

SUMARIO

Editorial

Aura E. Peña (Universidad de Los Andes, Venezuela)

..... 3

Artículos

- Astudillo M., Marcela; Mancilla R., Ma. Enriqueta (Universidad Nacional Autónoma de México, México; Universidad La Salle, México)

La valuación de los bienes intangibles en México

The carrying value of intangible assets in Mexico

..... 5-20

- Bencomo, Keyla; Rivas T., Frank E. (Universidad de Los Andes, Venezuela)

El impacto del impuesto sobre sucesiones sobre los contribuyentes del Municipio Libertador del estado Mérida 2010-2011

The impact of inheritance tax on the taxpayers on Municipio Libertador of Mérida state 2010-2011

..... 21-39

- Escalante D., Pedro P. (Universidad de Los Andes, Núcleo Táchira, Venezuela)

Auditoría financiera: Una opción de ejercicio profesional independiente para el Contador Público

Financial Auditing: an independent professional practice option for CPA's

..... 40-55

- Oliveros, Juan A.; Pinto, Bethy C. (Universidad Nacional Experimental del Táchira, Venezuela)

Variables cuantitativas y su incidencia en la

rentabilidad del activo. Caso: PYMI's del Municipio San Cristóbal, Venezuela

Quantitative variables and their incidence on the return on assets. Case: SMI'S of the Municipality of San Cristobal-Venezuela

-56-80
- Rojas R., Elí S. (Universidad de Los Andes, Venezuela)
La evidencia, en los servicios especiales prestados por los Contadores Públicos Independientes
The evidence, on Special Services Provided by Independent Public Accountants
..... 81-100
 - Terceño, Antonio; Vigier, Hernán; Scherger, Valeria (Universidad Rovira i Virgili, España; Universidad Nacional del Sur, Argentina)
Identificación de las causas en el diagnóstico empresarial mediante relaciones Fuzzy y el BSC
Identification of the causes in businesses' diagnosis through fuzzy relations and BSC
..... 101-118
- Instrucciones para los autores**
..... 119
- Instrucciones para los evaluadores**
..... 122
- Planilla de suscripción**
..... 123
- Planilla de canje**
..... 124

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

AÑO 17-Nº 28. ENERO - JUNIO 2014 PUBLICACIÓN SEMESTRAL

ISSN 1316-8533
ISSN Electrónico: 2244-8772

Depósito Legal pp 199802ME395
Depósito Legal ppi 201202ME4097

EDITORIAL

La presente edición de ACTUALIDAD *Contable* FACES se enriquece con los aportes de distintas áreas del saber: la Sociología, la Contabilidad, la Administración y el Derecho. En tal sentido, transita por diversidad de contenidos: Desde la Contabilidad, ventila la evidencia en los servicios especiales prestados por contadores públicos, considerando como principio rector a la ética en procura de trabajos de elevada calidad; igualmente, plantea la importancia del ejercicio de la función de auditoría financiera bajo el requerimiento de su promoción por parte de instituciones gremiales y académicas del país. Desde la Administración, expone ciertos atributos que ejercen influencia significativa sobre la rentabilidad de la Pequeña y Mediana Industria local y otorga importancia a la metodología Fuzzy como herramienta para el diagnóstico empresarial, apreciando la labor del experto en la identificación y valoración de las causas generadoras de dificultades en las empresas. Finalmente, desde el Derecho, explica el impacto de la incidencia del impuesto sobre sucesiones en los contribuyentes, efectuando para ello, una evaluación de la eficacia del control tributario.

Así, ACTUALIDAD *Contable* FACES ofrece a la comunidad científica múltiples ópticas de abordaje de los fenómenos, de los procesos, de la realidad contable, económica, financiera, tributaria, social entre otras

Dra. Aura Elena Peña
Profesora de la FACES - ULA
auraelen@ula.ve

La valuación de los bienes intangibles en México

Astudillo M., Marcela ; Mancilla R., Ma. Enriqueta

Recibido: 12-11-12 - Revisado: 30-01-2013 - Aceptado: 12-09-2013

Astudillo M., Marcela
Lcda. en Economía
M.Sc. en Administración Pública
Dra. en Administración Pública
Universidad Nacional Autónoma de México
marcelaa@servidor.unam.mx

Mancilla R., Ma. Enriqueta
Lcda. en Contaduría Pública
Maestra en Administración
Dra. en Ciencias de la Administración
Universidad La Salle, México
maenriqueta.mancilla@ulsa.mx

La valuación de los bienes intangibles, es de gran importancia para determinar los ingresos gravables de empresas relacionadas localizadas en países con diferente carga fiscal que intercambian bienes y servicios. El objetivo de este trabajo, es el estudio de la normatividad contable y jurídica mexicana, relativa a la valuación de los activos intangibles. Para ello, en un primer apartado, se revisa la descripción de los activos intangibles de acuerdo a los lineamientos internacionales de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). En los siguientes dos apartados, se analiza la teoría normativa que emite el Centro de Investigación para el Desarrollo de las Normas de Información Financiera (CINIF), y la Ley de la Propiedad Industrial. Posteriormente, se revisa el reglamento administrativo para la protección de la propiedad intelectual. Por último, se señalan algunas definiciones de teóricos expertos en la materia y, se concluye que la normatividad es insuficiente, y aún prevalece una enorme dificultad para la determinación de un precio de transferencia a valor de mercado en este tipo de activos.

Palabras clave: Precios de transferencia, activos intangibles, empresas multinacionales, valor de mercado, propiedad industrial, propiedad intelectual.

RESUMEN

The carrying value of intangible assets is of great importance in determining the taxable income of related companies located in countries with different tax burden and who exchange goods and services. The aim of this paper is the study of Mexican accounting and legal regulations relating to the valuation of intangible assets. Therefore, the first section contains the description of intangible assets in accordance with international guidelines of the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD). In the next two sections normative theory that emits Research Center for Development of Financial Reporting Standards (CINIF), and the Law of Industrial Property is analyzed. Subsequently, the paper presents a review of the administrative rules on protection of the intellectual property. Finally, some theoretical definitions of experts are identified and it leads to the conclusion that the regulation is insufficient and still exists big difficulties in determining a transfer price at market value on such assets.

Keywords: Transfer pricing, intangible assets, multinational, market value, industrial property, intellectual property.

ABSTRACT

1. Introducción

Con el avance de las comunicaciones, los problemas de los precios de transferencia se han profundizado, debido a que las transacciones comerciales son cada vez más complejas Torre (2010). Por otra parte, paralelamente a la proliferación de empresas multinacionales, ha habido un fuerte incremento de las operaciones transfronterizas. Como consecuencia de la globalización, los precios de transferencia han adquirido una gran importancia para gravar eficazmente los ingresos de las empresas vinculadas.

Es importante subrayar, que a medida que avanza el desarrollo tecnológico, las transacciones entre empresas vinculadas, también se han hecho más complejas, ya que no solamente se comercian con bienes tangibles; sino, en el comercio se incluyen bienes intangibles de alta rentabilidad como son patentes, propiedad intelectual, diseños y modelos, software, secretos comerciales (fórmulas que no son patentadas) que difícilmente se transfieren entre empresas independientes.

