (Balances Sociales) para entidades sin fines de lucro (Fernández Lorenzo, Geba, Montes y Schaposnik, 1998; Fernández Lorenzo y Geba, 2000 y Fernández Lorenzo y Geba, 2007a). Estos modelos han sido puestos en práctica por algunas entidades del tercer sector, también llamado Sector de la Economía Social. Se ha comenzado por este tipo de entes porque el cumplimiento de

objetivos sociales no lucrativos es intrínseco a su naturaleza. Luego se verifica la viabilidad del modelo básico en entidades lucrativas en Geba, 2003.

Con las consideraciones antes vertidas y para complementar el desarrollo de la contabilidad social se considera necesario realizar una apertura conceptual para incluir de manera explícita la *dimensión ambiental*, con iguales criterios a los ya utilizados.

Para lograrlo, y teniendo en cuenta la sistematicidad del conocimiento, se seleccionan, entre otros los siguientes trabajos: "Enfoque para una Teoría General Contable. Contabilidad Patrimonial y Social como Especialidades" (Fernández Lorenzo, García Casella y Geba, 1999), "Contabilidad Social en Cooperativas" (Geba y Fernández Lorenzo, 2001), "Utilidad de los Modelos de Balance Social ideados en la Universidad Nacional de La Plata para su aplicación en el ámbito laboral" (Geba y Bifaretti, 2005) y "Balance Social y el impacto socio ambiental" (Geba y Bifaretti, 2006) a fin de realizar una integración y actualización de los mismos así como la correspondiente apertura conceptual que incluya la dimensión ambiental.

## 2. Objetivos

En un trabajo anterior se realiza una búsqueda e investigación teórica sobre material bibliográfico referido a la contabilidad social, o sus denominaciones equivalentes (Fernández Lorenzo y Barbei, 2003). Al respecto resulta interesante resaltar una de sus conclusiones:

La mayoría de los autores, consideran dentro del dominio del discurso de la Contabilidad Social a los impactos generados por el ente en el medioambiente, dando preeminencia al social sobre el natural, aunque no

definen la extensión que le dan al primer término y si incluye o no al segundo.

Entonces, de considerar elaboraciones preliminares de la especialidad contable socio-ambiental, realizadas por el equipo de investigación antes citado, que posibilitan emitir Estados Contables Socio-ambientales y debido a la importancia que asume la dimensión ambiental en la actualidad, constituyen objetivos específicos del presente:

- Actualizar e integrar los resultados de trabajos de investigación preliminares realizados por el mencionado equipo;

- Desarrollar aspectos teóricos que contribuyan a la inclusión explícita de la dimensión ambiental en la especialidad contable social, denominándose contabilidad socio-ambiental.

Mientras que es objetivo general del mismo:

- Transmitir los resultados para su debate y perfeccionamiento.

### 3. Método

De considerar que es posible realizar una apertura conceptual que incluya la dimensión ambiental y elaborar un marco teórico de la especialidad socio-ambiental, en aras de cumplir los objetivos antes planteados, se desarrollan procesos de razonamiento deductivo-inductivo y por analogía.

### 4. Desarrollo del proceso metodológico

#### 4.1. Procesos de descripción y comunicación en contabilidad socio-ambiental

Ya en un trabajo realizado en 1999, se aborda el tema de la contabilidad social en el

marco de un enfoque para una teoría general contable, se analizan sus variables relevantes y se la conceptualiza. Se la considera como una especialidad de la disciplina contable que “se aboca al estudio de los impactos (tanto culturales como naturales, directos como indirectos) de la actividad de los entes en el todo social y viceversa” Fernández Lorenzo et al, (1999: 16). Como puede observarse este concepto de contabilidad social hace referencia a impactos naturales, que caracterizan a la dimensión ambiental.

Posteriormente en otro trabajo realizado, referido a contabilidad social en cooperativas, se infiere con respecto al proceso contable que, “para desarrollar tanto el proceso descriptivo como el comunicacional, es necesario entender sus componentes así como su funcionamiento. Para ello, deben definirse los contenidos figurativos de los conceptos utilizados. Tales definiciones irán integrando la Teoría general contable”. Geba y Fernández Lorenzo, (2001:5-6)

En dicho trabajo, se desarrollan una serie de conceptos que contribuyen a enmarcar y operar un modelo centrado en aspectos o impactos sociales. En el presente, se consideran tales conceptos y a partir de allí se aplican razonamientos deductivos, inductivos y por analogía para lograr una apertura que permita incluir en forma explícita la dimensión ambiental.

Como resultado de la aplicación de los métodos utilizados y partiendo de lo manifestado en el trabajo antes citado, puede expresarse que:

“El estudio de la contabilidad social [y ambiental] en el Marco de una Teoría General Contable, permitirá delimitar su campo de actuación y conocer la aplicación

de los medios económico-financieros al desarrollo humano"... Geba y Fernández Lorenzo, (2001:4) a la realización de actividades sostenibles, contribuyendo a satisfacer necesidades de información de los usuarios sobre áreas sociales y aspectos del medioambiente natural, que son de interés común a diferentes tipos de organizaciones. También, contribuirá a perfeccionar los Modelos de Informes Contables Socio-Ambientales ya ideados, o idear otros nuevos.

Integrar las aquí consideradas "contabilidad social" y "contabilidad ambiental" "al Marco de una Teoría General Contable, exige comprobar la posibilidad de desarrollo, en la misma, de los componentes más comunes que hacen al campo de acción de la disciplina contable" Geba y Fernández Lorenzo, (2001: 5). Estos componentes se agrupan con fines metodológicos, de acuerdo a Fernández Lorenzo et al, (2000) en: el proceso de descripción cualitativa y cuantitativa de recursos y hechos a describir, entes, etc.; y el proceso comunicacional que se efectúa entre emisores y receptores de la anterior información.

Fernández Lorenzo y Geba, (2007a) actualizan lo antes planteado e incluyen entre los elementos componentes del proceso contable, un tercer subproceso, el de evaluación:

1. Subproceso de descripción cualitativa y cuantitativa de recursos, hechos, fenómenos, etc. a describir, entes, entre otros,
2. Subproceso comunicacional entre emisores y receptores de la anterior información, y
3. Subproceso de evaluación de los anteriores.

De aplicarse tales subprocesos de la contabilidad socio-ambiental, podrá obtenerse conocimiento racional del aspecto referente a la porción de la realidad social-ambiental considerada.

#### **4.2. Elaboración de conceptos y definiciones para la contabilidad socio-ambiental**

Para realizar la apertura de los contenidos figurativos de los términos relevantes de la contabilidad socio-ambiental, se consideran como referentes, los desarrollos realizados en la dimensión social por Geba y Fernández Lorenzo, (2001) y en la dimensión ambiental por Geba y Bifaretti, (2006). En este último se concluye que es posible elaborar un informe contable ambiental que al igual que los estados contables tradicionales, tenga las características de toda buena información. El mismo debe contener la información del ejercicio que se emite en cuadros, comparativa con la del ejercicio anterior, respetando el orden de contenido: Dimensión – Variable - Indicador. Para transformar los datos en buena información sintética, metódica, sistemática, cuantificada y verificable, las organizaciones pueden utilizar su proceso contable tradicional.

De las precedentes expresiones, es posible incorporar la dimensión ambiental de manera explícita al igual que la dimensión social. Ello permite su consideración como especialidades contables independientes (social o ambiental) o en forma conjunta (socio-ambiental).

De ello puede inferirse que:

- Es posible procesar contablemente aspectos sociales con el enfoque de la especialidad social, entonces, por lógica

consecuencia,

- es posible procesar contablemente aspectos ambientales con el mismo enfoque en la especialidad socio-ambiental.

Con tales inferencias, se adiciona en forma explícita la dimensión ambiental a los desarrollos referentes, partiendo de los trabajos de Fernández Lorenzo et al, (1999) y Geba y Fernández Lorenzo, (2001) de la siguiente manera:

**Objetivo de la contabilidad socio-ambiental:** Obtener y brindar conocimiento metódico y sistemático de la realidad en su dimensión socio-ambiental. Es decir, del patrimonio socio-ambiental de un ente y de los impactos sobre el mismo y en su entorno.

**Dimensión socio-ambiental:** La porción de la realidad socio-ambiental considerada. Incluye un denominado patrimonio natural y otro cultural o artificial, y sus relaciones. Entendiendo por patrimonio cultural a "aquella parte del ambiente artificial que es comprendido por la sociedad como inherente a su 'cultura', en sentido amplio. Esta expresión incluye las expresiones artísticas, el patrimonio histórico, y en general las expresiones culturales que identifican y definen a una sociedad como tal, considerada en un ámbito determinado" Arcocha y Allende Rubino, (2007: 111). Pueden citarse como ejemplo del patrimonio natural las hectáreas de tierra, una laguna y su ecosistema; mientras que el patrimonio cultural puede incluir el valor histórico de las construcciones, la educación y capacitación como inversión social, entre otros; ambos del dominio privado o público según su titular.

Con respecto al medio ambiente natural, denominado en el presente como dimensión

ambiental de la realidad, considerando a Eser, Abin, en Derecho Ecológico, está conformado por: "el entorno natural dentro del cual se desenvuelve la vida del hombre, (esto es, el equilibrio ecológico y la sanidad del ambiente)" Arcocha y Allende Rubino, (2007:112).

Entre los factores o elementos más importantes que conforman esta dimensión, pueden citarse los de la naturaleza (clima, aire, agua, paisaje, etc.) y la sociedad (nutrición, educación, vida social, trabajo, entre otros.)

**Variables socio-ambientales:** Aspectos relevantes de la porción de la realidad socio-ambiental considerada, por ejemplo: Participación en actividades de capacitación, en descontaminación, en reciclado, etc.

**Ente emisor:** A quien pertenece la información contenida en el balance socio-ambiental, como informe contable. Constituye el sujeto del proceso contable.

**Usuarios:** Quienes utilizan la información socio-ambiental procesada. Abarca el área interna y externa al emisor (administradores, socios, asociados, trabajadores, proveedores, inversores, etc.)

**Impacto socio-ambiental:** Efecto o consecuencia de la actividad del ente en el todo socio-ambiental y viceversa. De acuerdo a resultados de los desarrollos del equipo se incluyen aspectos culturales y naturales, directos o indirectos, positivos o negativos.

**Proceso contable:** Conjunto de etapas lógicamente ordenadas para el cumplimiento de una finalidad, obtener información contable, respetando los parámetros del marco teórico de la respectiva especialidad contable. Está compuesto por los subprocesos de descripción, comunicación y revisión y control.

**5. Subproceso de descripción** se conforma por las siguientes etapas:

**Captación de los impactos socio-ambientales:** Estos se ponen de manifiesto de manera explícita (cuando el hecho es directamente observable, por ejemplo: cantidad de personas capacitadas, toneladas de residuos emitidos al ambiente) o implícita (cuando el impacto debe inferirse, por ejemplo: el grado de satisfacción en la capacitación, o en el cuidado del ambiente, etc.).

**Clasificación de los impactos socio-ambientales:** Positivos o negativos; internos o externos, además es posible diferenciar gestiones de impactos. En materia de medio ambiente natural surgen cuatro ámbitos de acción prioritarios: el cambio climático, la biodiversidad, el medio ambiente y la salud; y gestiones como la gestión sostenible de los recursos y de los residuos. En lo que respecta a medio ambiente cultural pueden referirse a las áreas de trabajo, salud, capacitación, vivienda, turismo, etc., Estos se agrupan en conjuntos homogéneos denominados cuentas socio-ambientales, sistematizadas en planes y manuales de cuentas.

**Valuación y medición:** Podrán utilizarse diferentes unidades de medida, además de la monetaria, y porcentajes. En un primer momento se recomienda emplear como técnica de medición los indicadores, que pueden ser objetivos o cuantitativos y subjetivos o cualitativos. En lo que respecta a los indicadores de impactos ambientales, se propone la utilización de sistemas métricos internacionales generalmente aceptados (por ej.: kilogramos, toneladas, litros) los que deberán ser calculados adoptando factores de conversión estándares. ([www.globalreporting.org](http://www.globalreporting.org))

**Registración:** Puede registrarse a través de distintos métodos. Se sugiere utilizar el método de la partida doble, por su vasta y generalizada experiencia de aplicación en el marco de la contabilidad patrimonial-financiera, pudiéndose procesar ambas dimensiones en forma concomitante, dentro de la rutina o programas preparados al efecto.

Al respecto amerita considerar que: "La necesidad de incluir y compatibilizar información financiera y no-financiera (tanto cuantitativa como cualitativa) para medir el desempeño de las organizaciones, requiere, dentro de las mismas, un desarrollo coherente e integrado de sus sistemas de información contable" Rodríguez de Ramírez, (1999:148).

Para poder llevar a cabo este proceso es necesario considerar dentro de la disciplina contable un concepto amplio de patrimonio. Así se considera:

el patrimonio (en un sentido socio ambiental amplio) de un determinado ente (persona física, sociedad, comunidad, nación, humanidad, etc.) y sus variaciones. Estas variaciones o impactos pueden ser provocados por distintos fenómenos:

- por decisión de los propietarios, titulares o integrantes del ente sujeto del patrimonio,
- por decisión de sus administradores (gerentes, gobernadores, intendentes, etc.) o
- por hechos o actos ajenos al ente (fenómenos meteorológicos, robos, donaciones, etc.). Fernández Lorenzo, (2006: 127).

**6. Subproceso de comunicación, en su etapa de exposición**

**Exposición:** La información socio-ambiental deberá transmitirse junto a los estados contables tradicionales a través de

informes contables denominados balances sociales, socio-ambientales o estados contables de responsabilidad social. Contendrán la información necesaria para una correcta interpretación de la situación social y del medioambiente de la naturaleza del ente y de los impactos socio-ambientales que ocasiona su actividad.

El 'Balance Social' será aquel que pueda demostrar los esfuerzos que las empresas efectúan a fin de mejorar los problemas sociales que derivan de sus propias conductas, relacionadas con la dignidad del ser humano, la solidaridad, la justicia y la equidad. Es evidente que los Estados Contables Tradicionales normalmente no reflejan lo antedicho. Por ello el Balance Social se ha constituido en un instrumento que, más allá de su función informativa y evaluativa, expresa una concepción de la empresa, de su responsabilidad hacia cada uno de sus integrantes y de sus contribuciones al logro de objetivos comunitarios. Campo, Pahlen y Provenzaní, (1993:280).

Aplicando un proceso inductivo, pueden generalizarse las definiciones de balance social cooperativo en Fernández Lorenzo et al, (1998) y balance social para entidades mutuales en Fernández Lorenzo y Geba, (2000) y complementarse con posteriores avances, del siguiente modo:

- **Balance socio-ambiental:** Informe contable cuya finalidad es brindar información metódica y sistemática, esencialmente cuantificada, referida a la responsabilidad socio-ambiental asumida y ejercida por una entidad, en concordancia con su propia identidad. Constituye una herramienta para informar, planificar, evaluar y controlar el ejercicio de dicha

responsabilidad. Su conocimiento es de utilidad para directivos, trabajadores, sindicatos, estado, universidades y público en general. En él se encuentran temas concretos que permiten reflexionar y elaborar propuestas para ayudar a concebir y perfeccionar cualquier organización.

## 7. Modelo base de balance socio-ambiental

De acuerdo al modelo base de balance social descrito en Fernández Lorenzo y Geba, (2007) elaborado a partir de Fernández Lorenzo et al, (1998) puede comentarse lo siguiente:

El presente modelo de Balance Socio-ambiental combina información económico financiera con la social y ambiental, para dar una imagen lo más acabada posible de la organización... La simplicidad y claridad conceptual es esencial. Con tal propósito, los indicadores de esta propuesta se exponen a través de magnitudes o cantidades y su relación porcentual con los totales respectivos. Esta información debe presentarse en forma comparativa como mínimo con la del ejercicio inmediato anterior. Los indicadores propuestos en los modelos de balance socio-ambiental, constituyen la información socio ambiental básica que toda entidad debería elaborar y presentar a los fines de posibilitar su comparación. Se seleccionan los indicadores más relevantes, ya que una información excesiva puede oscurecer lo que se pretende informar y puede obstaculizar su efectiva implementación. Es un modelo flexible ya que es posible complementarlo con indicadores adicionales, siempre que se respete su integridad. En la medida en que esta herramienta acompañe la vida institucional, puede desarrollar mayor complejidad y proyectarse a otros interlocutores

sociales.

Este modelo combina información socio ambiental y económico financiera tanto para el área interna como externa. Consta en esencia de tres informes básicos: Estructura Socio Laboral, Estado de Situación Social, o Socio-ambiental, y Estado de Opinión Social. Estos informes se consideran por separado atendiendo a una necesidad metodológica, pero debe hacerse la salvedad que no son independientes unos de otros. Por ello las entidades no deben ser evaluadas en base a uno de ellos y menos aún a una parte de ellos, sino por la información que presentan como una totalidad y complementando la provista por los Estados Contables tradicionales

Es conveniente agrupar los indicadores del segundo y tercer informe, en base a algún criterio rector común a las organizaciones a los que van destinados, que permita reflejar su identidad y marco ético en que se desenvuelven. Esto garantiza una base mínima de comparación. Por ejemplo, para el caso de entidades cooperativas y mutuales se propuso utilizar a este fin, los principios consensuados que guían su accionar, denominados Principios Cooperativos y Mutuales respectivamente.

Los tres informes básicos que componen el modelo de Balance Socio-Ambiental son:

- Estructura socio-laboral: Clasifica a los integrantes de la organización según variables socio-demográficas, tales como, tipo de personas, nacionalidad, antigüedad en la asociación y nivel de instrucción. Ofrece un marco de referencia para la comprensión del contenido de los otros informes. En este estado se utilizan indicadores cuantitativos.

- Estado de situación socio-ambiental: Se definen aspectos relevantes a medir a través de indicadores cuantitativos y

como ya se indicó, se los ordena en base a algún criterio rector común. Muestra aspectos difícilmente cuantificables de otro modo. Es recomendable que este Informe y el anterior sean aprobado por la asamblea anual ordinaria y se expongan junto a los Estados Contables Tradicionales. Sus destinatarios son tanto internos como externos a la entidad.

- El estado de opinión social-ambiental: recurre a indicadores cualitativos que resultan necesarios para conocer la opinión de los integrantes de la entidad, sobre el cumplimiento de los objetivos socio-ambientales por parte de la misma. Se destina esencialmente al área interna como información para la toma de decisiones, siendo decisión de la asamblea difundirlo hacia agentes sociales externos al ente emisor. La información se presenta ordenada en base al mismo criterio seleccionado para el informe anterior.

## 8. Subproceso de evaluación

“Es conveniente, tanto para el emisor como para el/los destinatarios, que la razonabilidad de la información sea evaluada por personas idóneas con criterio independiente al ente emisor. Incluye tareas de auditoría interna y externa”. Geba y Fernández Lorenzo, (2001).

De considerar expresiones de un trabajo anterior puede afirmarse que:

...en un principio, puede adaptarse para las auditorías de los Estados Contables o Balances Socio-ambientales el proceso de formación del juicio utilizado para auditar los Balances Contables Tradicionales, que utilizan un enfoque económico financiero...

Se entiende que la inclusión de los mismos en la normativa contable o tecnología contribuirá a la realización de tales auditorías, al reconocimiento de la labor del profesional contable

en dicho rol y agregar valor a los Estados Contables Socio-ambientales, Balances sociales, para contribuir al logro de un desarrollo sustentable. Geba y Sebastián, (2005: 14).

Se interpreta que los mencionados constituyen solamente algunos de los conceptos necesarios para definir el dominio y el campo de aplicación de la Contabilidad Socio-ambiental o de la Responsabilidad Social, permitiendo incluir la dimensión ambiental en forma explícita al desarrollo de lo social, ante nuevas necesidades de información.

### **9. Características o atributos de los balances socio-ambientales**

A los efectos de no perder homogeneidad con los anteriores desarrollos, así como para que los balances socio-ambientales reúnan los atributos de los balances tradicionales, se considera necesario que los mismos reúnan las siguientes cualidades: Pertinencia (atingencia), confiabilidad (credibilidad), sistematicidad, comparabilidad y claridad (comprensibilidad), según la propuesta de la Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas.

### **10. Conclusiones**

A partir de los desarrollos elaborados por el equipo de investigación de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de La Plata sobre la especialidad denominada contabilidad social se infiere que es posible realizar una apertura conceptual que incluya la dimensión ambiental y elaborar el marco teórico de la especialidad contable denominada "contabilidad socio-ambiental".

A través de la contabilidad, como una disciplina científica factual cultural, es posible obtener conocimiento metódico y sistemático, esencialmente cuantificado, de una parte de la realidad de los entes, en un lugar y tiempo determinados. Para ello, es necesario distinguir su marco teórico conceptual y un proceso contable que opera sobre distintos elementos concretos (tangibles o intangibles) que conforman su discurso. El proceso contable, en sentido genérico, se compone por tres subprocesos (subproceso de descripción, subproceso de comunicación, en su etapa de exposición, y subproceso de evaluación).

Dicho Proceso Contable permite captar la realidad a través de distintos enfoques, entre los que se destacan el económico-financiero tradicional y el socio-ambiental, y elaborar informes contables o representaciones de porciones de la realidad de los entes y de su entorno, dando origen a las denominadas especialidades o ramas contables: contabilidad financiera y socio-ambiental respectivamente.

### **11. Referencias**

- Arcocha C. y Allende Rubino H., con la colaboración de Novelli, M. (2007). *Tratado de Derecho Ambiental*. Nova Tesis Editorial Jurídica, Rosario, Santa Fe, Argentina. ISBN: 978-987-1087-93-8.
- Campo A., Pahlen R., Provenzani F. (1993). *Cuestiones contables ambientales*. Anales de la XIV Jornadas Universitarias de Contabilidad. Área Técnica. Trelew-Chubut. Universidad Nacional de la Patagonia San Juan Bosco- FCE.
- Ferrater Mora J. (1951). *Diccionario de*

- Filosofía*. Tercera Edición. Editorial Sudamericana. Buenos Aires. Argentina, Agosto de 1951.
- Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas. Centro de Estudios Científicos y Técnicos (CECYT) (2000). *Resoluciones Técnicas 16, 17, 18 y 19*. Gama Producción Gráfica S.R.L. Avellaneda. Argentina Diciembre de 2000. ISBN 950-9687-71-5
- Fernández Lorenzo L. (2006). *El universo del discurso contable y la realidad subyacente*. XII Jornadas de Epistemología de las Ciencias Económicas. Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires. CIECE. Selección de Trabajos de las Jornadas 2006 (compiladores: A. Miroli y H. Riggieri) Págs. 125-130. ISBN 978-950-29-1019-2.
- Fernández Lorenzo L. y Barbei A. (2004). *Contabilidad Social. Una investigación Teórica exploratoria sobre su definición y sus variables relevantes*. Revista Enfoques. Contabilidad y Administración. Ed. La Ley Sociedad Editora e Impresora. ISSN 1514-8602. RNPI: 107367. Ciudad de Buenos Aires, Octubre de 2004. Vol. 10, Págs. 50-51.
- Fernández Lorenzo, L. y Geba; N. (2000). *Balance Social en Entidades Mutuales. Propuesta de un Modelo*, Editorial de la Universidad Nacional de La Plata. La Plata, Argentina. ISBN N° 9-5034-0197-6. Dirección Nacional del Derecho de Autor Expte.: 169928/01. Segunda Edición, La Plata, Argentina, Noviembre de 2005.
- Fernández Lorenzo L., García Casella C. y Geba N. (1999). *Enfoque para una Teoría General Contable. Contabilidad Patrimonial y Social como Especialidades*, Ponencia Libre presentada ante la Conferencia Internacional de Ciencias Económicas. Budapest, Hungría. Págs. 1-18.
- Fernández Lorenzo L., García Casella C., Geba N. (2000). *Enfoque para una Teoría General Contable*. Revista Enfoques. Contabilidad y Administración. La ley S.A. Editora e Impresora- Junio de 2000.
- Fernández Lorenzo, L.; Geba, N.; Montes, V. y Schaposnik, R. (1998b). *Balance Social Cooperativo Integral. Un modelo argentino basado en la identidad cooperativa*. Cuaderno 5 Serie Investigación del Instituto Provincial de Acción Cooperativa (IPAC), Ministerio de la Producción y el Empleo de la Provincia de Buenos Aires. La Plata, Argentina. Código ISBN 987-98546-0-8.
- Fernández Lorenzo L. y Geba N. Colaboradores: R. Burry, H. Pracilio, C. Burry, A. Radosinsky, A. Barbei, M. Lázaro, J. González, M. Cabrera, S Sierra Borrello y H. Ávila. (2007a). *"Contabilidad Socio Ambiental en Entidades que Aplican la Metodología Grameen. Una Experiencia de Extensión en la Asociación Barrios del Plata"*. En prensa en la Editorial de la Universidad Nacional de La Plata. La Plata, Argentina.
- Fernández Lorenzo, L. y Geba N. (2007b). *Información Contable y Responsabilidad Social Empresarial Activa*. XXVII Conferencia Interamericana de Contabilidad, Área: Investigación.

- Santa Cruz de la Sierra – Bolivia, octubre de 2007.
- Geba, N. (2003). *Propuestas para desarrollar la Contabilidad Social y la Emisión de Balances Sociales en Entidades Lucrativas*. Anales de las XXIV Jornadas Universitarias de Contabilidad Tomo I, Tema: Teoría Contable, Contabilidad Social y Ambiental, trabajo n° 8, 19. Universidad Nacional de La Plata, Facultad de Ciencias Económicas. La Plata, Argentina.
- Geba N. y Bifaretti, M. (2005). *Utilidad de los Modelos de Balance Social ideados en la Universidad Nacional de La Plata para su aplicación al ámbito laboral*. XXVI Jornadas Universitarias de Contabilidad, Escuela de Contador Público, Universidad Argentina John F. Kennedy Martínez, Partido de San Isidro, Provincia de Buenos Aires, Argentina.
- Geba, Norma B. y Bifaretti, Marcela, C. (2006). *Balance Social y el impacto socio ambiental*. XXVII Jornadas Universitarias de Contabilidad, ÁREA TÉCNICA, Teoría contable, Información contable social y ambiental. Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Entre Ríos, Paraná, Provincia de Entre Ríos, Argentina.
- Geba N. y Fernández Lorenzo L. (2001). *Contabilidad Social en Cooperativas*. Segundo Encuentro de Investigadores el Cooperativismo Latinoamericano: comportamientos innovadores o inercia organizacional. Editado en CD. Buenos Aires, Argentina.
- Geba N. y Sebastián M. (2005). *La Auditoría Económico Social como Valor Agregado al Desarrollo*. XIV Jornadas Profesionales de Contabilidad, XVII de Auditoría y VI de Gestión y Costos. Área de Auditoría. Tema: Armonización de las Normas Internacionales de Contabilidad y Auditoría con las Normas Argentinas. Desarrollos de la Auditoría Social. Colegio de Graduados en Ciencias Económicas, Buenos Aires, Argentina
- Rodríguez de Ramírez, M. (1999). *La Información contable ante el reto de las demandas de los usuarios: desafío y oportunidad para la profesión contable*. Anales de las XX Jornadas Universitarias de Contabilidad. Área Técnica. Comisión 1, pág.148
- Global Reporting Initiative. Disponible en: [www.globalreporting.org](http://www.globalreporting.org) (Consultado 2007 Octubre 10).
- RedPuentes. Disponible en: [www.redpuentes.org](http://www.redpuentes.org) (Consultado 2007 Octubre 10).

# Evaluación del programa Fray Juan Ramos de Lora con la aplicación de métodos multivariantes\*

González V., Andrea; Nava P., Luis.

González V., Andrea  
Lcda. en Estadística  
Profesora Instructor de la Universidad  
Nacional Experimental del Sur del Lago  
"Jesús María Semprum"  
gonzalezv@unesur.edu.ve

Recibido: 13-07-2009  
Revisado: 03-11-2009  
Aceptado: 26-02-2010

Nava P., Luis  
Dr. en Estadística  
Profesor titular de la Universidad de Los  
Andes  
navalu@ula.ve

La finalidad de esta investigación fue realizar el análisis del funcionamiento del Programa Fray Juan Ramos de Lora, a través del rendimiento académico de los aspirantes que pertenecieron a las cohortes I y II (Períodos A-2003 y A-2004), quienes ingresaron a la Universidad de Los Andes por medio de este programa. Posterior a la realización del análisis exploratorio inicial, se crearon tres indicadores de rendimiento por los cuales se determinó que en la Etapa III, Formación Integral, los aspirantes de la cohorte II presentaron un mejor desempeño académico, y que en la Etapa VI, Nivelación, los aspirantes de la cohorte I mostraron un mejor desempeño académico. Además, se encontró que los aspirantes en general prefirieron cursar carreras del área de ciencias sociales. Seguidamente, se aplicó un análisis de correspondencias múltiples, en el que se precisó que gran parte del rendimiento académico de los aspirantes inscritos en la universidad dependieron del desempeño que tuvieron en las etapas III y IV del programa, de la cohorte a la cual pertenecieron y del área de estudio que eligieron al momento de escoger la carrera universitaria. Por último, se ajustó un modelo multinivel de dos niveles (nivel aspirantes y nivel facultad), para determinar qué variables explican el rendimiento académico de los aspirantes en la universidad. El promedio global se pudo considerar como una combinación lineal de éste en las facultades y de la nota definitiva en la Etapa Nivelación.

**Palabras clave:** Rendimiento académico, indicadores de rendimiento, análisis de correspondencia múltiple, modelos multinivel.

**RESUMEN**

The purpose of this investigation was to carry out the analysis of the operation of the program Fray Juan Ramos de Lora, throughout the academic performance of the applicants who were members of the cohorts I (Period A-2003) and II (Period A-2004), and who entered to the University of the Andes by means of this program. After carrying out the initial exploratory analysis three indicators of performance were created, through them it was determined that in the stage III, Integral Formation, the applicants of the cohort II showed a better academic performance, and in the stage VI, Leveling, the applicants of the cohort I showed a better academic performance. In addition, that the applicants in general preferred to study careers related to Social Sciences was proved. Subsequently, a multiple corresponding analyses was applied and a great part of the academic performance of the applicants enrolled in the university depended on the fulfillment they had in the stages III and IV of the program, the cohort to which they belonged, and the study area they chose at the moment they selected their university career was found out. Finally, a multinivel model of two levels (applicant level and faculty level), to determine which variables explained the academic performance of the applicants in the university was set. The global average as a lineal combination of it in the Faculties and the final grade in the Leveling Stage was considered.

**Key words:** Academic performance, indicators of performance, multiple corresponding analyses, multilevel models.

**ABSTRACT**

\* Este artículo corresponde a un resultado parcial del trabajo de grado "Evaluación del Programa Fray Juan Ramos de Lora con la aplicación de métodos multivariantes", desarrollado por Andrea González Villar bajo la tutoría del Dr. Luis Nava Puente.

## 1. Introducción

Existen bachilleres en la disposición de realizar estudios universitarios y que, bien por estar ubicados en los municipios más alejados del centro urbano, por no contar con los recursos socioeconómicos necesarios para cubrir sus necesidades básicas antes y durante su ingreso a la universidad, o por deficiencias académicas en sus estudios de educación media, entre otras razones, no logran acceder a estas instituciones.

La Universidad de Los Andes, en su interés de ampliar las oportunidades de ingreso a los bachilleres en esa situación, ofrece una modalidad alterna de admisión: el Programa Fray Juan Ramos de Lora. La finalidad de este programa es promover el ingreso de aspirantes procedentes de planteles públicos de la ciudad de Mérida y las localidades cercanas, proporcionándoles herramientas académicas y socio afectivas que les permitan estar preparados para enfrentar los diferentes retos que se les presenten dentro de la vida universitaria (Comisión Redactora 2003).

En la investigación se utilizó principalmente la información aportada por cada aspirante del Programa Fray Juan Ramos de Lora en el momento de su inscripción formal (Expediente del aspirante). En este programa, cada estudiante debe pasar por las seis etapas que componen el mismo, el cual se inicia con la selección del plantel y, dentro de él, la selección del solicitante. Los postulantes deben cursar las etapas III y IV, denominadas Formación Integral y Nivelación; exigiéndose aprobarlas con una calificación mínima de 15 puntos (Calificaciones de 0-20 puntos) y, además, atender 44 horas de clase. Al aprobar estas etapas, el estudiante es asignado a la carrera que elige dentro de la Universidad

de Los Andes, donde por último se le hace el seguimiento a su desempeño académico universitario.

El análisis estadístico de esta investigación se hizo en base en los datos contenidos en los archivos de ciento sesenta participantes de la Cohorte I (Período A-2003) y Cohorte II (Período A-2004), del Programa Fray Juan Ramos de Lora.

Con la finalidad de establecer un criterio que permita a dicho programa evaluar el cumplimiento de sus metas futuras, este trabajo se planteó, como primer paso, efectuar un estudio estadístico exploratorio y crear algunos Indicadores del rendimiento académico. Estos parámetros sirvieron como herramienta inicial en el cumplimiento de los objetivos planteados por el programa en referencia.

Un segundo paso, fue el desarrollo de la técnica multivariada denominada análisis de correspondencias múltiples, con la que se precisaron las distintas relaciones existentes entre las variables en estudio (Díaz, 2002).

Por otro lado, se aplicó la técnica multivariada de análisis multinivel, con la finalidad de determinar el efecto directo de las variables independientes individuales y grupales sobre las variables dependientes del modelo a plantear, tal como lo establece Delprato (1999).

## 2. Objetivos

El objetivo general de este trabajo consistió en realizar una evaluación del funcionamiento y logros del Programa Fray Juan Ramos de Lora, desde sus inicios hasta la fecha.

Se definieron, por lo tanto, los siguientes objetivos específicos:

a. Construir un conjunto de indicadores que midieran la eficiencia del Programa Fray Juan Ramos de Lora y que pudieran ser usados como una herramienta importante en la toma de decisiones del programa.

b. Encontrar las variables que influyeron sobre el rendimiento académico de los participantes del programa.

c. Elaborar un modelo estadístico que pronosticara el desempeño de un aspirante en la etapa VI, basado en la información que se tuviera de su desempeño en las etapas II, III y IV.