Si bien la aplicación del principio de los precios de mercado, en el comercio de bienes tangibles en muchas ocasiones es difícil, en el caso del comercio de intangibles, lo es aún más, entre otras razones, por la dificultad de encontrar información sobre el precio

de bienes intangibles comparables, que permitan la aplicación de este principio, por lo que la valoración de los activos intangibles se convierte en una asignación subjetiva.

La valuación de los bienes intangibles, es de gran importancia para determinar los ingresos gravables de empresas relacionadas localizadas en países con diferente carga fiscal que intercambian bienes y servicios. Se dificulta la valuación de tales activos, porque difícilmente se puede estimar el precio de mercado de tales bienes. Esta situación da lugar a que se puedan manipular los precios de transferencia, utilizados entre las empresas vinculadas.

2. Naturaleza económica, descripción y clasificación de los activos intangibles de acuerdo a OCDE

Las operaciones controladas que realizan las empresas multinacionales, involucran la participación de activos tangibles y de activos intangibles, bienes que son utilizados para desarrollar las actividades comerciales, en beneficio del grupo empresarial. Particularmente, los activos intangibles, pueden tener un valor económico representativo para la multinacional, aunque este valor no se refleje en la información financiera. Ante esta situación, la OCDE (2010) elaboró los lineamientos para la definición del concepto de "propiedad intangible" a la cual describe como el derecho a usar activos industriales, o sea, patentes, marcas de fábrica, nombres comerciales, diseños o modelos. También incluyen derechos de propiedad artística y literaria, y propiedad intelectual como know-how y secretos comerciales.

Intangibles comerciales

A partir de la descripción del activo intangible, la OCDE (2010) clasifica como activos intangibles comerciales las patentes, know-how, diseños, y modelos usados para la producción de un bien, o para proporcionar un servicios, así como derechos intangibles, que son usados en la operación del negocio, o transferidos a clientes, por ejemplo, un software, y los intangibles de mercadeo.

Los intangibles de comercialización, incluyen a las marcas de fábrica y nombres comerciales, que contribuyen a la explotación comercial de un producto o servicio, listas de clientes, canales

de distribución, nombres, símbolos, diseños gráficos. Los intangibles de comercialización, son vulnerables por factores como la reputación y credibilidad del nombre o marca, la calidad de los bienes y servicios, la distribución y disponibilidad de los bienes o servicios comercializados, los gastos de publicidad y comercialización, y el valor del mercado al cual penetren los intangibles comerciales.

Intangibles mercantiles

En otra clasificación identifica a los intangibles mercantiles, y describe que son “creados como resultado de una actividad de investigación y desarrollo”, cuyo propósito, es recuperar la inversión a través de la venta de los productos, o los contratos de servicios que se coloquen o licenciarlos CINIF (2012). Se espera que del producto se obtenga un registro de patente.

Se distinguen los intangibles mercantiles y de comercialización, con las patentes y marcas de fábrica. Las patentes, están vinculadas con la producción de bienes, mientras que las marcas de fábrica, son utilizadas en la promoción de la venta de bienes o servicios. Una patente proporciona un derecho exclusivo a su propietario, para usar un invento determinado, por un periodo limitado de tiempo. Una marca comercial puede continuar indefinidamente, y su protección puede desaparecer por renuncia voluntaria, no renovación al vencimiento, cancelación o anulación derivada de una decisión judicial, entre otros.

El know-how¹ y los secretos comerciales, pueden ser intangibles mercantiles o intangibles de comercialización, y son información privilegiada que contribuye o mejora una actividad comercial, sin embargo, no se registra de la manera como se registra una patente o marca de fábrica. El know-how o el secreto comercial, tiene un rol importante en las actividades comerciales de los grupos multinacionales; y cualquier información que se difunda, puede disminuir el valor de la propiedad.

¹ “Know-how es toda la información técnica no divulgada, que puede ser patentada o no, pero que es necesaria para la reproducción industrial de un producto o proceso, directamente y bajo las mismas condiciones; en la medida que sea derivada de la experiencia, el know-how representa lo que un productor no puede saber de la mera observación del producto y del mero conocimiento del progreso de la técnica”. (OECD, 2008: 185-187).

3. Definición y valuación de los activos intangibles con base en la normatividad financiera mexicana

De acuerdo con las normas contables, los activos intangibles tienen cuatro atributos específicos:

- Son activos identificables.
- Son activos sin sustancia física.
- Son activos que generarán beneficios económicos futuros.
- Son activos que deben ser controlados por una entidad.

El intangible es identificable, si tiene la condición de separabilidad, es decir, que puede ser separado para venderse, transferirse, licenciarse, rentarse o intercambiarse, individualmente o junto con un contrato relativo a otro activo o pasivo identificable. Por otro lado, un intangible es identificable, si surge de derechos contractuales o legales, sin considerar si dichos derechos son transferibles o separables de la entidad o de otros derechos y obligaciones.

Los activos intangibles son identificables, cuando son adquiridos individualmente o en una adquisición de negocio (cuando el adquirente tiene el control, es decir, que tiene el poder de decidir las políticas financieras y de operación de una entidad), o cuando son generados internamente. Estos intangibles pueden ser vendidos, rentados, transferidos, intercambiados o licenciados por el adquirente. También las normas contables consideran, que los activos intangibles son identificables, cuando surgen de derechos legales o contractuales, independientemente de que puedan o no ser transferibles o separables de la entidad; tales como algunas concesiones, marcas, patentes, ciertos conocimientos y otros similares.

Un intangible que posee la condición de propiedad legal o contractual, se reconoce por separado, aun cuando no posea la condición de separabilidad, pues la condición de propiedad legal o contractual, le da un valor individual, tal como un contrato de arrendamiento en un centro comercial; concesiones, permisos o derechos; y patentes licenciados a terceros. En la adquisición de un activo intangible, el cual puede adquirirse junto con un grupo de activos, la transacción debe involucrar la transferencia de derechos legales, que permitan a la entidad identificar el activo intangible.

Por definición los activos intangibles carecen de sustancia

física, su importancia para la determinación de los ingresos de las empresas, proviene de que son una fuente de beneficios económicos futuros para éstas. Estos beneficios económicos, pueden estar presentes en los ingresos sobre la venta de los productos o prestación de servicios, ahorros en costos o incremento en la productividad.

En cuanto al cuarto atributo de este tipo de activos, se considera que una entidad controla un activo, si tiene el poder para obtener beneficios económicos futuros que fluyan del activo y, además, puede restringir el acceso a otros sobre dichos beneficios. Esta capacidad de control sobre los activos, la proporciona los derechos legales, así como por restricciones a través de acuerdos, tratados comerciales o por acuerdos legales con los empleados para que mantengan la confidencialidad. En ausencia de derechos legales, la entidad puede tener o no control sobre los beneficios económicos. En este sentido, es necesario demostrar que se tiene alguna forma de control, para cumplir con el atributo que distingue al activo intangible. Por ejemplo, relaciones con clientes que han tenido mucho tiempo de permanencia y que continuarán en el negocio y generarán ingresos futuros.

Valuación de los intangibles

Por otra parte, la norma de valuación de un intangible establece que, debe ser a su costo de adquisición. En el caso de una adquisición de negocios, su costo es el valor razonable de cada activo intangible identificable, que no exceda a la porción de la contraprestación pagada que le es atribuible. Cuando se genera internamente el activo intangible, su costo se determina por las erogaciones efectuadas para su desarrollo. El costo de adquisición de un intangible comprende, su precio de compra y los derechos de importación e impuestos, y cualquier desembolso atribuible a la preparación del activo para el uso al que se destina. La identificación y separación de activos intangibles, en una adquisición de negocios es una de las tareas que requiere de mayor juicio profesional y experiencia.

En el caso de que el intangible se genere internamente en la empresa, a través de investigación y desarrollo (I+D), las normas contables establecen que, se debe evaluar si éste, califica para

su reconocimiento como tal. Se requiere para ello, identificar la existencia de un activo intangible, así como el punto en el tiempo en el cual generará probables beneficios económicos futuros; y determinar el costo del activo confiablemente. Una entidad debe clasificar la generación del activo en dos fases: la fase de investigación; y la fase de desarrollo. Si la entidad no tiene forma de distinguir las fases, todas las erogaciones realizadas serán tratadas exclusivamente en la fase de investigación.

Fase de investigación

En la fase de investigación, todos los costos deben reconocerse como gastos ordinarios en el periodo que son devengados, debido a que no se tiene la certeza de que se obtendrán beneficios económicos futuros. En esta fase pueden presentarse las actividades que están dirigidas a la obtención de nuevos conocimientos; la búsqueda de alternativas para otros materiales, evaluación y selección final de aplicaciones de los hallazgos de la investigación u otro conocimiento; la búsqueda de alternativas para otros materiales, herramientas, productos, procesos, sistemas o servicios; y la formación, diseño, evaluación y selección final de posibles alternativas para mejoras a materiales, herramientas, productos, procesos, sistemas o servicios, nuevos o mejorados.

Los costos en la fase de investigación, son los relacionados con el empleo del personal interno y externo, dedicado al proyecto de investigación; materiales consumidos y servicios recibidos; equipos e instalaciones dirigidas al proyecto, incluyendo la depreciación de los bienes; los costos indirectos, diferente a los costos administrativos, relacionados con la actividad; y los otros costos como la amortización de patentes y licencias.

Fase de desarrollo

El reconocimiento de los intangibles en la fase de desarrollo, además de identificar los cuatro atributos mencionados, deberá demostrarse, que es factible completar la producción del activo, y que la entidad tiene la intención de usar o vender el intangible. La factibilidad puede demostrarse a través de un plan de negocios que incluya los recursos necesarios para desarrollar el intangible.

Entre las actividades en la fase de desarrollo se encuentran:

El diseño, construcción y prueba de modelos de preproducción, pruebas de prototipos y modelos; el diseño y fabricación de herramientas, plantillas, moldes, troqueles y dados que implique nueva tecnología; el diseño, construcción y operación de una planta piloto, que no pertenezca a un intangible; el diseño, construcción y prueba de materiales, herramientas, productos, procesos, sistemas o servicios, nuevos o mejorados.

Definición de los activos intangibles según la norma mexicana

Las normas de información financiera son muy descriptivas para la definición de los activos intangibles. Las patentes, son un derecho otorgado por un gobierno, para hacer uso exclusivo de un proceso de manufactura, o para vender o explotar un invento. Existen dos clasificaciones de patentes:

1. Patente de procesos: Controla el proceso por el que los productos son hechos.
2. Patente de productos: Cubre los productos físicos actuales.

El titular de la patente o registro puede conceder, mediante un convenio, licencias y permisos para su explotación. La licencia debe ser inscrita, para que pueda producir derechos legales. Por ejemplo, las estaciones de transmisión de cable, radio, televisión y teledifusión.

La marca registrada puede ser una palabra, frase o símbolo que distingue o identifica a una entidad o producto en particular. El derecho a su uso exclusivo, se obtiene mediante su registro. Las marcas registradas son derechos, que pueden adquirirse, venderse o arrendarse.

La valuación de una marca está fundamentada en el enfoque basado en el ingreso, metodología conocida como método de cuantificación con base en regalías. Para las normas contables en México, se consideró que el rango de porcentos de regalías en relación con las ventas está en promedio en 4 %.

Existe una franquicia cuando a la licencia de uso de una marca, se transmite también los conocimientos técnicos, o se proporcione asistencia técnica, para que a las personas a las que se les conceda, puedan producir o vender bienes o prestar servicios, de manera uniforme y con los métodos operativos, comerciales y administrativos establecidos por el titular de la marca, tendientes

a mantener la calidad, prestigio e imagen de los productos o servicios a los que ésta distingue.

Otro aspecto importante que tratan las normas contables, además de la clasificación general de los activos intangibles, es que distingue aquellos activos intangibles que están relacionados con las actividades de mercadeo y con el posicionamiento en el mercado de sus productos; distingue activos que están relacionados con la cartera de clientes de la entidad –lista de clientes, producción contratada y pedidos fincados, backlog-. Una entidad puede tener activos intelectuales y/o artísticos que pueden generar ingresos a futuro, y que además, pueden ser identificados y separados. La valuación de estas partidas, depende de los ingresos que puedan generar al permitir su uso por terceros, o su venta de nuevas publicaciones, por citar algunos ejemplos: Obras teatrales, operas, ballets, libros, pinturas, material audiovisual, películas, programas de televisión.

4. El tratamiento jurídico de la propiedad industrial

La persona física o moral que realice una invención, modelo de utilidad o diseño industrial, o su causahabiente, tiene el derecho exclusivo de su explotación en su provecho, por sí o por otros con su consentimiento. Este derecho se otorga a través de una patente en el caso de las invenciones, y de registros para los modelos de utilidad y diseños industriales. El derecho a obtener una patente o un registro, puede ser transferido por actos entre vivos o por vía sucesoria. Los derechos que confieren una patente o registro, pueden gravarse y transmitirse total o parcialmente, siempre que estén inscritos en el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial. La patente tiene una vigencia de 20 años improrrogables.

Una invención, es toda creación humana que permita transformar la materia o la energía que existe en la naturaleza, para el aprovechamiento por el hombre, y satisfacer sus necesidades. Son patentables las invenciones que sean nuevas, resultado de una actividad inventiva y susceptibles de aplicación industrial, excepto los procesos esencialmente biológicos para la producción, reproducción y propagación de plantas y animales; el material biológico y genético tal como se encuentran en la naturaleza; las razas animales; el cuerpo humano y las partes vivas que lo

componen, y las variedades vegetales. En materia legislativa, no se considerarán invenciones los principios teóricos o científicos; los descubrimientos que den a conocer o revelar algo que ya existía en la naturaleza, aun cuando fuese desconocido para el hombre; los esquemas, planes, reglas y métodos para realizar actos mentales, juegos o negocios y los métodos matemáticos; los programas de computación; las formas de presentación de información; las creaciones estéticas y las obras artísticas o literarias; los métodos de tratamiento quirúrgico, terapéutico o de diagnóstico aplicables al cuerpo humano y los relativos a animales, y la yuxtaposición de invenciones conocidas o mezclas de productos conocidos, su variación de uso, de forma, de dimensiones o de materiales, salvo que en realidad se trate de su combinación o fusión de tal manera, que no puedan funcionar separadamente, o que las cualidades o funciones características de las mismas, sean modificadas para obtener un resultado industrial, o un uso no obvio para un técnico en la materia.