### 3. Resultados

Tres indicadores del rendimiento académico de los aspirantes del Programa Fray Juan Ramos de Lora fueron evaluados:

#### 3.1. Rendimiento en la etapa III, Formación Integral (RFI)

El indicador RFI mide porcentualmente el rendimiento académico obtenido por los aspirantes en las distintas actividades realizadas en la etapa formación integral, y el que se definió como:

$$RFI = \frac{\text{Nota definitiva en la etapa formación integral}}{\text{Total horas de clase en la etapa formación integral}} \times 100 \quad (1)$$

Teniendo en cuenta que cada postulante debe cumplir con un total de 44 horas y obtener una nota mínima de 15 puntos para aprobar esta etapa (rango entre 0 y 20 puntos), este fue un indicador de Eficacia y de Primer Nivel y su umbral de 34%. La evaluación realizada en esta etapa se hizo con la toma de

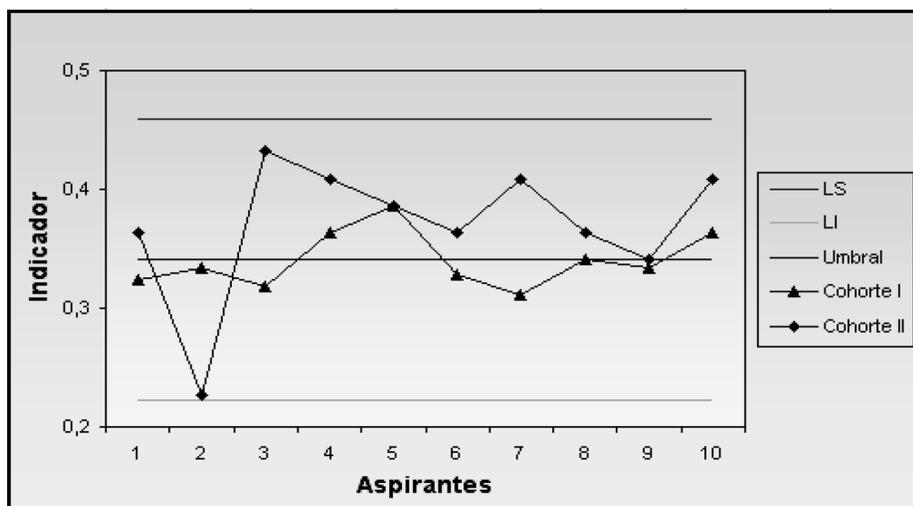


Gráfico 1. Evaluación del indicador: Rendimiento académico para los aspirantes en la etapa III, formación integral. Fuente: Elaboración propia

una muestra aleatoria de las notas definitivas obtenidas por el estudiante en la etapa III, tomando en cuenta que quedara la misma cantidad de alumnos por cada cohorte. En otras palabras, se tomó una muestra de 20 aspirantes, de los cuales 10 de ellos eran

de la cohorte I y los restantes de la cohorte II. Seguidamente, se evaluó el indicador, y con esta información se construyeron los límites superior e inferior para la generación del gráfico que permitió el análisis de esta evaluación. En el gráfico 1 resulta claro que

los integrantes de la cohorte I mostraron una homogeneidad en los valores del indicador, es decir, poca variabilidad entre ellos. También es cierto que la mayoría de los puntos se ubicaron por debajo del umbral, indicando esto el bajo rendimiento de los estudiantes de la cohorte I, en la etapa formación integral. Dentro de este orden de ideas, los aspirantes de la cohorte II mostraron heterogeneidad en los valores del indicador, mucha variabilidad entre ellos; aunque la mayoría de los puntos se ubicaron por encima del umbral lo que indica un buen rendimiento académico. Resalta, la presencia de un valor extremo ubicado sobre el Límite Inferior, siendo éste el indicador del rendimiento académico más bajo de la muestra en estudio.

### 3.2. Rendimiento en la etapa IV. Nivelación

$$RN = \frac{\text{Nota definitiva en la etapa nivelación}}{\text{Total horas de clase en la etapa nivelación}} \times 100$$

Este indicador mide porcentualmente el rendimiento académico obtenido por los aspirantes en las distintas actividades realizadas en esta etapa. Se tuvo en cuenta que cada postulante debe cumplir con un total de 65 horas y obtener una nota mínima de 15 puntos para aprobar esta etapa (rango entre 0 y 20 puntos). Su naturaleza fue de Eficacia y de Primer Nivel y el umbral de 23%. La evaluación se realizó con la toma de una muestra aleatoria de las notas definitivas obtenidas por el alumno en la etapa IV, y se consideró que quedara la misma cantidad de estudiantes por cada cohorte. En otras palabras, se tomó una muestra de 30 aspirantes, de los cuales 10 de ellos cursaron las actividades del área ciencias sociales, 10 el área de ciencias de la salud, y los restantes el área de ciencia y tecnología. Seguidamente, se evaluó el indicador y con esta información se construyeron los límites superior e inferior para la generación del gráfico que permitió el análisis de esta evaluación. Al observar la gráfico 2, resalta el hecho de que los alumnos

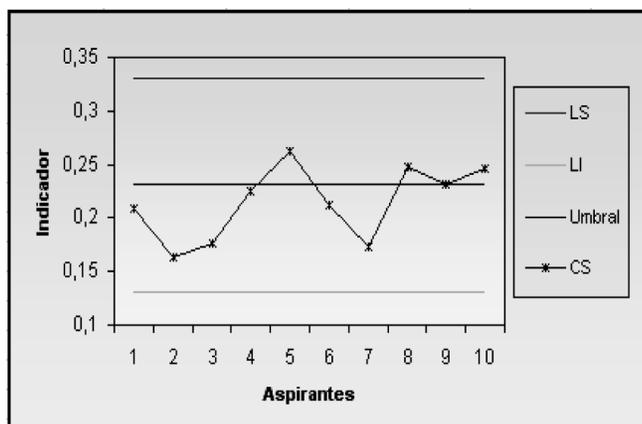


Gráfico 2. Evaluación del indicador: rendimiento académico para los aspirantes en la etapa IV, Nivelación; en el área de ciencias de la salud. Fuente: Elaboración propia

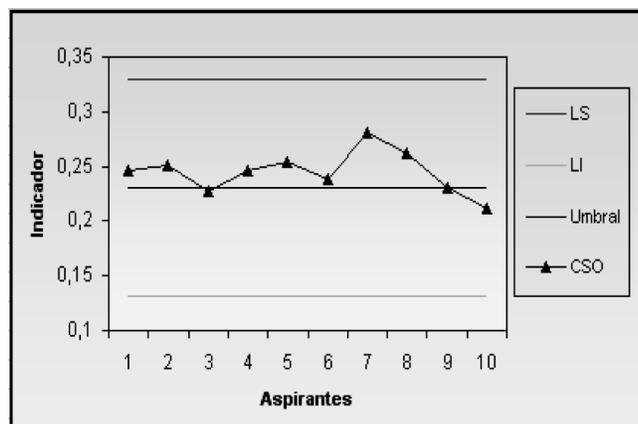


Gráfico 3. Evaluación del indicador: rendimiento académico para los aspirantes en la etapa IV, Nivelación; en el área de ciencias sociales. Fuente: Elaboración propia

que cursaron los talleres del área de ciencias de la salud en la etapa nivelación mostraron una heterogeneidad en los valores del indicador, eso significa que hay mucha variabilidad entre ellos. En la etapa nivelación, la mayoría de los puntos se ubicaron por debajo del umbral, esto es un indicativo del bajo rendimiento académico de los aspirantes en esta área. Al analizar el gráfico 3, se nota que los aspirantes que cursaron los talleres del área de ciencias sociales en la etapa nivelación mostraron una homogeneidad en los valores del indicador, eso quiere decir que hubo poca variabilidad entre ellos. En la etapa nivelación, la mayoría de los puntos se ubicaron por encima del umbral, pero cerca de éste, denotando así el buen rendimiento de los aspirantes en esta área. Al observar el gráfico 4, se aprecia que los aspirantes que cursaron los talleres del área de ciencia y tecnología en la etapa nivelación mostraron una heterogeneidad en los valores del indicador, es decir, existe mucha variabilidad entre ellos. Cuando se observa que la mayoría de los puntos se

ubicaron por encima del umbral, significa el buen rendimiento académico logrado por los aspirantes en esta área, la etapa nivelación.

### 3.3. Nivel de aprobación en las carreras asignadas

$$NA = \frac{\text{Total materias aprobadas}}{\text{Total materias cursadas}} \times 100$$

El indicador midió porcentualmente la relación entre las materias cursadas y las materias aprobadas por los aspirantes en las distintas carreras, teniendo en cuenta que cada aspirante debe cursar 5 materias cada semestre y debe aprobar un mínimo de 1 materia para ser considerado un alumno regular dentro de la Universidad de Los Andes. Su Naturaleza fue de Eficiencia y de Segundo Nivel, y el Umbral 20%. Para la Evaluación, se extrajo una muestra aleatoria de las notas definitivas obtenidas por el estudiante en la etapa III, estimando que quedara la misma cantidad de postulantes por cada cohorte. En otras palabras, se tomó una muestra de 30 aspirantes, de los cuales 15 de ellos pertenecían a la cohorte I y los restantes a la cohorte II. Seguidamente, se evaluó el indicador y con esta información se construyeron los límites superior e inferior para la generación del gráfico, de esa forma es posible hacer el análisis de esta evaluación. En el gráfico 5 se puede observar que los aspirantes de las cohortes I y II mostraron heterogeneidad en los valores del indicador, vale decir, presentaron cierta variabilidad entre ellos. La mayoría de los puntos se ubicaron por encima del umbral, un indicador de que son alumnos

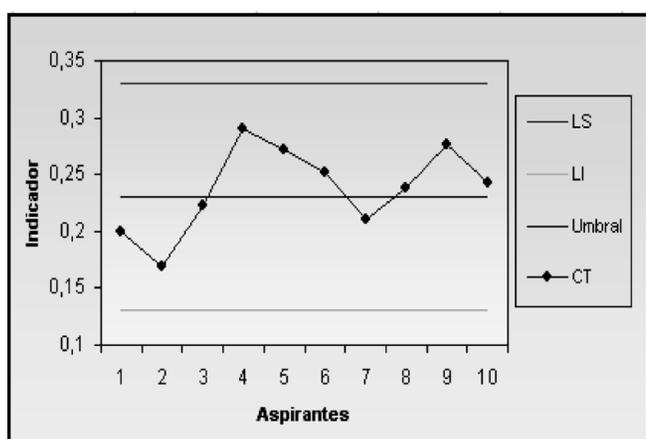


Gráfico 4. Evaluación del indicador: rendimiento académico para los aspirantes en la etapa IV, Nivelación; en el área de ciencia y tecnología.

Fuente: Elaboración propia

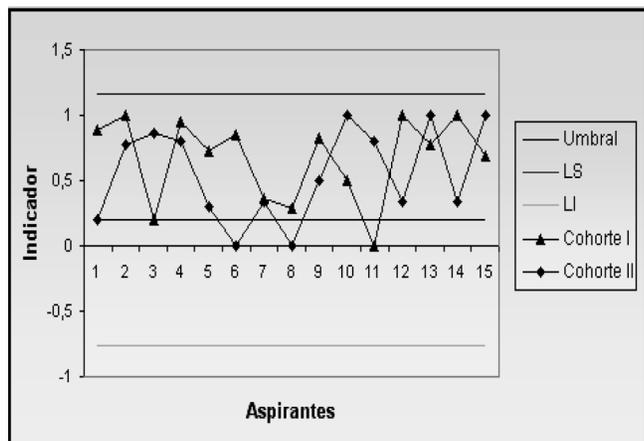


Gráfico 5. Evaluación del indicador: Nivel de aprobación de los aspirantes del Programa Fray Juan Ramos de Lora en las carreras asignadas.

Fuente: Elaboración propia

regulares de la universidad. Sin embargo, se puede expresar que la mayor proporción de postulantes que se mantuvieron en la condición de regulares pertenecían a la cohorte I.

#### 4. Análisis de correspondencia múltiple

En la realización del análisis de correspondencia múltiple se incluyeron las variables: Cohorte, nota definitiva en la etapa III, nota definitiva en la etapa IV, área, unidades de crédito cursadas, materias cursadas, materias aprobadas, promedio global, promedio aprobatorio, edad, sexo, plantel de procedencia del aspirante y el promedio de notas desde 7º a 4º año de bachillerato.

Con la aplicación de esta técnica de análisis multivariante se deseaba conocer las características asociadas a las modalidades del promedio global obtenido por los estudiantes del programa inscritos en la universidad, se tomó edad y sexo como variables suplementarias, y se dejó el resto

como variables activas en el análisis. Este análisis se hizo a través del procedimiento CORRESP del software SAS® v\_9.1 y del Software SPAD 4.6.

La técnica se desarrolló a través de la tabla de Burt, pues según Díaz (2002), ésta juxtapone todas las tablas de contingencia de las variables activas cruzadas por pares, con una dimensión de ( $k^2=13 \times 13$ ) bloques. El cuadro 1, muestra la inercia ligada a cada valor propio, siendo 0,39098 para el valor propio más grande y 0,00535 para el más pequeño. El estadístico Chi-Cuadrado resultante fue 4985.84, el cual es una medida de similitud entre variables activas y suplementarias. La primera dimensión representó el 12.87%, con las tres dimensiones siguientes se agrupó el 36.07% de la inercia total. Con esta información, se definieron para este análisis sobre los planos factoriales las cuatro primeras dimensiones.

### Cuadro 1

#### Inercia y descomposición Chi-Cuadrado

Valor singular	Inercia principal	Chi-cuadrado	Porcentaje	Porcentaje acumulado	3 6 9 12 15 -----+-----+-----+-----+-----
0.62528	0.39098	691.71	3.87	13.87	*****
0.51104	0.26116	462.04	9.27	23.14	*****
0.44533	0.19832	350.85	7.04	30.18	*****
0.40756	0.16611	293.87	5.89	36.07	*****
0.40297	0.16238	287.28	5.76	41.83	*****
0.37958	0.14408	254.91	5.11	46.95	*****
0.36777	0.13526	239.29	4.80	51.75	*****
0.35398	0.12530	221.68	4.45	56.19	*****
0.35398	0.12530	221.68	4.45	56.19	*****
0.34495	0.11899	210.52	4.22	60.41	*****
0.33231	0.11043	195.37	3.92	64.33	*****
0.32078	0.10290	182.05	3.65	67.98	*****
0.31626	0.10002	176.95	3.55	71.53	*****
0.30163	0.09098	160.96	3.23	74.76	*****
0.28753	0.08268	146.27	2.93	77.69	*****
0.27657	0.07649	135.32	2.71	80.41	*****
0.26300	0.06917	122.37	2.45	82.86	****
0.25700	0.06605	116.85	2.34	85.21	****
0.24918	0.06209	109.85	2.20	87.41	****
0.22878	0.05234	92.60	1.86	89.27	***
0.22129	0.04897	86.64	1.74	91.01	***
0.21409	0.04583	81.09	1.63	92.63	***
0.20305	0.04123	72.94	1.46	94.09	**
0.19222	0.03695	65.37	1.31	95.41	**
0.17529	0.03073	54.36	1.09	96.50	**
0.16429	0.02699	47.75	0.96	97.45	**
0.13758	0.01893	33.49	0.67	98.13	*
0.12584	0.01583	28.01	0.56	98.69	*
0.10887	0.01185	20.97	0.42	99.11	*
0.10779	0.01162	20.55	0.41	99.52	*
0.09038	0.00817	14.45	0.29	99.81	*
0.07317	0.00535	9.47	0.19	100.00	*
Total	281.818	4985.84	100.00		

Grados de libertad = 1681

Fuente: Elaboración propia



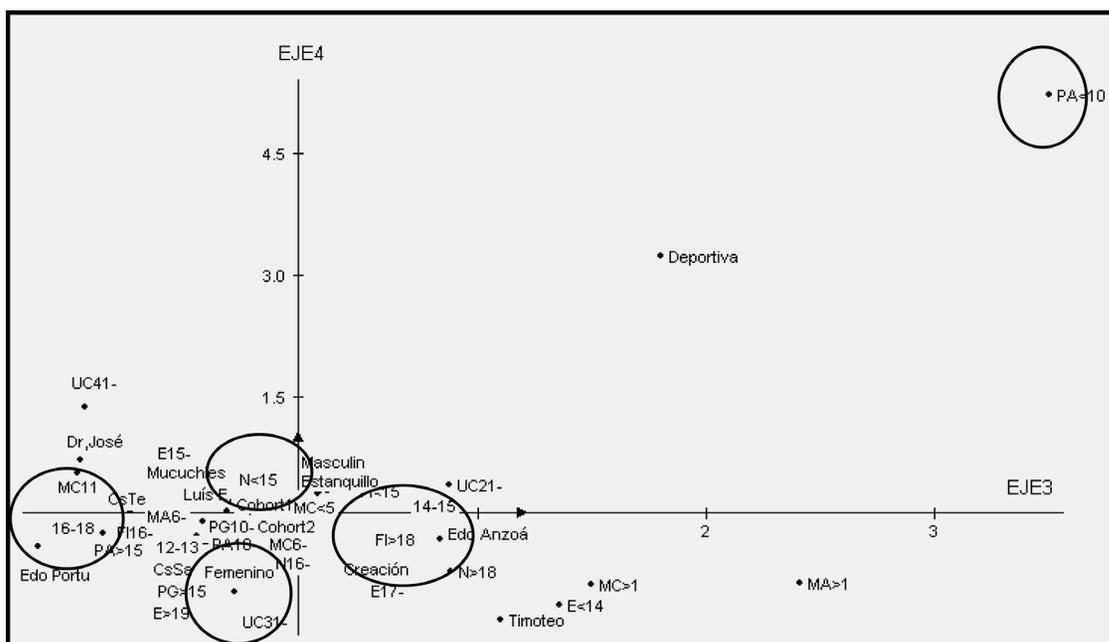


Gráfico 7. Variables activas del ACM, siendo edad y sexo las variables suplementarias en el segundo plano factorial. Fuente: Elaboración propia

proviene de la U.E. Estado Anzoátegui y han cursado entre 21 y 30 unidades crédito.

Mientras que del lado izquierdo se puede señalar que están los aspirantes con nota final en la etapa III entre 16 y 17 puntos, con notas en el bachillerato entre 16 y 18 puntos, pertenecen al área de ciencias y tecnología, han cursado entre 11 y 15 materias, de las cuales han aprobado entre 6 y 10. Además, tienen un promedio aprobatorio mayor a 15 puntos.

Por otro lado, el eje factorial 4 está definido por la cohorte de los aspirantes. Se caracteriza porque los aspirantes son del género masculino, pertenecen a la cohorte I, provienen de la U. E. El Estanquillo y tienen menos de 15 puntos en la etapa IV. En contraposición, se encuentran las aspirantes del género femenino, quienes tienen notas definitivas en la etapa IV entre 16 y 17 puntos, han cursado entre 31 y 40 unidades crédito

y entre 6 y 10 materias. Los aspirantes con promedios aprobatorios menores a 10 puntos se ubicaron muy alejados de los ejes, esto significa la poca frecuencia de esta modalidad en los datos.

#### 4.1. Modelo multinivel

El modelo multinivel propuesto para el análisis del rendimiento académico de los postulantes del Programa Fray Juan Ramos de Lora en las Cohortes I y II, es de dos niveles. El primer nivel involucra a los estudiantes y el segundo nivel a las facultades de la Universidad de Los Andes, en las cuales están inscritos. Dado que estos datos tienen una estructura jerárquica, es propicia la aplicación de esta técnica multivariada. Para el desarrollo de este análisis se contó con 106 aspirantes de las dos cohortes y con 11 facultades. Inicialmente se estimó un pool de variables, éstas se redujeron a medida

que avanzaba el análisis pero sí quedaron aquellas que explican de una u otra manera el rendimiento académico de los cursantes.

Inicialmente se estudiaron numerosos modelos para tratar de ajustar uno en específico que permitiera la incorporación de variables de interés incluidas en el modelo estadístico inicial. En este primer paso se definió al Promedio Global (PG) como variable dependiente, y las restantes como variables explicativas de los dos niveles planteados.

La metodología utilizada para la aplicación del modelo multinivel es la propuesta por Singer (1998), la que se inicia

con el planeamiento del modelo nulo, luego se formula un modelo con la inclusión de efectos en el nivel 2, seguidamente se plantea el modelo con efectos de nivel 1 y, por último, un modelo donde se incluyan los efectos para ambos niveles. Es importante precisar que el método de estimación de los parámetros es Máxima Verosimilitud Restringida (REML). El ajuste del modelo multinivel se realizó haciendo uso del Proc Mixed del SAS® v\_9.1. Es de interés resaltar que las interpretaciones y las verificaciones para los supuestos del modelo sólo se harán con el modelo final ajustado.

Paso 1: Modelo nulo. Considérese el modelo:

$$Y_{ij} = \gamma_{00} + \mu_{0j} + \varepsilon_{ij} \tag{1.1}$$

donde  $\mu_{0j} \sim IIDN(0, \tau_{00})$  y  $\varepsilon_{ij} \sim IIDN(0, \sigma^2)$  este modelo se desglosa de:

$$\text{Nivel 1, Aspirantes: } Y_{ij} = \beta_{0j} + \varepsilon_{ij} \text{ donde } \varepsilon_{ij} \sim N(0, \sigma^2) \tag{1.2}$$

$$\text{Nivel 2, Facultades: } \beta_{0j} = \gamma_{00} + \mu_{0j}, \text{ donde } \mu_{0j} \sim IIDN(0, \tau_{00}) \tag{1.3}$$

Para este modelo se tiene que la estructura de covarianza especificada es inestructurada, con la estimación de 2 parámetros de covarianza. En el cuadro 2 se observa que el modelo converge rápidamente.

**Cuadro 2**

**Historia de iteración**

Iteración	Evaluaciones	-2 Res Log Like	Criterio
0	1	543.31623374	
1	3	537.20786087	0.01746525
2	1	537.20671806	0.00000327
3	1	537.20670023	0.00000005
4	1	537.20669991	0.00000000
Se ha cumplido el criterio de convergencia.			

Fuente: Elaboración propia

En el caso de los parámetros de covarianza estimados, mostrados en el cuadro 3, se advierte el valor estimado de  $\hat{\tau}_{00} = 1.2404$  y el valor estimado de  $\hat{\sigma}^2 = 10.2930$ . Observando la última columna del P-Value, resalta que existe evidencia significativa al 5% de que las facultades no difieren en el rendimiento académico, pero que sí existe diferencia entre el rendimiento académico de los aspirantes.

Al estimar el coeficiente de correlación interclases, se tiene que:

$$\hat{\rho} = \frac{\hat{\tau}_{00}}{\hat{\tau}_{00} + \hat{\sigma}^2} = \frac{1.2404}{1.2404 + 10.2930} = 0.1075$$

Lo que significa que la proporción de la varianza total entre facultades es de 0.1075. (Este es un valor comparable con el obtenido en los modelos subsiguientes).

**Cuadro 3**

**Estimadores de parámetro de covarianza**

Parm Cov	Asunto	Error estimador	Valor estándar	Z	Pr Z
UN(1,1)	Facultad	1.2404	1.2800	0.97	0.1663
Residual	10.2930	1.4868	6.92		<.0001

Fuente: Elaboración propia

El cuadro 4 muestra el valor estimado del efecto fijo, el cual para este caso es el intercepto. Así, se genera un modelo con esta estructura:

$$\hat{P}g = 10.1198$$

**Cuadro 4**

**Solución para los efectos fijos**

Efecto	Error estimador	Estándar	DF	Valor t	Pr >  t
Intercept	10.1198	0.5566	9	18.18	<.0001

Fuente: Elaboración propia

Paso 2: Modelo incluyendo efectos del nivel 2, facultades. Incluyendo la variable explicativa, promedio global de la facultad (Pgf). Considérese el modelo:

$$Y_{ij} = \gamma_{00} + \gamma_{01} Pgf_j + \mu_{0j} + \varepsilon_{ij} \quad (1.4)$$

donde  $\mu_{0j} \sim IIDN(0, \tau_{00})$  y  $\varepsilon_{ij} \sim IIDN(0, \sigma^2)$  este modelo se desglosa de:

$$\text{Nivel 1, Aspirantes: } Y_{ij} = \beta_{0j} + \varepsilon_{ij} \text{ donde } \varepsilon_{ij} \sim N(0, \sigma^2) \quad 1.5$$

$$\text{Nivel 2, Facultades: } \beta_{0j} = \gamma_{00} + \gamma_{01} Pgf_j + \mu_{0j}, \text{ donde } \mu_{0j} \sim IIDN(0, \tau_{00}) \quad 1.6$$

Para este modelo se tiene que la estructura de covarianza especificada es inestructurada, con la estimación de 2 parámetros de covarianza. En el cuadro 5 se advierte que el modelo converge rápidamente.

**Cuadro 5**

**Historia de iteración**

Iteración	Evaluaciones	-2 Res Log Like	Criterio
0	1	522.73985357	
1	4	522.73985357	0.00
Se ha cumplido el criterio de convergencia.			

Fuente: Elaboración propia

En el caso de los parámetros de covarianza estimados mostrados en el cuadro 6, encontramos que el programa no hace las estimaciones requeridas, surgiendo problemas de sobreparametrización por lo cual no es comparable con los demás. La variable Pgf es la única significativa, razón por la que se genera este modelo.

**Cuadro 6**

**Estimadores de parámetro de covarianza**

Parm Cov	Asunto	Error estimador	Valor estándar	Z	Pr Z
UN(1,1)	Facultad	0	.	.	.
Residual		9.4127	1.3246	7.11	<.0001

Fuente: Elaboración propia

Paso 3: Modelo incluyendo efectos del nivel 1, Aspirantes. Incluyendo la variable explicativa, definitiva Etapa IV, Nivelación (DefN). Considérese el modelo:

$$Y_{ij} = \gamma_{00} + \gamma_{01} DefN_j + \mu_{0j} DefN_j + \mu_{0j} + \varepsilon_{ij} \quad 1.7$$

donde  $\mu_{0j} \sim IIDN(0, \tau_{00})$  y  $\varepsilon_{ij} \sim IIDN(0, \sigma^2)$  este modelo se desglosa de:

$$\text{Nivel 1, Aspirantes: } Y_{ij} = \beta_{0j} + \beta_{1j} Defn_j + \varepsilon_{ij} \text{ donde } \varepsilon_{ij} \sim N(0, \sigma^2) \quad 1.8$$

$$\text{Nivel 2, Facultades: } \beta_{0j} = \gamma_{00} + \mu_{0j}, \text{ donde } \mu_{0j} \sim IIDN(0, \tau_{00}) \quad 1.9$$

$$\text{Incluyendo } \beta_{1j} = \gamma_{10} + \mu_{0j}, \text{ donde } \mu_{0j} \sim IIDN(0, \tau_{00}) \quad 1.10$$

Para este modelo, la estructura de covarianza especificada es inestructurada, con la estimación de 2 parámetros de covarianza. En el cuadro 7 se verifica que el modelo converge rápidamente.

**Cuadro 7**

**Historia de iteración**

Iteración	Evaluaciones	-2 Res Log Like	Criterio
0	1	532.13728006	
1	3	520.52769133	0.03466562
2	2	520.48131422	0.00013850
3	1	520.47753273	0.00001129
4	1	520.47731631	0.00000065
5	1	520.47730533	0.00000003
6	1	520.47730478	0.00000000
Se ha cumplido el criterio de convergencia.			

Fuente: Elaboración propia

En el caso de los parámetros de covarianza estimados mostrados en el cuadro 8, se presenta el valor estimado de  $\hat{\tau}_{00} = 2.0114$  y el valor estimado de  $\hat{\sigma}^2 = 8.5491$ . Se observa que en la última columna del P-Value de esta misma tabla existe evidencia significativa 5% de que las Facultades no difieren en el rendimiento académico, pero que sí existe diferencia entre el rendimiento académico de los aspirantes. Estimando el coeficiente de

correlación inter-clases, tenemos:

$$\hat{\rho} = \frac{\hat{\tau}_{00}}{\hat{\tau}_{00} + \hat{\sigma}^2} = \frac{2.0114}{2.0114 + 8.5491} = 0.1904$$

Lo que significa que la proporción de la varianza total entre facultades es de 0.1904. (Este es un valor comparable con el obtenido en los otros modelos)

**Cuadro 8**

**Estimadores de parámetro de covarianza**

Parm Cov	Asunto	Error estimador	Valor estándar	Z	Pr Z
UN(1,1)	Facultad	2.0114	1.6898	1.19	0.1170
Residual		8.5491	1.2463	6.86	<.0001

Fuente: Elaboración propia

El cuadro 9 presenta el valor estimado del efecto fijo, el cual para este caso es el intercepto. Así, se genera un modelo con esta estructura:

$$\hat{P}g = -10.1198 + 1.3138 \text{ DefN}$$

**Cuadro 9**

**Solución para los efectos fijos**

Efecto	Error estimador	Estándar	DF	Valor t	Pr >  t
Intercept	-10.7983	4.8153	9	-2.24	0.0516
DefN	1.3138	0.2998	92	4.38	<.0001

Fuente: Elaboración propia

Paso 4: Modelo incluyendo efectos de los niveles 1 y 2, Aspirantes y Facultades. Incluyendo las variables explicativas, Definitiva Etapa IV, Nivelación (DefN) y Promedio global facultad (Pgf). Considérese el modelo:

$$Y_{ij} = \gamma_{00} + \gamma_{01} Pgf_j + \gamma_{10} DefN_j + \gamma_{11} Pgf_j DefN_j + \mu_{0j} DefN_j + \mu_{1j} + \varepsilon_{ij} \tag{1.11}$$

donde  $\mu_{0j} \sim IIDN(0, \tau_{00})$  y  $\varepsilon_{ij} \sim IIDN(0, \sigma^2)$  este modelo se desglosa de:

$$\text{Nivel 1, Aspirantes: } Y_{ij} = \beta_{0j} + \beta_{1j} Defn_j + \varepsilon_{ij}, \text{ donde } \varepsilon_{ij} \sim N(0, \sigma^2) \tag{1.12}$$

$$\text{Nivel 2, Facultades: } \beta_{0j} = \gamma_{00} + \gamma_{01} Pgf_j + \mu_{0j}, \text{ donde } \mu_{0j} \sim IIDN(0, \tau_{00}) \tag{1.13}$$

$$\text{Incluyendo } \beta_{1j} = \gamma_{10} + \gamma_{11} Pgf_j + \mu_{1j}, \text{ donde } \mu_{1j} \sim IIDN(0, \tau_{00}) \tag{1.14}$$

Para este modelo, la estructura de covarianza especificada es inestructurada, con la estimación de 2 parámetros de covarianza. En el cuadro 10 se muestra que el modelo converge rápidamente.

**Cuadro 10**

**Historia de iteración**

Iteración	Evaluaciones	-2 Res Log Like	Criterio
0	1	532.13728006	
1	3	520.52769133	0.03466562
2	2	520.48131422	0.00013850
3	1	520.47753273	0.00001129
4	1	520.47731631	0.00000065
5	1	520.47730533	0.00000003
6	1	520.47730478	0.00000000
Se ha cumplido el criterio de convergencia.			

Fuente: Elaboración propia

En el caso de los parámetros de covarianza estimados, presentados en el cuadro 11, queda demostrado que el valor estimado de  $\hat{\tau}_{00} = 0.01423$  y el valor estimado de  $\hat{\sigma}^2 = 7.9420$ . Al observar la última columna del P-Value de este mismo cuadro, se comprueba que existe evidencia significativa al 5% de que las facultades no difieren en el rendimiento académico, pero que sí existe diferencia entre

el rendimiento académico de los aspirantes. Cuando se estima el coeficiente de correlación inter-clases, se tiene:

$$\hat{\rho} = \frac{\hat{\tau}_{00}}{\hat{\tau}_{00} + \hat{\sigma}^2} = \frac{0.0143}{0.0143 + 7.9420} = .00179$$

Así, la proporción de la varianza total entre Facultades es de 0.0179.

**Cuadro 11**

**Estimadores de parámetro de covarianza**

Parm Cov	Asunto	Error estimador	Valor estándar	Z	Pr Z
UN(1,1)	Facultad	0.01423	0.3833	0.04	0.4852
Residual		7.9420	1.1498	6.91	<.0001

Fuente: Elaboración propia

El cuadro 12 evidencia el valor estimado del efecto fijo, el cual para este caso es el intercepto. En consecuencia, se genera un modelo con esta estructura:

$$\hat{P}g = 22.3083 + 1.2424 \text{ DefN} + 1.2796 \text{ Pgf}$$

**Cuadro 12**

**Solución para los efectos fijos**

Efecto	Error estimador	Estándar	DF	Valor t	Pr >  t
Intercept	-22.3083	5.2010	8	-4.29	0.0027
DefN	1.2424	0.2802	92	4.43	<.0001
Pgf	1.2796	0.2309	8	5.54	0.0005

Fuente: Elaboración propia

Paso 5: Elección del modelo final

Se elige el modelo

$$\hat{P}_g = -22.3083 + 1.2424 \text{ DefN} + 1.2796 \text{ Pgf}$$

que no presenta problemas de sobreparametrización, permite modelar efectos para los dos niveles, presenta los menores valores para las medidas de bondad de ajuste, las estimaciones para  $\hat{\tau}_{00}$  y  $\hat{\sigma}^2$  disminuyen considerablemente con respecto al resto de los modelos.

Además, es importante resaltar que se realizaron revisiones del modelo con las distintas estructuras de covarianza, siendo la mejor la inestructurada. Por lo que se procede a hacer la revisión de los supuestos del modelo, ésta se realiza gráficamente en base a los valores residuales del modelo.

Considerando el gráfico 8, se puede decir que se cumple el supuesto de normalidad de

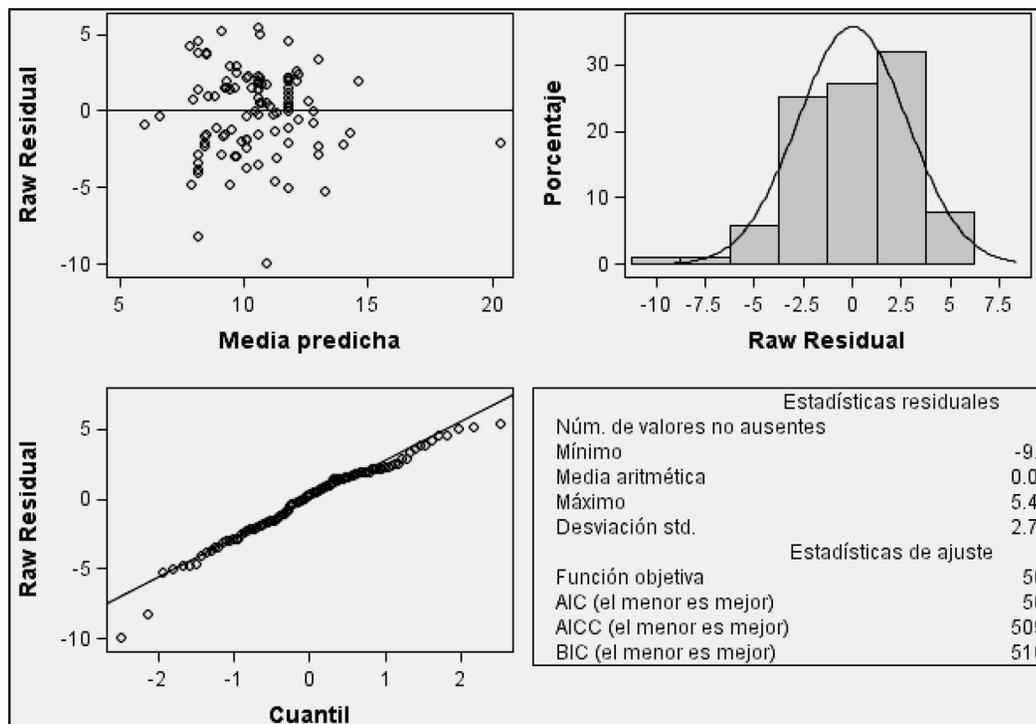


Gráfico 8. Residuos brutos para el promedio global. Fuente: Elaboración propia

los residuos y, además, que debido a que en el gráfico de los residuos brutos por medias estimadas no se presenta algún patrón en específico, se puede decir que los residuos son homocedásticos. Con lo que se afirma que este modelo resulta apropiado para hacer predicciones a futuro.

#### 4.2 Interpretaciones del modelo

En el modelo ajustado se nota que en relación a los efectos fijos mostrados en el cuadro 12, todos los efectos o parámetros son significativamente diferentes de cero

( $p < 0.001$ ). En el modelo se puede ver que por cada punto adicional en la nota definitiva del aspirante en la etapa de nivelación, su promedio global aumentará 1.2424 puntos, dejando constantes el resto de las variables. Asimismo, por cada punto adicional en el promedio global de la facultad a la cual pertenece el aspirante, su promedio global aumentará 1.2796 puntos, dejando constantes el resto de las variables. Esta dinámica se puede apreciar haciendo las sustituciones respectivas.

Cuadro 13

#### Algunas estimaciones puntuales del modelo

Nota definitiva nivelación	Promedio global de la facultad	Promedio global del aspirante
15	08	6.5645
15	10	9.1237
18	12	15.4101

Fuente: Elaboración propia

#### 5. Conclusiones

1. Como resultado del análisis exploratorio inicial, se encontró que al iniciarse las etapas del programa fueron aceptados 53.1% de los aspirantes de la cohorte I y 46.9% de la cohorte II. De estos aspirantes incorporados al programa y que continuaron en la siguiente etapa formación integral, la nota definitiva promedio de los mismos fue de 15.70 puntos. Sin embargo, muy cercana a la nota establecida como aprobatoria para permitirles seguir en el programa. Por consiguiente, 80% de los postulantes continuaron en el mismo.