La ley establece que son modelos de utilidad los objetos, utensilios, aparatos o herramientas que, como resultado de una modificación en su disposición, configuración, estructura o forma, presenten una función diferente, respecto de las partes que lo integran o ventajas en cuanto a su utilidad. El registro de los modelos de utilidad, tiene una vigencia de diez años.

Los diseños industriales comprenden los dibujos industriales, que son toda combinación de figuras, líneas o colores que se incorporen a un producto industrial con fines de ornamentación y que le den un aspecto peculiar y propio, y los modelos industriales, constituidos por toda forma tridimensional que sirva de tipo o patrón para la fabricación de un producto industrial, que le dé apariencia especial en cuanto no implique efectos técnicos.

Se considera secreto industrial, a toda información de aplicación industrial o comercial, que guarde una persona física o moral con carácter confidencial, que le signifique obtener o mantener una ventaja competitiva o económica frente a terceros, en la realización de actividades económicas y respecto de la cual, haya adoptado los medios o sistemas suficientes, para preservar su confidencialidad y el acceso restringido a la misma.

Pueden constituir una marca, las denominaciones y figuras

visibles, suficientemente distintivas, susceptibles de identificar los productos o servicios a que se apliquen, o traten de aplicarse, frente a los de su misma especie o clase; las formas tridimensionales; los nombres comerciales y denominaciones o razones sociales, y el nombre propio de una persona física. El registro de marca tiene una vigencia de diez años, y puede renovarse por períodos de la misma duración.

El aviso comercial son las frases u oraciones, que tengan por objeto anunciar al público establecimientos o negociaciones comerciales, industriales o de servicios, productos o servicios, para distinguirlos de los de su especie. Al igual que la marca, tiene una vigencia de diez años y puede renovarse por el mismo tiempo.

4.1. El registro de la propiedad intelectual ante la autoridad gubernamental

El Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI), es el organismo público con autoridad legal, para administrar la propiedad intelectual en México. El inventor o sus representantes pueden solicitar al IMPI, el registro de su patente. Ante ello el instituto, deberá reconocer primeramente, si la patente tiene registro en otros países, y si fuera el caso, el IMPI identificará la fecha de registro y el país de origen, y dejará claro, que la solicitud presentada ante la institución no creará derechos adicionales en México, al registro de la patente en el país de origen.

Puede presentarse el caso, de que varios inventores hayan realizado la misma invención; ante dicha situación, el derecho a la patente pertenece al que tenga la solicitud con fecha más antigua, debido a que la solicitud de patente, deberá referirse a una sola invención, o a un grupo de invenciones, que conformen un único concepto inventivo. En este sentido, la petición del instituto, es que se divida en varias solicitudes conservando la fecha de solicitud inicial.

El proceso, la maquinaria o aparatos, para obtener un modelo de utilidad o un diseño industrial, serán objeto de solicitudes de patente, independientes a la solicitud de registros de estos últimos.

La persona que desee registrar una patente, a la solicitud debe de anexar la documentación comprobatoria que describe la invención, así como la información que ejemplifique la aplicación

industrial del invento. Si la invención incluyera material biológico, se complementará la solicitud con la constancia de depósito de dicho material en una institución reconocida por el instituto. Además, se presentarán los dibujos que se requieran para la comprensión de la descripción. Se presentarán una o más reivindicaciones, las cuales deberán ser claras y concisas y, finalmente un resumen de la descripción de la invención.

El instituto expide una constancia para cada patente, y un reconocimiento oficial al titular. La constancia comprende un ejemplar de la descripción, reivindicaciones² y dibujos, si los hubiere, y en el mismo, se hace constar el número y clasificación de la patente; nombre y domicilio de la persona o personas a quienes se expide; nombre del inventor o inventores; fechas de presentación de la solicitud y de expedición; denominación de la invención, y su vigencia y fecha de vencimiento, especificando que la misma está sujeta al pago de las tarifas.

Se tipifica como delito falsificar, en forma dolosa y con fin de especulación comercial, marcas; producir, almacenar, transportar, introducir al país, distribuir o vender, en forma dolosa y con fin de especulación comercial, objetos que ostenten falsificaciones de marcas protegidas, así como aportar o proveer materias primas o insumos destinados a la producción de objetos que ostenten falsificaciones de marcas protegidas.

También constituye un delito, revelar a un tercero, apoderarse de un secreto industrial, y usar la información contenida en un secreto industrial, que se conozca con motivo del trabajo, puesto, cargo, desempeño de su profesión, relación de negocios o en virtud del otorgamiento de una licencia para su uso, sin consentimiento de la persona que guarde el secreto industrial, habiendo sido prevenido de su confidencialidad, con el propósito de obtener un beneficio económico para sí o para el tercero o con el fin de causar un perjuicio a la persona que guarde el secreto.

También se prevé la pena física, comprende de dos a seis años de prisión y la pena económica de cien a diez mil días de salario mínimo general vigente en el Distrito Federal, al que venda

² "Las reivindicaciones de una patente consisten esencialmente en una definición de la invención redactada en un único enunciado, donde debe explicitarse sin ambigüedad la aportación técnica hecha por el inventor." Véase Correa, C. (2001:37).

a cualquier consumidor final, en vías o en lugares públicos, en forma dolosa, y con fin de especulación comercial, objetos que ostenten falsificaciones de marcas protegidas por esta ley. Este delito se perseguirá de oficio.

5. Metodología del estudio

El estudio se realizó bajo el enfoque del método inductivo exploratorio, con un alcance descriptivo; en el marco de referencia interpretativo de la hermenéutica crítica (Álvarez, 2003), se hizo el análisis de la Norma de Información Financiera B8, que emite el Centro de Investigación de Normas de Información Financiera³ (CINIF) en México. El objetivo del estudio es examinar la NIF B8, planteando como hipótesis central, la dificultad que existe entre la normatividad financiera y el ámbito legislativo para valorar un intangible. El diseño de la investigación, se conformó con la recolección de datos para analizarlos, se trata de un estudio transaccional sobre una muestra hermenéutica (Hernández, 2006), las normas de información financiera y la ley de la propiedad industrial. Debido a que el proceso de convergencia con la normatividad internacional que se realiza en México, aun sigue vigente, no es propósito del estudio, analizar la Norma Información Internacional Financiera relativa a los intangibles, ya que en México el Principio de Contabilidad Generalmente Aceptado B8, fue homologado en el año 2008, tampoco se estudia a la Norma de Información Financiera para las pequeña y mediana empresas que emite el ISAB, porque la norma mexicana, contiene un marco descriptivo ampliado. El propósito del estudio es conocer la insuficiencia de la norma financiera y la norma jurídica, ante la valuación de los activos intangibles.

6. Hacia la valuación de un activo intangible a valor de mercado.

El tópico de la valuación de los intangibles es relativamente

³ El Centro de Investigación de Normas de Información Financiera (CINIF) es la unidad emisora de normas de información financiera en México. El CINIF surge en el año de 2002 cuando recibe formalmente el paquete de Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados (PCGA) que emitió por más de 30 años el Instituto Mexicano de Contadores Públicos iniciando así un proceso de convergencia con las Normas de Información financiera Internacionales que emite el International Accounting Standards Board (IASB), emisor de normas mundial.

nuevo. Hay diferentes métodos de medición de los intangibles, como el Balance Scord Card, de Kaplan y Norton (1992), que las empresas toman como referencia y lo adaptan a sus necesidades. Sin embargo, prevalece la ausencia de metodologías objetivas, debido a la ausencia de información de los activos intangibles en las organizaciones, y por ser activos que deben generar beneficios económicos a futuro, las cifras son cambiantes en todo momento, y en muchos casos la información que se recupera es cualitativa, y no “[...] se dispone de indicadores para medir las variables relativas a ciertos intangibles” (Sánchez, et. al., 1999, p. 195), que nos permita obtener información fiable sobre cómo las empresas gestionan y miden los intangibles.

La contabilización de los intangibles es un reto que continua siendo para la norma contable, Cañibano, (1999, p. 66), y parece ser, que la ausencia de juicio profesional y experiencia, en el reconocimiento del activo, es una razón fundamental. Probablemente, una de las discrepancias para el reconocimiento, es que existen factores determinantes para el proceso de valuación y el valor del intangible mismo, sobre el valor de la empresa.

De acuerdo al trabajo de Fernández (1998, p. 86), se distinguen cuatro clases de recursos intangibles: Capital humano, capital organizativo, capital tecnológico y reputación, categorías que las clasificó en función a la separabilidad del activo con el individuo, y de la posibilidad de realizar un registro legal. Esta clasificación es subjetiva, y en un acercamiento con la condición de separabilidad, como lo establece la norma contable en México, queda fuera del atributo, con excepción de la clasificación de capital tecnológico, que es la única, que reúne el atributo de control y de separabilidad, en el marco jurídico.

7. Reflexiones finales

Desde un punto de vista académico, existen muchos esfuerzos por definir el concepto de activos intangibles, de acuerdo con el trabajo de Trillo, John Galbraith en 1969 describe este concepto, tomando diversas acepciones. Por ejemplo, Lev (2001) afirma “[...] que la literatura [...] contable utiliza preferentemente el de recursos intangibles, la económica el de activos del conocimiento y en la de empresa el de capital intelectual.” (En Trillo 2006, p. 167).

Chaminade, 2003, en su análisis describe que “no existe consenso sobre lo que constituye un “intangible”, (citado en Trillo 2006, p. 167), y considera que al ser un activo particular de la empresa, lo convierte en una importante ventaja competitiva, Kaplan y Norton, (2004).

Existen casos en los que la propiedad intangible es muy valiosa, y podría ser difícil encontrar transacciones comparables no controladas, por lo tanto, podría resultar difícil aplicar los métodos de transacción tradicionales; sin embargo, el método de división de utilidades puede ser relevante, aunque se pueden presentar problemas de aplicación conceptual, para la determinación de las utilidades e implicar problemas para su aplicación.

La existencia de normas contables y jurídicas en México que se presentan para valorar, presentar y revelar los activos intangibles en la situación financiera de las empresas, así como el reglamento que administra la protección de los derechos de dichos activos, aunque son de reciente vigencia, son normas descriptivas, que precisan y connotan un activo intangible. Actualmente, la normatividad no es suficiente, ni contiene una metodología para determinar el valor de un intangible, quedando la valuación de los bienes a recomendación de los expertos y criterio de las empresas, adaptando el método a la capacidad de la empresa. En esta situación, la valuación de los activos intangibles al momento de la transacción es muy incierta, y la pregunta continua siendo la misma ¿cómo debe determinarse la valuación de un activo intangible?

8. Referencias

- Cañibano, L., García, M., Sánchez, P., (1999). *Relevancia de los intangibles para valoración y gestión. Revista española de financiación y contabilidad*, Extraordinario No. 100, pp. 17-88.
- CINIF, (2014). *Normas de Información Financiera (NIF)*. Centro de investigación para el Desarrollo de las Normas de Información Financiera. México: Instituto Mexicano de Contadores Públicos.
- Correa, C. (2001). *Integrando la salud pública en la legislación sobre patentes de los países en desarrollo*. Organización Mundial de la Salud.
- Cosin, Rafael, (2007). *Fiscalidad de los precios de Transferencia*.

España: CISS.

- Diario Oficial de la Federación, (2011). *Ley de la propiedad industrial 2011*, México, 27 de junio de 1991 y 9 de abril del 2012, primera sección, s/pág.
- Diario Oficial de la Federación. *Ley de la propiedad industrial*, México, 27 de junio de 1991 y 9 de abril del 2012, primera sección, s/pág.
- Fernández, E., Montes, J., Vázquez, C., (1998). *Los recursos intangibles como factores de competitividad de la empresa*. Revista Dirección y Organización No. 20, Universidad Politécnica de Madrid, pp. 83-98.
- Kaplan, R.S., Norton, D.P., (1992). *The balance scorecard-measures that drive performance*. Harvard Business Review, enero-febrero, pp. 71-79.
- Kaplan, R.S., Norton, D.P., (2004). *La disponibilidad estratégica de los activos intangibles'*. Harvard Deusto Business Review, marzo 2004, pp. 38-51.
- OECD, (2010). *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*.
- _____, (2008). *Model Tax Convention on Income and on Capital*. OECD Committee on Fiscal Affairs. Francia.
- Sánchez, P., Chaminade, C., Escobar, G., (1999). *En busca de una teoría sobre la medición y gestión de los intangibles en la empresa Una aproximación metodológica*. Ekonomiaz: Revista vasca de economía, N° 45, pp. 188-213.
- Torre, V. (2010). *Problemas de precios de transferencia de bienes intangibles en la empresas multinacionales*, Boletín Mexicano de Derecho Comparado, nueva serie, núm 128, mayo-agosto, México.
- Trillo, M. A., Sánchez, S., (2006). *Influencia de la cultura organizativa en el concepto de capital intelectual*. Intangible Capital, No. 11, Vol. 2, Enero-marzo 2006, pp. 164-180.

*El impacto del impuesto sobre sucesiones sobre los contribuyentes del Municipio Libertador del estado Mérida 2010-2011**

Bencomo, Keyla; Rivas T., Frank E.

Recibido: 28-10-2012 - Revisado: 15-12-2012 - Aceptado: 12-10-2013

Bencomo, Keyla
Lcda. en Contaduría Pública
Universidad de Los Andes, Venezuela
keyla@ula.ve

Rivas T., Frank E.
Abogado
Doctor en Ciencias Sociales
Universidad de Los Andes, Venezuela
frankrivas@ula.ve

En el presente artículo se analiza la Ley de Impuesto sobre Sucesiones, Donaciones y Demás Ramos Conexos (LISDDRC), igualmente se estudió el impacto sobre la capacidad contributiva del venezolano. El trabajo trata el área tributaria y en el se describen algunos de los lineamientos del sistema tributario venezolano. La investigación se enmarcó en el contexto de la metodología científica, procedimientos y técnicas en declaraciones del impuesto LISDDRC y las apreciaciones de los contribuyentes. Una vez concluida la investigación, los resultados obtenidos permitieron analizar las fallas y debilidades del sistema tributario y la incidencia de la aplicación del impuesto sobre sucesiones y donaciones sobre el patrimonio del contribuyente. Desde el punto de vista metodológico, se dio alcance a los objetivos mediante el diseño de una investigación bibliográfica, apoyada en una investigación documental de carácter analítico, en virtud de que los datos fueron tomados directamente de la realidad bajo estudio, se utilizaron documentos suministrados por la administración tributaria, así como las disposiciones legales relacionadas con la materia para analizar y evaluar la eficacia de la declaración y control tributario para el impuesto sobre sucesiones.