2. En esta perspectiva, la nota definitiva promedio de los aspirantes en la etapa de nivelación fue de 15.52, un indicador de que

en las etapas evaluativas de las actividades del programa, el rendimiento académico es aproximadamente el mismo.

De los aspirantes 3.77.5% aprobaron la etapa de nivelación, y sólo 13.31% fue excluido por presentar bajo rendimiento. En esta misma etapa, los aspirantes prefirieron el área de ciencias sociales, sin importar la cohorte por la cual ingresaron. Finalmente, 66.25% de los aspirantes formalizaron inscripciones en las distintas carreras de la Universidad de Los Andes, de los cuales 39% pertenecía a la cohorte I. 67% de los aspirantes mostraron preferencias por estudiar carreras relacionadas con el área de las ciencias sociales. Es importante resaltar que el doble de los estudiantes que tuvieron la preferencia

por esta área, pertenecen a la cohorte I. Sobresale así que aproximadamente la mitad de los aspirantes de esta área han cursado entre 1 y 5 materias.

De los aspirantes 4.57.3% tienen promedio global entre 10 y 15 puntos, de ellos 35% pertenece a la cohorte I y 22.3% a la cohorte II. En su mayoría, estos aspirantes tienen un promedio global de 10.44 puntos y un promedio aprobatorio de 12.91 puntos. Un dato importante arrojado por este análisis, es que del total de las materias que en promedio cursan los aspirantes sólo logran aprobar la mitad de ellas.

5. En la etapa de formación integral, la cohorte II es la que tiene el mejor rendimiento académico. En la etapa de nivelación, la cohorte I es la que tiene el mejor rendimiento académico. Resalta el hecho de que no existe una dependencia del desempeño en una etapa o en la otra. En general, los estudiantes del programa prefieren el área de ciencias sociales.

6. Los aspirantes que ingresaron al programa con promedio alrededor de 15 puntos desde 7º hasta 11º. año de bachillerato, obtuvieron notas definitivas superiores a los 16 puntos en la etapa de formación integral. Precisamente, fueron quienes lograron un mejor rendimiento académico durante las etapas del programa, cumpliendo con los objetivos y metas trazados por el mismo.

7. Se encontró una fuerte relación entre los aspirantes de la cohorte I con notas definitivas en la etapa formación integral menor a 15 puntos, y notas definitivas entre 16 y 17 puntos en la etapa nivelación, los que escogieron el área de ciencias de la salud. Aunque, en contraposición al grupo anterior, es de resaltar la relación entre los aspirantes

de la cohorte II, con notas definitivas mayores a 18 puntos en la etapa formación integral, quienes escogieron el área de ciencia y tecnología.

8. Esto indica la existencia de una gran dependencia entre el rendimiento académico de los aspirantes en las carreras universitarias, en relación con el desempeño de los mismos en las etapas académicas del programa.

9. El promedio global se puede ver como una combinación lineal del promedio global de las facultades y de la nota definitiva en la etapa nivelación. De tal forma que, un aspirante con nota definitiva de 15 puntos en la etapa IV y con 10 puntos del promedio global de la facultad, tendrá un promedio global de 9.1237 puntos.

## 6. Referencias

- Acevedo G., D. (2004). *Metodología del Control de Gestión: Del Indicador a la Toma de Decisiones*. (1era Ed). Caracas.
- Comisión Redactora. (2003). *Programa Fray Juan Ramos de Lora*. Universidad de los Andes. Mérida. Venezuela.
- Comisión Redactora. (2005). *Programa Fray Juan Ramos de Lora*. Universidad de los Andes. Mérida. Venezuela.
- Delprato, M. (1999). *Determinantes del Rendimiento Educativo del Nivel Primario Aplicando la Técnica de Análisis Multinivel*. IERA. Documento de trabajo N° 27. Córdoba.
- Díaz M., Guillermo L. (2002). *Estadística Multivariada: Inferencia y Métodos*. (1 era Ed). Universidad Nacional de Colombia. Bogotá.
- Domínguez, Giraldo G. (2002). *Indicadores de Gestión y Resultados. Un Enfoque Sistemático*. (4ta Ed). DIKE. Medellín.

- Goldstein, H. (1999). *Multilevel Statistical Models*. Institute of Education. London England.
- Goldstein, Harvey, & Browne, William. (2001). *Multilevel Factor Analysis Models for Continuous and Discrete Data*. Institute of Education. London England.
- Hox, J. J. (1995). *Applied Multilevel Analysis*. Ámsterdam Holland: T T P-Publikaties.
- Monette, G., Shao, Q., & Kwan, E. (2002). *A First Look at Multilevel Models*. Institute for Social Research Statistical Consulting Service, York University (196).
- Rojas R, Marina del C. (2006). *Construcción de Indicadores para Evaluar el Desempeño Laboral del Personal Administrativo Docente de la Zona Educativa del Estado Mérida*. Trabajo de Grado De la Universidad de los Andes como Requisito Final para Optar por el Título de Licenciada en Estadística, No Publicado. Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, Escuela de Estadística, Universidad de Los Andes, Mérida Venezuela.
- Singer, Judith D. (1998). *Using SAS PROC MIXED to Fit Multilevel Models, Hierarchical Models, and Individual Growth Models*. Journal of Educational and Behavioral Statistics, Vol. 24, No. 2, (332-355).
- Wilmer, F., Moya, J. (2006). *Modelos Multinivel para Detectar Comportamientos de Abandonos en Estudios Longitudinales*. Departamento de Estadística, Universidad de Oriente. Venezuela, (1-10).

# Sistema de planificación pública nacional: Oportunidad de desarrollo local en la normativa constitucional venezolana

Maldonado Q., Xiomara

Maldonado Q., Xiomara  
Doctorando en el Doctorado en Formación,  
Empleo y Desarrollo Regional en la  
Universidad de La Laguna  
Profesora de la Universidad de Los Andes.  
mxiomax@ula.ve

Recibido: 16-01-2009  
Revisado: 16-07-2009  
Aceptado: 25-09-2009

Las oportunidades de desarrollo local que ofrece la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela (CRBV) vigente desde 1999, pueden determinarse a partir del análisis de la división y distribución de los poderes públicos objeto de la presente investigación cualitativa. Considerando el concepto de desarrollo local en el contexto de desarrollo sostenible y la descentralización como promotora de desarrollo local, se despliega un análisis a partir de la CRBV, identificando las oportunidades que ofrece la carta magna para el desarrollo local desde la estructura de organismos de planificación a instancias nacional, estatal y municipal, con consideraciones parroquiales y comunitarias, del Sistema de Planificación Nacional 2001-2007. Se hacen algunas referencias eventuales al marco legislativo relacionado y desarrollado a partir de los preceptos constitucionales vigentes a la fecha del análisis. Pese a identificar oportunidades de desarrollo local, se perciben vacíos legales y desvinculación de lo establecido por la normativa legal y la implementación de estos mecanismos de participación de los ciudadanos en la toma de decisiones de las políticas públicas del Estado, cuestiones que merecen un espacio de debate en contextos políticos y académicos del ámbito nacional.

**Palabras clave:** Desarrollo local, sistema de planificación pública nacional, consejos comunales, consejos locales de planificación pública, consejos estatales de planificación.

RESUMEN

The opportunities of local development that offers the Constitution of the Bolivarian Republic of Venezuela (CRBV) effective since 1999, can be determined from the analysis of the division and distribution of the public powers object of the present qualitative research. Considering the concept of local development in the context of sustainable development and the decentralization as promoter of local development, an analysis from the CRBV is unfolded, identifying the opportunities that the Magna Carta offers for the local development from the structure of planning organisms of national, state and county levels with parochial and communitarian considerations of the System of National Planning 2001-2007. Some possible references to the legislative frame related and developed from the current constitutional rules to date of the analysis are mentioned. In spite of identifying opportunities of local development, legal gap and without relation of the established by the legal regulation and the implementation of these mechanisms of participation of the citizens in the decision making of the public policies of the State are perceived. Those aspects deserve a space of debate in political and academic contexts of the national scope.

**Key words:** Local development, national public planning system, communal councils, local councils of public planning, state council of planning.

ABSTRACT

## 1. Introducción

Venezuela cuenta con una estructura de Poder Público que, de acuerdo a la normativa constitucional, se distribuye entre el Poder Municipal, Estatal y Nacional. Este último representado por el Poder Ejecutivo, el Poder Legislativo, el Poder Judicial, el Poder Ciudadano y el Poder Electoral, cada uno con sus propias funciones. Con esta división y distribución de poderes se ofrece una senda a la descentralización de actividades y se procura garantizar decisiones que sean el resultado de un trabajo conjunto que vaya de la gestión local y regional a la nacional, destacándose el papel preponderante que juega la autonomía municipal.

Asimismo, la planificación como mandato está declarada en la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela (CBRV) de 1999<sup>1</sup>, y bajo ese precepto el Sistema Nacional de Planificación 2001-2007 lo convirtió en uno de sus objetivos. El planteamiento de este sistema de planificación comprendió la articulación de un conjunto sistemático de planes de distinto tipo y alcance así como de una red de instancias públicas nacionales, regionales, estatales y municipales responsables de elaborar e impulsar la actividad de planificación: el Consejo Federal de Gobierno (CFG); los Consejos Estadales de Planificación y Coordinación de Políticas Públicas (CEPCPP) y los Consejos Locales de Planificación Pública (CLPP). Adicionalmente, en materia de planificación y desarrollo regional, estatal y municipal, el sistema supuso planes regionales de desarrollo a cargo de los organismos

regionales de desarrollo, los planes estatales de desarrollo a cargo del gobernador de la entidad federal y bajo la coordinación de los CEPCPP, y los planes municipales de desarrollo bajo responsabilidad del alcalde de cada municipio, como máxima autoridad civil y bajo la coordinación del respectivo CLPP. Las bases y lineamientos para la construcción, viabilidad, perfeccionamiento y organización de la planificación en los diferentes niveles territoriales de gobierno, así como el fortalecimiento de los mecanismos de consulta y participación democrática en la misma, se encuentran normados en la Ley Orgánica de Planificación (LOP)<sup>2</sup>, puesta en vigencia en el 2002. Sin embargo, actualmente la Subcomisión del Poder Local y Planificación Participativa de la Comisión Permanente de Participación Ciudadana de la Asamblea Nacional labora en el anteproyecto de la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Planificación, se espera la discusión del mismo en el seno del órgano legislativo.

Este análisis se fundamenta en la normativa constitucional vigente y se propone identificar oportunidades de desarrollo local desde el marco legal venezolano adelantando una investigación cualitativa, organizada en tres fases. Una fase descriptiva, que pretende ofrecer un marco teórico contextual que incluye la estructura de los poderes públicos en Venezuela, una acepción de desarrollo local en el contexto de desarrollo sostenible, y un epítome sobre la descentralización como promotora de desarrollo local. Una fase Interpretativa, que identifica las oportunidades que ofrece

---

<sup>1</sup> Constitución de la República Bolivariana de Venezuela. Gaceta Oficial Número 36.860. Caracas, Jueves 30 de diciembre de 1999.

<sup>2</sup> Asamblea Nacional de la República Bolivariana de Venezuela. (2001). Ley Orgánica de Planificación. Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela No. 5.554 de fecha 13 de noviembre de 2001. Caracas, Venezuela.

la CRBV para el desarrollo local, desde la estructura de organismos de planificación a instancias nacional, estatal y municipal, con consideraciones parroquiales y comunitarias, y a partir del Sistema de Planificación Nacional 2001-2007. Paralelamente, una fase reflexiva con algunas referencias al marco legislativo relacionado y desarrollado a partir de los preceptos constitucionales tales como: Ley de los Consejos Comunales (LCC)<sup>3</sup>, Ley de los Consejos Locales de Planificación Pública (LCLPP)<sup>4</sup>, Ley de Los Consejos Estadales de Planificación y Coordinación de Políticas Públicas (LCEPCPP)<sup>5</sup>, Ley Orgánica de Planificación (LOP), Ley Orgánica de la Administración Financiera del Sector Público sobre el Sistema Presupuestario<sup>6</sup>, Ley Orgánica de la Administración Pública<sup>7</sup>, Ley Orgánica del Poder Público Municipal<sup>8</sup>, y Ley Orgánica de la Administración Pública<sup>9</sup>.

## 2. Marco referencial

### 2.1. Venezuela: Geopolítica y estructura de poderes

La República Bolivariana de Venezuela está conformada por 23 estados, un Distrito Capital y las Dependencias Federales constituidas por 72 islas ubicadas frente a las costas venezolanas. Los estados y el Distrito Capital están divididos a su vez en municipios y éstos en parroquias. Cada

municipio cuenta con una alcaldía y cada estado con un gobernador.

El Poder Público Nacional está representado por el Poder Ejecutivo, el Poder Legislativo, el Poder Judicial, el Poder Ciudadano y el Poder Electoral, cada uno con sus funciones propias (CRBV, Artículo 136). El Poder Ciudadano está conformado por el Consejo Moral Republicano, que a su vez está integrado por la Fiscalía General de la República, la Contraloría General de la República y la Defensoría del Pueblo. El Poder Legislativo Nacional se ejerce a través de la Asamblea Nacional, constituida por diputadas y diputados representantes de los estados y tres (3) representantes de los pueblos indígenas del país. En los estados este poder está representado por el Consejo Legislativo, integrado por legisladores de los electores de cada entidad federal.

### 2.2. Desarrollo local: Una acepción

El término desarrollo local es utilizado y entendido, a menudo, de forma ambigua. Por un lado, por desarrollo local se entiende exclusivamente el desarrollo de un nivel territorial inferior, como puede ser el desarrollo de un municipio. Por otro lado, se utiliza para resaltar el tipo de desarrollo endógeno que es resultado del aprovechamiento de los recursos locales de un determinado territorio. En otros casos, se le define como una forma alternativa al tipo de desarrollo concentrador y excluyente predominante, el cual se basa esencialmente en un enfoque vertical, de arriba-abajo, en la toma de decisiones. Tales acepciones conducen al enfoque del desarrollo local con el territorio como unidad de actuación, y de esta manera, considerar como eje de las políticas públicas

<sup>3</sup> \_\_\_\_\_. Ley Orgánica de los Consejos Comunales.

<sup>4</sup> \_\_\_\_\_. 2002. Ley de los Consejos Locales de Planificación Pública.

<sup>5</sup> \_\_\_\_\_. 2002. Ley de los Consejos Estadales de Planificación y Coordinación de Políticas Públicas

<sup>6</sup> Asamblea Nacional de la República Bolivariana de Venezuela. Ley Orgánica de la Administración Financiera del Sector Público.

<sup>7</sup> \_\_\_\_\_. 2001. Ley Orgánica de la Administración Pública.

<sup>8</sup> \_\_\_\_\_. 2005. Ley Orgánica del Poder Público Municipal.

<sup>9</sup> Decreto N° 6.217 (2008). Decreto con rango, valor y fuerza de Ley Orgánica de la Administración Pública.

de desarrollo cuestiones relacionadas con la introducción de innovaciones en los sistemas productivos locales, el diseño de adecuados programas de formación de recursos humanos según las necesidades locales, considerando la movilización y participación de los actores territoriales, públicos y privados, como protagonistas principales de las iniciativas y estrategias de desarrollo local, y la referencia concreta a las características y limitaciones existentes en el medioambiente local, esto es, la incorporación obligada del desarrollo local en el contexto del desarrollo sostenible.

Para referirse a desarrollo sostenible es preciso mencionar el documento "Nuestro Futuro Común", conocido como Informe Brundtland, resultado del trabajo de la Comisión Mundial de Medio Ambiente y Desarrollo de Naciones Unidas. En ese documento se utiliza por primera vez el término desarrollo sostenible, definido como aquel que "*satisface las necesidades del presente sin comprometer las necesidades de las futuras generaciones*". Esta definición se asume en el Principio 3º de la Declaración de Río<sup>10</sup>, e implica un nuevo paradigma de desarrollo que hace énfasis en los contextos económico, social y ambiental del desarrollo. Se deriva del ámbito del desarrollo sostenible que conlleva una estrategia de desarrollo local orientada a asegurar mejores condiciones de vida de la población, tratando de centrarse fundamentalmente en la mejor utilización de los recursos particulares a esa región, a fin de promover nuevas empresas y puestos de trabajo. En este proceso, las autoridades locales son agentes importantes y, en muchas ocasiones, son los líderes principales de las

iniciativas de desarrollo al impulsar en sus territorios la movilización y concertación de actores para el desarrollo económico y la creación de empleo a nivel de esos espacios específicos.

En este contexto, el desarrollo económico local exige la incorporación activa de los gobiernos regionales que permitan dotar a las iniciativas de progreso del mayor grado de institucionalidad, evidenciándose lo indispensable que resulta la descentralización en el proceso de ese desarrollo como mecanismo de autonomía de los niveles locales frente al poder nacional.

### **2.3. Descentralización: Elemento promotor del desarrollo local**

Velásquez, (2001) plantea la descentralización como "un proceso de distribución del poder desde el centro hacia la periferia, que coadyuva a que las colectividades territoriales asuman su propio destino", ofreciendo indudables perspectivas para consolidar y enriquecer una nueva calidad de gobernabilidad, ya que, según Albuquerque, (2001) permite "otorgar competencias, recursos y responsabilidades a las diferentes instancias territoriales, además de la movilización de los actores sociales implicados".

En Venezuela, referirse a la descentralización es departir sobre un asunto que intenta dar racionalidad al proceso de toma de decisiones y de asignación de recursos para así buscar una mayor participación de los gobiernos regionales y del ciudadano común en ese proceso, con propósitos de contribuir a mejorar la sostenibilidad del desarrollo. Entendiéndose que, al posibilitar una asignación de los recursos políticos y

---

<sup>10</sup> Declaración de Río Sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo y Programa 21 (1993).

económicos más equitativa se permite el acceso a las comunidades locales a participar de oportunidades de desarrollo. En este marco de referencia, se considera al Municipio en posición privilegiada para crear y estimular el desarrollo económico social, por lo que se hace vital la integración y participación de las comunidades dentro de la deliberaciones y acciones a tomar, también emerge la necesidad de contar con Municipios organizados y capaces de planificar sus acciones asumiendo un rol protagónico como gestor de entornos innovadores haciendo mano de las reformas del Estado y el proceso de descentralización.

La CRBV (Artículo 158), establece la descentralización como política nacional, acercando el poder a la población y creando las mejores condiciones para la prestación eficaz y eficiente de los cometidos estatales, dando así continuidad al poder que el ciudadano ya tenía desde 1989 de elegir a los Gobernadores de Estado, diputados a las Asambleas Legislativas, alcaldes y concejales a través del voto uninominal. Cada una de las ramas del Poder Público tiene sus funciones propias, pero los órganos a los que incumben su ejercicio deben colaborar entre sí en la realización de los fines del Estado, involucrando toma de decisiones en ambos sentidos, de arriba-abajo y viceversa. Esta división y distribución de poderes busca la descentralización de actividades y procura garantizar que las decisiones sean el resultado de un trabajo conjunto que vaya de la gestión local y regional a la nacional, para de esa forma evitar decisiones unilaterales y desarticuladas con las prioridades de Estado. Además, tal orientación se tomó como punto de partida para la elaboración del Sistema Nacional de Planificación 2001-2007, y

junto con este último, hacer el anteproyecto de la Ley Orgánica para la Planificación Pública con el objeto de establecer las bases, lineamientos, mecanismos y disposiciones que rijan el proceso de planificación pública en el país. No obstante, la Ley Orgánica de Administración Pública promulgada en julio de 2008<sup>11</sup>, puede representar un retroceso en los logros hacia la descentralización alcanzados a la fecha, debido a que somete los compromisos de gestión al aval indispensable del Poder Ejecutivo Nacional, poniendo en riesgo el poder de decisión de los gestores locales atentando con las prioridades de desarrollo local .

### **3. Sistema de planificación pública en Venezuela**

La planificación en Venezuela comienza a formar parte de las políticas nacionales junto con la naciente democracia en el año 1958, cuando la Junta de Gobierno de la República de Venezuela crea la Oficina Central de Coordinación y Planificación (CORDIPLAN). Esta Oficina estaba destinada a auxiliar al Presidente de la República, al Consejo de Ministros y a los demás centros de decisión del Gobierno, en la formulación e instrumentación de la estrategia de desarrollo económico - social del país, promoviendo para tal efecto los planes, políticas y proyectos Nacionales. En 1993, mediante decreto Ley se crea el Fondo Intergubernamental para la Descentralización (FIDES), un servicio autónomo, sin personalidad jurídica, con autonomía funcional, financiera y de gestión,

---

<sup>11</sup> Según se evidencia en el contenido del Decreto N° 6.217 15 de julio de 2008: "Decreto con rango, valor y fuerza de Ley Orgánica de la Administración Pública", mereciendo especial atención el Título V del mencionado documento.

adscribo a CORDIPLAN y orientada a apoyar administrativa, técnica y financieramente el proceso de descentralización. En 1999, el Presidente de la República otorga a la oficina carácter de Ministerio de Planificación y Desarrollo, (CRBV, Artículo 194). Paralelamente, desde la instauración de la democracia y la creación de CORDIPLAN, se han elaborado planes quinquenales de desarrollo por los gobiernos electos en cada período desde 1958. Esto es, el Plan de la Nación, instrumento fundamental para organizar el desempeño de la acción del Estado Venezolano en función de los objetivos contenidos en la CRBV. El Plan de la Nación es un documento oficial de imperativo cumplimiento para todas las instituciones, instancias y niveles de la administración pública centralizada y descentralizada, mientras que es sólo de carácter indicativo para el sector privado.

Estos antecedentes de planificación en nuestro país evidencian una actividad planificadora que ha sobrevivido ininterrumpidamente durante cincuenta años. Como rasgo preponderante, la planificación se mantiene como mandato constitucional (CRBV, Artículo 299) la cual establece que "...el Estado, conjuntamente con la iniciativa privada promoverá el desarrollo armónico de la economía nacional... mediante una planificación estratégica, democrática, participativa y de consulta abierta". Esta declaración sirvió de preámbulo para la Ley Orgánica de Planificación de 2001, los Lineamientos Generales de Desarrollo Económico-Social 2001-07<sup>12</sup>, el diseño e implantación del Sistema Nacional de Planificación para ese mismo período, y

el anteproyecto de la Ley Orgánica para la Planificación Pública que prepara actualmente la Subcomisión del Poder Local y Planificación Participativa de la Comisión Permanente de Participación Ciudadana de la Asamblea Nacional.

De igual forma, la CRBV vigente crea tres de los niveles de los Consejos de Planificación que son: el Consejo Federal, artículo 185, los Consejos Estadales, artículo 166 y los Consejos Locales, artículo 182 (ver Figura 1). Posteriormente, en la Ley de Consejos Locales se crean los Comunales y Parroquiales, completando los cinco niveles de planificación, "...El Consejo Local de Planificación Pública promoverá la Red de consejos parroquiales y comunales en cada uno de los espacios de la sociedad civil...", artículo 8, Ley de los Consejos Locales de Planificación Pública.

El Sistema Nacional de Planificación 2001-07, que sirve como argumento al anteproyecto de Ley actualmente en preparación, comprende los cinco niveles de planificación arriba mencionados y la articulación de un conjunto sistemático de planes de distinto tipo y alcance nacionales, institucionales, sectoriales y operativos, además de una red de instancias estatales y públicas nacionales, regionales, estadales y municipales responsables de elaborar e impulsar la actividad de planificación de acuerdo a los mandatos establecidos en la CRBV vigente desde 1999 y el resto de leyes. Unido a esto, en materia de planificación y desarrollo regional, estatal y municipal, el sistema supone los planes regionales de desarrollo a cargo de los organismos pertinentes, artículo 23 de la LOP, los planes estadales de desarrollo a cargo del

---

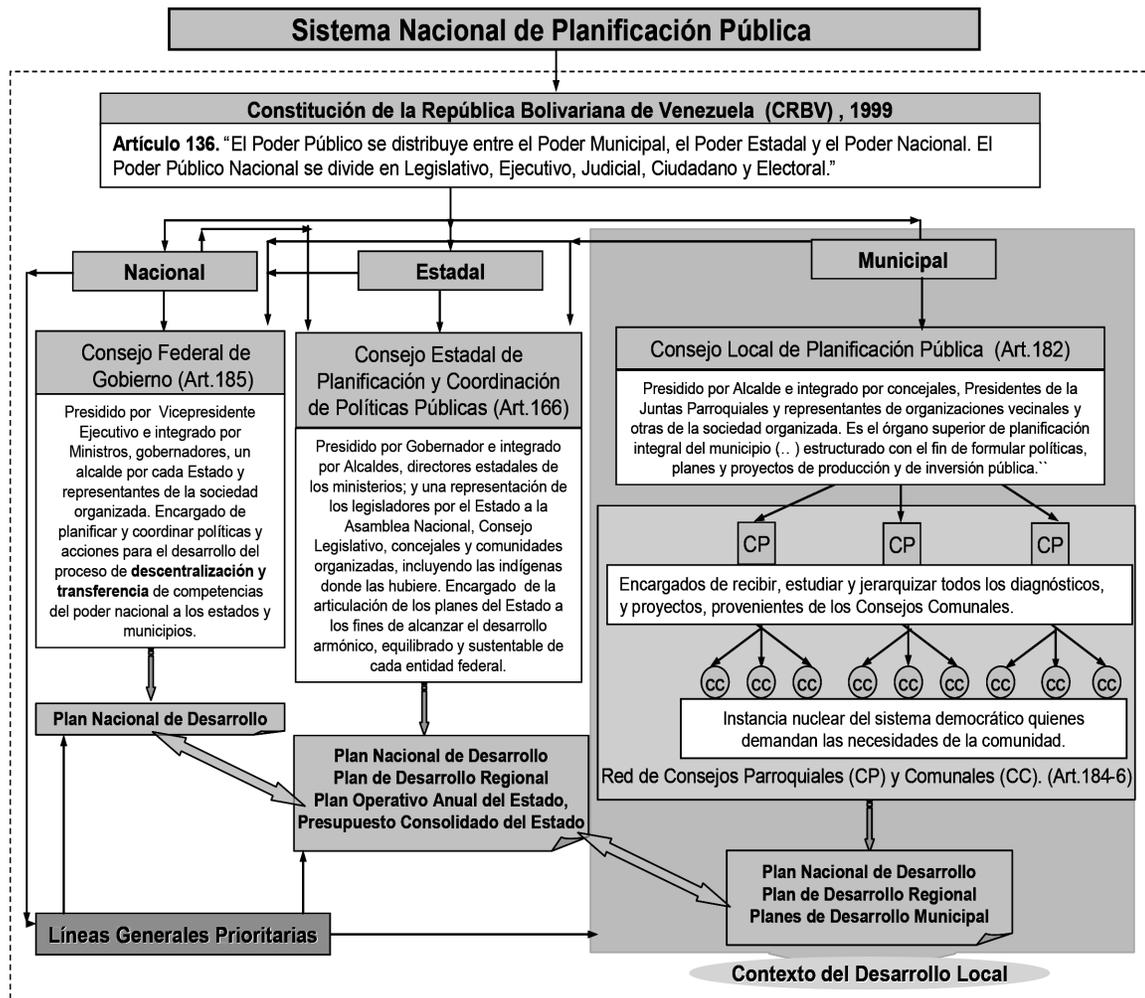
<sup>12</sup> Plan Nacional de Desarrollo Regional 2001 – 2007.

governador de la entidad federal, artículo 24 de la misma ley bajo la coordinación de los Consejos Estadales de Planificación y Coordinación de Políticas Públicas según los establece el subsiguiente artículo 25 y, los planes municipales de desarrollo siendo responsable el alcalde de cada municipio como máxima autoridad civil declarada en la LOP, artículo 26, bajo la coordinación del respectivo Consejo Local de Planificación Pública, artículo 27. Este marco organizativo

de instancias, planes, órganos y autoridades responsables, ofrece una estructura de oportunidades de desarrollo local, resaltando el Municipio como protagonista del mismo.

### 3.1. Consejo Federal de Gobierno

El Consejo Federal de Gobierno (CFG), no está incluido dentro de los Poderes Públicos territoriales (ver Figura 1), por el contrario, está integrado por representantes de cada uno de éstos. De hecho, la CRBV cuando regula



**Grafico 1. Sistema Nacional de Planificación Pública.** Fuente: Elaboración propia tomado de la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela, Ley de los Consejos Comunales, Ley de los Consejos Locales de Planificación Pública, Ley de Los Consejos Estadales de Planificación y Coordinación de Políticas Públicas, Ley del Consejo Federal

el artículo 185, lo hace en capítulo distinto al de cada uno de estos Poderes Públicos territoriales. Específicamente, un “órgano encargado de la planificación y coordinación de políticas y acciones para el desarrollo del proceso de descentralización y transferencia de competencias del Poder Nacional a los Estados y Municipios”<sup>13</sup>. La exposición de motivos de la CRBV ante la Asamblea Nacional Constituyente, prevé al CFG como un órgano carente de personalidad jurídica propia, de rango constitucional y como una instancia de coordinación y encuentro entre los distintos niveles políticos territoriales, es decir, un órgano directivo para facilitar las relaciones intergubernamentales.

Asimismo, establece que del CFG “dependerá el Fondo de Compensación Interterritorial, destinado al financiamiento de inversiones públicas para promover el desarrollo equilibrado de las regiones, la cooperación y complementación de las políticas e iniciativas de desarrollo de las distintas entidades públicas territoriales, y a apoyar especialmente la dotación de obras y servicios esenciales en las regiones y comunidades de menor desarrollo relativo”, favoreciendo así que se convierta en un organismo propiciador de relaciones equitativas, pues uno de sus objetivos primordiales consiste en impulsar el desarrollo equilibrado de las regiones ya que administra el Fondo de Compensación Interterritorial, el cual se destina al financiamiento de inversiones públicas tomando en cuenta el índice de desarrollo interterritorial.

El CFG, según el mismo artículo, “estará presidido por el Vicepresidente Ejecutivo o Vicepresidenta Ejecutiva e integrado por

los Ministros o Ministras, los Gobernadores o Gobernadoras, un Alcalde o Alcaldesa por cada estado y representantes de la sociedad organizada, de acuerdo con la ley”. La inclusión de la sociedad organizada, permite inferir la importancia de la relación cooperación, participación y subsidiariedad en materia de la descentralización que pretende asumir el Estado. Sin embargo, se percibe desigualdad para abordar la discusión de la descentralización debido a que, independientemente de la cantidad de municipios que integren cada estado, todos deben conformarse con un sólo representante municipal ante el CFG.

El artículo 185, también hace mención a la ley encargada de regular al CFG, ley que aunque fue sancionada por la Asamblea Nacional en Junio del 2005 después de un retardo de más de cinco años, fue vetada por la Presidencia de la República días después por considerar que la ley le otorga al Consejo Federal competencias no previstas en la Constitución, en su lugar, propone una nueva redacción. Dentro de las recomendaciones se incluye suprimir la alusión contemplada en los artículos 5, 9, 10, 13, 17, referidos a la “comunidad organizada” como sujeto de descentralización dentro de las políticas que dicte el CFG, porque en el artículo 148 de la Carta Magna “la articulación de la comunidad organizada a la gestión administrativa de los servicios públicos le corresponde a los estados y municipios a partir de las orientaciones que dicte la ley especial de la materia”, aseverando taxativamente que no es competencia del CFG.

Se torna difuso identificar las oportunidades específicas de desarrollo local desde el CFG, debido a que conduce

---

13 Ver artículo 185. CRBV, 1999.

a la revisión de la ley orgánica que lo rige porque la CRBV sólo declara las líneas y competencias generales para este órgano. Se evidencia entonces, la necesidad de contar con la referida ley con más urgencia para poder delimitar competencias referidas a esta instancia de planificación. A la espera de ser sancionada, se tiene la esperanza de contar con una ley que evite confundir la coordinación con la subordinación, para no desviar el fin descentralizador establecido constitucionalmente.

### **3.2. Consejo de Planificación y Coordinación de Políticas Públicas**

Los Consejos de Planificación y Coordinación de Políticas Públicas (CPCPP), son instancias de naturaleza político - territorial correspondientes a cada una de las entidades federales que conforman la República Bolivariana de Venezuela, su propósito fundamental es la planificación del desarrollo de la entidad a la que pertenece. La CRBV lo prevé en su artículo 166 cuando declara "En cada Estado se creará un Consejo de Planificación y Coordinación de Políticas Públicas, presidido por el Gobernador o Gobernadora e integrado por los Alcaldes o Alcaldesas, los Directores o Directoras estatales de los ministerios; y una representación de los legisladores elegidos o legisladoras elegidas por el estado a la Asamblea Nacional, del Consejo Legislativo, de los Concejales o Concejales y de las comunidades organizadas, incluyendo las indígenas donde las hubiere. El mismo funcionará y se organizará de acuerdo con lo que determine la ley".

Adicional al soporte legal que emana de la CRBV, los CPCPP encuentran sustento en la

Ley Orgánica de Planificación (2001), la Ley de los Consejos Estadales de Planificación y Coordinación de Políticas Públicas (2002), la Ley de los Consejos Locales de Planificación Pública (2002), y la Ley Orgánica del Poder Público Municipal (2005). Estas herramientas legales se organizan y funcionan de acuerdo a la CRBV y la LCEPCPP. En el artículo 9 de esta ley, se establecen las competencias a mencionar: discutir, aprobar y modificar en el Plan de Desarrollo Estatal a propuesta del Gobernador o Gobernadora de conformidad con las líneas generales aprobadas por el Consejo Legislativo Estatal en el marco del Plan Nacional de Desarrollo y del correspondiente Plan Nacional de Desarrollo Regional; también se contempla establecer y mantener la debida coordinación y cooperación de los distintos niveles de gobierno nacional, estatal y municipal, en lo atinente al diseño y ejecución de planes de desarrollo; evaluar el efecto económico y social del gasto público consolidado en el Estado de conformidad con los planes de desarrollo; evaluar el cumplimiento del Plan de Desarrollo Estatal a través de informes que deberán ser remitidos al Consejo Legislativo Estatal; formular recomendaciones y observaciones a los Planes de Desarrollo Local de acuerdo a los Planes de Desarrollo Estatal; emitir opinión sobre programas y proyectos presentados al Fondo Intergubernamental para la Descentralización por el Gobernador o la Gobernadora; proponer ante el Consejo Legislativo Estatal la transferencia de competencias y servicios desde los estados hacia los municipios y comunidades organizadas; promover, en materia de planificación del desarrollo, la realización de programas de formación, apoyo y asistencia

técnica al recurso humano institucional y a la comunidad organizada; dictar su propio Reglamento de Funcionamiento y de Debates; conocer el informe anual de gestión del Gobernador o Gobernadora; y otras que le sean asignadas por ley. De igual forma, los CPCPP deben trabajar coordinadamente con el CFG y los CLPP, tal como lo estipula la ley que los rige en sus artículos 17 y 18.

Inferir oportunidades de desarrollo local desde esta instancia de planificación, conduce a cuestionar el mismo marco legal que lo sustenta, la Ley que ha sido discutida y sancionada en el seno de la Asamblea Nacional, instancia del Poder Nacional, contrario a lo establecido en la CRBV, artículo 166, que dispone la creación de los CEPCPP en el ámbito del Estado. Siendo de carácter estatal, con fines de considerar las particularidades del territorio específico, convendría estar regidos por una ley sancionada en el seno del Consejo Legislativo Local. Por otro lado, como instancia de discusión, modificación y aprobación del Plan Estatal de desarrollo, posibilita la participación de los sectores y actores que hacen vida en el estado. No obstante, se encuentra limitada a plantear políticas de desarrollo local enmarcadas solamente dentro de las líneas generales de desarrollo impuestas por instancias nacionales, excluyendo posibles oportunidades de emprendimientos de desarrollo local desde las peculiaridades y necesidades prioritarias específicas del estado.