Palabras clave: Impuesto, sucesiones, contribuyentes.

RESUMEN

* Este artículo es parte del trabajo de grado presentado por Keyla Sofía Bencomo requerido como requisito para obtener el título de Especialista en Tributos del Postgrado en Ciencias Contables de la Universidad de Los Andes.

This paper analyzes the Inheritance Tax Act, donations and other related "LISDDRC", also studied the impact on the ability to pay of Venezuelans. Work is on the tax area and sought to describe some of the guidelines of the Venezuelan tax system. The research was framed in the context of scientific methodology, procedures and techniques in tax returns "LISDDRC" and the findings of the taxpayers. After the investigation, the results helped analyze the failures and weaknesses of the tax system and the impact of the application of inheritance and gift tax on the taxpayer's assets. From the methodological point of view, it overtook the objectives by designing a literature supported by documentary research analytical, under which the data were taken directly from the reality under study and used documents provided by the Tax Administration and the laws relating to the subject to analyze and evaluate the effectiveness of the declaration and tax control for inheritance tax.

Keywords: Tax, successions, taxpayers.

ABSTRACT

1. Introducción

El tema abordado en esta investigación, es de relevante vigencia para los estudios del derecho tributario, ya que la crisis económica que se ha esparcido a nivel mundial, ha impactado la economía de la nación, y más aún, ha tocado los cimientos de la mayoría de los contribuyentes. La constante intervención directa o indirecta, por parte de la administración tributaria sobre el patrimonio, tiende a incidir en la capacidad económica y adquisitiva de un contribuyente, es por esta razón, que surge el interés de llevar a cabo esta investigación, ya que sí bien en Venezuela, impera el principio de progresividad como pilar fundamental del derecho tributario, la declaración y pago del impuesto sobre sucesiones, donaciones y demás ramos conexos, impacta considerablemente en el patrimonio del contribuyente. En principio debería, y este es el "deber ser", existir una tendencia al cobro de menos tributos, y a disminuir las bases imponibles de éstos, al menos en los países socialistas.

El impuesto sobre sucesiones, donaciones y demás ramos conexos independientemente, que sea un tributo de bajo rendimiento fiscal, y que hoy día sea el centro de discusión por parte de algunos doctrinarios, para reformarlo o cambiar

su aplicación, sigue siendo un gravamen ineludible para el contribuyente, ya que si no se presenta la declaración al fisco, el contribuyente no puede disponer de sus propios bienes. Es por este conjunto de basamentos, que se consideró este tema como la premisa fundamental de esta investigación.

2. El problema de investigación

Venezuela es un país cuya fuente principal de ingresos siempre ha derivado del petróleo, de los hidrocarburos y de la explotación de recursos no renovables, por lo que era considerado, uno de los países con más baja carga impositiva. Pero, estos ingresos nunca han sido suficientes para subsidiar el gasto público, por lo que, se recurre a la implantación de un sistema tributario eficiente y eficaz, que genere mayores ingresos, fue entonces cuando se replanteó el funcionamiento del Sistema Nacional Tributario y Aduanero en 1994 (SENIAT), para así desarrollar de manera óptima el financiamiento de la satisfacción de las necesidades colectivas, tal como lo prevé el artículo 133 de la Constitución Bolivariana de Venezuela de 1999.

Se pretende entonces, conocer el impacto del impuesto sobre sucesiones en el patrimonio del contribuyente, toda vez que en el marco de la política fiscal de Venezuela, y las condiciones económicas que han rodeado el contexto socio histórico del escenario internacional de hoy, instan a la creación de diversas formas de imposición fiscal. En este sentido, el Estado venezolano no escapa del contexto internacional y, se ve obligado a mantener e incluso crear nuevas formas de tributación. Se debe tener presente, que las economías productivas, son idóneas para la creación de nuevos tributos, sobre todo si el marco económico imperante es capitalista y se rige por un modelo neoliberal.

Ahora bien, un sistema tributario está conformado por el conjunto de tributos vigentes en un determinado país y en una época establecida. No hay un sistema tributario igual a otro, porque cada país adopta diferentes tipos de impuestos, según sea su sistema económico, sistema de producción, sistema político, necesidades, entre otros factores. En Venezuela, se estableció que el sistema tributario establecerá la obligación de contribuir en atención a la capacidad económica del sujeto pasivo, por lo que

los tributos, no pueden ser calculados sobre una base proporcional sino, atendiendo al principio de progresividad, el cual debe respetarse, para que el Estado pueda cumplir con la obligación de proteger la economía nacional y, lograr un adecuado nivel de vida para la ciudadanía. El Estado, necesita de los tributos, para poder subsidiar el gasto público, en este sentido, es bueno acotar que los gobiernos poco han logrado en su lucha contra la evasión fiscal. Es conveniente señalar que, la evasión fiscal es un problema de cultura, y es responsabilidad de la administración tributaria, crear esa cultura en los contribuyentes.

En este orden de ideas, puede señalarse, que luego de la creación del Impuesto al Valor Agregado (IVA) en 1989, a mediados de 1994, se estructura un programa de reforma tributaria, dentro de un esfuerzo de desarrollo de la política fiscal y tributaria, que en Venezuela se denominó "Sistema de Gestión de la Hacienda Pública" (SIGECOF), el cual fue implantado, con el apoyo del Banco Mundial, propiciando así la actualización del marco legal y funcional de la Hacienda Pública Nacional venezolana. También, se consideró importante dotar al Estado venezolano de un servicio de formulación de políticas impositivas y de administración tributaria, cuya finalidad consistía, en reducir drásticamente los elevados índices de evasión fiscal y, consolidar un sistema de finanzas públicas, fundamentado básicamente, en los impuestos derivados de la actividad productiva, para ser menos dependiente del esquema rentista petrolero. Este cambio tan relevante, se logró a través de la creación del Servicio Nacional Integrado de la Administración Tributaria (SENIAT), además, se adoptó un sistema de contribuyentes especiales, para atender y controlar a los sujetos pasivos de mayor relevancia fiscal, logrando de esta forma, el control de una parte importante de la recaudación mediante el uso de una menor cantidad de fondos, reorientando los recursos siempre escasos de la administración hacia los contribuyentes con mayor potencialidad fiscal.