Una revisión expedita sobre el desempeño de los CEPCPP muestra que su rendimiento ha sido deficitario. Un indicador es la incapacidad de elaborar los planes estatales en varios de esos territorios porque se destaca

una ausencia de coordinación necesaria de programas públicos específicos para su gestión, aunada a una ineficaz participación de la ciudadanía en sus actividades, todo esto pese al avance notorio en esta materia. La instalación y funcionamiento de estas instancias ha sido un proceso discrecional, dependiendo en gran medida de la voluntad de cada Gobernador y de sus capacidades institucionales de gobierno. Sin pretender dar una justificación, es preciso reconocer que los CEPCPP son entidades de reciente creación y que, además, exigen una dedicación institucional que las propias gobernaciones puede que no estén en capacidad de proporcionar, sumado a la ausencia de una cultura de participación, deliberación y consenso en estas instancias. Por otra parte, no hay en el gobierno nacional políticas o programas de cooperación y fortalecimiento orientados a incentivar el desarrollo adecuado de los Consejos Estadales por parte de las gobernaciones, la falta de estrategia alcanza la inexistencia de cifras oficiales en cuanto al funcionamiento de los Consejos Estadales, información imprescindible para poder realimentar incluso el mismo proceso de planificación. Por último, los CEPCPP representan un reto para las comunidades organizadas por cuanto ponen a prueba sus verdaderas capacidades de participación, gestión y vocación democrática.

### **3.3. Consejos Locales de Planificación Pública**

La CRBV en su artículo 182, "crea el Consejo Local de Planificación Pública," (CLPP) "presidido por el Alcalde o Alcaldesa e integrado por los Concejales y Concejales, los presidentes o presidentas

de las Juntas Parroquiales y representantes de organizaciones vecinales y otras de la sociedad organizada, de conformidad con las disposiciones que establezca la ley". Éstos forman parte del sistema nacional de planificación con la aprobación de la Ley Orgánica de Planificación (LOP), consagrada en el marco de la Ley Habilitante sancionada en 2001 y la Ley de los Consejos Estadales de Planificación y Coordinación de Políticas Públicas (LCEPCPP), aprobada en 2002.

La LOP define los CLPP (en que artículo), como "una instancia de instrumentación de la participación ciudadana encargada de promover la participación organizada de la población en los procesos de planificación participativa a ser desarrollados a nivel del municipio, donde el alcalde o alcaldesa tienen la responsabilidad de formular el plan de desarrollo municipal en coordinación con el Consejo Local de Planificación Pública". Además, la declara como la instancia encargada de llevar adelante el proceso de coordinación y cooperación en la "definición y ejecución de las políticas públicas lo que incluye la formulación, seguimiento, control y evaluación de los planes de desarrollo municipales para garantizar que sus resultados estén dirigidos hacia el desarrollo de espacios geopolíticos en función de la prosperidad económica y el bienestar de su población". Este mandato encuentra sustento en la CRBV, artículo 168 que declara que el municipio constituye la unidad política primaria de la organización nacional y que goza de personalidad jurídica y autonomía.

En este contexto, identificar las oportunidades de desarrollo local que esta instancia del Sistema Nacional de Planificación ofrece conduce a consultar los

ámbitos de las competencias propias del municipio, establecidas en el artículo 178, de la CRBV. Estas competencias se resumen en ordenación y promoción del desarrollo económico y social, dotación y prestación de servicios públicos domiciliarios, materia inquilinaria con criterios de equidad, justicia y contenido de interés social, promoción de la participación y mejoramiento de las condiciones de vida de la comunidad en las áreas de ordenación territorial y urbanística, patrimonio histórico, vivienda de interés social, turismo, parques, jardines, plazas, playas, balnearios, recreación, arquitectura civil y ornato público, vialidad urbana, tránsito urbano y servicios de transporte público, espectáculos públicos y publicidad comercial, protección y saneamiento ambiental: aseo urbano, protección civil, recolección y tratamiento residuales, salubridad y atención primaria en salud, educación preescolar, planes de desarrollo urbano, vivienda, actividades culturales y deportivas, servicio de agua potable, electricidad y gas, alcantarillado, canalización y disposición de aguas servidas, abastecimiento de bienes de consumo, cementerios y servicios funerarios, prevención y protección vecinal y servicios de policía municipal.

De acuerdo con lo estipulado en la CRBV, le corresponde al CLPP cumplir con lo pautado en los ámbitos de su competencia en el municipio, al tiempo que debe regular la participación de la sociedad organizada. En el artículo 27 de la LOP, se establece que corresponde al CLPP asegurar la coordinación y participación social en la elaboración y seguimiento del Plan Municipal de Desarrollo (PMD), así como de los programas y acciones que se ejecuten en el municipio y garantizar

que los planes municipales de desarrollo estén debidamente articulados con los planes estatales de desarrollo. El PMD debe expresar las directrices del gobierno en cada uno de los municipios para un período de 4 años de gestión. Para su formulación debe tomarse en consideración lo dispuesto en las líneas generales del plan de desarrollo económico y social de la Nación, en el plan de desarrollo regional y en el plan estatal de desarrollo respectivo. Es decir, el CLPP es el órgano encargado de la planificación integral del municipio, según el artículo 55 de la LOP y artículo 2 de la LCLPP. Y de acuerdo al artículo 26 de la LOP, le corresponde al alcalde de cada municipio elaborar el PMD en coordinación con los planes regionales y estatales y en coordinación con el CLPP.

Delgado (2003), siguiendo el artículo 5 de la LCLPP, clasificó las funciones de los CLPP según sus objetivos fundamentales: planificar, coordinar y cooperar. Las funciones de planificación se corresponden con el establecimiento de una estructura al servicio de lo local, regional y nacional y del bienestar público. Esto se hace mediante la ejecución de obras, prestación de servicios y creación de instituciones que atiendan los contenidos de los planes gubernamentales, a mencionar la responsabilidad de impulsar, orientar, presentar y vigilar las políticas de inversión del presupuesto municipal de conformidad con los lineamientos establecidos en los diferentes planes y políticas del CFG, además de la ejecución del PMD. También se deben presentar propuestas hacia la atención de necesidades y capacidades de la población, planificar e impulsar la transferencia de competencias y recursos desde el municipio hasta la comunidad organizada. Se puede

percibir como oportunidad de desarrollo local la posibilidad de insertar un PMD considerando propuestas locales dentro de la discusión del Plan Nacional de Desarrollo. No obstante, la delimitación de ceñirse estrictamente a los lineamientos generales impuestos desde el Plan de Desarrollo Regional, junto con la definición del CLPP como “órgano encargado de la planificación integral del gobierno local con el propósito de lograr la integración de las comunidades organizadas y grupos vecinales mediante la participación y el protagonismo dentro de la política general del Estado” (LCLPP, Artículo 2, resaltado propio), conduce a la presunción de la imposición de un modelo de intervención en la sociedad que busca articular las distintas esferas del territorio a través de un esquema jerárquico, centralista y autoritario y donde el eje articulador viene dado por la planificación. Esto puede degenerar en la inhibición de la innovación y creación de potenciales formas novedosas de participación y control de la gestión municipal que se desarrollen de acuerdo a las experiencias de las comunidades que hacen vida social y política en los municipios; por otro lado, no hay posibilidad de articular fuerzas para viabilizar un proyecto político municipal de carácter colectivo que la gente lo perciba como propio.

Las funciones de coordinación son los mecanismos de organización entre los diversos niveles de gobierno de la administración pública municipal: Alcaldía, concejo municipal y juntas parroquiales. Por ejemplo, la formulación de los programas de inversión para el municipio y la coordinación con otros CLPP, con el CP y CPP o con el CFG. Las funciones de coordinación son relevantes

en la medida en que los CLPP orienten sus esfuerzos en garantizar que el PDM propuesto sea efectivamente considerado por el Fondo de Compensación Interterritorial (FCI), en cuanto a la asignación de recursos que permitan financiamiento de inversiones públicas necesarias para la implementación del plan de desarrollo municipal propuesto.

Las funciones de cooperación, tienen como objetivo desarrollar los mecanismos de colaboración entre los sectores públicos y privados para la instrumentación de los planes de cooperación que se aprueban en el municipio, fundamentalmente, a través de recopilar y procesar las propuestas de las comunidades organizadas e impulsar la celebración de acuerdos de cooperación entre el municipio y el sector privado. Dos oportunidades evidentes de desarrollo local surgen inmediatamente a partir de esta función. En primer lugar, desarrollar mecanismos de cooperación con el sector privado ofrece la oportunidad a los municipios de orientar iniciativas de desarrollo que no encuentren asidero en los lineamientos impuestos desde el gobierno central. De la capacidad de consensuar con el sector privado dentro de las instancias de los CLPP, depende el aprovechamiento de esta posibilidad de desarrollo local. En segundo lugar, e igualmente importante, aprovechar la puerta que se abre desde la constitución y la ley para conseguir el apoyo a propuestas que surjan desde la comunidad organizada, ofreciendo condiciones favorables a las iniciativas propias de las localidades. Aunque, el aprovechar las oportunidades que ofrecen estas funciones asociadas a la cooperación depende de las motivaciones y mecanismos del que dispongan los CLPP

para servir de vehículos a la organización de la participación ciudadana.

Para hacer efectivo el funcionamiento de los CLPP, cada uno debe contar con una sala técnica adscrita a la unidad de proyectos la cual está conformada por miembros elegidos por concurso público, siendo sus funciones remuneradas según el artículo 19. Este requerimiento no se está cumpliendo en algunos CLPP debido a la falta de asignación de recursos del FCI para este propósito. Sin duda alguna, ese factor resulta un obstáculo para el adecuado funcionamiento de los CLPP, y por ende, para el aprovechamiento de esta instancia en aras de orientar el desarrollo local hacia las particularidades del municipio. De igual manera, esta forma de elegir los miembros de los CLPP, que se instaura a partir de la sanción de la reforma de la ley de CCLP en el 2006, disminuye la participación ciudadana, ya que anteriormente se contaba con el derecho de seleccionarlos por votación popular.

Para completar la estructura de funcionamiento de los CLPP, éstos cuentan con cinco comisiones permanentes estructuradas por áreas: Económica, social, política, institucional, territorial e internacional; cada comisión está coordinada por un miembro del consejo. La Asamblea de Consejeros es el órgano máximo de decisión. Los proyectos deben ser aprobados por la comunidad reunida en asamblea, el orden o prioridad de éstos lo decide la comunidad en dichas asambleas y de acuerdo a sus necesidades. Surge en esta parte de la organización de los CLPP, la oportunidad de colaboración de los diferentes sectores de los municipios incluyendo al sector privado como potencial colaborador para las iniciativas locales que

no se encuentren enmarcadas dentro de los lineamientos generales de desarrollo en el ámbito nacional.

Desde la aprobación de la ley que rige su funcionamiento, el proceso de instrumentación de los CLPP ha ido avanzando. Sin embargo, existe poca información cuantitativa documentada, la más reciente y disponible pertenece al año 2004, la misma reporta la instalación de CLPP en 87% de los municipios del país. Nueve de las 23 entidades federales y un Distrito Capital completaron la instalación de éstos. Parra, (2004) señala que en una evaluación realizada a algunos de los CLPP instalados, se detectaron limitaciones relacionadas con los funcionarios municipales y con las condiciones del municipio, como por ejemplo: ausencia de voluntad política y disciplina legal por parte de las autoridades del estado, falta de información y de un debido proceso de formación (evidente en la resistencia por parte de los funcionarios municipales para instalar los CLPP porque suponen que les están usurpando e interviniendo sus funciones). Esas limitaciones también se reflejan en la debilidad e incompetencia de los órganos responsables de promover la participación ciudadana, en que el presupuesto de funcionamiento de la sala técnica en la mayoría de los casos aún no ha sido aprobado, y todo esto sumado al hecho de que la mayoría de los CLPP no disponen de espacio para funcionar. En el mismo estudio se manifiesta la falta de compromiso y de coparticipación de los actores sociales y políticos, la permanencia de la práctica de la democracia representativa, la falta de transparencia en el proceso de elección de los representantes vecinales y sectoriales

(que se dificulta cuando la población por parroquia es elevada), la apatía ciudadana, y el desconocimiento por parte de la sociedad del funcionamiento y objetivos de los CLPP. Para la fecha del estudio, del total de los 335 municipios del país ya se habían instalado los CLPP en 291 municipios correspondientes a los estados Apure, Carabobo, Cojedes, Distrito Capital, Lara, Mérida, Portuguesa, Trujillo y Vargas.

Adicional a lo ya referido, existen limitaciones en el marco legislativo que rige la conformación, organización y funcionamiento de los CLPP. Como ejemplo se puede mencionar el carácter efímero de este marco sustentado, en principio, en una constitución joven y ya sometida a un referéndum de reforma el pasado diciembre de 2007, y a una enmienda el próximo mes de febrero. Se suman a estos inconvenientes, las leyes promulgadas en los años 2001 y 2002, de reciente creación y que ya han sido sujetas a reformas o están en proceso de serlo, a instancias de la Asamblea Nacional. Además, existen otros preceptos relacionados a la espera de ser discutidos y sancionados.

### **3.4. Consejos Parroquiales**

Las parroquias son demarcaciones de carácter local o entes auxiliares de los municipios a través de las cuales se busca desconcentrar la administración municipal, incentivar la participación ciudadana y lograr una mejor prestación de los servicios públicos locales. Son las juntas parroquiales quienes ejercen estas atribuciones, delegadas por el órgano del gobierno municipal. "El Municipio podrá crear parroquias conforme a las condiciones que determine la ley"... "Su creación atenderá a la iniciativa vecinal

o comunitaria, con el objeto de proveer a la desconcentración de la administración del Municipio, la participación ciudadana y la mejor prestación de los servicios públicos. En ningún caso las parroquias serán asumidas como divisiones exhaustivas o imperativas del territorio del Municipio" (CRBV, Artículo 168).

Además, "Se crea el Consejo Local de Planificación Pública, presidido por el Alcalde o Alcaldesa e integrado por los concejales y concejales, los Presidentes o Presidentas de las Juntas Parroquiales y representantes de organizaciones vecinales y otras de la sociedad organizada, de conformidad con las disposiciones que establezca la ley" (CRBV, Artículo 182). Nótese que no se hace referencia a la figura de Consejo Parroquial (CP), determinándose que no es una figura que surja directamente de los preceptos constitucionales. Más aún, al analizar el texto de la Ley de los CLPP, en el artículo 3, éste establece como sus integrantes, "El Consejo Local de Planificación Pública para el cumplimiento de sus funciones, estará conformado por: 1. Un Presidente o Presidenta, quien será el Alcalde o Alcaldesa. 2. Los Concejales y Concejales del municipio. 3. Los Presidentes o Presidentas de las Juntas Parroquiales. 4. El o los representantes de organizaciones vecinales de las parroquias, el o los representantes, por sectores, de las organizaciones de la sociedad organizada y el o los representantes de las comunidades o pueblos indígenas, donde los hubiere. Estos representantes, serán elegidos como lo dispone el artículo 4 de esta Ley, en un número igual a la sumatoria más uno de los integrantes mencionados en los numerales 1 al 3 de este artículo". Nuevamente, se omite

la figura de los consejos parroquiales en este artículo.

Posteriormente, esta misma ley en su artículo 8, promulga la creación de los CLPP en la sección de disposiciones relacionadas a "la participación de la Comunidad Organizada", de donde emerge como figura sin personalidad jurídica. El Consejo Local de Planificación Pública promoverá la Red de consejos parroquiales y comunales en cada uno de los espacios de la sociedad civil que, en general, respondan a la naturaleza propia del municipio cuya función será convertirse en el centro principal de la participación y protagonismo del pueblo en la formulación, ejecución, control y evaluación de las políticas públicas, así como viabilizar ideas y propuestas para que la comunidad organizada las presente ante el Consejo Local de Planificación Pública. Una vez aprobadas sus propuestas y convertidas en proyectos, los miembros de los consejos parroquiales y comunales podrán realizar el seguimiento, control y evaluación respectivo". Se presenta una figura difusa hasta en este artículo que ordena su creación, y, en principio, se hace referencia a la "red de consejos parroquiales".

Aunado a esta debilidad, la reforma de la ley de los CLPP publicada en gaceta el 26 de Diciembre del 2006, dispone en el artículo 32, que será el reglamento de dicha ley la que establecerá la organización y funcionamiento de los Consejos Parroquiales, reglamento que aún no ha sido presentado, ni sancionado. Pese a este vacío normativo, en junio del año 2005 se promulga la Ley Orgánica del Poder Público Municipal que en el artículo 113 señala "El alcalde o alcaldesa en su carácter de presidente o presidenta del Consejo

Local de Planificación Pública, promoverá la conformación de los consejos parroquiales y comunales...” dejando entrever que los consejos parroquiales y comunales son una instancia de los CLPP, promulgando a su vez un mandato de ley con un soporte inexistente, el reglamento de la ley que regiría su creación. Esta caracterización de los CP, puede llevar a considerar a estas instancias de planificación como carentes de un marco jurídico que les permita ofrecer oportunidades de desarrollo a los municipios.

### 3.5. Consejos Comunales

La Ley de los Consejos Comunales (LCC), promulgada hace más de dos años define a los consejos comunales como “... instancias de participación, articulación e integración entre las diversas organizaciones comunitarias, grupos sociales y los ciudadanos y ciudadanas, que permiten al pueblo organizado ejercer directamente la gestión de las políticas públicas y proyectos orientados a responder a las necesidades y aspiraciones de las comunidades en la construcción de una sociedad de equidad y justicia social.” Esta definición encuentra su sustento en la CRBV, marco jurídico que en casi 20% de sus artículos promueve la participación ciudadana en varios aspectos de la vida pública del país.

Uno de los avances de esta nueva estructura de planificación, es la instauración de los presupuestos participativos. Éstos consisten en la participación organizada de los consejos comunales y las organizaciones civiles en el plan de inversión y el plan de desarrollo y está compuesto de varias fases. La primera, es el diagnóstico de necesidades que deberá llevar a cabo cada consejo comunal

en su respectiva comunidad, entre los meses de abril a último de agosto. Una vez hecho el diagnóstico, se pasa a la segunda fase, en la que aparecen las asambleas parroquiales de los consejos comunales. En esas asambleas se priorizan las necesidades, de acuerdo a lo establecido en la LOPPM: salud, educación, saneamiento ambiental y de proyectos de inversión productiva, definidas como aquellas que promuevan el desarrollo sustentable del municipio.

En el mes de julio de cada año, cada alcalde debe presentar el monto de dinero estimado a invertir por cada sector en lo que se refiere a urbanismo, infraestructura, servicios y vialidad; la idea es que estos montos sean divididos por parroquia según su ámbito poblacional. En la asamblea parroquial o consejo de planificación parroquial, se ejecuta un pre presupuesto de inversión sobre las áreas más urgentes que existan en la parroquia, y, en la tercera fase, en asamblea de consejos comunales a nivel municipal, (acá se obvian los consejos parroquiales), se elabora el plan de desarrollo social y económico del municipio, estas asambleas se activarán en el mes de agosto y octubre. Posteriormente, en la cuarta fase, antes de terminar el mes de octubre, los consejos parroquiales deben haber aprobado el plan y el presupuesto de inversión del municipio y entregárselo al CLPP. Finalmente, en la quinta fase, entre los meses de septiembre y noviembre, el CLPP debe revisar y hacer los ajustes requeridos al presupuesto de gasto y de inversión del municipio.

Se destacan de nuevo vacíos legislativos en las funciones inherentes a los CC que no permiten que se conviertan en auténticos instrumentos de participación con

corresponsabilidad en la gestión pública. Vale mencionar la promulgada Ley de Consejos Comunales, que sin la aprobación previa de la Ley de Participación Ciudadana no permite definir el marco de las Asambleas de Ciudadanos, instancias indispensables para dar legitimidad a la Conformación de los Consejos Comunales, y la ausencia de una ley de contraloría social que permita definir el marco legal, administrativo y técnico de cómo realizar el rol contralor que se les asigna a estos consejos. No existe una ley de transferencia de recursos a los consejos comunales y parroquiales para que así puedan administrar y ejecutar los recursos para las inversiones dentro de su respectivo ámbito comunitario. Asimismo, se requiere la instalación de las salas técnicas que necesitan los consejos locales de planificación pública para que los consejos comunales puedan transformar las propuestas aprobadas en proyectos viables y, también, disponer de información técnica y administrativa para ejercer la contraloría social.

#### 4. Conclusiones

La CRBV de 1999 propone un modelo de gobierno descentralizado y participativo, de la misma manera, reivindica el ámbito municipal como el espacio más idóneo para el ejercicio de la participación ciudadana en las distintas fases del proceso de formación de políticas públicas. A partir de su promulgación en 1999, este marco constitucional ha propiciado importantes iniciativas, muchas de ellas amparadas en diversas leyes orientadas a facilitar la incorporación gradual de las comunidades organizadas en la toma de decisiones vinculadas con el desarrollo local. Otras, a la espera de promulgación de leyes

y reglamentos de ley que, en definitiva, se requieren para fortalecer el sistema de planificación que emerge de la carta magna. Así, se pueden nombrar: el Consejo Federal, los Consejos Estadales de Planificación y Coordinación de Políticas Públicas, los Consejos Locales de Planificación Pública, los presupuestos participativos y, más recientemente, los Consejos Comunales. En términos generales, existen vacíos legales y desvinculación de lo establecido por la normativa legal y la implementación de estos mecanismos de participación de los ciudadanos en la toma de decisiones de las políticas públicas del Estado. Además, no se pueden dejar de mencionar leyes y decretos con rango de ley cuestionables en su implementación, tema que merece un espacio de debate en contextos políticos y académicos del ámbito nacional, así como conformar tópicos de estudios futuros.

#### 5. Referencias

- Alburquerque, F. (2003). *Teoría y práctica del enfoque del desarrollo local*. Madrid España.
- \_\_\_\_\_. (2001). *Desarrollo Local y Globalización. Reforzar el Estado en Nuevos Roles*. Centro Internacional de Formación de la Organización Internacional del Trabajo. Italia.
- Asamblea Nacional de la República Bolivariana de Venezuela. (2006). *Ley Orgánica de los Consejos Comunales*. Gaceta Oficial No. 5.806.
- \_\_\_\_\_. (2005). *Ley Orgánica del Poder Público Municipal*. Gaceta Oficial No. 38.204.
- \_\_\_\_\_. (2002). *Ley de los Consejos Locales de Planificación Pública*. Gaceta Oficial No. 37.463.
- \_\_\_\_\_. (2002). *Ley de los Consejos Estadales de*

- Planificación y Coordinación de Políticas Públicas*. Gaceta Oficial No. 325.141.
- \_\_\_\_\_. (2002). *Ley Orgánica de la Administración Financiera del Sector Público, sobre el Sistema Presupuestario*. Gaceta Oficial No. 5.592.
- \_\_\_\_\_. (2001). *Ley Orgánica de Planificación*. Gaceta Oficial No. 5.554.
- \_\_\_\_\_. (2001). *Ley Orgánica de la Administración Pública*. Gaceta Oficial No. 37305.
- Asamblea Nacional de la República Bolivariana de Venezuela. (1999). *Constitución de la República Bolivariana de Venezuela*. Gaceta Oficial No. 36.860.
- Chávez F., H. (2008). *Decreto N° 6.217*. Decreto con rango, valor y fuerza de Ley Orgánica de la Administración Pública. 15 de julio de 2008
- Comisión Mundial del Medio Ambiente y del Desarrollo. (1988). *Nuestro futuro Común*.
- CORDIPLAN, Oficina Central de Coordinación y Planificación de la Presidencia de la República. (1995). *"Un Proyecto de País"*. Documentos del IX Plan de la Nación.
- Corporación Andina de Fomento/UCAB/ The George Washington University. (2003). *Las funciones del CLPP y perfil de los representantes de la comunidad organizada*". Materia para la discusión. Programa gobernabilidad y gerencia política, módulo 1: gerencia política, curso taller: gestión pública y participación Mérida, Caracas Venezuela.
- Delgado, J. (2003). *Las funciones del CLPP y perfil de los representantes de la comunidad organizada*. Materia para la discusión (Programa gobernabilidad y gerencia política, módulo 1: gerencia política, curso taller: gestión pública y participación), Corporación Andina de Fomento/UCAB/ The George Washington University, Mérida, Caracas Venezuela.
- Di Pietro, L. (2001) *Hacia un Desarrollo integrador equitativo y equitativo: una introducción al desarrollo local*. Ediciones CICCUS-La Crujía.
- Haro, J. *Aproximación a la noción del Consejo Federal de Gobierno previsto en la Constitución de 1999*. Revista de Derecho Constitucional; 7:161-166.
- Machado J. (2008). *Estudio o de los Consejos Comunes en Venezuela*. Caracas: Fundación Centro Gumilla; Caracas.
- Parra, E. (2004). *Experiencia en la instalación y funcionamiento de los Consejos Locales de Planificación Pública. Municipios de la Región Central*. Ponencia presentada en el Primer simposio sobre planificación y desarrollo municipal: una visión de municipio, Mérida, del 31 de marzo al 3 de abril.
- Ministerio de Planificación y Desarrollo (2001). *Plan Nacional de Desarrollo Regional 2001-2007*.
- Naciones Unidas (1993). *Declaración de Río Sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo y Programa 21*. Resoluciones aprobadas por la Conferencia de Naciones Unidas sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo. Nueva York USA.
- Velásquez, F. (2001). *Desencantos y promesas: a propósito de la participación de la gestión local. Aspectos de la Descentralización y Gestión Local*. Venezuela: Nueva Sociedad. 55-67.

# *Sistemas de costos de calidad para establecimientos de alojamiento turístico\**

Morillo M., Marysela C.

Morillo M., Marysela C.  
M.Sc. en Administración  
Doctoranda del Programa en formación,  
empleo y desarrollo regional – Universidad  
de la Laguna – España.  
Profesora Agregada de la Facultad de  
Ciencias Económicas y Sociales de la  
Universidad de los Andes.  
morillom@ula.ve

Recibido: 07-05-2009  
Revisado: 06-12-2009  
Aceptado: 26-03-2010

Usualmente son muchos los esfuerzos en los servicios turísticos, y en particular en los establecimientos de alojamiento, por mejorar o mantener la calidad como arma competitiva. Sin embargo, tales esfuerzos pueden menoscabar los resultados operativos de dichas organizaciones. El presente trabajo tiene por objetivo presentar un bosquejo del sistema de costos de calidad en estas organizaciones. A partir de un diseño de investigación documental, se halla que los sistemas de costos de calidad son adaptables a los establecimientos de alojamiento turísticos. Además, se concluye que dada la complejidad y amplitud del concepto de calidad del servicio y de los procesos de prestación del servicio, la mayoría de costos en que se incurre en dichas organizaciones deben ser clasificados como costos de calidad a ser monitoreados a los fines de decidir sobre las políticas y acciones de la calidad del servicio.

**Palabras clave:** Costos, calidad, servicios turísticos y alojamiento.

*RESUMEN*

Usually there are many efforts in the tourist services, and in particular in the lodging establishments, to improve or to maintain the quality as a competitive weapon. However, such efforts can reduce the operative results of these organizations. The aim of this work is to present an outline of the quality cost system in these organizations. Starting from a design of documentary research, the quality cost system in relation to the tourist lodging establishments is found out. In addition, due to the complexity and extent of the concept of quality of the service and the processes of assistance of service, most of the taking costs in these organizations must be classified as costs of quality to be follow up to decide about the policies and actions related to the service quality is concluded.

**Key words:** Costs, quality, tourist services and lodging.

*ABSTRACT*

\* Resultado parcial del Trabajo de Ascenso para la Categoría de Asociado, presentado por la autora, y financiado por el CDCHT de la Universidad de Los Andes (ULA), bajo el código N° E – 2895-07-09-D.

## 1. Introducción

Para Hoffman y Bateson (2002), el sector servicios en la actualidad domina la economía desplazando al sector industrial, pues el primero no sólo ha aumentado en número, sino también en tamaño, en consecuencia, absorbiendo una gran masa de empleos que han sido descartados por los sectores tradicionales (agricultura y manufactura). Según Díaz *et al.*, (2006:274) "Posiblemente una de las formas más certeras para caracterizar el estadio del desarrollo de las sociedades en la actualidad es atender al grado de tercerización de sus economías."

Ciertamente, de acuerdo a Ginebra y Arana (1999), existe una relación entre el nivel de desarrollo de las naciones y la parte de la población ocupada en el sector servicios, motivado a la incorporación de la robótica y la automatización en los procesos productivos de los primeros sectores de la economía, los cuales han desplazado la mano de obra. Por ejemplo, para el año 1990, 30% de la población económicamente activa (PEA) de los Estados Unidos (EEUU), estaba empleada en los servicios; mientras que, entre los años 1984 y 1990, la PEA ocupada en la agricultura bajó de 42% a sólo 3%. Mundialmente, para el año 1990 el sector servicios ocupó a 133 millones de personas, lo cual representa 60% de la PEA de la Comunidad Europea (CE), mientras que el nivel de ocupación del sector industrial para el año 1990 había disminuido hasta representar 32% de la PEA de la CE. En Venezuela, según las cifras emitidas por el Banco Central de Venezuela (2008), para los últimos años el PIB generado por dicho sector (transporte y almacenamiento, comercio, electricidad y agua, comunicaciones, instituciones

financieras y seguros, servicios inmobiliarios y seguros), superó al generado por el sector minero (no petrolero), manufacturero y de construcción, es decir, que medido a través del PIB, la actividad de servicios venezolano es el más importante después del petrolero.

Dentro del sector servicios destacan las actividades turísticas, de considerable relevancia económica y social, comparable con cualquier otra. La misma ha llegado a todos los rincones del planeta impulsada por la vertiginosa velocidad de los adelantos tecnológicos reflejados en sofisticados medios de comunicación y transporte (Organización Mundial del Turismo, 2006).

Los servicios de alojamiento, recreación, transporte, comunicaciones y restauración, son considerados componentes del sistema turístico; sin embargo, sobre el de alojamiento recae una responsabilidad superior ya que de acuerdo a la cantidad y calidad de servicios ofrecidos depende la cantidad de visitantes, la duración de su estadía y la garantía de su regreso al destino o localidad. Además, influye en la propagación de la buena imagen del destino turístico, trayendo esto como consecuencia un considerable incremento en los niveles de empleo e ingreso de divisas y, a su vez, mejor calidad de vida de la ciudad receptora (Álvarez, Díaz y Álvarez, 2001). Por ello, de acuerdo a Oreja (2000), el servicio de alojamiento constituye un soporte estratégico de gran importancia en la actividad turística. Eso significa que del éxito del servicio de alojamiento dependerá en buena medida el éxito de todo el destino turístico, de ahí que la competitividad de los establecimientos de alojamiento de turismo no es sólo una cuestión estratégica, sino también una necesidad de supervivencia frente a la globalización,

sobre todo para las pequeñas empresas. Por lo tanto, se puede afirmar que el estudio del mismo es vital para determinar y abordar los problemas de toda la actividad turística.

Asimismo, el éxito de los servicios de alojamiento depende de la calidad de éstos como base primordial de la entera satisfacción de sus visitantes. Ciertamente, debido al cambio de la era local a la global, la competencia está basada en la calidad del servicio, expresada esta última en factores como servicios personalizados, rápidos, seguros y múltiples atracciones.

Los niveles de calidad en el servicio de alojamiento son elevados cuando los servicios percibidos por el cliente superan las expectativas de éste, lo cual es considerado como una calidad excesiva o un derroche de calidad. También, pueden presentar déficit de calidad, al ser las percepciones del cliente sobre el servicio inferiores a los niveles de sus expectativas. En esta última circunstancia, se requiere diseñar políticas orientadas a la satisfacción de los clientes en cuanto a seguridad, tangibilidad y otros aspectos. Se debe cuidar que dichas medidas o acciones no sean excesivas dentro de la estructura de costos de dichas empresas, ya que podrían reducir drásticamente su rentabilidad, poniendo así en peligro su supervivencia y crecimiento.

Igualmente, cuando en los establecimientos de alojamiento existen niveles favorables de la calidad del servicio, en éstos generalmente existen numerosas políticas y acciones en pro de esa condición, diseñadas bien sea por los mismos empresarios de manera empírica o basada en estudios de mercado. Estos propietarios y gerentes generalmente son muy conscientes

y sensibles en cuanto a la calidad del servicio y se preocupan continuamente por ella.

De lo anterior se desprende que los establecimientos pudieran estar incurriendo en elevados costos innecesarios asociados a la calidad del servicio, dado que rebasan las expectativas de sus clientes (calidad en exceso). Es decir, que sus clientes podrían estar satisfechos con menos esfuerzos y, por ende, con menos inversiones en costos de calidad. Por su parte, los establecimientos que ofrecen un servicio de poca calidad pudieran emprender acciones de mejora del servicio desmesurada o exagerada. En ambas circunstancias la posición financiera de la empresa expresada en su rentabilidad, niveles de solvencia y eficiencia en el uso de activos, podría verse deprimida dada las elevadas inversiones y costos asociados que requieren ser financiados para poder brindar un mejor servicio al cliente. Por esa razón, los establecimientos de alojamiento turísticos requieren controlar sus costos, los cuales están asociados en su mayoría a su gestión de calidad.

Para efectuar el control de costos es imprescindible su previa medición. Ramírez (2004), y Lovelock y Wirtz (2008), afirman que no se puede controlar eficientemente lo que no se puede medir. También, Mila (1999) y Morillo (2006), argumentan que los proveedores de servicio de alojamiento turístico requieren de información constante y confiable que permita conocer las deficiencias y detalles del servicio como aspecto indispensable para mejorar la calidad del mismo e influenciar sobre algunos factores claves. Paradójicamente, Maldonado (1992), Sanz (1992), Torres (2002), Marcuzzi (2003), Mila (1999), Morillo (2006) y Vilorio (1993), sostienen que la mayoría

de los establecimientos de alojamiento no posee información exacta y precisa acerca de cuánto sería el costo de brindar dicha calidad. Indudablemente que esto limita la correcta operatividad y la toma de decisiones acertada en cuanto a productos, procesos y clientes con relación a costos y utilidad. Generalmente, estos establecimientos manejan una información contable básica que le permite estar al día con las exigencias de la ley (Marcuzzi, 2003), pero carecen de la información necesaria para su planificación estratégica y sistematizada que les posibilite la correcta estructuración y distribución de inversiones con el fin de generar la mayor satisfacción a sus visitantes, al menor costo y con el mayor rendimiento operacional.

Un sistema de información cuantitativo que pudiera contribuir con una equilibrada gestión de calidad del servicio (sin derroches o déficit), y sin poner en peligro la posición financiera de la empresa, es un sistema de costos de calidad. Este sistema es una herramienta administrativa que proporciona a la alta gerencia la identificación, clasificación, cuantificación monetaria y la jerarquización de las erogaciones por concepto de las acciones realizadas por la empresa hacia la prestación de servicios de calidad (Colunga y Saldierna, 1998).

Por otra parte, de acuerdo a Hansen y Mowen (2003), la continua expansión de las actividades de servicio, que presiona a su vez la productividad y competencia, ha contribuido a que la gerencia de las organizaciones de servicio sean más conscientes de la importancia de la información contable suministrada por los sistemas de administración de costos contemporáneos para la planeación, toma de decisiones y el control. Sin embargo, según

estos autores, tal concientización también debe ser impulsada por la aplicación de las herramientas de dichos sistemas de administración de costos a las particularidades de las organizaciones de servicio, producto de las peculiares características distintivas de dichas organizaciones.

## **2. Generalidades de la calidad del servicio y los sistemas de costos de calidad**

La Organización Internacional para la Estandarización (International Organization for Standardizing, Normas ISO 8420:1994), define la calidad como todas las propiedades, características o cualidades de un producto o servicio que satisfacen las necesidades expresadas o implícitas del consumidor o usuario, aplicando estos elementos a todos los sectores económicos. En este sentido, para Reeves & Vendar, (1994) y Evans & Lindsay (1999), la calidad está determinada por el cliente de acuerdo al uso pretendido, a sus necesidades y deseos. Eso quiere decir que está definida e impulsada por el cumplimiento de las expectativas de los clientes donde se deben considerar factores subjetivos, actitudes, comportamientos, juicios de los usuarios del servicio y la existencia de clientes internos y externos.