Ahora bien, habría que preguntarse: ¿Cómo incide la presión fiscal sobre el contribuyente?, la respuesta va en relación con el gasto público, especialmente en sus componentes sociales, ya que representa una de las modalidades a través de la cual, cualquier Estado responsable, aspira incidir en mejorar la distribución social

y la calidad de vida de la población. No obstante, la experiencia internacional ha puesto en evidencia, que esos objetivos de política pública, no dependen exclusivamente de la suficiencia de aquellas erogaciones, sino también, de factores tan diversos como su composición sectorial y funcional, su grado de focalización (donde sea pertinente), y de los arreglos institucionales a través de los cuales se provean los bienes públicos y meritorios, orientados a atender aquellos objetivos. Por tal motivo, cualquier análisis relativo a la actuación del Estado, para enfrentar los problemas de equidad en una sociedad, pasa necesariamente, por examinar el comportamiento del gasto público y sus relaciones con variables, que expresan en alguna medida la capacidad de ese Estado, para brindar igualdad de oportunidades a sus ciudadanos (Álvarez et al., 2007).

En este sentido, una de las formas clásicas y más antiguas de financiar el gasto del Estado, es por medio de la recaudación de impuestos. Éstos, se convierten entonces para las organizaciones y/o personas naturales, en costos adicionales que deben afrontar para poder funcionar. Estos recursos que se desvían de la actividad privada para el consumo del Estado, tienen como único destino, servicios a la comunidad. Pero esto, no constituye una regla, puesto que el gasto público del Estado es creciente, y lo lleva a consumir lo recaudado, disminuyendo las posibilidades de inversión que podrían generar fuentes de empleo y satisfacción de las necesidades colectivas.

Para sortear algunas situaciones de crisis y el denominado déficit fiscal, el Estado venezolano, ha tomado decisiones que de alguna manera impactan sobre el patrimonio de los contribuyentes, medidas como devaluaciones, incautaciones de depósitos, nuevos tributos, canjes de bonos, ahorros obligatorios, entre otros, y esto, ha traído como consecuencia la siguiente dinámica: *Cuanto más dinero se "recauda" por algún mecanismo tributario o de política fiscal para financiar el gasto del Estado, más impactos negativos se generan en los contribuyentes, además se disminuyen los recursos destinados a la producción o remplazar consumo privado por público.*

Lo anteriormente expuesto, disminuye las expectativas de algunos ciudadanos de satisfacer sus necesidades, y disminuye también, la producción de bienes de consumo privado, el Estado

puede tener la tendencia a recaudar menos, y en definitiva se forma un círculo vicioso, que lleva a la destrucción de las capacidades de producción del país. En los últimos años, se ha considerado que la presión tributaria sobre las empresas es excesiva, se ha planteado también que el impacto de la recaudación y el aumento del gasto público, con respecto al total de la economía nacional, es un freno a la libre empresa, que potencia la caída en recesión en forma continua del país, lo cual se evidencia en una baja inversión en los sectores productivos (Álvarez et al., 2007).

Ahora bien, en las finanzas públicas se considera que el sector público tiene tres ramas de actividades o tres funciones principales:

1. La función de estabilización y crecimiento, que mantiene el balance macroeconómico a fin de prevenir tanto grandes inclinaciones en el empleo y la actividad económica y severos ataques de inflación, así como asegurar una adecuada tasa de crecimiento económico;
2. La función de distribución, que se refiere a la adecuada distribución de la renta entre los diversos grupos de la economía y,
3. La función de asignación, que se relaciona con la eficiente asignación de recursos en toda la economía.

Cada una de estas funciones representa, no solamente un objetivo legítimo de política gubernamental, sino también, un importante aspecto de desarrollo económico.

Las tres metas del sistema tributario a las que se hace mención, con frecuencia están en conflicto, particularmente cuando se deben mantener los ingresos globales, forzando así a los responsables de generar la política fiscal a seleccionar las decisiones idóneas de la política tributaria. Más importante aún, es el conflicto que se genera entre un sistema tributario eficiente, y uno que interfiere menos con las actividades económicas del Estado, y crean un menor impacto sobre el patrimonio del contribuyente y la capacidad adquisitiva de los ciudadanos, por cuanto, pueden influir directamente sobre las decisiones, para trabajar, ahorrar o invertir, y un sistema tributario de distribución deseable que esté en sintonía con los objetivos de equidad de la sociedad.

Sumado a lo anteriormente mencionado, debe tenerse en cuenta que los instrumentos tributarios también difieren en las

demandas que se hacen a la administración tributaria, así como, en la característica de cumplimiento. Los impuestos basados en transacción, tienden a ser más fáciles de administrar que los impuestos que requieren complejas reglas de medición de renta o patrimonio para ser aplicadas. Igualmente, los impuestos que pueden ser recaudados a través de retención, son fácilmente administrados sobre aquellos que requieren la presentación de declaración de impuestos.

El derecho tributario, generalmente divide los impuestos en directos e indirectos. La diferencia entre los dos, es que los impuestos directos (renta, patrimonio, sucesiones, donaciones, bienes inmuebles), se recaudan de las personas que se presumen deben pagar el impuesto, mientras que los impuestos indirectos, se presume sean transferidos a los consumidores y recaen en una acción o transacción.

La importancia de los impuestos indirectos en los países de rentas bajas, se debe en gran medida a aspectos de administración y cumplimiento tributario. Resulta significativamente más sencillo, administrar y recaudar impuestos indirectos, que administrar impuestos directos como el de sucesiones o el patrimonio; de igual forma sucede con el impuesto sobre la renta. Los derechos de aduana, por ejemplo, son relativamente fáciles de recaudar, porque todos los bienes entran al país a través de un puerto, que puede ser controlado por los administradores tributarios. A los importadores que no cumplen con los derechos de aduana (o no proporcionan garantía suficiente), no se les permite retirar sus bienes. El impuesto sobre sucesiones, por otro lado, es mucho más difícil de administrar debido a que el impuesto no puede ser recaudado a través de controles físicos. Las autoridades requieren que se presente una declaración y deben invertir recursos para verificar los bienes declarados.

La solución política a estos problemas, según Álvarez et al (2007), consta de tres partes:

1. El reconocimiento de que la adaptación del sistema tributario para lograr algún balance preciso de los objetivos sociales y económicos es necesaria.
2. Cada instrumento de ingresos específicos debe mantenerse bien definido, no se pueden lograr ganancias cambiando la

- combinación de impuestos directos e indirectos;
3. El entendimiento de que una estructura tributaria sólida, sin adecuada atención de la administración tributaria, no constituye una política tributaria deseable.
- Todo lo anterior nos lleva a plantear los siguientes objetivos:

3. Objetivos de la investigación

Objetivo general

Analizar el impacto del Impuesto sobre Sucesiones sobre los contribuyentes del Municipio Libertador del estado Mérida entre el período 2010 y 2011.

Objetivos específicos

- Identificar la normativa legal que regula a los contribuyentes en materia de Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones y demás ramos conexos.
- Determinar los efectos que la declaración sobre sucesiones causa sobre los contribuyentes.

4. Marco teórico

En Venezuela, el marco legal que regula la materia de sucesiones, está establecido en el Código Civil Venezolano y en la Ley de Impuesto sobre Sucesiones, Donaciones y demás ramos conexos. El Código Civil dedica el Título II "De las Sucesiones" del Libro III del Código Civil "De las maneras de adquirir y transmitir la propiedad y demás derechos" al Derecho Hereditario, el cual se encuentra ampliamente desarrollado en los 305 artículos (del 807 al 1132). El Código Civil establece quienes pueden y no pueden suceder, así como el orden en el cual se debe desarrollar la sucesión.