Bajo el enfoque de la calidad de los servicios, en las organizaciones especialmente turísticas, Díaz *et al*, (2006), explican que se detecta una importante relación entre la empresa y el cliente dado que este último se halla presente en el proceso de prestación del servicio al manifestar su deseo sobre el servicio que espera adquirir y, en consecuencia, éste debe adaptarse e incluso modificarse durante el proceso de prestación del mismo.

Específicamente, al plantearse un

control de calidad en un establecimiento de alojamiento, las expectativas del cliente se centrarán en el confort, limpieza y prestación esmerada del servicio. Los responsables departamentales son los responsables de cómo se ofrece el servicio en relación al silencio en las habitaciones y áreas comunes, a la ausencia de olores, a la dedicación del personal, al cumplimiento de compromisos, a la perfección en la entrega de la habitación, etc. (Sánchez, 2002). Adicionalmente, la calidad del alojamiento depende de la destreza y habilidad del equipo humano, puesto que unas buenas instalaciones o unas habitaciones lujosas no garantizan por sí solas el éxito de la empresa (Musa y Sanchis, 1993).

Como consecuencia, cabe destacar que los establecimientos turísticos deben prestar atención al cliente y, por tanto, necesitan información sobre sus necesidades, gustos, costumbres, entre otras. Esta información debe reflejarse internamente en los procesos como estándares o patrones de prestación del servicio. De esta forma el concepto de calidad de los servicios incrementa la competitividad de los establecimientos en el mercado.

Para lograr una mejora notable en el funcionamiento de la organización del servicio orientado a la calidad (descubrimiento y seguimiento de expectativas y necesidades del consumidor, diseño y funcionamiento de estándares de servicio), se hace imprescindible la implantación de un sistema de contabilidad apropiado que elabore, analice y comunique la información necesaria en el que esté incluido el factor calidad. Es decir, la necesidad primordial de la dirección de los establecimientos de alojamientos radica en obtener información relevante que permita

una visión de su funcionamiento como soporte en el proceso de toma de decisiones, tanto a nivel global de la empresa, como a nivel de sección o departamento.

Los sistemas de costos de calidad permiten evaluar financieramente los avances de los programas de mejora en el logro de la calidad, también permiten evaluar monetariamente las áreas de oportunidad en la mejora continua. Adicionalmente, los sistemas de costos de calidad suelen ser usados como herramientas para guiar las decisiones del uso de los recursos, pues ayudan a detectar las acciones más convenientes a seguir para mejorar la calidad, o que acciones no tomar y dedicar dichos recursos hacia otros fines o acciones dentro de la estructura de costos e inversión. Todo esto orientado hacia la optimización de los esfuerzos de la empresa en pro de los niveles de calidad, competitividad y permanencia en el mercado.

Aunque estos datos pueden ser suministrados por la contabilidad de costos convencional, las nuevas tendencias de la misma contenidas en los sistemas de administración de costos contemporáneos lo tratan de desarrollar.

Es importante destacar que los sistemas de costos de calidad deben estar centralizados en la dirección o unidad de finanzas de la organización, la cual recaba información de costos asociados a la calidad en todas las áreas de la organización (recursos humanos, prestación del servicio y ventas), a los fines de cuantificar monetariamente las acciones vinculadas a la calidad y generar el reporte de costos en esa área para informar a la gerencia. Luego de analizar el reporte mencionado, se identifican y jerarquizan las acciones para la prudente autorización de los recursos y

así ejecutar o continuar ejecutando dichas acciones (Colunga y Saldierna, 1998).

### **2.1. Costos de calidad en establecimientos de alojamiento turístico**

Antes de iniciar la descripción del funcionamiento de un sistema de costos de calidad, considerado un componente importante de los sistemas de administración de costos contemporáneos, y en este caso adecuado para los establecimientos de alojamiento turístico, el mismo se debe definir y clasificar.

Uno de los pioneros en el tema de la calidad de bienes y servicios Crosby (1989), afirma que la calidad no tiene costo, es gratis, lo que induce a pensar que los costos asociados a la calidad son aquellos en los que incurre la empresa al tratar de alcanzar o no determinados niveles de calidad. De allí que autores como Hansen y Mowen (2003), definan los costos de calidad como todos los que surgen por la baja calidad existente y que se hacen necesarios para alcanzar calidad. En otras palabras, Garbey (2002), los define como los costos que se asumen para asegurar una calidad satisfactoria y dar confianza de ello, así como las pérdidas sufridas cuando no se obtiene la calidad satisfactoria.

Para Hansen y Mowen (2003), y Ramírez (2004), todos los costos involucrados en el logro de la calidad pueden ser directos, ocultos y diversos, de acuerdo al tipo de proceso productivo. En realidad, según Gillezeau y Romero (2004), los costos que integran la calidad son inimaginables, algunos de ellos indetectables o de difícil acceso.

Sin embargo, para Figuerola (citado en Sánchez, 2002), los elementos del sistema de costos de calidad en los establecimientos de

alojamiento turísticos, en torno a los cuales se identifican los costos de calidad, pueden ser: la existencia de defectos o errores en la prestación del servicio, la realización del control durante el proceso de prestación del servicio y no a posteriori, la reinicialización del proceso (cuando se ha observado una falla y se hace para corregir la repetición del defecto y la eliminación de una tendencia peligrosa), y la observación visual o automática. A partir de estos elementos, autores como Colunga Saldierna (1998), Hansen y Mowen (2003) y Ramírez (2004), explican que los costos de calidad pueden clasificarse para los establecimientos de alojamiento turístico, al igual que para otras empresas, en: costos de prevención, costos de evaluación, costos de fallas internas y externas. Estos costos se originan como consecuencia de las actividades de prevención y de evaluación que la empresa realiza, así como en los errores cometidos detrás y delante del cliente o cuando se preste el servicio.

Adicionalmente, Garbey (2002), indica que los costos de prevención y evaluación pueden caracterizarse como controlables, ya que cualquier empresa puede decidir la cantidad de recursos que está dispuesta a invertir en relación a este concepto. Por ejemplo, una empresa puede decidir que estos costos sean muy reducidos, en cuyo caso no efectúa ningún tipo de tarea de prevención ni de evaluación; o, por el contrario, puede elevarlos tanto como quiera. El problema surge al pretender definir hasta que nivel los costos de calidad son rentables.

Por otra parte, los alojamientos son organizaciones del servicio, oferentes de productos que son intangibles, percederos y heterogéneos, cuyo éxito depende de la

satisfacción del cliente, que a su vez viene determinada por la calidad que éste perciba. El servicio brindado al cliente comienza desde que éste recibe información sobre el servicio a disfrutar (promoción), hasta que el cliente recibe el saludo de despedida en su lugar de origen (servicio postventa), incluyendo todas las actividades tras bastidores (preparación de alimentos, supervisión de habitaciones y otros). De allí se deduce que gran parte de sus costos operativos están asociados indiscutiblemente hacia la satisfacción del cliente, es decir, a la calidad del servicio.

## 2.2. Sistemas de costos de calidad

Los sistemas de costos de calidad son técnicas contables y herramientas administrativas que proporcionan a la alta dirección los datos que le permiten identificar, clasificar, cuantificar monetariamente y jerarquizar los costos asociados a la calidad de la organización. Todo ello con el objetivo de medir en términos económicos las áreas de oportunidad y el impacto monetario de los avances del programa de mejoras que implementa la organización, y así optimizar los esfuerzos por lograr mejores niveles de calidad, de costos y/o de servicios que incrementen su competitividad y afirmen su permanencia en el mercado.

Para Garbey (*op. cit*), cada sistema de costos de calidad debe ser para la organización que lo implemente como un traje a la medida. La implementación de un sistema de costos de calidad se realiza teniendo en cuenta varios factores, entre los cuales destacan: las características del producto o servicio, la complejidad del proceso, el cliente al que está dirigido y el avance alcanzado por la organización en el proceso

de mejora de la calidad. Por esa razón, el autor propone algunos pasos para el diseño de un sistema de costos de calidad adaptado a las particularidades de un establecimiento de alojamiento turístico. Dichos pasos se describen a continuación:

La *planificación*, es la primera tarea a realizar para la aplicación de un sistema de costos de calidad; la misma implica realizar un cronograma en el que se definen las fechas y la secuencia de cada una de las tareas a seguir. También se debe capacitar al personal, dado que los informes financieros asociados a la calidad del servicio provienen de diversas áreas de la empresa y es recomendable aprovechar los roles de todas las áreas; también se requiere convencer al área financiera de la necesidad del cálculo de los costos de calidad.

Un segundo paso consiste en *seleccionar un área de prueba*, como la sección o departamento de recepción, la misma debe ser autónoma, dado que permite evaluar el impacto de los costos sobre las ventas; además debe poseer una buena base de datos sobre los costos de prestación del servicio, una dirección abierta a nuevas ideas y cambios, y ser un área que requiera mejorar la calidad. Posteriormente, el sistema de costos de calidad diseñado para el área seleccionada deberá generalizarse a toda la organización.

En tercer lugar, se debe *analizar un diagrama de procesos claves*. En este sentido, un grupo de trabajo conjuntamente con el responsable del área de prueba deberá realizar el análisis de los procesos claves del departamento o área seleccionada para determinar los elementos que serán incluidos en el cálculo de los costos de calidad, es decir, los recursos consumidos en los esfuerzos

para la prestación de servicios de calidad, así como de las fallas de la misma. De acuerdo a especialistas en gestión de servicios y gestión de organizaciones turísticas, existen varias formas de identificar los procesos claves para la prestación de servicios de calidad en los cuales se consumen costos asociados a la calidad básicamente de prevención y evaluación, tales como: los mapas de momentos de la verdad, la identificación de las cinco dimensiones del servicio, las cinco brechas de la calidad en los servicios y otros.

Los autores Alberche (1992), Ginebra y Arana (1999) y Díaz *et al.* (2006), proponen un estudio minucioso del ciclo del servicio turístico, el cual puede ser usado como un diagrama de procesos claves denominado **mapa de los momentos de la verdad** o de contactos. Estos procesos ponen en evidencia momentos claves en el cual la subjetividad del usuario juega un gran papel, y a su vez, el proveedor del servicio puede elegir lo que debe o no debe ver el cliente, tal como lo expone Kotler *et al.* (2005). Este estudio del ciclo del servicio se constituye, según Walter (1991), en una revisión crítica del servicio desde la perspectiva del cliente, quien acompañará al gerente del servicio y al empleado para que ayude a percibir a estos dos últimos lo que realmente sucede y lo que no debería pasar en los momentos de la verdad; también ayuda a descubrir donde existe mayor vulnerabilidad y donde se producen los atascos. Se trata, según Ginebra y Arana (1999) y Díaz *et al.* (2006), de un mapa donde lo importante es identificar y describir los contactos con el cliente (personal o telefónico), desde la solicitud de información hasta la despedida como momentos importantes para la percepción de la calidad

de los servicios. Este seguimiento se relaciona con los procesos y el personal interno, así se define lo percibido por el cliente y esto ayuda a la implementación de programas de gestión y todo un plan que cubra el máximo de detalles inesperados y que servirán como fuente confiable para la capacitación de los empleados. Todo lo descrito anteriormente se considera totalmente válido para la actividad turística. En este aspecto, Díaz *et al.* (2006), se centran en la prestación de servicios turísticos. Además, en cada una de estas etapas se deben identificar los recursos consumidos, con la finalidad de identificar los costos asociados a la prestación de servicios de calidad.

Otra forma de identificar los costos asociados a la calidad en los servicios, es a partir de los **cinco criterios** o dimensiones percibidas por el cliente de las cuales depende la calidad de los servicios turísticos, como son tangibilidad, empatía, seguridad o garantía, respuesta o responsabilidad, y confiabilidad. Estos criterios, al ser notados favorablemente por el cliente, aseguran que los servicios sean de calidad. Dichos criterios han sido identificados al realizarse extensas investigaciones en este sector, actividad llevada a cabo por Zeithaml, Parasuraman y Berry, (1993). De esta forma, todas las actividades y tareas implementadas para crear un clima de seguridad, responsabilidad, confianza, empatía y tangibilidad adecuada, se consideran cometidos necesarios y que consumen costos, para poder alcanzar la calidad del servicio.

Asimismo, los autores Pride y Ferrel (1997), Evans & Lindsay (1999) y Ginebra y Arana (1999), proponen una serie de pasos básicos los cuales ayudan a garantizar un servicio de alta calidad y que, por supuesto,

**Cuadro 1**  
**Informe de costos de calidad**

Costos de prevención:	Bs.	% de costos de calidad	% del nivel de costos totales	% del nivel de ventas
Selección e inducción del personal				
Capacitación del personal				
Limpieza de habitaciones y demás áreas				
Costos de lavandería				
Reemplazo de uniformes y lencería				
Diseño y actualización de recetas estándar				
Investigación de mercados				
Mantenimiento de instalaciones				
Almacenamiento de alimentos y bebidas				
Registro de clientes (entrada y salida)				
Base de datos del servicio y de clientes				
Sub total:				
Costos de evaluación:				
Inspección de alimentos, bebidas y otros materiales				
Supervisión de habitaciones y demás áreas				
Supervisión del cumplimiento de recetas estándar				
Servicios de vigilancia				
Sub total:				
Costos de fallas internas:				
Servicio de planta eléctrica.				
Mantenimiento correctivo de instalaciones y equipos				
Alimentos, bebidas y otras materiales desperdiciados				
Ausentismo				
Extravíos o pérdidas de lencería, vajillas y otros				
Sub total:				
Costos de fallas externas:				
Descuentos especiales por recuperación del servicio				
Obsequios e indemnizaciones				
Demandas legales				
Tiempo de espera para el cliente				
Cientes insatisfechos				
Registro y procesamiento de reclamos de clientes				
Sub total:				
Total costos de calidad:				

**Fuente:** Elaboración propia, a partir de datos tomados de Colunga (1998), Ramírez (2004) y Garbey (2002).

consumen recursos. Estos pasos, denominados las **cinco brechas de la calidad en los servicios**, consisten en la comprensión de las necesidades de los clientes, el establecimiento de las especificaciones de los clientes o la vinculación entre las necesidades del cliente y los procesos de diseño, prestación y entrega del servicio, el desempeño de los empleados y el manejo de las expectativas del servicio.

Aparte de identificar los momentos o procesos claves del servicio, se deben reconocer una serie de actividades o detalles presentes en los establecimientos de alojamiento y que se realizan con la finalidad de agradar al cliente o agregar valor a los servicios. Así lo corrobora Opaschowski (2001), al considerar que el sector turístico se ocupa de actividades de recreación donde el turista se encuentra en la búsqueda de emociones distintas, por lo tanto, se deben cumplir las expectativas del cliente, satisfacer sus necesidades psicológicas (sentirse reconocido, apreciado e importante), se requiere asombrar o encantar al cliente más allá de lo esperado, a través de gratificantes emocionantes; todo ello, con miras a lograr la calidad en el servicio y ser competitivo. En otras palabras, de acuerdo a Müller (2003), se deben complacer las necesidades o motivos manifiestos de los clientes (alimentarse, dormir o trasladarse) por lo que además de proporcionárseles alimentos, entre otros, se les debe escuchar con atención, demostrarles aprecio, respeto e interés por satisfacerles. Estos detalles pudieran generar costos asociados a la calidad del servicio, tales como servicios de refrigerios y atenciones a los clientes que esperan, obsequios, ambientes musicales, decoración, entretenimiento, tiempo del personal de atención al cliente y

otras.

Un cuarto paso consiste en *clasificar los elementos del costo de calidad*, relativa al área de prueba seleccionada, a los procesos claves y/o dimensiones de calidad del servicio; clasificándolos en prevención, evaluación, fallas internas y fallas externas (Cuadro 1). Lo anterior, de acuerdo a Colunga y Saldierna (1998) y Garbey, (2002), se consigue mediante la técnica de torbellino de ideas donde intervienen miembros del grupo de trabajo, del área y de los procesos claves. Éstos sugerirán los costos que deben incluirse en el sistema de costos de calidad.

Los costos de prevención son los referidos a actividades que tratan de evitar la mala calidad de los servicios. Todas estas actividades consumen generalmente una serie de factores, algunos de estos conceptos pueden encontrarse registrados en la contabilidad general del establecimiento. Generalmente, estos costos están asociados al diseño de estándares o procedimientos de prestación del servicio y la comprensión de las necesidades de los clientes. También están asociados, como lo confirman Evans & Lindsay (1999), a la tecnología de la información (computación, la comunicación, procesamiento de datos y demás convertidores de la información), que aceleran el trabajo cuando se procesan altos volúmenes de información en tiempo real. Esta automatización mejora la calidad, productividad y por ende la competitividad del servicio, gracias a la rapidez y consistencia de las transacciones y el comportamiento y desempeño de los trabajadores.

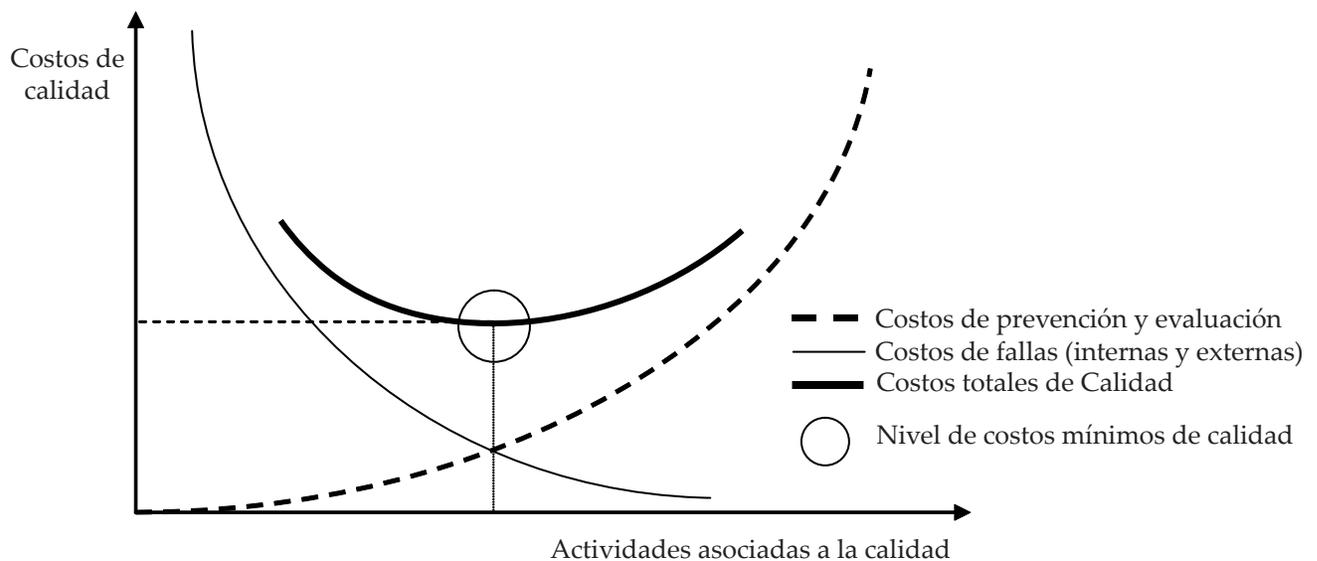
Los costos de evaluación o medición contemplan los de análisis e inspección para garantizar que los procesos o servicios cumplan con todas las normas de calidad

establecidas por la empresa, con el objetivo de satisfacer al cliente (externo o interno). Esta comprobación exige desarrollar actividades que habitualmente están registradas en la contabilidad general del establecimiento, las mismas incluyen los costos asociados a la supervisión de habitaciones y demás áreas del establecimiento antes de que las mismas sean usadas por los clientes (salarios del jefe de pisos y de conserjes, entre otros).

Al considerar que la prestación del servicio contempla la participación del cliente en todo el proceso o en gran parte del mismo y que ello desencadena una alta heterogeneidad en el servicio, en el mismo hay espacios para los errores o fallas. Lo que quiere decir que resulta prácticamente imposible asegurar la prestación de un servicio libre de errores, así lo aseguran autores como Pride y Ferrel (1997) y Evans & Lindsay (1999), al expresar que es difícil la prestación constante de un servicio de calidad excepcional, sin errores, y recomiendan estrategias para recuperar el

servicio (reemplazos, acciones de emergencia y otros), lo cual implica evidentemente costos de fallas.

Los costos de fallas, son los que podrían ser evitados si la empresa prestara servicios de calidad, por ello son denominados costos de no calidad. Dependiendo del momento en que se detectan, pueden dividirse en costos de fallas internas, que son los que se descubren antes de la entrega al cliente, tales como los de mantenimiento correctivo de la planta eléctrica; mientras que los costos por fallas externas son los detectados después que el cliente ha recibido el servicio, o que han sido percibidos por el cliente, como, por ejemplo, la ubicación del huésped en la habitación equivocada u omisión de una reservación, lo cual genera tiempo de espera, descuentos o indemnizaciones al mismo. También deben considerarse como costos de fallas externas el que se genera por los retrasos en la entrega del servicio al cliente, ya que son causa de insatisfacción del mismo.



**Gráfico 1. Comportamiento de los costos de calidad.** Fuente: Elaboración propia, con base en datos tomados de Hansen y Mowen (2003) y Ramírez (2004).

Para Garbey (2002), gran parte de los costos por fallas externas son categorizados además como intangibles, es decir, aquellos que deben ser estimados subjetivamente, entre estos la desmotivación del personal, clientes insatisfechos, pérdida de imagen y clientes. En términos cuantitativos, la importancia relativa de los costos intangibles es mayor que la de los costos tangibles agudizados porque los mismos se sitúan en la parte oculta de la empresa y son ignorados por los sistemas convencionales de contabilidad. De ahí que, en la utilización y análisis de los costos de calidad es más importante la coherencia que la exactitud, por cuanto muchas de la cifras reportadas están basadas en conceptos intangibles, los cuales son cuantificados a partir de estimaciones para ser ilustrados ante los tomadores de decisiones internos.

Luego, el quinto paso apunta al ***establecimiento de los elementos de entradas y salidas al sistema y de los registros primarios y estadísticos***, considerando la clasificación realizada en el paso anterior, posteriormente se deben establecer los formatos de salida como los informes de desempeño que reflejen el cálculo de los costos de la calidad clasificados en prevención, evaluación, fallas internas y fallas externas, el cual deberá ser revisado periódicamente en detalle (Cuadro 1). Este informe, deberá resumir en unidades monetarias los costos de calidad y no calidad de la organización. Para Colunga y Saldierna (1998), las erogaciones categorizadas pueden ser desglosadas con la finalidad de facilitar la toma de decisiones sobre las actividades asociadas a la calidad del servicio. Por ejemplo, los costos asociados a la capacitación podrían ser separados en costos de capacitación en idiomas, trabajo

en equipo, etiqueta y protocolo, manejo de equipos y otros.

Un análisis detallado de los costos de calidad pudiera indicar que dicho informe abarca la totalidad o gran parte de los costos incurridos para la prestación del servicio, agrupados de forma distinta. Lo anterior, obedece a que todas las actividades internas o del proceso de prestación del servicio de la organización deben apuntar a la calidad, desde la adquisición de los materiales y la contratación de mano de obra hasta las actividades asociadas al post-servicio o comunicación posterior con el cliente.

Para Colunga y Saldierna (*op. cit*), presentar de forma comparativa los costos de calidad en la últimas columnas del Cuadro 1, permite formarse una idea más completa del nivel de los costos asociados a la calidad de los servicios en la empresa.

El siguiente paso es la ***automatización del sistema***, mediante algunas técnicas de computación - como hojas de cálculo -, para luego comenzar el *período de prueba* o lapso durante el cual se acumularán y presentarán los costos de calidad.

De acuerdo a numerosos especialistas en sistemas de costos de calidad, como Colunga y Saldierna (*op. cit*), Hansen y Mowen (2003) y Ramírez (2004), existe una serie de tendencias dentro de cada una de las categorías de los costos de calidad que deben ser estudiados para disminuir la totalidad de los mismos, o para determinar el nivel óptimo de costos (Gráfico 1).

Respecto al comportamiento de costos de calidad, es necesario reflexionar que los costos de prevención y evaluación están asociados a la calidad del servicio, presentes precisamente cuando se desarrollan

actividades encaminadas al desarrollo y mantenimiento de servicios de calidad. Mientras que cuando la empresa no tiene controles y actividades encaminadas a la calidad o las mismas no son eficientes, se experimentan los denominados costos de fallas (internas y externas) las cuales son costos de no calidad. En estas circunstancias, la lógica apunta hacia un comportamiento de ambos grupos de costos inversamente proporcional según sean los esfuerzos realizados para la calidad del servicio. Esto significa que una empresa empieza a sentir los efectos de las actividades de prevención y evaluación después de haber implementado un programa de calidad total, también observa como se incrementan las inversiones destinadas a la prevención y evaluación de la calidad, y, al mismo tiempo, se van reduciendo sus costos de la no calidad o de fallas, por cuanto estos últimos disminuyen en la medida en que se incrementan los costos de calidad.

La determinación de los costos de calidad óptimos, como lo establecen Hansen y Mowen (2003), es análogo al cálculo del lote óptimo de compra a partir del comportamiento de los costos asociados al inventario, o de la ubicación del punto mínimo de la función del costo total de almacenamiento. Para Ramírez (2004), esta perspectiva trata de localizar un nivel de calidad aceptable donde se deben realizar esfuerzos para prevenir y detectar errores, en tanto que los decrecimientos de los costos de fallas sean mayores que los incrementos de los costos de calidad (prevención y evaluación). Sin embargo, esta perspectiva ilustrada en el gráfico 1 se ha suavizado al demostrarse que los costos de prevención y evaluación se reducen a medida que se alcanzan niveles

elevados de calidad, al igual que los costos por fallas. Es decir, en principio puede que los costos de prevención y evaluación se incrementen pero, posteriormente, cuando la empresa desarrolle una cultura de calidad total o de cero defectos, ambos costos disminuirán. Por ejemplo, se ahorrarán costos de adiestramiento del personal, diseño de procedimientos y manuales debido al capital intelectual acumulado. También se evitarán los costos asociados a la publicidad, dada la imagen y prestigio de la empresa.

Independientemente del enfoque de calidad otorgado (modelo cero defectos o de calidad aceptable), los informes presentados por los sistemas de costos de calidad permiten que la dirección conozca y evalúe los beneficios que se obtienen de un proceso de mejoras, a partir no sólo de la reducción de errores sino también de la reducción de costos. Esto se debe a que generalmente la dirección da más valor a un informe sobre calidad basado en la disminución de costos que a otro basado en la disminución de fallas. En otras palabras, permite a la gerencia tener una visión completa en términos monetarios de lo que le cuesta la falta o los niveles de calidad de la organización, conocer la magnitud del tema de la calidad, determinar con precisión las áreas de oportunidad y evaluar monetariamente los resultados de los esfuerzos en la mejora continua o la medida de las mejoras realizadas, así como fundamentar económicamente la necesidad de hacer bien el trabajo al calcular el ahorro por trabajar sin reprocesos o errores.

### **3. Conclusión**

A partir de lo expuesto, se puede afirmar que gran cantidad de los principios y

planteamientos de la contabilidad de costos y de gestión contenidos en los sistemas de administración de costos contemporáneos, específicamente los sistemas de costos de calidad, son de perfecta aplicación en los procesos de prestación de servicio de los establecimientos de alojamiento turísticos, sin distinción de su dimensión o magnitud. Todo ello a los fines de la determinación de los costos incurridos por servicio prestado y la generación de información con fines de planificación, control y toma de decisiones.

Los sistemas contables deben aportar información para el desarrollo o mantenimiento de estrategias a largo plazo a partir de diferenciación (servicios de calidad), o de ventajas en costos reflejados en tarifas o precios. Debido a factores asociados a la competencia o de nuevas alternativas de alojamiento que condicionan el proceso de fijación de precios, la ventaja de diferenciación se perfila como principal, incluso por encima de la ventaja en costos.

Respecto al sistema de costos de calidad, se puede afirmar que gran parte de los costos de un establecimiento de alojamiento pueden ser considerados como de calidad, dada la complejidad de la variable calidad en la actividad turística, dependiente y presente en todos los aspectos de la prestación del servicio. Sin embargo, estos costos de prestación del servicio al ser considerados y procesados a través de un sistema de costos de calidad pueden presentarse en informes adecuados, clasificados estos en costos de prevención, prueba, y de fallas internas y externas, para los diversos centros de costos que prestan sus servicios en el establecimiento con fines de análisis, que dirijan y controlen los esfuerzos gerenciales en la prestación de servicios de

calidad y mejora continua.

A partir del proceso de prestación de servicios, el cual refleja una elevada particularidad, con escasas posibilidades de consenso sobre los diferentes procesos productivos, se debe considerar que cualquier método que involucre dicho proceso requerirá la adaptación a cada caso particular por cuanto no hay dos negocios exactamente iguales y, por tanto, no puede describirse un sistema de costos que resulte totalmente adaptable para todos. En consecuencia, las clasificaciones y los reportes de costos de calidad a utilizar en cada caso deberán ser aquellos que mejor se adapten al negocio u objeto de estudio, es decir, a las necesidades de información de cada establecimiento para poder obtener la misma de forma precisa.

#### 4. Referencias

- Albercht, Karl. (1992). *La excelencia en el servicio*. México: Norma
- Álvarez, José; Díaz, Flora y Álvarez, I. (2001). *El Sistema Canario de Innovación y el Sector Turístico*. España: Editado por la Fundación FYDE- Caja Canarias.
- Banco Central de Venezuela (2008). *Producto Interno Bruto por Clase de Actividad Económica*. [Documento en línea]. Disponible en: [http://www.bcv.org.ve/excel /5\\_2\\_4.xls?id=332](http://www.bcv.org.ve/excel /5_2_4.xls?id=332) [Consultado: 2009, Marzo, 18].
- Colunga, Carlos; Saldierna, Arturo. (1998). *Los Costos de la Calidad*. México: Panorama Editorial.
- Crosby, Philip. (1989). *La Calidad no Cuesta*. USA: McGraw Hill.
- Díaz, Flora, Álvarez, José; González, Olga, Jiménez, Victoria, Bethencourt, María, Vera, José, Fernández, Carlos,

- Clivaz, Christophe, y Matos-Wasem, Rafael. (2006). *Política Turística: La Competitividad y Sostenibilidad de los Destinos*. España: Editorial Tirant Lo Blanch.
- Evans, James & Lindsay, Williams. (1999). *The Management and Control of Quality*. (4ta. ed). New York USA: South Western College Publishing.
- Garbey, Norge (2002). *Sistema de Costo de Calidad para Instalaciones Turísticas*. [Documento en línea]. Disponible en: <http://www.gestiopolis1.com/recursos/documentos/archivodocs/definanzas/finno2/siscostocalidad.zip> [Consultado: 2008, Marzo, 20].
- Gillezeau, Patricia y Romero, Samuel. (2004). *Sistemas de Costos de Calidad como Proceso de Mejoramiento Continuo*. Revista Agora, N° 13, (17 42).
- Ginebra, Joan; Arana, Rafael. (1999). *Dirección por Servicios. La única reingeniería. La otra calidad*. México: Limusa Noriega Editores.
- Hansen, Don; Mowen, Maryanne. (2003). *Administración de Costos. Contabilidad y Control*. México: International Thomson Editores, S.A.
- Hoffman, Douglas; Bateston, John. (2002). *Fundamentos de Marketing de Servicios. Conceptos, estrategias y casos*. (2ª. ed.). México: Internacional Thomson Editores, S.A.
- Organización Internacional para la Estandarización (International Organization for Standardizing - ISO 8402:1994). *Administración y Aseguramiento de Calidad*. Vocabulario. Extraído el 22 de agosto del 2007, desde la base de datos de la Organización Mundial del Turismo (OMT).
- Kotler, Philip, Bowen, John y Makens, James. (2005). *Marketing para hotelería y Turismo*. (3ª. ed.) México: Prentice-Hall.
- Lovelock, Christopher y Wirtz, Jochen. (2008). *Mercadotecnia de Servicios*. (6ta. ed.). España: Prentice Hall.
- Maldonado, Ricardo. (1992). *Control de Costos y Estudios de Calidad. Casos Concretos*. Trabajo de Grado de Técnico Superior en Hotelería y Servicio de la Hospitalidad no publicado. Colegio Universitario Hotel Escuela de Los Andes. Mérida Venezuela.
- Marcuzzi, Marino. (2003). *Análisis de los Sistemas de Contabilidad General en las Empresas Hoteleras de Tres Estrellas*. Municipio Libertador del Estado Mérida. Trabajo de Grado de Maestría no publicado. Universidad de Los Andes. Mérida Venezuela.
- Mila, Carmen. (1999). *Los Servicios ofrecidos por los Hoteles Tres Estrellas y su Influencia en el Retorno del Turista*. Trabajo de Grado de Maestría no publicado. Universidad de Los Andes. Mérida Venezuela.
- Morillo, Marysela. (2006). *Análisis de la Calidad del Servicio Hotelero desde la Perspectiva del Huésped. Caso: Hoteles de Turismo del Municipio Libertador del Estado Mérida*. Trabajo no publicado, Centro de Investigaciones y Desarrollo Empresarial. Universidad de Los Andes. Mérida Venezuela.
- Müller, Enrique. (2003). *Cultura de Calidad de Servicio*. México: Trillas.
- Musa, S. y Sanchis, J. (1993). *La determinación de los precios de alojamiento en la industria*

- hotelera. *Estudios Turísticos. Instituto de Estudios Turísticos D.G. de Política Turística*, N° 117, (49- 60).
- Opaschowski, H. W. (2001). *Tourismus im 21. Jahrhundert, das gekaufte paradies*, B.A.T. Freizeit-Forschungsinstitut GmbH, Hamburg Germany.
- Oreja Rodríguez, Juan. (2000). *Análisis Estratégico de la Empresa Hotelera en Canarias*. En M. Melchior (Comp.), *Turismo en Canarias*, (195 235). España: Gobierno de Canarias, FYDE Caja Canarias, e Instituto Universitario de la Empresa de la Universidad de La Laguna.
- Organización Mundial del Turismo –OMT-. (2006). *2007 to be fourth year of sustained growth*. Departamento de Prensa y Comunicaciones de la OMT. [Documento en línea]. Disponible en: <http://www.unwto.org/newsroom/Releases/2006/november/barometer06.htm>. [Consultado: 2008, Marzo, 20].
- Pride, W. y Ferrell. (1996). *Marketing. Conceptos y Estrategias*. (9ª ed.). México: McGraw-Hill.
- Ramírez, David. (2004). *Contabilidad Administrativa*. (6ª ed.). México: McgrawHill.
- Reeves, C. & Bednar, D. (1994). *Defining quality: Alternatives and implications*. *Academy of Management Review*. 19, (14 49).
- Rubio Misas, María. (Junio - 1995). *Los sistemas de costes basados en la actividad. Una aplicación a la empresa hotelera*. *Actualidad financiera*, 25, (863 874).
- Sánchez, Victoria. (2002). *La Propuesta A.B.C. Aplicada al Sector Hotelero*. Tesis Doctoral, Universidad de Rovira Virgili (URV), Departamento de Gestión de Empresas. [Documento en línea]. Disponible en: [http://www.tesisenxarxa.net/TESIS\\_URV/AVAILABLE/TDX-0120103-084747/](http://www.tesisenxarxa.net/TESIS_URV/AVAILABLE/TDX-0120103-084747/) [Consultado 2008, Enero, 14].
- Sanz, Alberto. (1992). *Incidencia de la Información de Costos en la Gerencia de alimentos y bebidas en el Hotel Intercontinental de Valencia*. Trabajo de Grado de Técnico Superior en Hotelería y Servicio de la Hospitalidad no publicado. Colegio Universitario Hotel Escuela de Los Andes. Mérida Venezuela.
- Torres, Nilva. (2002). *Control de Costos. Principal problema en la Toma de Decisiones de la Gerencia de la Hospitalidad*. Trabajo de Grado de Técnico Superior en Hotelería y Servicio de la Hospitalidad, no publicado. Colegio Universitario Hotel Escuela de Los Andes. Mérida Venezuela.
- Viloria, Norka. (1993). *La Gerencia en los Hoteles tres Estrellas ubicados en la Ciudad de Mérida*. Trabajo de Maestría, no publicado. Universidad de Los Andes. Mérida Venezuela.
- Walker, Denis. (1991). *El Cliente es lo primero*. (2ª. ed.) Madrid: Díaz de Los Santos.
- Zeithaml, Valerie, Parasuraman, A. y Berry, Leonard. (1993). *More on Improving Service Quality Measurement*. *Journal of Relating*, 69, (140 147).

# La producción de cacao en Venezuela: Hacia una nueva ruralidad

Quintero R., Maria L.; García L., Ligia N.

Quintero R., Maria L.  
MSc. en Economía  
Economista  
Profesora Agregado de la FACES-ULA  
marliqr@ula.ve

Recibido: 03-03-2009  
Revisado: 09-08-2009  
Aceptado: 30-10-2009

García L., Ligia N.  
MSc. en Desarrollo Agrario  
Economista  
Profesora Asociado FACES-ULA  
ligiag@ula.ve

El objetivo de este trabajo es caracterizar la situación de la producción de cacao en Venezuela, durante el período 1995 – 2007, resaltando además las potencialidades a desarrollar para generar cambios estructurales en la dinámica socioeconómica de este rubro. Esto se vincula con una estrategia denominada “nueva ruralidad” basada principalmente en el crecimiento económico sostenible y equitativo, y el desarrollo humano. En este sentido, las potencialidades del territorio de las zonas productoras de cacao en Venezuela, podrían ser aprovechadas para mejorar las condiciones de vida de la población en el marco de una estrategia de desarrollo endógeno al nivel rural. La investigación es de tipo explicativo y el diseño metodológico se sustenta en la revisión de literatura especializada.

**Palabras clave:** Cacao, producción, nueva ruralidad, desarrollo endógeno, crecimiento económico sostenible.

*RESUMEN*

The objective of this work is to characterize the situation of the cacao production in Venezuela, in the period 1995-2007, highlighting the potentialities to develop in order to produce structural changes in the socio-economic dynamic of this item as well. This is linked with a strategy called “new rurality” mainly based on sustainable and equitable economic growth, and human development. In this sense, the potentialities of the cocoa producer areas in Venezuela could be well-planned to improve the life conditions of the population in the framework of an endogenous development strategy at the rural level. The type of research is explanatory, and the methodological design is based on a review of specialized literature.

**Keywords:** Cocoa, production, new rurality, local development, sustainable economic growth.

*ABSTRACT*

## 1. Introducción

Desde finales del siglo XVI hasta inicios del siglo XIX, el cacao en Venezuela representó el primer rubro de producción y exportación de la economía, gozando de una notable apreciación en el mercado internacional. Hasta 1825 en Venezuela sólo se cultivaba cacao criollo con destacados atributos de calidad, introduciéndose a partir de ese año cacaos de los tipos forastero y trinitario en sustitución del primero, en búsqueda de un mayor rendimiento en esa área, por cuanto estos últimos son más resistentes a plagas y enfermedades.

A inicios del siglo XX, en Venezuela se produjeron cambios significativos en la producción y el comercio exterior. La caída del modelo agroexportador en el país se vinculó con la Gran Depresión (1930), debido a que ésta condujo a una crisis de los precios de las materias primas en el mercado internacional. Asimismo, el desarrollo de la industria petrolera en Venezuela impulsó cambios estructurales más allá del ámbito económico.

Dados los elevados ingresos fiscales provenientes de la renta petrolera, este nuevo escenario se va a traducir en un escaso interés del gobierno en cuanto a incentivar la agricultura nacional. Aunado a esto, algunos productores agrícolas no hacían un adecuado manejo de las prácticas agronómicas y poscosecha del rubro, especialmente de los procesos de clasificación y fermentación de los granos, afectando con ello la calidad del producto.

En relación a lo explicado anteriormente, se plantea como objetivo general de esta investigación analizar la situación de la producción de cacao en Venezuela en el

periodo 1995-2007, en el contexto de la “nueva ruralidad”. Los objetivos específicos se centran en: a) presentar la evolución reciente de la producción, superficie y rendimientos de cacao en Venezuela; b) identificar los obstáculos y las fortalezas que presenta esta cadena agroproductiva; y c) construir una imagen objetivo de la actividad cacaotera en el país, tomando en cuenta la visión de “nueva ruralidad”.

El trabajo se sustenta en la consulta bibliográfica, incluyendo fuentes de información en versión electrónica, las cuales son de tipo explicativo. Está estructurado en cuatro secciones: la primera se refiere a los fundamentos básicos de la visión “nueva ruralidad”; la segunda se centra en los antecedentes históricos, las características generales y la evolución de la producción de este rubro; la tercera presenta un diagnóstico general de la cadena agroproductiva del cacao y, por último, se elabora una imagen objetivo de la cacaocultura nacional.

## 2. Fundamentos básicos de la “nueva ruralidad”

Con la profundización de la globalización, en la década de 1990 se planteó una visión denominada “nueva ruralidad” centrada en el desarrollo humano y sostenible, con el propósito de contribuir a resolver los problemas socioeconómicos que afectaban a las sociedades rurales. Esta visión estaba en proceso de construcción y poseía dimensiones que trascendían lo local y lo regional, aunque con las particularidades definidas por las características históricas, geográficas, económicas y sociales del territorio. La ruralidad era una categoría histórica y socialmente construida en la que

intervenían actores con funciones e intereses diversos. De igual manera, el desarrollo de los medios de transporte y de comunicación, los movimientos migratorios, la vinculación de la agricultura con otros sectores económicos (industrial, turístico, energético y otros), habían contribuido a una construcción de lo rural en un contexto dinámico.

Dado que el escenario rural se caracteriza por estar en constante cambio, se hizo necesaria la reconceptualización de la ruralidad y la reformulación estratégica de las políticas públicas y privadas en el marco de un desarrollo sostenible. En este sentido, desde algunos organismos internacionales, entre ellos el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA, 2000), se enfatizó la necesidad de afrontar la pobreza así como también el reconocimiento de los recursos existentes y potenciales en el medio rural y la importancia del desarrollo focalizado en unidades territoriales. En este orden de ideas, cabe destacar que el medio rural dispone de un acervo de capital natural, físico, humano, cultural y social, el cual mediante un enfoque de desarrollo sostenible se orienta a aprovechar las oportunidades territoriales, promoviendo la participación de los actores para propiciar mecanismos de formulación de políticas de desarrollo local considerando el marco de los procesos de descentralización.

### **3. La producción de cacao en Venezuela**

#### **3.1. Principales antecedentes históricos**

El cacao (*Theobroma cacao* L.), es una planta originaria de América tropical y fue cultivado y usado por los indígenas de Venezuela durante la época precolombina como alimento y para rendirle culto a los

dioses. A su llegada a este territorio, los españoles encontraron algunas plantaciones de cacao cultivadas por los indígenas en la región sur occidental del país.

El consumo interno de cacao en Venezuela se extendió en el siglo XVI y luego pasó también a Europa. Aunque a comienzos de la década de 1600 el país exportó cacao en pequeñas cantidades con destino a España, no es sino a partir de 1621 cuando se produjo con mayor regularidad y cuantía. En 1631 fueron exportadas más de 2.000 fanegas de cacao (una fanega equivale a 50 kilogramos de almendras secas), con destino a Nueva España (hoy México), España y otros mercados, estimándose el consumo interno en otras 2.000 fanegas (Arcila Farías, 1997). Al aumentar la demanda externa y mejorar los precios del cacao, Venezuela incrementó su producción y sus exportaciones. Como resultado, se convirtió en el primer país suplidor de cacao al Virreinato de Nueva España. Desde entonces y hasta comienzos del siglo XIX, el cacao se convirtió en el primer cultivo exportable de importancia en la economía venezolana.

No obstante, a finales del S. XVIII la producción de cacao en Venezuela muestra señales de decadencia. En 1780 se produjo el cese del monopolio comercial ejercido por la Compañía Guipuzcoana y se abrió de nuevo el comercio con México a los comerciantes de Venezuela, pero en 1785 Caracas perdió su monopolio comercial con México. Esto trajo como consecuencia la disminución del interés de los comerciantes navieros venezolanos por ese mercado y éste fue ocupado fundamentalmente por los productores de cacao de Guayaquil y, en menor proporción, por los productores de Maracaibo y Cumaná

(op.cit., 1997). Además, estalló la guerra entre España e Inglaterra en 1779 y se interrumpió el comercio. Asimismo, esta caída del cacao en la economía venezolana se vincula con otros factores, entre los que destacan los siguientes:

1. En el siglo XIX, con los continuos conflictos internos, especialmente la guerra de Independencia y la Federal, se vieron afectadas las explotaciones cacaoteras en el país.

2. Hasta el año 1825, en Venezuela sólo se cultivaba cacao criollo de alta calidad. De acuerdo con los historiadores, a partir de ese año comenzaron a introducirse los cacaos tipos forastero y trinitario que ofrecían una más temprana producción y rendimiento, en detrimento de la calidad y el prestigio internacional.

3. El café alcanzaba mejores precios relativos en el mercado internacional.

4. La abolición de la esclavitud en 1854 redujo significativamente la mano de obra de las haciendas cacaoteras las cuales utilizaban mayormente mano de obra esclava.

5. La aparición de la enfermedad Escoba de Bruja causada por el hongo *Crinipellis* pernicioso.

En 1830, al comienzo de la República, el cultivo del café comenzó a tener mayor importancia agroexportadora y la declinación del cacao fue incontenible hasta llegar a situarse entre un 6-9% del valor total de las exportaciones de Venezuela, entre 1869 y 1890.

Desde finales de la década de 1920 y a raíz del desarrollo de la economía petrolera, se produjeron cambios en la estructura económica del país caracterizados por la transformación de los patrones de consumo,

de la estructura productiva y del comercio exterior, también tuvo lugar el abandono de las plantaciones cacaoteras debido al éxodo rural-urbano. Además, como resultado de los elevados ingresos fiscales provenientes de la renta petrolera, el gobierno mostró escaso interés por incentivar la agricultura nacional. Adicionalmente, el declive de la producción agrícola de Venezuela a comienzos de la década de 1930 se debió principalmente a la fuerte caída de los precios en el mercado mundial y la competencia de los países productores africanos.

### **3.2. Producción, superficie cosechada y rendimiento**

En Venezuela, el patrón tecnológico predominante para la producción de cacao se caracteriza por ser un sistema de plantación que utiliza prácticas agronómicas tradicionales. Éstas consisten fundamentalmente en la realización de las labores agrícolas propias del rubro, divididas en las prácticas de fundación de la unidad productiva, mantenimiento del cultivo y, en algunos casos, el beneficio de los granos. La mayoría de los productores no aplican fertilizantes, insecticidas ni fungicidas. Unido a lo anterior, los precios pagados a los productores tienden a ser bajos por la falta de homogeneidad en la calidad del grano.

En contraste, el patrón tecnológico para cultivar cacao utilizado en el país por los grandes productores/exportadores consiste fundamentalmente en el control de malezas, plagas y enfermedades, así como en la práctica planificada, continua y controlada del proceso de beneficiado de los granos. Esto resulta más costoso en comparación con las prácticas tradicionales del cultivo,

pero genera mejores rendimientos y una mayor calidad del grano. Sin embargo, estas actividades agrícolas están asociadas con

una serie de factores de riesgo que pueden afectar la salud de la población de las zonas rurales. Por ejemplo, el uso irracional de

### Cuadro 1

**Producción, superficie y rendimientos de cacao en Venezuela, 1995-2006**  
 (En toneladas, hectáreas y Kg/ha)

Años	Producción (t)	Superficie (Ha)	Rendimientos (Kg/ha)
1995	16.978	60.899	279
1996	17.124	61.332	279
1997	18.529	62.085	298
1998	17.965	60.746	296
1999	13.918	50.898	273
2000	16.126	56.644	285
2001	15.834	53.706	295
2002	16.164	55.162	293
2003	15.376	50.802	303
2004	17.515	55.662	315
2005	16.946	53.836	315
2006	17.154	51.825	331
2007(*)	18.911	56.927	332

**Fuentes:** Ministerio del Poder Popular de Agricultura y Tierras; Confederación Nacional de Asociaciones de Productores Agropecuarios (FEDEAGRO). (\*) Cifras preliminares.

los agroquímicos y falta de un cuidadoso transporte y almacenamiento de los mismos, deficiente protección personal en el manejo de estos productos, así como el uso inadecuado de maquinarias y equipos agrícolas.

Con respecto a la producción cacaotera, en el lapso 1995-2007 el promedio de la producción fue de 16.811 toneladas anuales. Aproximadamente un 40% corresponde al cacao designado como "fino de primera" y el 60% restante a "cacao fino de segunda", con un bajo nivel de fermentación. La superficie cosechada disminuyó de 60.899 hectáreas en 1995 a 56.927 hectáreas en el año 2007. Aunque ha mejorado ligeramente el

rendimiento al pasar de 279 Kg/ha en 1995 a 332 kg/ha en el año 2007, los resultados no son halagadores por cuanto siguen siendo muy bajos (aproximadamente 50% inferior), con respecto al rendimiento promedio mundial. Este problema se atribuye fundamentalmente a la vejez de las plantaciones, la baja densidad de siembra y el deficiente manejo agronómico del rubro (FEDEAGRO, 2008).

### 3.3. Áreas de producción

Las áreas tradicionales de cultivo de cacao en Venezuela corresponden a tres regiones: a) nororiental (Sucre, Monagas y Delta Amacuro), b) norcentral-costera (Miranda,

Aragua, Carabobo, Guárico y Yaracuy), y c) suroccidental (Apure, Barinas, Portuguesa, Mérida y Zulia).

Según Cartay (1999), y de acuerdo con las estadísticas oficiales, en la región nororiental el estado Sucre representa el mayor productor de cacao, predominando las unidades productivas con una superficie promedio de 3,4 ha. También abunda el cacao de tipo ordinario (Forastero). En la región norcentral – costera, el estado Miranda es el de mayor superficie cultivada y producción, principalmente el área de Barlovento. Aun cuando existen grandes haciendas, el tamaño promedio de las unidades en esta región es de 6,8 ha. De acuerdo con Leal, Avilán y Valderrama (1999: 42), el cacao es de calidad alta, correspondiente “... a un complejo genético de cruces entre Criollos y Forasteros, con relictos de poblaciones del Criollo”.

En la región suroccidental, la mayor superficie cultivada y producción corresponde al estado Mérida. En esta zona se encuentra una diversidad de tipos de cacao; en Apure prevalecen los tipos “amelonados”, confundidos con los criollos y forasteros; en el Sur del Lago de Maracaibo se encuentran los tipos criollos (Porcelana, Mérida, Ocumare y Guasare), y forasteros. En términos generales, en las regiones productoras de cacao en Venezuela no se benefician los granos de cacao y las prácticas agronómicas son tradicionales.

#### **4. Diagnóstico general de la cadena agroproductiva del cacao**

El diagnóstico estratégico de las principales fortalezas y oportunidades, así como de los factores que obstaculizan los resultados de la cadena agroproductiva del

cacao en Venezuela, permite la identificación sistemática de los elementos que estimulan o crean problemas para el desarrollo de la misma. De acuerdo con Cartay y Quintero (2007), mediante el análisis FODA (fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas), se destaca lo siguiente:

##### a) Fortalezas

- Cultivo tradicional tanto en la producción como en la exportación.
- Existencia de condiciones edafoclimáticas apropiadas en las zonas actualmente en producción y en las potencialmente productoras.
- Excelencia del cacao fino producido en el país, aún cuando ha declinado su prestigio en los mercados internacionales.
- Condición conservacionista del cultivo, con la ventaja adicional de permitir cultivos asociados.
- Inversión relativamente baja del capital para el establecimiento del cultivo.
- Posibilidades de rehabilitación de las viejas plantaciones.
- Potencialidad de desarrollar nuevas áreas de cultivo de cacao.

##### b) Oportunidades

- Crecimiento de la demanda mundial de cacao, aunque de manera lenta.
- Incorporación de agentes comercializadores privados.
- Renacimiento del interés del sector público y privado por el cultivo de cacao.
- Reversión de la industria chocolatera nacional.
- Vocación productora nacional hacia el segmento de cacao fino o de aroma.

##### c) Debilidades

- Pérdida progresiva de cultivares criollos en aras de la obtención de un mayor

rendimiento.

- Competencia del cultivo con otros rubros más rentables.

- Tamaño relativamente pequeño de las unidades de producción.

- Predominio de fincas pequeñas con problemas de tenencia de la tierra.

- Baja productividad de las plantaciones.

- Insuficientes programas de asistencia técnica y transferencia de tecnología.

- Infraestructura inapropiada.

- Inadecuado manejo poscosecha, especialmente escasa fermentación del cacao.

- Plantaciones abandonadas y de edad avanzada.

- Escasa densidad de siembra.

- Edad avanzada de los productores (entre 55 y 65 años en promedio) y bajo nivel educativo, con dificultades serias en la generación de relevo.

- Escaso manejo gerencial-administrativo y poca capacitación de los productores.

- Plantaciones con mosaico de cacaos, donde los tipos trinitarios y forasteros han sustituido a los criollos.

- Exportación nacional marginal en el mercado mundial.

- Eliminación de las marcas comerciales vinculadas a la localidad de producción.

d) Amenazas

- Pérdida progresiva del prestigio internacional del producto por malas prácticas agronómicas y comerciales.

- Incertidumbre e inestabilidad macroeconómica del país.

- Competencia del uso de la tierra en las áreas cacaoteras versus otras actividades más rentables como turismo, recreación y urbanización.

- Competencia por el uso de la mano de obra con otras actividades económicas urbanas.

## **5. Imagen objetivo de la producción de cacao en Venezuela: Hacia una “nueva ruralidad”**

Tomando en cuenta la problemática descrita, la imagen objetivo de la cacaocultura nacional se vincula al crecimiento económico y social sostenible<sup>1</sup>. Así, se activan los procesos de transformación necesarios a fin de incrementar la competitividad en el mercado nacional e internacional, generando el máximo valor agregado que funcione de la manera más armónica posible de acuerdo con un marco jurídico-institucional coherente, considerando además la equidad y el bienestar de la población en las zonas productoras. No es suficiente incrementar la producción, es necesario efectuar prácticas agronómicas y utilizar tecnologías sustentables para garantizar los suministros a la industria procesadora, las cuales finalmente conducirán a subproductos y productos finales de consumo. Asimismo, es relevante el rescate de los tipos de cacao pertenecientes al segmento de cacao fino para poder competir en el mercado internacional con un producto que posea un atributo diferenciador vinculado con la calidad, sin dejar de lado el adecuado manejo poscosecha.

Si se logra estimular la producción nacional del cacao con una actuación concertada de los actores, apoyando al pequeño productor en función de generar granos de calidad, a invertir en el mantenimiento de las

---

<sup>1</sup> En este trabajo el término crecimiento económico y social sostenible, comprende la inclusión de las dimensiones social y ambiental que rebasan los aspectos de carácter estrictamente económico vinculados a la producción, rendimiento y rentabilidad de las unidades productivas.

plantaciones con una cultura de producción sostenible y atraer la inversión privada para el desarrollo de las plantaciones, entonces será posible mejorar la posición del país en el mercado mundial de cacao fino, abarcando además los subproductos y productos finales derivados.

Generalmente, las regiones productoras de cacao en Venezuela poseen acentuados niveles de pobreza, por cuanto se trata de territorios con escasa diversificación de las actividades económicas y pequeños productores con ingresos insuficientes, además de un difícil acceso a los servicios básicos. Esto ha generado desigualdades territoriales con respecto a otras regiones que han impulsado cambios estructurales, con base en la utilización eficiente de los recursos locales y potenciales para el desarrollo, conduciendo a un desarrollo equilibrado y humano. Es por ello que resulta de trascendental importancia la superación de la pobreza y el incremento de la calidad de vida en el medio rural en toda estrategia de crecimiento sostenible.

En este sentido, se busca el aprovechamiento de las potencialidades del territorio de las zonas productoras de cacao para generar proyectos económicos competitivos, sin dejar de lado el rescate de las tradiciones de los pueblos y el mejoramiento de las condiciones de vida de la población. Por lo tanto, se hace necesario construir una "nueva ruralidad" de la cacaocultura venezolana, generando un escenario más propicio para el desenvolvimiento de los actores, que contemple diversas actividades y que trasciendan lo estrictamente agrícola. En síntesis, la idea es aprovechar las potencialidades económicas y también

los activos históricos, culturales e incluso paisajísticos al momento de la implementación de una estrategia de desarrollo local rural.

Se trata de asumir que la agricultura ofrece distintas funciones y servicios que van más allá de la generación de bienes agroalimentarios, lo que implica la complementariedad de las actividades agrícolas con otras ocupaciones en el medio rural tales como el agroturismo, los servicios de restauración colectiva (cafeterías y restaurantes) y otros. Por ende, resulta necesario activar los procesos innovadores que contribuyan a mejorar los ingresos y la calidad de vida en el medio rural. De este modo, en las zonas cacaoteras se pueden promover visitas guiadas a plantaciones y plantas procesadoras de cacao, creación de centros de interpretación histórica en torno a este rubro o museos de la cadena agroalimentaria del cacao, entre otras iniciativas. Por supuesto, todo esto requiere de la creación y/o fortalecimiento de una infraestructura de servicios. Asimismo, es fundamental crear y/o fortalecer las instituciones para alcanzar los objetivos que plantea la "nueva ruralidad".

Sandia, Cabeza, Arandia y Bianchi (2000), plantean que actualmente en Venezuela no se cuenta con métodos afinados para impulsar un modelo de desarrollo que cumpla con los principios de sustentabilidad, aun cuando desde esa perspectiva existen algunas alternativas que pueden ir dando respuesta a ciertos problemas. Los autores resaltan la necesidad de que el Estado, en concordancia con los actores sociales claves, sean capaces de liderizar sistemas que permitan la acción coordinada y concertada de las instituciones con el propósito de viabilizar el aprovechamiento agrícola en términos

sustentables.

## 6. Conclusiones

Con el desarrollo de la industria petrolera a inicios del siglo XX, se produjeron transformaciones estructurales en la economía venezolana, pasando de un modelo agroexportador al de minero-exportador. Esta situación, entre otros factores, resultó en el abandono de las plantaciones, el éxodo rural-urbano en búsqueda de mejores salarios y, al mismo tiempo, en el escaso interés en estimular las actividades económicas distintas a la tarea petrolera, dados los elevados ingresos fiscales provenientes de la estructura rentista.

En la actualidad, a diferencia de las grandes empresas productoras-comercializadoras, los pequeños productores de cacao utilizan prácticas agronómicas tradicionales con escasa aplicación de agroquímicos debido a los altos costos de producción y sus limitados recursos financieros, unido al hecho de que adolecen de un adecuado manejo agronómico y poscosecha.

La producción de cacao en Venezuela en el período 1995-2007, fue en promedio de 16.811 t anuales. De esta cifra, un 40% corresponde al cacao "fino de primera" y el 60% restante a cacao "fino de segunda", con bajo nivel de fermentación lo que incide en la calidad de este rubro. Los rendimientos son muy bajos, aproximadamente un 50% inferior al rendimiento promedio mundial, debido al abandono de las plantaciones, el mal manejo agronómico y la baja densidad de siembra. Otro aspecto desfavorable es la edad avanzada de los productores, quienes generalmente tienen un bajo nivel educativo y deficiente capacitación, y la escasa generación de relevo.

Las políticas económicas y la asistencia técnica y crediticia por sí solas no son suficientes para mejorar la competitividad del cacao a lo largo de la cadena agroproductiva, los esfuerzos deberán estar centrados en el rescate de los tipos criollos y en capacitar a los productores en función de un adecuado manejo agronómico y poscosecha del grano. El mejoramiento de la calidad a su vez significa concientizar en los productores la importancia del proceso de fermentación y la clasificación adecuada de los granos, para así alcanzar y mantener nuevos mercados. La fortaleza del cacao venezolano no se sustenta en la cantidad, en consecuencia, se debe apuntar al mejoramiento de la calidad en el segmento de cacao fino o de aroma.

Por último, el mejoramiento de los resultados económicos de la producción del cacao debe ir acompañado de la superación de la pobreza y de las deficientes condiciones de vida en el medio rural. Sólo así se podría estar considerando la dimensión humana del desarrollo en el marco de la nueva ruralidad. Los pilares básicos para el logro de un mayor bienestar colectivo se sustentan en la descentralización, la creación y el fortalecimiento de infraestructuras (tanto de apoyo al proceso productivo como de servicios básicos), la innovación, la formación y capacitación, y la participación social.

## 7. Referencias

- Arcila Farías, Eduardo. (1997). Cacao. En: Fundación Polar. Diccionario de historia de Venezuela. Tomo I. 2da edición. Caracas: Exilibris
- Cartay, Rafael y Quintero, María Liliana. (2007). *Informe sobre la situación actual del subsector cacao y sus derivados.*

Mérida Venezuela: mimeografiado.

- Cartay, Rafael. (1999). *El cacao venezolano en el mercado mundial: situación actual y perspectivas*. Proyecto CONICIT No. 96001539, Agenda Cacao. Informe No. 5. Universidad de los Andes. Centro de Investigación Agroalimentarias (CIAAL-FACES-ULA). [Documento en línea]. Disponible en: <http://www.cacao.fundacite.arg.gov.ve>. [Consultado: 2008, Noviembre, día?].
- Confederación Nacional de Asociaciones de Productores Agropecuarios (FEDEAGRO). (2008). *Base de datos de estadísticas agrícolas*. [Documento en línea]. Disponible en: <http://www.fedeagro.org>. [Consultado: 2008, Junio, día?].
- Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA). (2000). *El desarrollo rural sostenible en el marco de una nueva lectura de la ruralidad. "Nueva ruralidad"*. Ciudad de Panamá: IICA/ASDI.
- Leal, Freddy; Avilán, Luis; Valderrama, Emilia. (1999). *Áreas potenciales para el desarrollo del cacao en Venezuela. Agroalimentaria*, Vol. 005, N° 8, enero-junio, Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, Centro de Investigaciones Agroalimentarias, Venezuela, Universidad de Los Andes, (39 45).
- Sandia, Luis; Cabeza, Miguel; Arandia, Johnny y Bianchi, Guillermo. (2000). *Agricultura, salud y ambiente*. Caracas Venezuela: Fundación Polar y Centro Interamericano de Desarrollo e Investigación Ambiental y Territorial (CIDIAT).

# Comparación de la dimensión estratégica del marketing en el deporte profesional venezolano. Caso: Fútbol (2003-2004) y Baloncesto (2008)\*

Romero S., Yolmer A.

Romero S., Yolmer A.  
MSc. en Administración mención Mercadeo.  
Master en Comercialización y Mercadeo.  
Lic. en Administración.  
Profesor Asistente de la FACES ULA  
ulayol@hotmail.com

Recibido: 02-07-2009  
Revisado: 30-09-2009  
Aceptado: 30-10-2009

El deporte es considerado como una de las industrias de mayor crecimiento en el mundo. El marketing ha intervenido de manera contundente en el desarrollo de esta industria como negocio. En Venezuela, deportes como el baloncesto y el fútbol profesional difieren en sus resultados deportivos y organizativos, así como en la forma de gestionar la dimensión estratégica de marketing. Por ello, surge la necesidad de comparar dicha dimensión en estos deportes y los equipos que conforman sus ligas. La investigación se intitula "Comparación de la dimensión estratégica del marketing en el deporte profesional venezolano". La investigación posee características de investigación analítica, de campo, transversal y cualitativa. Para el fútbol, la población objeto de estudio está integrada por Presidentes, Vicepresidentes y/o Gerentes Generales de los equipos (cualquiera de éstos siempre que sea responsable de la gestión del marketing). Para el baloncesto, la población está integrada por representantes de la liga profesional y encargados del marketing de los equipos (Presidentes, Vicepresidentes o Gerentes). Los sujetos de estudio fueron seleccionados partiendo de métodos no probabilístico. Algunos resultados indican que el fútbol profesional es un sector miope, mientras que el baloncesto es un sector orientado hacia el mercado y hacia las necesidades del cliente. Se observa también que tanto para el fútbol como para el baloncesto profesional, el deporte es concebido como un negocio atractivo. Sin embargo, sólo los equipos de baloncesto gerencia sus organizaciones con criterios empresariales.

**Palabras clave:** Deporte, dimensión estratégica del marketing, miopía en el marketing.

RESUMEN

Sport is considered as one of the industries of major growing in the world. The marketing has played a key role in a convincing manner in the development of this industry as a business. In Venezuela, sports as basketball and professional football differ in their sporting and organizational accomplishments, as well as in the form of managing the strategic dimension of marketing. Because of that, comes up the need of comparing this dimension in these sports and in the teams that integrate their leagues. The research is entitled "Comparison of the strategic dimension of marketing in the Venezuelan professional sport". This research has characteristics of analytical research, field research, transversal research, and qualitative research. For football, the universe object of this study is integrated by Presidents, Vice-presidents, and/or General Managers of the teams (anyone of them as far as their responsibilities include managing of marketing). For the basketball, the universe is integrated by persons who represent the professional league and those in charged of the marketing function of the teams (Presidents, Vice-presidents, and Managers). The subjects of the study were selected beginning with non probabilistic methods. Some of the results indicate that the professional football is a myopic sector; while the basketball is a sector oriented to the market and to the needs of the clients. It is also observed that for both football and professional basketball, sport is conceived as an attractive business. However, only the basketball teams manage their organizations with entrepreneurial criteria.

**Key words:** Sport, strategic dimension of marketing, marketing myopia.

ABSTRACT

\* Este artículo científico es producto del proyecto de investigación intitulado "Comparación de la gestión estratégica del marketing en los equipos de fútbol y baloncesto profesional en Venezuela, financiado por el CDCHT de la Universidad de los Andes, identificado con el código E-238-05-09-C"

## 1. Introducción

Para el autor, el deporte es una de las industrias de mayor crecimiento en el mundo. Año tras año, las asociaciones deportivas internacionales desarrollan competencias a escala mundial, las cuales, producto de su atractivo difícil de igualar, concentran multitudinarias audiencias, además de acaparar la atención de millones de televidentes quienes siguen día a día estos emocionantes acontecimientos a través de la pantalla chica. De ahí que, es de dominio público que el deporte mundial organizado mantiene una alta participación de anunciantes con sus marcas globalizadas.

Así, el marketing ha intervenido de manera contundente en el desarrollo del deporte como negocio, afianzando la gestión de innumerables organizaciones que han visto en éste una excelente oportunidad para producir dinero, complaciendo diversos gustos de aficionados exigentes y amantes de distintas disciplinas deportivas. Tal es el caso de múltiples clubes de fútbol y baloncesto en el ambiente internacional que hoy en día son manejados bajo conceptos y herramientas gerenciales, como también de negocios que los han catapultado hacia el éxito económico y deportivo.

En este orden de ideas, haciendo referencia específicamente al fútbol y el baloncesto profesional venezolano, el autor ha conocido de gestiones estratégicas en estas áreas con resultados deportivos y organizativos opuestos, reflejándose esta diferencia en sus logros competitivos a nivel nacional e internacional. Por ello, surge la necesidad de estudiar la gestión del marketing en los equipos que integran la liga de fútbol y baloncesto profesional en Venezuela,

para, en función de su comparación, emitir consideraciones acerca de sus diferencias y semejanzas.

## 2. Aspectos metodológicos de la investigación

Este trabajo de investigación se intitula "Comparación de la dimensión estratégica del marketing en el deporte profesional venezolano". La investigación posee características de investigación analítica, de campo, transversal y cualitativa. La población objeto de estudio se identifica de la siguiente forma: Para el fútbol profesional, la población está integrada por Presidentes, Vicepresidentes y/o Gerentes Generales de los equipos (cualquiera de éstos, con la condición de ser los responsables del manejo y las decisiones de marketing en sus organizaciones). El tamaño de la población es de diez clubes. En lo que al baloncesto se refiere, se consultó la opinión del Presidente, Vicepresidente y Director de Comunicaciones de la Liga Profesional de Baloncesto de Venezuela, además de la participación del Gerente General de los equipos Marinos de Anzoátegui y Guaros de Lara. Cabe destacar que de voz de la dirigencia de la Liga de Baloncesto, las responsabilidades del marketing de esta liga y de algunos de sus equipos recaen en esta dirigencia, salvo Cocodrilos de Caracas, Trotamundos de Carabobo, Guaiquerías de Margarita, Guaros de Lara y Marinos de Anzoátegui. El tamaño de la población para el baloncesto es de ocho equipos. Metodológicamente, se empleó la técnica conocida como muestreo no probabilístico. En el caso del fútbol profesional, se empleó el muestreo de criterio, atendiendo al principio de selección

de sujetos claves de estudio como parte de la metodología que rige la investigación cualitativa. Se consultó la opinión de dirigentes de cinco equipos de la primera división: Caracas FC, Deportivo Táchira, Carabobo FC, Club Deportivo Trujillanos y Estudiantes de Mérida FC. En lo que al baloncesto profesional se refiere, se empleó el muestro a conveniencia del investigador, debido en primer término a la calificación de los dirigentes de la liga profesional como "expertos" en el área y, en segundo término, a que solamente dos equipos de entre los componentes de la población objeto de estudio aceptaron involucrarse en la investigación. Se considera como principal limitante de este estudio, la negativa de cinco equipos a participar voluntariamente en el mismo. Para el fútbol profesional, se empleó como técnica de recolección de datos el cuestionario directo estructurado. Para el baloncesto profesional, se escogió la entrevista personalizada directa estructurada, contentiva de preguntas abiertas y algunas cerradas. Las opiniones fueron clasificadas, interpretadas y analizadas en función de los objetivos previstos. Cabe resaltar que la comparación responde al estudio de variables similares en dos momentos distintos: en principio, el autor indagó acerca de la gestión estratégica del marketing en el fútbol profesional. Posteriormente, y como parte de los intereses científicos del autor, procedió a replicar el estudio en el baloncesto profesional.

### **3. La dimensión estratégica del marketing**

Para Lambin (1995), los usuarios de un producto (sus clientes), no compran bienes tangibles ni servicios al adquirirlos. Muy por el contrario, los compradores adquieren los

beneficios que ofrece el producto o el nivel de satisfacción esperado y ofertado como promesa por los fabricantes. Es por esto, que todo proceso reflexivo enmarcado dentro del marketing estratégico debe comenzar por el análisis detallado de los individuos u organizaciones, si fuere el caso, dependiendo del mercado al cual se piensa llegar. El hecho de que los beneficios buscados por el cliente puedan ser ofrecidos por diversas tecnologías hace mucho más imperioso el requisito de utilizar el marketing estratégico, orientándolo no solamente al estudio de las necesidades del usuario, sino también enfocándose hacia el análisis de las diversas tecnologías empleadas por los competidores para satisfacer una misma necesidad. Sólo de esta manera, se puede identificar con detalle aquellos sustitutos directos o indirectos a los cuales se enfrentará en pro del alcance de sus objetivos empresariales.

Este proceso desembocará finalmente en la identificación de ventajas competitivas sostenibles en el tiempo y proveedoras de diferenciación competitiva. Dentro de este plano estratégico del marketing, para Arocha (2000), la identificación y comprensión de las necesidades del cliente o consumidor es responsabilidad de la herramienta conocida como investigación de mercados, la cual intenta proporcionar información precisa que refleje la condición real del sector de interés, realizándose de manera imparcial y objetiva. La investigación de mercados básicamente describe realidades observadas en el área a satisfacer y su labor principal es la de proporcionar suficientes argumentos que permitan minimizar el riesgo y reducir la incertidumbre implícita en cualquier decisión de marketing. Mullin, Hardy y

Sutton, (s/f:108) afirman que: “la información que genera la investigación de mercados es vital para las organizaciones deportivas, porque las tendencias del aficionado y del participante son muy fluctuantes. Los que comercializan productos deportivos necesitan recopilar la información de manera sistemática y sucesiva”.

Para el autor, es también trabajo del marketing estratégico el establecimiento de la declaración de misión y visión de la organización; la fijación de objetivos funcionales para el marketing, ya sea a nivel corporativo o en el ámbito del negocio; la medición del potencial del mercado, de manera de poder identificar su atractivo desde el punto de vista de una posible inversión; el establecimiento de segmentos de mercado y elección del mercado meta, destacando las diferencias existentes entre los clientes de un mercado y perfilando de manera más certera al consumidor objeto de satisfacción; el posicionamiento del producto, señalando

con la precisión del caso la promesa a realizar para con el cliente. Para Molina (2003), la dimensión estratégica del marketing incluye todas aquellas actividades necesarias para mejorar la posición competitiva de cada una de las unidades de negocios dentro de la industria.

#### 4. Análisis de los resultados

##### 4.1. Comparación de la dimensión estratégica del marketing: Fútbol vs. Baloncesto.

###### 4.1. 1. Misión estratégica

Desde una perspectiva estratégica, en el cuadro 1, se distinguen dos concepciones organizacionales opuestas. La primera, basada en el producto (fútbol), y la segunda, definida partiendo de la satisfacción de necesidades del cliente y/o usuario (baloncesto). En el fútbol, la misión se enfoca en desarrollar un equipo competitivo y otorga la responsabilidad a la simple práctica deportiva, en lo que al desempeño organizacional se refiere. Por el

**Cuadro 1**

#### Misión estratégica

Fútbol	Baloncesto
Clara miopía hacia el marketing como herramienta estratégica debido a: en primer lugar, considerar que la actividad fundamental del equipo es jugar al fútbol profesional. En segundo lugar, dada la importancia que tiene establecer una clara misión y visión que sirva de norte para la actuación gerencial. Los equipos que afirmaron contar con una declaración de misión organizacional, indicaron que el elemento primordial incluido en dicha declaración es el fútbol como producto principal.	Manifestaron una clara orientación al marketing, al definir su actividad fundamental como el ofrecimiento de alternativas de distracción y esparcimiento en el marco de una organización con fines de lucro. Adicionalmente, los sujetos consultados admitieron que los equipos que hacen vida en la liga de baloncesto poseen una clara definición de misión organizacional con orientación al mercado y al entorno.

Fuente: Elaboración propia

contrario, el baloncesto se propone generar actividades recreativas no dependientes del deporte, donde éste es un componente más de la oferta total de servicios. Esta situación explica en parte las diferencias observadas en el desempeño organizacional de los equipos de baloncesto en contraposición con los equipos de fútbol, lo que permite afirmar que las organizaciones del baloncesto trabajan para garantizar su permanencia en el tiempo, mientras que las del fútbol están condenadas a depender de un resultado deportivo.

**4.2. Orientación al cliente, hacia las herramientas de planificación y hacia la concepción de negocios**

En lo que respecta a la orientación al cliente, como lo describe el cuadro 2,

la industria del baloncesto y los equipos que lo componen están convencidos de la importancia que tiene el desarrollar todas sus estrategias y tácticas de negocios pensando en el cliente y su satisfacción. Por el contrario, el fútbol profesional no ha desarrollado entre sus dirigentes esta importante orientación, hasta el punto en que la consideran poco necesaria y no se preocupan por estudiarla. En ambos casos, no se evidencia la aplicación de herramientas de estudio y análisis del comportamiento del consumidor, por lo que pudiesen estar tomando decisiones sin contar con una base lógica, objetiva, veraz y oportuna que incremente sus probabilidades de éxito y reduzca los riesgos implícitos en esta dinámica.

**Cuadro 2**

**Orientación al cliente**

<b>Fútbol</b>	<b>Baloncesto</b>
Se observan indicios de ausencia casi absoluta de la orientación al cliente, debido al poco interés de los equipos en utilizar herramientas de análisis que le permitan continuamente monitorear las necesidades y los requerimientos de sus clientes. Se distingue poca preocupación por el uso de herramientas de investigación de mercados. Los equipos consideran que se puede intuir el comportamiento de sus clientes sin necesidad de estudiarles.	Se observan indicios que conducen a pensar que existe una acción regular y adecuada, orientada al cliente. Si bien se percibe preocupación por el cliente considerándolo como una variable importante en el marco del logro de los objetivos organizacionales, los mecanismos que permiten conocerlo y entender su nivel de satisfacción han sido poco desarrollados. Se nota poca preocupación por el uso de herramientas de investigación de mercados.

**Fuente:** Elaboración propia

Siguiendo con el análisis y en lo que a las herramientas de planificación estratégica se refiere, se detecta en los equipos de baloncesto estudiados mayor conciencia en cuanto a la importancia de la planificación.

Por lo tanto, emplean con mayor propiedad herramientas que les facilitan la comprensión del entorno, identificación de oportunidades y la correspondiente definición de estrategias y tácticas orientadas hacia el logro de los

objetivos planteados. Adicionalmente, bajo el panorama planteado, logran visualizar escenarios a mediano y largo plazo sobre los cuales basar sus posibilidades de crecimiento y desarrollo organizacional. En el caso de los equipos de fútbol, si bien se aplican algunas de estas herramientas, básicamente su aplicabilidad se fundamenta en

establecimiento de objetivos de captación de aficionados para los encuentros deportivos y en la definición de necesidades financieras de corto plazo, de cuya satisfacción dependerá la sobrevivencia de estos equipos, por lo que se afirma que su uso es marginal y/o elemental. En el cuadro 3 se describen con propiedad cada una de las orientaciones.

**Cuadro 3**

**Herramientas de planificación**

<b>Fútbol</b>	<b>Baloncesto</b>
Se hacen algunos intentos por aplicar herramientas de planificación estratégica. Algunos de estos instrumentos aplicados son: Matriz FODA, logrando sacar provecho de ésta empleándola en la fijación de objetivos y metas de recaudación de boletería y de captación de patrocinantes. Además de definir exigencias de corto plazo en el cumplimiento de su objetivos con el fin de solventar premuras financieras y poder seguir funcionando en condiciones aceptables.	Se detecta el uso de variables tales como planteamiento de metas de recaudación de boletería, se fijan objetivos y se asignan prioridades a éstos, se percibe una clara identificación de fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas, lo que les facilita la comprensión del entorno y les permite mejorar los procesos de toma de decisiones. Se reconoce que la planificación estratégica es la base para todas las decisiones que se toman en estos equipos.

**Fuente:** Elaboración propia

En el contexto de la orientación perspectiva del negocio, como se muestra en el cuadro 4, los líderes del fútbol profesional consideran que su industria está en crecimiento, calificándola como un negocio prometedor que debería orientarlos a manejar las organizaciones futbolísticas como empresas rentables, aunque reconocen no hacerlo. Por el contrario, los líderes del baloncesto no han logrado visualizar su industria como un negocio. Sin embargo, gestionan sus equipos con criterios de organizaciones productivas con fines de lucro, lo que les ha permitido generar

resultados económicos favorables a lo largo del tiempo, considerándose a sí mismos como un producto más en el mercado. Se puede asegurar que estas diferencias han contribuido a que el baloncesto profesional venezolano sea una industria en expansión. Un indicador es el hecho de que se han incorporado nuevos equipos en la liga, los cuales han mantenido su competitividad y mejorado el atractivo como producto para los anunciantes, mientras que el fútbol padece de problemas que atentan contra el óptimo funcionamiento de la liga.

**Cuadro 4**

**Orientación perspectiva de negocios**

<b>Fútbol</b>	<b>Baloncesto</b>
Se mantiene la creencia de que el fútbol venezolano es una industria en crecimiento. Esto, aunado a la concepción del fútbol como negocio, hace pensar que los equipos venezolanos atraviesan en los actuales momentos por un período de transición que les permitirá pasar de organizaciones sin fines de lucro a convertirse en empresas consolidadas manejadas con criterios empresariales.	Se observan tendencias interesantes que vale la pena resaltar. Si bien no se ha logrado internalizar entre los líderes organizacionales que el baloncesto profesional es un negocio como cualquier otro, los equipos son gestionados como una empresa rentable y su actividad fundamental es calificada como un producto más en el mercado.

Fuente: Elaboración propia

**4.3. Metas y objetivos**

Tanto en el fútbol como en el baloncesto se plantean metas de recaudación de boletería para los encuentros deportivos, con la diferencia de que en el fútbol estas estimaciones se fundamentan en criterios vinculados a la experiencia de sus líderes mientras que en el baloncesto se basan en el análisis del entorno interno y externo, las

estimaciones del mercado y en las necesidades de crecimiento de la organización. De ahí se intuye que en el baloncesto este tipo de estimaciones deben ser mucho más certeras y apegadas a la realidad. En el fútbol, por el contrario, consisten en un simple ejercicio de adivinanza, como se puede observar en el cuadro 5.

**Cuadro 5**

**Metas y objetivos**

<b>Fútbol</b>	<b>Baloncesto</b>
Los equipos muestran marcada inclinación por el establecimiento de metas de recaudación de boletería para cada uno de los encuentros futbolísticos que disputan, considerando en esta fijación variables como experiencias anteriores en actividades similares, expectativas de crecimiento del mercado y tamaño de la afición.	Se observa en los equipos de la liga de baloncesto marcada inclinación por el establecimiento de metas de recaudación de boletería para cada uno de los encuentros deportivos que disputan, considerando en esta fijación variables como experiencias anteriores en actividades similares, expectativas de crecimiento del mercado, tamaño de la afición, exigencias presupuestarias, opinión personal de directivos y necesidad de crecimiento organizacional.

Fuente: Elaboración propia

#### 4.4. Medición del mercado

En el cuadro 6, se observa que los líderes del baloncesto venezolano producen información cuantitativa acerca de los mercados, lo que les permite ser más certeros en la definición y planteamiento de objetivos

de rentabilidad y productividad. Entre tanto, en el fútbol, este tipo de decisión luce totalmente empírica y basada en criterios de adivinanza o azar, lo cual explica en parte su filosofía de gestión: "Como vaya viniendo, vamos viendo".

**Cuadro 6**

#### Medición del potencial del mercado

Fútbol	Baloncesto
No existen indicios que permitan concluir que los gerentes del fútbol profesional realicen estimaciones del tamaño y/o potencial del mercado.	Se identifica la aplicación de herramientas analíticas destinadas a la estimación del potencial de mercado de clientes que pretenden atender, empleando como criterios de medición la identificación de territorios de venta con base en el número de habitantes por territorio, intención de uso de la actividad deportiva y/o recreativa y nivel económico de la región o territorio de ventas.

Fuente: Elaboración propia

#### 4.5. Planes estratégicos y estrategias de marketing

En relación con los planes estratégicos, se observan fortalezas en los equipos de la liga de baloncesto, encontrando que la mayoría de éstos desarrolla sus planes estratégicos y les da formalidad en documentación escrita, lo que además de registrar los aspectos estratégicos y tácticos relevantes, permite su

difusión entre los responsables de la gestión de marketing. Por el contrario, en lo que al fútbol se refiere, son pocos los equipos que se preocupan por desarrollar y difundir este elemento estratégico. Aún más, pocos hacen planes y mucho menos los documentan en forma escrita. En el siguiente cuadro se describe en detalle dicho comportamiento.

**Cuadro 7**

#### Categoría planes estratégicos de marketing

Fútbol	Baloncesto
Se observa que aunque todos se plantean de alguna forma cursos de acción estratégicos, menos de la mitad de éstos realiza descripciones formales de sus planteamientos estratégicos, otorgándole poca importancia a la existencia de documentos escritos que sustenten las acciones competitivas de la organización.	Se observa que aunque todos se plantean de alguna forma cursos de acción estratégicos, algunos de éstos realizan descripciones formales de sus planteamientos estratégicos, otorgándole elevada importancia a la existencia de documentación escrita que sustente las acciones competitivas de la organización.

Fuente: Elaboración propia

En cuanto al aspecto de la estrategia de marketing, se observan diferencias importantes en la forma en la que ésta es concebida en ambos deportes. En el caso del fútbol profesional, la estrategia se basa en el estado general de la economía, lo que hace pensar que los gerentes están conscientes de que en situaciones económicas adversas es mucho más conveniente apuntar hacia los precios bajos. Cobra importancia el tema de la supervivencia financiera, por lo que difícilmente produzcan dinero para desarrollar un espectáculo más completo e interesante para los aficionados y patrocinantes ya que sólo se concentran en contratar jugadores y ganar juegos. En antítesis, en lo que al baloncesto se refiere, sus estrategias están más enfocadas en ofrecer valor superior tanto a aficionados como a patrocinantes. Esto explica de alguna manera lo elemental del espectáculo futbolístico focalizado sólo en la práctica deportiva versus lo integral del espectáculo que ofrecen los equipos de baloncesto, los cuales, de seguro generan mejores valoraciones de calidad en sus aficionados y patrocinantes. Como resultado, la liga de baloncesto ha captado mayor inversión privada en contraposición con el fútbol que únicamente genera participación del Estado como mecenas del deporte.

#### **4.6. Captación de patrocinio y propuesta de valor al patrocinante**

En primer término, se identifica otra debilidad en los equipos del fútbol profesional venezolano: la mayoría de éstos no cuentan con procesos formales para identificar potenciales patrocinantes, y aquellos que afirman tenerlos cuentan con un proceso simple e insuficiente, por lo que

posiblemente descarten a algunos potenciales inversionistas que no cumplan con los requisitos estipulados. Por el contrario, la gerencia de marketing del baloncesto posee un proceso claro y conveniente que les permite identificar con propiedad hacia quién dirigir sus esfuerzos de captación de patrocinio. Dicho proceso se basa en indicadores lógicos y verificables de inversión en comunicación, independientemente de la industria a la que pertenezcan. Los resultados están a la vista: una liga de baloncesto plagada de patrocinantes privados de diversa índole y una liga de fútbol con gran participación del Estado como patrocinante de ese deporte.

En lo que a propuestas de valor para el patrocinante se refiere, el fútbol profesional no ha logrado definir con propiedad este componente estratégico. En este sector del deporte profesional se sigue pensando que lo más importante y en lo que deben poner atención es en la práctica deportiva, correspondiendo a la misma toda la responsabilidad de construir un escenario comercial atractivo para los patrocinantes y poniendo en manos del resultado deportivo el atractivo de su producto. Por otro lado, en el baloncesto profesional están convencidos de la importancia estratégica que tiene el generar para los patrocinantes una propuesta de valor fundamentada en la experiencia mediática, de entretenimiento y diversión, que concentre y cautive a los aficionados. Todo esto con el fin de crear el espacio idóneo para que los patrocinantes interactúen a través de sus marcas con sus clientes potenciales. En el siguiente cuadro se describe cada una de las concepciones identificadas, a partir de la propuesta de valor para los patrocinantes.

**Cuadro 8**

**Proceso de identificación de patrocinantes**

<b>Fútbol</b>	<b>Baloncesto</b>
<p>Sólo tres de los equipos analizados cuenta con un proceso formal de identificación de patrocinantes. Dichos procesos consisten simplemente en la identificación de aquellas empresas u organizaciones que según su comportamiento, conocido a través de información de dominio público, parezcan contar con mayor capital financiero. De igual forma, parte de este proceso consiste en identificar aquellas empresas u organizaciones con tendencias marcadas hacia la inversión en patrocinio deportivo.</p>	<p>Se observa que los equipos de la liga profesional de baloncesto cuentan con procesos formales de identificación de inversionistas interesados en el deporte. Dichos procesos consisten en detectar empresas que para el momento de la planificación y ejecución comercial se encuentren lanzando nuevos productos al mercado. Además de nuevas empresas, empresas ya establecidas u organizaciones que inviertan sobremano en medios publicitarios de cobertura regional y nacional como la televisión, y organizaciones cuyos mercados objetivos califiquen como mercados de consumo masivo.</p>

Fuente: Elaboración propia

**Cuadro 9**

**Propuesta de valor para los patrocinantes**

<b>Fútbol</b>	<b>Baloncesto</b>
<p>Se observa reiteradamente la visión miope de estos equipos al focalizar sus esfuerzos gerenciales en una actividad en particular (buen espectáculo, buen servicio), y en un objetivo interno de la organización (equipo competitivo y autofinanciado). Estas promesas dejan en un segundo plano la prioridad estratégica que establece la orientación al cliente, donde toda concepción de negocio debe apuntar a la satisfacción de las necesidades del usuario y no en actividades o prioridades internas de la organización.</p>	<p>Los equipos de la liga coinciden en concebir sus propuestas como una oportunidad para lograr exposición mediática de productos en televisión nacional, regional y por cable, circuitos radiales y aproximadamente un millón de aficionados en las instalaciones deportivas durante el tiempo de duración del torneo. Adicionalmente, garantizan exposición mediática a través de la realización de eventos especiales con las comunidades, clínicas deportivas, visitas a centros asistenciales, entre otros.</p>

Fuente: Elaboración propia

## 5. Conclusiones

- La dimensión estratégica del marketing invita a las organizaciones a pensar por anticipado. Se considera al marketing estratégico como el responsable de analizar los mercados de clientes en la búsqueda de oportunidades de negocios que justifiquen el desarrollo de productos y servicios correctamente orientados y fundamentados en ventajas competitivas sostenibles. En el negocio deportivo, la dimensión estratégica del marketing es más que fundamental. Sobre ésta recae la responsabilidad de definir adecuadamente su declaración de misión, sus alcances y estrategias, todo en el marco de un negocio rentable que requiere ser gestionado como una empresa con fines de lucro.

- El fútbol profesional es un sector de negocios que padece de miopía en el marketing debido a su extrema orientación hacia el producto y el desconocimiento de las necesidades del cliente. Por el contrario, el baloncesto profesional es un sector orientado hacia el mercado y hacia las necesidades del cliente, reflejando dicha orientación en su declaración de misión estratégica organizacional y en sus elementos de cultura corporativa. Esta diferencia ha influido en forma decisiva en cómo se hacen negocios en ambos sectores y, por consiguiente, en los resultados alcanzados desde la perspectiva deportiva y empresarial, donde el baloncesto se caracteriza por ser una industria exitosa en ambas aristas del negocio. Cabe resaltar, que en ambas industrias se debe profundizar aún más en la utilización de herramientas y técnicas que faciliten la comprensión de las conductas de compra de los clientes y, con base en ello, poder tomar mejores decisiones de marketing. Una organización dedicada

al deporte profesional tendrá mayores posibilidades de éxito en la medida en que comprenda las necesidades y motivaciones de sus diferentes clientes, utilizando este conocimiento en la conceptualización del producto deporte partiendo de lo que sus mercados desean obtener.

- En lo que a planificación estratégica se refiere, si bien en ambos sectores deportivos se aplican herramientas de esta índole, se observa mucho más avance en los equipos de baloncesto, hasta el punto de considerar la planificación como la base para la toma de cualquier tipo de decisión. Por ello, los equipos de baloncesto realizan mediciones del potencial de mercado y su correspondiente atractivo, con el fin de establecer metas de recaudación por boletería, de captación de patrocinio, entre otros, minimizando el riesgo de una posible sobredimensión del negocio, con las consecuencias negativas que esto les pudiese ocasionar. Además, en el baloncesto se manejan planes estratégicos garantizados en documentos escritos, por lo que se intuye que la ejecución de estos planes se enmarca dentro de procesos mucho más eficientes, además de propiciar la necesaria retroalimentación y control de gestión. Se puede asegurar que el estar convencidos de la importancia de la planificación, les ha permitido lograr el éxito deportivo y empresarial.

- Sólo los equipos de baloncesto gerencian sus organizaciones con criterios empresariales. Mientras que, los equipos de fútbol siguen manteniendo esquemas de gestión vinculados a organizaciones sin fines de lucro. Esta situación, a mediano y largo plazo, se puede convertir en una desventaja que les podría impedir aprovechar las

oportunidades que el deporte ofrece en un entorno totalmente globalizado y donde el deporte profesional es un negocio.

• En cuanto a lo que trata de estrategias de marketing, los equipos de fútbol profesional están focalizados en la supervivencia organizacional, de ahí que su prioridad se focaliza en obtener ingresos suficientes como para poder mantener al equipo en competencia. Por lo tanto, su objetivo se orienta exclusivamente a la contratación de deportistas, y el espectáculo termina girando en torno a ello, debiendo cobrar precios bajos a los aficionados y patrocinantes con el propósito de poder cubrir sus exigencias presupuestarias, quedando su propuesta de valor para el cliente o beneficio central tan sólo en la práctica deportiva. Muy por el contrario, el baloncesto profesional y sus equipos desarrollan propuestas de valor superior para el cliente, enfocándose en la organización de espectáculos deportivos caracterizados por la incorporación de atracciones distintas a la práctica deportiva per se. Indudablemente que esto les facilita establecer precios muy por encima del promedio, concentrándose en propiciar impacto mediático para el anunciante y calidad del evento deportivo para el aficionado. En este aspecto en particular, el baloncesto ha entendido que el espectáculo es más que únicamente el deporte.

## 6. Referencias

- Arocha, Cecilia; Hernández, Francisco. (2000). *La investigación de mercados*. Valencia: Ediciones Universidad de Carabobo.
- Lambin, Jean Jack. (1995). *Marketing estratégico*. Tercera edición. Madrid: Mc Graw Hill.
- Molina, Gerardo; Aguiar, Francisco. (2003). *Marketing deportivo. El negocio del deporte y sus claves*. Buenos Aires: Grupo Editorial Norma.
- Mullin, Bernard, Hardy, Stephen y Sutton, William. (Año no indicado). *Marketing deportivo*. Primera edición. Barcelona: Paidotribo.
- Romero, Yolmer. (2009). *Comparación de la dimensión estratégica del marketing en los equipos del fútbol y baloncesto profesional en Venezuela. Caso fútbol (2003-2004) y baloncesto (2008)*. Proyecto de investigación Consejo de Desarrollo Científico, Humanístico y Tecnológico (CDCHT), Universidad de Los Andes, Mérida.

# *Gestión de la investigación en La Universidad del Zulia: Período 1996-2004*

Suárez A., Wendolin; Pereira de H., Lilia; Pereira B., Morela

Suárez A., Wendolin  
M.Sc. en Gerencia Pública.  
Profesora de la Universidad del Zulia  
wendolinsa@yahoo.com

Recibido: 29-01-2009  
Revisado: 20-07-2009  
Aceptado: 25-09-2009

Pereira de H., Lilia  
Doctora en Ciencias, Mención Gerencia.  
Profesora Emérita de la Universidad del  
Zulia  
lpereira14@yahoo.es

Pereira B., Morela  
M.Sc. Gerencia de Empresas, Mención  
Servicios Administrativos  
Profesora de la Universidad del Zulia  
atillero@cantv.net

El objetivo de este trabajo es caracterizar la gestión de la investigación del Consejo de Desarrollo Científico y Humanístico (CONDES) de La Universidad del Zulia (LUZ), durante los períodos 1996-2000 y 2000-2004. La metodología utilizada es la investigación documental y se realizaron entrevistas a informantes clave. Los resultados revelan que durante el período de estudio CONDES ha formulado una serie de iniciativas que persiguen situar la institución a la vanguardia de los cambios del entorno. Se concluye que en LUZ la gestión de la investigación no ha concretado a cabalidad la dimensión uso, enfocándose sólo en las de producción y difusión. Éstas dos últimas influenciadas por los intereses e iniciativas de los actores en el marco de una política institucional que está surgiendo, pero que en la práctica aún se encuentra dispersa.

**Palabras clave:** Gestión de la investigación, Universidad del Zulia (LUZ), Consejo de Desarrollo Científico y Humanístico (CONDES), producción, difusión, uso.

**RESUMEN**

The purpose of this work is to characterize the research management of the Scientific and Human Development Council (CONDES) of the Zulia University (LUZ), during the periods 1996 to 2000, and 2000 to 2004. The methodology consisted of documental research, and the conduction of interviews with key informants. CONDES has developed a series of initiatives that attempt to put the institution at the forefront of the environmental changes according to the study results. The research management in LUZ has not been specific about the dimension of the use. The focus only in the production and diffusion is concluded. These last two dimensions are influenced by the interests and initiatives of the main characters in the framework of an institutional policy that has been emerging though in the practice is still disperse.

**Key words:** Research management, Zulia University (LUZ), Scientific and Human Development Council (CONDES), production, diffusion, use.

**ABSTRACT**

## **1. Introducción**

La investigación es una de las actividades primordiales de la misión universitaria en tanto sirve de soporte a la actividad de extensión y, a la vez, se constituye en un factor determinante en la actualización y profundización del conocimiento, el cual sirve de sustento a la actividad docente. Para dar cumplimiento a esta premisa básica se hace necesario gestionar la investigación científica de manera sistemática y continua, direccionada como una actividad transversal a las otras funciones universitarias y en consonancia con las exigencias actuales.

El término gestión presenta diversas concepciones que van desde una perspectiva centrada sólo en la implantación o aplicación, hasta una amplia que incluye las etapas de formulación, implantación y evaluación. En este trabajo no se pretende hacer una discusión teórica al respecto, su propósito es explorar la forma cómo se conduce la investigación en La Universidad del Zulia (LUZ), a lo largo de dos gestiones de gobierno universitario. Se considera pertinente aclarar que la concepción de gestión asumida a lo largo de estas páginas será la perspectiva amplia, por ser ésta un proceso dinámico y complejo en el que se hace más evidente la relación interactiva y dinámica entre el sujeto de gestión y el objeto; relación que es influida de manera determinante por las condiciones sociales, económicas, políticas y culturales, entre otras.

Ahora bien, la gestión de la investigación va a ser concebida desde una perspectiva integral la cual incluye las políticas diseñadas y los sistemas administrativos puestos en marcha, con la finalidad de orientar e impulsar las actividades de producción,

difusión y uso de conocimientos. De esta forma se abordan las diferentes etapas de la formación de política contenidas en la concepción de gestión.

En este contexto, el objetivo del trabajo es caracterizar la gestión de la investigación del Consejo de Desarrollo Científico y Humanístico (CONDES) de LUZ, durante los períodos 1996-2000 y 2000-2004. Para ello se estudiarán las dimensiones de la gestión de la investigación: producción, difusión y uso; ya que cada una de ellas implica una perspectiva particular del proceso de creación de conocimiento. En un segundo apartado se revisan los principales documentos que regulan la política de investigación en LUZ y, finalmente, se hace un esbozo de la gestión del CONDES durante los períodos 1996-2000 y 2000-2004.

Desde el punto de vista metodológico se trata de una investigación documental de carácter descriptivo, cuyo instrumento de recolección fue la entrevista semiestructurada aplicada a informantes clave en las gestiones que abarcan el período de estudio. El objetivo de la entrevista fue obtener información referida a la gestión, debido a que la misma no se encuentra en los documentos oficiales, y, al mismo tiempo, contrastar la política real con la formal.

## **2. La gestión de la investigación y sus dimensiones: Producción, difusión y uso**

Desde finales del siglo XX y principios del siglo XXI, es un lugar común afirmar que la concepción de investigación ha cambiado debido a la existencia de varios factores entre los que destaca la llamada "sociedad del conocimiento". En este sentido, la Organización de Cooperación y Desarrollo

Económico (OCDE), en el documento titulado "Sociedad del saber y gestión de los conocimientos" (citado por Tenti, 2001), plantea que las instancias: Producción, mediación (que incluye el transporte del conocimiento desde su fuente a otros actores y ámbitos), y el uso y aplicación para el logro de los objetivos, son elementos indispensables para establecer la relación ciencia-sociedad.

Del mismo modo, expone que en ese documento se cuestiona la linealidad positiva entre producción de conocimiento y uso. Política esta de amplia difusión desde mediados del siglo XX y mediante la cual la ciencia estimulaba al desarrollo y, por ende, los esfuerzos debían concentrarse en la conformación de una oferta de investigación científica y tecnológica. Por el contrario, en la actualidad se tiene mayor conciencia de la estrecha interrelación entre ciencia y tecnología sustentada en la demanda y en los procesos de innovación. Por tal razón, para abordar el proceso de investigación se consideran relevantes las dimensiones producción, difusión y uso del conocimiento presentadas por Estebañez, (2004).

En cuanto al proceso de producción, la autora señala que emprender su estudio implica la caracterización de la oferta de conocimientos científicos y tecnológicos en función de su potencial de aplicación a diversas problemáticas sociales, siendo los componentes de la dimensión producción incluyentes de volumen, calidad y temáticas.

Dentro de la dimensión producción se considerará sólo el componente que la referida autora denomina temáticas por cuanto el CONDES no dispone de información sistematizada respecto al volumen y la calidad. En el caso CONDES-LUZ, las

temáticas se encuentran representadas en las diversas líneas de investigación, esto se hace con el propósito de alinearlas con las áreas prioritarias de desarrollo formuladas desde el Estado venezolano.

Siguiendo esta línea de pensamiento, la difusión involucra las acciones de comunicación habituales que lleva a cabo la propia comunidad científica, ya sea de las investigaciones realizadas y sus resultados, así como también de los conocimientos científicos y tecnológicos disponibles. Estebañez también afirma que la difusión comprende las siguientes acciones: La actividad docente, la educación no formal, la participación en seminarios y talleres de formación, la presentación de trabajos en congresos, jornadas y eventos, entre otros de naturaleza similar.

El uso, por su parte, se refiere a los mecanismos y estrategias institucionales con miras a desarrollar una investigación pertinente a la resolución de la problemática social, e incluso, las acciones previstas o puestas en práctica conducentes a la interacción entre la universidad y el entorno. Asimismo, el uso alude también a la noción de utilidad y apropiación en tanto implica la constitución de un usuario que se apropia –no necesariamente en términos legales o económicos– del conocimiento para incorporarlo a una actividad. De acuerdo con la misma autora, el concepto de usuario no carece de imprecisiones cuando es confrontado con el concepto de beneficiario. De lo anterior se deduce que el sujeto atendido como resultado de un proceso de vinculación puede provenir de cualquier sector, bien sea empresa, gobierno, comunidad, entre otros; postura que coincide con la concepción de

amplitud manejada en LUZ con respecto a la atención hacia el sector externo.

En la universidad, la concepción de uso se equipara con la de extensión, aun cuando es necesario aclarar que ésta última trasciende la postura de extensión tradicional-cultural. En este sentido, se comparte la posición de Lovera, (1998:43) quien sostiene que “la extensión engloba un conjunto de iniciativas para la difusión de conocimientos a diferentes públicos y para facilitar la puesta en práctica de conocimientos generados intramuros para su utilización extramuros”. En otras palabras, el uso del conocimiento universitario o la actividad de extensión entendida como fenómenos similares, presenta varias aristas y puede ser impulsado por diferentes actores, desde la propia universidad a través de su oferta institucional y desde la demanda proveniente del sector externo, incluyendo en este renglón a una variedad de actores (empresarios, comunidad, gobierno, otras instituciones de educación, entre otros).

Por su naturaleza, y como forma de dar respuesta a la misión institucional, las universidades han sido por excelencia los espacios destinados para el desarrollo de los procesos de creación, difusión y uso del conocimiento, razón por la cual es apropiado presentar el marco normativo de la investigación de la universidad.

En síntesis, las dimensiones producción, difusión y uso comprenden, en su concepción más amplia, el proceso de gestión de la investigación en tanto que cada una de ellas implica una perspectiva particular del proceso de creación de conocimiento.

### **3. Política de investigación de LUZ**

La política de investigación de La

Universidad del Zulia se encuentra formalmente establecida en el Reglamento General de Investigación, en otros documentos normativos aprobados por el Consejo Universitario (CU), y en los formulados por el CONDES<sup>1</sup>, en su condición de ente encargado de coordinar la investigación en LUZ.

El mencionado reglamento contempla la orientación que la institución debe dar a la investigación con el propósito de generar conocimientos acordes con la problemática regional y nacional (CU, 1996: Artículos 1 y 2). La concepción señalada -dirigida a requerimientos internos- choca con el paradigma basado en la economía de mercado. Esta última con notable influencia en la investigación que se realiza en América Latina, lo que se hace evidente en la universidad a través de la política formulada por el Estado venezolano por intermedio del Ministerio de Ciencia y Tecnología (MCyT).

En este orden de ideas, el Estado formula políticas científicas con predominio de lineamientos provenientes de organismos internacionales que condicionan, vía financiamiento, las actividades de ciencia y tecnología. En consecuencia, las universidades intentan adecuar su política de investigación individual a los preceptos del Plan Nacional con el propósito de promover la productividad institucional, lograr la inserción de un número creciente de académicos en el Programa de Promoción del Investigador (PPI), obtener mayor asignación presupuestaria vía investigación y ganar

---

<sup>1</sup> Instancia creada en 1961 como parte de los actos conmemorativos del aniversario de la reapertura de LUZ y en el marco de la aprobación de los Consejos de Desarrollo Científico y Humanístico (CDCH) para las universidades autónomas del país previsto en la Ley de Universidades (1958).

prestigio. Como resultado, esta dinámica conlleva a que la investigación se oriente por criterios externos, supeditando lo establecido en su reglamento en relación a esta área.

En cuanto a difusión, el mencionado reglamento señala que LUZ utilizará todos los medios a su alcance para divulgar las actividades y logros de la investigación por medio de la participación en eventos de distinta índole. Sin embargo, no especifica los mecanismos a través de los cuales ésta pueda concretarse. Al respecto, López y Ochoa, (1998:124), señalan que el reglamento en cuestión es muy genérico y dedica poco espacio a la difusión.

Por su parte, el uso es un aspecto no previsto en el reglamento, únicamente se expresa el deber de la universidad de propiciar y estimular la firma de convenios y contratos con instituciones públicas o privadas, tanto para autofinanciar la investigación como para insertarse en los procesos de desarrollo (CU, 1996: Artículo 63). Lo antes señalado da cuenta de una concepción de investigación enfocada fundamentalmente a la producción de conocimientos, en tanto no se sugieren mecanismos institucionales para su aplicación ni para encaminar la investigación hacia la solución de problemas sociales, tal como se indica en el reglamento. Esta tendencia ha propiciado la desvinculación paulatina de la universidad con el entorno, generando una crítica generalizada sobre la misión universitaria.

Ahora bien, en materia de planificación de la investigación, el reglamento de LUZ contempla que debe realizarse en las siguientes áreas: ciencias del hábitat humano y tecnología, ciencias del agro, ciencias humanas y sociales y ciencias

básicas (CU, 1996: Artículo 5). Sin embargo, las mencionadas áreas no son un referente para ubicar la investigación desarrollada en la institución. Por el contrario, cada vez es más notoria la exigencia del CONDES para ubicar la investigación que financia dentro de las áreas previstas en el Plan Nacional de Ciencia y Tecnología. Tales áreas están definidas de manera tan amplia que permiten al investigador un alto grado de discrecionalidad en el momento de escoger el tema de su preferencia. Por ende, la política científica institucional formal aparentemente entra en conflicto con la política del Estado, por esa razón, resulta imperativa la evaluación y seguimiento de la investigación que se realiza a objeto de promover el desarrollo de una investigación pertinente a las necesidades institucionales y locales, de manera que no se quede la actividad de investigación sólo como una forma de crecimiento personal.

En tal sentido, otro instrumento que regula la política de investigación se trata de las Normas de Operación CONDES (1995), cuya finalidad es establecer los lineamientos generales que rigen el financiamiento a otorgar, el manejo de los fondos y el control de los resultados. Cabe destacar que en las sesiones conjuntas del CONDES se expresa el descontento por parte de los integrantes de las Comisiones Científica y Humanística por no haber sido consultadas para la discusión y aprobación de las citadas normas (CONDES, 1996). Tampoco se consultó a los investigadores de la base; aunque las asumieron y comenzaron a integrarse a una cultura de evaluación de la productividad. A la par también son utilizadas las llamadas Normas Transitorias, aprobadas por las comisiones de acuerdo con necesidades

coyunturales y específicas.

En el siguiente apartado se desarrollarán las gestiones del CONDES 1996-2000 y 2000-2004, desde las tres dimensiones de la gestión: Producción, difusión y uso.

#### **4. Gestiones CONDES**

##### **4.1. Período 1996-2000**

El inicio de este período en el país está marcado por una profunda crisis económica que afecta a todos los sectores. La universidad venezolana siente los efectos de la crisis, la cual se manifiesta en la asignación de presupuestos deficitarios para su funcionamiento. Esta situación se complejiza por las presiones que ejercen los gremios en búsqueda de mejoras socioeconómicas para sus integrantes. De igual manera, son recurrentes las protestas de autoridades vinculadas a la investigación para que se cumpla la asignación del 3% del presupuesto de LUZ correspondiente a esa área y evitar, por otra parte, el desvío de estos recursos a actividades consideradas de urgente cumplimiento, tales como pago de nómina y gastos corrientes. Lo anterior influye de manera determinante en el impulso que merece la actividad científica.

Al respecto señala Bracho, Vicerrector Académico de LUZ y presidente del CONDES para el período 1996-2000, que el pago de la nómina se lleva 80% del presupuesto, lo que deja un porcentaje muy pequeño para el resto de las partidas presupuestarias. El Vicerrectorado Académico es una de las primeras instancias afectadas por los recortes al presupuesto destinado a la investigación, postgrado y bibliotecas. Asimismo, indica que es bien conocido que el presupuesto universitario atiende más a criterios políticos que técnicos y los miembros del CU parecieran

no comprender que la investigación es la base del desarrollo y fortalecimiento institucional (CONDES, 1997a).

Aún cuando en el discurso de las autoridades universitarias se reconoce la importancia que reviste para la institución el apoyo a la investigación, se está en presencia de una paradoja. Por un lado se exige la productividad científica y calidad de los productos de la investigación, y por el otro, se implantan las limitaciones de tipo presupuestarias para apoyar la investigación y la difusión de conocimientos.

Hasta 1996 se estipulaba en el Reglamento General de Investigación del CONDES el ingreso del Coordinador Secretario por concurso de credenciales, pero esta normativa se deroga y se autoriza al Rector para designar al Coordinador Secretario. Esta decisión pareciera responder a intereses personales o políticos más que a un proceso objetivo de reestructuración institucional. Como resultado, se merma la posibilidad de participación de investigadores con méritos académicos para ocupar esa posición. Tal modificación representa un retroceso porque privilegia la posición política, situación que da lugar a problemas de exclusión y deslegitimación.

A continuación se tratará lo referente a las dimensiones producción, difusión y uso de la gestión de la investigación durante el período 1996-2000.

**a) Producción.** La gestión en referencia estuvo enmarcada en el contexto de las agendas de investigación impulsadas por el Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Tecnológicas (CONICIT), desde 1995. Estas agendas propugnaban en esencia la agrupación de un conjunto de actores

para trabajar en torno al abordaje de temas de investigación considerados prioritarios para el desarrollo del país. A través de ellos se impulsó la búsqueda de una investigación orientada, es decir, aquella que ofreciera soluciones concretas a los problemas planteados.

De esta forma, se hace evidente la necesidad de organizar la investigación para entablar relaciones de cooperación entre grupos que trabajasen mancomunadamente en torno a una problemática común. Se institucionaliza la figura del programa de investigación y se promueve entonces el establecimiento de líneas de investigación con el propósito de posicionar a LUZ a la vanguardia de las exigencias internacionales y las del Estado venezolano en cuanto a la producción de conocimientos.

Además, se concibió la línea de investigación como el punto de encuentro para establecer la vinculación entre el CONDES y los postgrados, siendo el enlace los investigadores adscritos a proyectos de investigación financiados por el CONDES y que fueran, además, tutores de tesis de postgrado. Así se promovía la necesaria integración entre el CONDES, los postgrados y los institutos, centros, laboratorios, unidades y departamentos, tradicionalmente poco vinculados con el resto de la comunidad universitaria y la sociedad en general.

La declaración de la necesidad de formular líneas que sirvan como guía al trabajo investigativo no es reciente, año tras año las autoridades han solicitado a las facultades organizar la investigación en áreas comunes, dar cabida a la interdisciplinariedad en los temas a abordar y fortalecer los recursos. En este sentido, y tomando como referencia las

agendas referidas a esos temas, se realizaron talleres para fomentar en las facultades la formulación de líneas de investigación.

Sin embargo, el objetivo no se alcanzó a cabalidad debido a diversas razones entre las que destacan la exigencia por decreto de la formulación de líneas de investigación, aunado a una definición poco clara de la misma. En consecuencia, hubo escasa participación y resistencia por parte de los investigadores, así como propuestas de líneas no ajustadas a los requerimientos de la institución.

Otro elemento que incidió de manera negativa en la consolidación de las líneas ha sido la falta de coordinación entre y a lo interno de las unidades de investigación, convertidas en parcelas con temáticas autónomas que dificultan la vinculación entre áreas comunes del conocimiento. A este respecto señala Toledo, (1993:22) "...la estructura actual no responde a sus objetivos iniciales, el modo como se organiza el trabajo y la ausencia de instancias integradoras han provocado una suerte de aislamiento no existiendo presiones por parte del colectivo para elevar proposiciones de cambio"<sup>2</sup>.

Apesar de los esfuerzos emprendidos para orientar líneas de investigación de acuerdo con la concepción de agenda del CONICIT, en la práctica no representan un referente para seleccionar los temas a investigar. Aunque no se puede negar que los criterios de productividad exigidos han sido asumidos

---

<sup>2</sup> El caso referido por Toledo se extrajo de un estudio realizado en la Universidad Central de Venezuela, sin embargo, pudiera reflejar la realidad de las unidades de investigación adscritas a las universidades autónomas, espacios donde se pueden encontrar resultados positivos individualmente, en tanto la labor institucional se percibe desorganizada, principalmente por la ausencia de trabajo multidisciplinario e integrado.

por CONDES<sup>3</sup>, en un intento de impulsar la publicación como la materialización derivada del proceso de investigación y de mejora sobre el control de los resultados a través de la rendición de cuentas.

**b) Difusión.** La difusión es un proceso de suma importancia en la política científica universitaria porque ésta permite dar a conocer a lo interno y externo de la institución los resultados de las investigaciones como aporte del académico al avance del conocimiento. La difusión se efectúa básicamente en publicaciones de libros, revistas y eventos científicos nacionales e internacionales.

En LUZ, el estímulo a las actividades de difusión señaladas se ha venido haciendo principalmente a través del CONDES, instancia que ofrece ayuda financiera por proyecto al investigador activo para que asista en calidad de ponente a un evento nacional y a otro internacional por año. Durante el período 1996-2004, la cantidad total de eventos nacionales e internacionales alcanzó la cifra de 2.008 financiamientos (CONDES, 1996-2004). Esta cifra incluye la asistencia del personal académico y de apoyo a la investigación a eventos nacionales en calidad de ponentes.

El CONDES también promueve la difusión y la participación de los investigadores ya que dispone de una partida para cada facultad o núcleo destinada a la organización de eventos científicos. El financiamiento otorgado cubre

los rubros de pasajes, viáticos y material impreso. Como medida de control deben presentarse dos informes, uno académico y otro administrativo, respectivamente. Cabe señalar que la subvención para eventos científicos no ha sido asignada a las facultades desde el 2003 debido a recortes en el presupuesto para la investigación.

En el período referenciado se observa un apoyo a la actividad editorial, lo cual se evidencia en la fijación de criterios dirigidos a fortalecer la calidad de las revistas y posicionarlas en el ámbito académico internacional. De esta manera se favoreció la incorporación de las mismas en índices internacionales, el logro de nuevas suscripciones y canjes con otras instituciones y, además, la incorporación de autores extranjeros de reconocida trayectoria en el área de conocimiento de la publicación. Adicionalmente, se otorgó ayuda financiera en ciertos rubros, tales como viáticos a editores, compra de equipos e incremento en la remuneración del personal de apoyo.

Con esta política, la institución ha logrado consolidar 22 revistas cuya rigurosidad científica las ha ubicado en el registro de publicaciones del FONACIT, por lo que buena parte de ellas reciben financiamiento de este organismo. Esta consolidación representa un avance en la etapa de difusión del conocimiento, debido a que las revistas constituyen un espacio en el cual investigadores propios y ajenos dan a conocer sus trabajos de investigación a la comunidad académica.

**c) Uso.** En consonancia con el compromiso institucional de contribuir a la transformación social a través de la generación de conocimientos aplicables a las necesidades

---

<sup>3</sup> EL CONDES, tomando en cuenta los criterios de productividad del CONICIT, establece que el solicitante de financiamiento -investigador responsable- debe presentar ante esta instancia un artículo en revista arbitrada publicado en los últimos dos años anteriores a la fecha de solicitud, o en su defecto, carta de aceptación por parte del comité editorial de la revista indicando el número en el cual será publicado. Para la culminación se exige al menos un artículo científico en el caso de un proyecto, y uno por cada proyecto cuando se trata de un programa.

sociales, la gestión del CONDES promovió acciones conducentes a la construcción de una plataforma que sustentara la aproximación al uso del conocimiento científico. En tal sentido, estimuló la conformación de grupos de trabajo interdisciplinarios e interinstitucionales, nacionales e internacionales y la formación de investigadores para fortalecer la relación investigación-docencia- extensión.

Es así como se intentó fortalecer la relación investigación - pregrado mediante la realización de foros y conferencias de reflexión, ejemplo de ello fue la realización del V Seminario de Investigación. Adicionalmente, se propició la creación de Sociedades Científicas Estudiantiles, las cuales se concretaron en las facultades de Veterinaria y Agronomía.

Por otra parte, la vinculación investigación-postgrado, se impulsó mediante reuniones entre la Coordinación del CONDES, Coordinación del Consejo Central de Postgrado, Direcciones de Postgrados y Centros e Institutos de investigación de las diferentes Facultades. En este marco de referencia, Villalobos, Rector para el período 1996-2000, manifestó la necesidad de estrechar cada vez más los vínculos con el postgrado y que éstos a su vez estuvieran sustentados por líneas de investigación. Asimismo, se enfatizó la necesidad de integración que debe existir con otras instancias de LUZ relacionadas con la investigación, tales como el Parque Tecnológico (CONDES, 1997b).

En líneas generales, la gestión del uso para promover la aplicación de la producción de conocimientos durante la gestión 1996-2000 fue incipiente. Esto fue el resultado de considerar como necesario poner el acento en la promoción de nexos a lo interno de la

institución y así sentar las bases necesarias para el uso de tal producción. De esta forma, se daría inicio a la conformación de una comunidad científica con una visión orientada a la búsqueda de solución a problemas concretos de interés local, regional y nacional.

En síntesis, la gestión 1996-2000 ejecutó un proceso de revisión para organizar y agilizar la toma de decisiones y control sobre los resultados de las investigaciones, promovió la productividad y la difusión, mantuvo -en un contexto de crisis presupuestaria- el apoyo financiero a los rubros tradicionales de proyectos y programas de investigación, revistas científicas, asistencia a eventos, ayudas institucionales, entre otros. También promulgó instrumentos normativos tales como: Normas para asistir a eventos nacionales e internacionales con financiamiento CONDES, Normas transitorias del CONDES que perseguían el control de los resultados y la agilización de los procedimientos administrativos, la aplicación del FODA al CONDES (diagnóstico de fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas), lo cual permitió percibir con mayor claridad los planes y correctivos a ser aplicados. (CONDES, 2000).

#### **4.2. Período 2000-2004**

Durante este período se acentúa la crisis financiera del CONDES como resultado de los recortes presupuestarios a la institución universitaria. Por consiguiente, la actividad de investigación continúa siendo subordinada ante otras prioridades. En términos generales, la situación presupuestaria del ente financiador era precaria lo que no permitía satisfacer a cabalidad las demandas

de los investigadores. Se vio mermada la posibilidad de emprender nuevos proyectos de investigación e incluso mantener los ya aprobados. Se acrecentó la deuda con los PPI y con los empleados del CONDES, igualmente se afectó el impulso dado durante la gestión anterior a las revistas científicas por cuanto no pudieron dar apoyo a nuevas publicaciones sino mantener, con estrictos controles, las ya existentes. En este contexto se presentan las dimensiones producción, difusión y uso.

**a) Producción.** En atención a los cambios del entorno y con el propósito de reorientar la investigación, el CONDES plantea una serie de lineamientos a seguir durante la gestión los cuales se encuentran concretados en el documento política de investigación de LUZ: Gestión 2000-2004. Esta política estuvo constituida por cuatro ejes o líneas de acción, a saber: 1) Desplazar el modelo libre de investigación y formación de recursos humanos hacia un modelo orientado por prioridades e intereses interinstitucionales; 2) Integrar las actividades de investigación y postgrado; 3) Comprometer y vincular la investigación científica que se genera en LUZ con los problemas contextuales; y 4) Financiar suficiente y continuamente la investigación científica universitaria.

La puesta en práctica de esta política incluyó entre otras acciones la identificación de áreas de investigación competitiva. Con esa finalidad, el CONDES dictó una serie de talleres en las facultades donde presentó la definición institucional de línea de investigación<sup>4</sup>. Con ello se pretendía que los investigadores contaran con un marco

de referencia para construir las líneas de investigación de la institución en atención a un criterio general y a las especificidades de cada facultad.

A pesar del esfuerzo de difusión llevado a cabo en las facultades, no se pudo concretar a cabalidad el propósito planteado por cuanto el resultado fue la definición de líneas, pero de acuerdo a la visión e interés de cada unidad de investigación. En algunos casos, los Consejos de Facultad formularon títulos de líneas que no abarcaban ejes temáticos sino títulos de proyectos, y, en general, no se ciñeron a los lineamientos del CONDES. Entre las razones que pudieran explicar esta situación se encuentra la escasa participación de los investigadores, que deja la decisión en un grupo minoritario, y la resistencia a desprenderse o compartir espacios y recursos.

Tomando en cuenta el resultado, las Comisiones Científica y Humanística del CONDES intentaron reformular las líneas de investigación recibidas considerando un criterio único, pero no tuvieron éxito. En consecuencia, la organización de la investigaciones diversay desintegrada porque los investigadores desarrollan su actividad en forma individual o grupal, y adhiriéndose a líneas o redes de investigación.

**b) Difusión.** En este período el CONDES mantiene los criterios de difusión en cuanto al otorgamiento de subvenciones para asistencia a eventos y edición de revistas científicas. Sin embargo, se mantienen también las restricciones financieras que dificultan la posibilidad de dar respuestas al total de la demanda.

En este sentido, la gestión 2000-2004 emprendió una serie de medidas tendentes

---

<sup>4</sup> "Enunciado de un eje temático representativo de problemas científicos relevantes que orienta la investigación cumplida en una organización o una subestructura organizacional" (CONDES, 2002a).

al manejo racional de los recursos, entre ellas se tiene: la realización de un proceso de evaluación a las revistas con el objeto de decidir respecto a los financiamientos a otorgar sobre la base del cumplimiento de los criterios<sup>5</sup> establecidos por el FONACIT antes CONICIT; se redujo el número de rubros financiados para las revistas<sup>6</sup> y se acordó aprobar nuevas revistas, aunque sólo cuando las facultades o núcleos no contaran con alguna de ellas.

Ante tal situación, una alternativa que se le presenta a los editores de nuevas revistas es solicitar la ayuda financiera que otorgan las facultades y las autoridades de LUZ. No obstante, estas ayudas son la excepción y no la regla debido a que regularmente se agotan los recursos en actividades operativas. En opinión de Ochoa, la búsqueda de financiamiento y los logros alcanzados por las revistas dependen fundamentalmente de iniciativas individuales, del apoyo que ofrece el CONDES, aunque tiende a reducirse, del cofinanciamiento que ofrece el FONACIT en algunos rubros, y no de una política institucional permanente de apoyo a la edición. Para la autora, la realidad de las revistas científicas en LUZ tiene que ver con que las capacidades de gestión se van adquiriendo sobre la marcha, las funciones

no están claras y los editores de revistas están desvinculados ante la ausencia de mecanismos institucionales de integración. (H. Ochoa, Miembro del Directorio del FONACIT, entrevista personal, Junio 12, 2006).

Cabe destacar la importancia que tiene el mantenimiento de las revistas para la institución, dado el valioso aporte que ofrecen a la actividad de difusión del conocimiento así como al establecimiento de relaciones con otras instituciones, siendo el canje uno de los mecanismos que permite crear espacios de documentación para consulta de investigadores. Al mismo tiempo, constituye una oportunidad para la publicación de los trabajos de investigadores de LUZ, con los cuales se incrementa su productividad científica.

**c) Uso.** En atención a la política de investigación formulada durante este período, la gestión enfocó sus esfuerzos hacia otra visión del uso, en contraste con la gestión anterior. Esto se hizo tratando por un lado de vincular la investigación con el entorno y por otro, buscando fuentes alternas de financiamiento. Las acciones emprendidas al respecto se concretaron en dos aspectos: 1) la preparación de un portafolio de bienes y servicios contentivo de un listado de proyectos CONDES con potenciales de aplicación, en los cuales el sector externo podía estar interesado, pero el mismo no llegó a publicarse, y 2) la formulación de un programa de apoyo financiero internacional a la investigación (PAFIC), con el objetivo de ubicar fuentes externas de financiamiento y darlas a conocer a los investigadores. Este último fue publicado en la página web del CONDES y se ofreció asesoría a los

---

<sup>5</sup> Estos son: Periodicidad, porcentaje de artículos cuyo contenido presente avances o resultados inéditos de investigación, lista de árbitros, indización en bases de datos nacionales e internacionales, inscripción en el registro FONACIT y/o Fundación Venezolana de Promoción del Investigador (FVPI), porcentaje de visibilidad de los autores, porcentaje de externalidad de los autores, forma de la revista atendiendo a las Normas ISO y pertenencia de la revista a LUZ (CONDES, 2002b).

<sup>6</sup> Los ocho rubros financiados con anterioridad (pasajes y viáticos nacional, equipos, materiales y suministros de oficina, transcripciones, pago de los árbitros, edición, distribución, y personal), se redujeron a tres (edición, distribución hasta 1000 ejemplares y personal, previa justificación).

investigadores que así lo requirieron. No obstante, el programa perdió continuidad operativa.

Es necesario señalar que las limitaciones de personal e infraestructura que presenta el CONDES dificultan el alcance y permanencia en el tiempo de este tipo de iniciativas, por tanto se desconoce su impacto sobre la investigación.

A pesar de los esfuerzos emprendidos en ambos períodos, el uso no ha podido concretarse en su verdadera naturaleza porque la institución, salvo experiencias puntuales, carece de equipos de investigación consolidados e integrados. Más aún, no se ha superado la visión tradicional de investigación circunscrita a las actividades de producción y difusión. De ahí que, la universidad tiene ante sí el reto de ofrecer respuestas a las exigencias del ambiente interno y externo, a través del aprendizaje continuo de nuevas formas de organización y de renovadas concepciones de sus funciones sustantivas -docencia, investigación y extensión- sin perder su esencia, la cual es la generación de conocimientos y la formación de recursos humanos con actitud crítica y proactiva ante la problemática social.

## **5. Conclusiones**

A finales de los noventa en Venezuela, el Estado impulsa un cambio de concepción en materia científica y tecnológica a partir de la creación del sistema nacional de innovación. En atención a lo anterior, se formulan áreas prioritarias de desarrollo que se constituyen en lineamientos de acción para la investigación que se lleva a cabo en el país.

Tomando en consideración estos señalamientos, La Universidad del Zulia

intenta orientar y favorecer la organización del trabajo investigativo vinculado con el desarrollo nacional. Los primeros esfuerzos en relación con la dimensión producción se evidencian en la institucionalización de líneas de investigación a través del CONDES durante las gestiones 1996-2000 y 2000-2004, sin que en la actualidad los resultados sean definitivos dada la conflictividad y resistencia suscitadas en el proceso.

Por su parte, la difusión que promueve el CONDES se realiza básicamente a través de la edición de revistas científicas arbitradas y la asistencia a eventos. No obstante, ambas estrategias se encuentran severamente limitadas por restricciones presupuestarias y están dirigidas fundamentalmente a un segmento de la comunidad científica de acuerdo al área del conocimiento que domine el investigador.

Con respecto al uso, durante las gestiones estudiadas se formulan una serie de lineamientos con el propósito de orientar la investigación hacia la aplicabilidad de los conocimientos, a la par de producir un mayor impacto en la sociedad. Sin embargo, los logros que se alcanzan son incipientes, pues más allá de fortalecer en cierta medida los equipos de investigación, los esfuerzos emprendidos se ven limitados por dificultades financieras, trabas burocráticas y relaciones contradictorias de fuerzas que pugnan por un lado mantener el status quo y por el otro modificarlo. En definitiva, las dimensiones producción, difusión y uso, siguen determinadas por los intereses e iniciativas de algunos actores en el marco de una política institucional que está surgiendo, pero que en la práctica aún se encuentra dispersa.

Todo parece indicar que la política del Estado venezolano y la de LUZ transitan por rumbos diferentes. Por un lado, la universidad hace énfasis en la difusión con una visión que aún no trasciende la comunidad académica y, en consecuencia, es poco aprovechada por la sociedad. Por otro lado, en los últimos años el Estado ha dirigido esfuerzos y recursos para financiar la política tecnológica dando preeminencia al uso de la investigación científica y promoviendo la incorporación de diferentes actores a través de redes.

## 6. Referencias

- Consejo de Desarrollo Científico y Humanístico (1996). *Acta 14-96 Sesiones Conjuntas*. Universidad del Zulia, Maracaibo Venezuela.
- \_\_\_\_\_(1996-2004). *Memoria y Cuenta*. Universidad del Zulia, Maracaibo Venezuela.
- \_\_\_\_\_(1997a). *Acta 1-97 Sesiones Conjuntas*. Universidad del Zulia, Maracaibo Venezuela.
- \_\_\_\_\_(1997b). *Acta 2-97 Sesiones Conjuntas*. Universidad del Zulia, Maracaibo Venezuela.
- \_\_\_\_\_(2000). *Gestión Académica 1996-2000*. Universidad del Zulia, Maracaibo Venezuela.
- Consejo de Desarrollo Científico y Humanístico (2002a). *Taller: Líneas, programas y proyectos de investigación universitaria/Formación de Recursos Humanos*. Universidad del Zulia, Maracaibo Venezuela.
- Consejo de Desarrollo Científico y Humanístico (2002b). *Sesión Conjunta 17-01-02*. Universidad del Zulia, Maracaibo Venezuela.
- Estebañez, María Elina. (2004). *Conocimiento científico y políticas públicas: un análisis de la utilidad social de las investigaciones científicas en el campo social*. *Revista Espacio Abierto*, Vol. 13, N°1, Venezuela, Universidad del Zulia, (7 37).
- Lovera, Alberto. (1998). *Vivir en tensión, la Universidad y su entorno: encuentros y desencuentros*. *Revista Venezolana de Economía y Ciencias Sociales*, Vol. 4, N° 4, octubre-diciembre, Venezuela, Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales Dr. Rodolfo Quintero. Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, Universidad Central de Venezuela, (41 52).
- López, Mirtha y Ochoa, Haydee. (1998). *Reflexiones sobre la política científica de la Universidad del Zulia en la década de los noventa*. *Revista Venezolana de Ciencias Sociales*, Vol. 2, N°s 1 y 2, Venezuela, Universidad Rafael María Baralt, Vicerrectorado Académico, (119 135).
- Tenti, Fanfani Emilio. (2001, noviembre). *En casa de herrero cuchillo de palo: La producción y uso de conocimientos en el servicio educativo*. VI Congreso de Investigación Educativa, organizado por el COMIE (Consejo Mexicano de Investigadores Educativos). Manzanillo México.
- Toledo, Gabriel. (1993). *La investigación universitaria. Un estudio de caso: El Instituto de Medicina Tropical de la Universidad Central de Venezuela*. En: Capacidad de Gestión de Centros de Investigación en Venezuela. Isabel Licha, Compiladora. Consejo de Desarrollo Científico y Humanístico, Universidad Central de Venezuela. Caracas Venezuela.

## INSTRUCCIONES PARA LOS AUTORES

**ACTUALIDAD CONTABLE FACES** es una revista científica arbitrada, editada por el Departamento de Contabilidad y Finanzas de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales (FACES) de la Universidad de Los Andes -Venezuela. Su objetivo es difundir los resultados de las investigaciones científicas, estudios recapitulativos, resultados de investigaciones en curso y ensayos sobre diversos temas: Contables, financieros, políticos, culturales, económicos, legales, tributarios, de mercadeo, costos, gerencia, estadística, sociología, tecnología entre otros. **ACTUALIDAD CONTABLE FACES** publicará, además, reseñas bibliográficas, así como documentos, notas e información de las actividades del quehacer universitario que revistan importancia.

La coordinación de la publicación de la Revista está a cargo de un Consejo Editor, el cual selecciona los artículos a publicar entre el material recibido. El Consejo Editor elige los árbitros que tendrán la obligación de evaluar los respectivos artículos. Los trabajos publicados son de absoluta responsabilidad de sus autores. Por consiguiente ni el Consejo Editor, ni la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad de Los Andes se hacen, necesariamente, solidarios de las ideas, temas u opiniones expuestos en los mismos.

Los autores deben tener en cuenta que la Revista no es de tipo informativo, sino técnico-científico, por lo cual los artículos remitidos deben tener tal característica. El envío de un trabajo a la Revista supone la obligación de no haber sido presentado para ser incluido en otras publicaciones. El Comité Editorial podrá realizar modificaciones de forma a los trabajos, una vez que éstos hayan sido aprobados para su publicación, con el objeto de mantener la uniformidad de estilo de la revista. No se devolverán los originales. Los autores recibirán dos ejemplares gratuitos de la revista en la cual se publique su trabajo.

La revista es de frecuencia semestral. La recepción de artículos se realizará durante todo el año. Los trabajos se enviarán a la siguiente dirección: Coordinación de la Revista **ACTUALIDAD CONTABLE FACES**. Universidad de Los Andes. Facultad de Ciencias Económicas y Sociales. Departamento de Contabilidad y Finanzas. Núcleo La Liria. Edificio "F". Segundo piso. Mérida Venezuela. Teléfonos (0274) 240 11 11 Ext. 1043, 1170 y 1165 (0274) 240 10 42. Fax: (0274) 240 11 65. **Correo electrónico:** [actualidadcontable@ula.ve](mailto:actualidadcontable@ula.ve); [actualidadcontablefaces@gmail.com](mailto:actualidadcontablefaces@gmail.com)

Los trabajos deben enviarse en original y (3) copias impresas en papel tamaño carta, en procesador de palabras Word, letra Palatino Linotype, de tamaño 11, márgenes de 1 pulgada (2,5 cm), con una extensión mínima de 10 páginas y un máximo de veinte páginas, escritas a un espacio por un solo lado, con numeración consecutiva de todas las páginas. Si el artículo incluye gráficos, ilustraciones, mapas, planos, fotografías, entre otros, debe adjuntar los respectivos originales para facilitar su reproducción. Este material será entregado en un disquete (31/2) o CD debidamente identificado. Cuando el articulista se encuentre fuera de la ciudad de Mérida se aceptará vía correo postal y/o correo electrónico.

El contenido de la primera página debe indicar: Título del artículo en español e inglés, resumen

en español e inglés con una extensión no mayor de ciento veinte (120) palabras, un máximo de (4) palabras-clave en español e inglés. Para el resumen en inglés, se recomienda a los articulistas que éste sea traducido y escrito por un traductor o por una persona con suficiente experiencia en la escritura de documentos en inglés. Se sugiere evitar hacer uso del software de traducción de que disponen algunos procesadores de texto electrónicos.

Al pie de página señale (en tres líneas) los siguientes aspectos del currículum del autor o los autores: Nombre completo, filiación institucional/profesional o lugar de trabajo al cual se encuentra adscrito, dirección postal, teléfonos (con su código de país y área) y correo electrónico. Se recomienda utilizar Palatino Linotype 10.

En cuanto a su estructura, el artículo debe exponer los objetivos del trabajo y sus principales conclusiones. Se sugiere organizar el artículo de acuerdo con las siguientes secciones: Introducción, metodología, desarrollo, conclusiones y referencias. Para ofrecer una breve guía de cómo debe presentarse el artículo, se detallan a continuación algunas normas generales a tomar en cuenta:

**Referencias:** Regirse por lo dispuesto en el sistema APA, en el cual éstas se citan en el texto con mención al(los) apellido(s) del(los) autor(es) y el año de publicación. Ejemplo: Martínez (2008). Si la referencia es sobre una cita textual, contendrá además de los datos mencionados anteriormente, la página de la cual se toma la cita. Ejemplo: Martínez (2008, p.13). Esta sección debe limitarse únicamente a las fuentes citadas en el trabajo, evitar referencias a obras no publicadas, debe situarse al final del trabajo y no deben numerarse. Las referencias deben presentarse en orden alfabético y cronológico si hay varias obras del mismo autor; si un autor tiene más de una publicación del mismo año, deben ordenarse literalmente (1998a y 1998b). Las referencias con un sólo autor precederán a aquellas en las que ese mismo autor figure con otros.

**Notas adicionales:** Ubicar al pie de la página respectiva la información complementaria al tema abordado.

**Citas textuales:** Se incluyen en el párrafo si éstas son menores de cuarenta palabras, de lo contrario se colocará en párrafo aparte con sangría de 1 cm con respecto al margen izquierdo y derecho.

**Fuentes electrónicas:** Apellido, Inicial del primer nombre. Año. Título. Día de consulta. Disponible (on line): dirección electrónica.

**Ecuaciones:** deben venir enumeradas de manera consecutiva en números arábigos. La numeración de las ecuaciones debe alinearse a 2,5 cm del margen derecho del texto.

Una vez cumplidos los anteriores requisitos, el artículo será sometido a evaluación de, por lo menos, tres árbitros especialistas en el área, quienes aprobarán o no su publicación. La relación entre articulistas y árbitros es anónima, es decir, el articulista no conoce quién evalúa su trabajo y el árbitro no conoce el autor del artículo.

Terminada la evaluación del artículo, se remitirá al articulista un resumen de la valoración resultante y, si diera lugar, se le sugerirán las correcciones pertinentes para publicar su trabajo.

## INSTRUCCIONES PARA LOS EVALUADORES

La revista Actualidad Contable FACES es arbitrada, por el sistema doble ciego, por consiguiente los artículos que se publican deben ser sometidos a la evaluación de personas especializadas en el tema objeto de cada artículo.

A los árbitros o evaluadores se les suministra una planilla donde se registran todos los aspectos del artículo que, a criterio del comité de redacción, deben cumplirse. El evaluador calificará el grado de cumplimiento de estos aspectos, y emitirá al final un dictamen definitivo sobre la calidad del artículo. A tal efecto, se enumeran a continuación algunas recomendaciones a tener en cuenta:

1. Los artículos deben ser evaluados bajo un criterio de objetividad, tratando en la medida de lo posible de ser constructivo, sin rechazos a priori o sin argumentación sólida.
2. Toda objeción, comentario o crítica debe ser formulada claramente y por escrito. Debe evitarse el uso de signos poco explicativos sobre el contenido de la crítica o comentario (rayas, interrogaciones, admiraciones, entre otros).
3. Los árbitros deben incluir dentro de su evaluación la ortografía y la redacción, como aportes para mejorar la calidad del artículo.
4. La decisión del árbitro debe ser sustentada con los argumentos respectivos y plasmada en los espacios destinados para tal fin en la planilla de evaluación que se entrega con el correspondiente artículo a evaluar.
5. Los árbitros deben entregar el artículo evaluado a la coordinación de la revista en un lapso no mayor de quince días consecutivos, a partir de la recepción del mismo.



## SUSCRIPCIÓN DE LA REVISTA *ACTUALIDAD CONTABLE FACES*

**Venezuela:** Bs. 20 °°

**Exterior:** \$ 20 °°

### **Forma de Pago:**

1. Depósito en efectivo en la Cta. Cte. N° 432-0-023492. Banco del Caribe, a nombre de Ingresos Propios FACES
2. Enviar fax al (0274) 240 11 65 ó por correo electrónico [actualidadcontable@ula.ve](mailto:actualidadcontable@ula.ve) copia del depósito bancario y talón de suscripción.

### TALÓN DE SUSCRIPCIÓN

Nombre y Apellido: \_\_\_\_\_

Ocupación: \_\_\_\_\_

Institución: \_\_\_\_\_

Dirección Postal: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Ciudad: \_\_\_\_\_ Estado: \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_ Teléfono: \_\_\_\_\_

Revista N° \_\_\_\_\_ N° Ejemplares: \_\_\_\_\_

Depósito N°: \_\_\_\_\_ Fecha del depósito: \_\_\_\_\_

Monto: \_\_\_\_\_



## CANJE DE LA REVISTA *ACTUALIDAD CONTABLE FACES*

La Revista Actualidad Contable FACES tiene especial interés en el intercambio de publicaciones científicas en el campo de la contaduría, finanzas, auditoría, tributos, ambiente, ética, contabilidad del sector público administración epistemología, economía, estadística, computación. A tal efecto, enviar el talón de canje a:

1. Av. Las Américas, Núcleo La Liria, Edificio "F", Piso Dos, Departamento de Contabilidad y Finanzas, Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, Universidad de los Andes, Mérida, 5101 – Venezuela.
2. Vía Fax: 58+ 274 240 11 65
3. Correo electrónico: [actualidadcontable@ula.ve](mailto:actualidadcontable@ula.ve)

### TALÓN DE CANJE

Nombre de la Institución: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Responsable: \_\_\_\_\_

Dirección Postal: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Ciudad: \_\_\_\_\_ Estado: \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_ Teléfono: \_\_\_\_\_

Revista Nº \_\_\_\_\_ Frecuencia: \_\_\_\_\_

Campo de Estudio: \_\_\_\_\_





UNIVERSIDAD  
DE LOS ANDES  
MERIDA VENEZUELA

# CDCHT



*El Consejo de Desarrollo, Científico, Humanístico y Tecnológico es el organismo encargado de promover, financiar y difundir la actividad investigativa en los campos científicos, humanísticos, sociales y tecnológicos*

## Objetivos Generales:

El CDCHT, de la Universidad de Los Andes, desarrolla políticas centradas en tres grandes objetivos:

- Apoyar al investigador y su generación de relevo.
- Vincular la investigación con las necesidades del país.
- Fomentar la investigación en todas las unidades académicas de la ULA, relacionadas con la docencia y con la investigación.

## Objetivos Específicos:

- Proponer políticas de investigación y desarrollo científico, humanístico y tecnológico para la Universidad.
- Presentarlas al Consejo Universitario para su consideración y aprobación.
- Auspiciar y organizar eventos para la promoción y la evaluación de la investigación.
- Proponer la creación de premios, menciones y certificaciones que sirvan de estímulo para el desarrollo de los investigadores.
- Estimular la producción científica.

## Funciones:

- Proponer, evaluar e informar a las Comisiones sobre los diferentes programas o solicitudes.
- Difundir las políticas de investigación.
- Elaborar el plan de desarrollo.

## Estructura:

- Directorio: Vicerrector Académico, Coordinador del CDCHT.
- Comisión Humanística y Científica.
- Comisiones asesoras: Publicaciones, Talleres y Mantenimiento, Seminarios en el exterior, Comité de Bioética.
- Nueve subcomisiones técnicas asesoras.

## Programas:

- Proyectos.
- Seminarios.
- Publicaciones.
- Talleres y Mantenimiento.
- Apoyo a las Unidades de Trabajo.
- Equipamiento Conjunto.
- Promoción y Difusión.
- Apoyo Directo a Grupos (ADG).
- Programa Estímulo al Investigador (PEI).
- PPI-Emeritus.
- Premio Estímulo Talleres y Mantenimiento.
- Proyectos Institucionales Cooperativos.
- Aporte Red Satelital.
- Gerencia.

[www.ula.ve/cdcht](http://www.ula.ve/cdcht)  
E-mail: [cdcht@ula.ve](mailto:cdcht@ula.ve)  
Telf: 0272402785/2402686

**Alejandro Gutiérrez**  
Coordinador General