En cuanto a las sucesiones por testamento, el Código explica los procesos en los cuales se aplica el testamento, los tipos existentes (ordinarios, especiales, y los otorgados en un país extranjero). Por su parte, en relación con las herencias, se establecen los casos de aceptación o no de la herencia, y por último se señalan los procesos de partición, colación, imputación y pago de deudas. Por su parte, la Ley de Impuesto sobre Sucesiones, Donaciones y demás ramos conexos, tiene por objeto regular el pago de impuestos

correspondiente a las “transmisiones gratuitas de derechos por causa de muerte o por actos entre vivos” (Artículo 1). Asimismo, la ley establece las personas a las cuales está dirigida, indicando que están obligados a declarar todos aquellos beneficiarios de herencias o legados que contemplen bienes muebles o inmuebles, derechos y acciones sobre el territorio venezolano.

Por su parte Jarach (1996), explica que originalmente los impuestos sucesorios, como los de la época de Augusto, fueron concebidos como impuestos directos, pero a través de la evolución medieval que desembocó en las leyes de registro del año VII de la Revolución Francesa, los impuestos sufrieron una gran transformación, ya no se gravaba un enriquecimiento de los herederos, sino que, se aplicaba un impuesto derivado de la sola transferencia, y que consistía en un porcentaje sobre el total del acervo hereditario. En su última evolución – agrega Jarach (1996, p. 404) –, “al gravarse cada hijuela, donación o legado, adquiere nuevamente la fisonomía de un impuesto directo sobre los enriquecimientos individuales derivados de transmisiones gratuitas”.

Del mismo modo López (1998, p. 18), expresa que: “Se entiende por sucesión particular el cambio de titularidad de una o más relaciones jurídicas de carácter patrimonial, determinadas individualmente, es decir, individualizadas”. Este tipo de sucesión puede resultar de un acto entre vivos (donación, venta, entre otros) o de un acto por causa de muerte (legado):

Se entiende por sucesión universal o a título universal, el cambio en titularidad de la totalidad de las relaciones jurídicas de carácter patrimonial de una persona (considerada como una entidad compleja, es decir, como un patrimonio total) (vg.: la mitad o 50%, una tercera parte o un 33,33%; una décima parte o un 10%. Al menos en materia civil, la sucesión universal solo puede resultar de un acto por causa de muerte de una persona natural (herencia): cualesquiera otros actos de naturaleza civil, que pueda tener cierta similitud con una sucesión a título universal (Vg.: venta de herencia. Art. 1.556 CC.), cesión de bienes (Arts. 1934 – 1949 CC), no son más que una serie de sucesiones a título particular, pues la sucesión universal implica el agotamiento de todo un patrimonio, incluyendo la desaparición de la capacidad de producción o de adquisición del anterior titular (p. 19).

La Ley de Impuesto sobre Sucesiones, Donaciones y Demás Ramos Conexos (LISDDRC), prevé dos impuestos distintos a saber, el de sucesiones hereditarias y el de donaciones. A pesar de que las fundaciones y las asociaciones civiles están sujetas al pago del impuesto, sí:

1. Son beneficiarios de herencias y legados que comprendan bienes muebles o inmuebles, derechos o acciones situados en el territorio nacional (artículo 2 de la LISDDRC) o si:
2. Son beneficiarios de donaciones que se hagan sobre bienes muebles o inmuebles, derechos o acciones situados en el territorio nacional (artículo 57 de la LISDDRC), la LISDDRC faculta en su Artículo 9 al Ejecutivo Nacional para que exonere del pago de los mismos a ciertos tipos de Instituciones sin fines de lucro.

En efecto, el Artículo 9 dispone que:

El Ejecutivo Nacional podrá exonerar del impuesto a:

1. Las entidades y establecimientos públicos cuyo objeto primordial sea de carácter científico, docente artístico, cultural, deportivo, recreacional o de índole similar.
2. Los establecimientos privados sin fines de lucro, que se dediquen principalmente a realizar actos benéficos, asistenciales, de protección social o con destino a la fundación de establecimientos de la misma índole o de culto religioso de acceso al público o a las actividades referidas en el ordinal anterior. (Negrillas nuestras).
3. Las fundaciones instituidas testamentariamente cuando se dediquen a los fines previstos en los ordinales 1) y 2) de este artículo.

Así, en virtud de la facultad conferida en el citado artículo 9 (facultad que fuese incluida en los mismos términos en la derogada LISDDRC), para exonerar del pago de ambos impuestos a determinadas instituciones, se dictó el Decreto N° 2.001 de fecha 20 de agosto de 1997, el cual derogó tácitamente los Decretos Nos. 2.024 y 2.194 que regulaban las exoneraciones en materia de sucesiones y donaciones.

En el mencionado Decreto 2.001, se eximen del pago de ambos impuestos (sucesiones y donaciones), a las personas jurídicas allí

mencionadas, previo cumplimiento de determinadas formalidades.

En el caso de las sucesiones, que constituye el objeto de estudio de la investigación, los herederos tienen que elaborar la declaración sucesoral y para ello, deben inscribir la sucesión en el Registro Único de Información Fiscal (RIF), y los requisitos son los siguientes: Requisitos para RIF sucesoral: Formulario de inscripción emitido por el sistema; original y copia del Acta de Defunción; copia de la cédula de identidad de los herederos, con excepción de aquellos que sean menores de edad que aún no posean cédula de identidad, para lo cual deberán consignar copia de la partida de nacimiento; copia de la cédula de Identidad del representante legal, siempre y cuando, éste último sea distinto de los herederos; El representante legal y los herederos, con excepción de aquellos que sean menores de edad que aún no posean cédula de identidad, deben encontrarse inscritos en el Registro Único de Información Fiscal (RIF), con antelación al trámite de inscripción.

Para ello, los herederos nombrarán un representante de la sucesión el cual realizará todos los trámites. Una vez tenga el RIF, debe comprar la forma 32 con sus diferentes anexos que las proporciona el SENIAT y oficinas del Instituto Postal Telegráfico de Venezuela (IPOSTEL).

La declaración se tiene que hacer dentro de los próximos ciento ochenta (180) días después de la fecha de muerte del causante, y con la unidad tributaria de la fecha del fallecimiento; teniendo como soporte todos los documentos de los bienes muebles e inmuebles a declarar, las cuentas bancarias, así como los pasivos, se realiza el cálculo tomando en consideración las exenciones y rebajas (Art. 8 y 11 de la ley), incluyendo todos los activos y pasivos, ya que no podrá enajenar algún bien mueble o inmueble perteneciente al difunto hasta que haya presentado la declaración.

Ahora bien, la Ley de Impuesto sobre Sucesiones, Donaciones y Demás Ramos Conexos, no representa mayores ingresos al fisco nacional, es un tributo de bajo rendimiento fiscal, ya que, son más las personas que mueren en situación de insolvencia que los que fallecen y dejan un conglomerado de bienes que legar. En torno a este punto, han surgido diversas propuestas para reformar el LISDDRC, quizá para hacerla más efectiva e incrementar el rendimiento fiscal, pero hasta hoy día no se tiene

nada concreto. Mientras tanto, constituye un tributo más que atenta con diversos factores legales y sociales, legales porque la Constitución Bolivariana de Venezuela se centra en el principio de progresividad y tal vez la aplicación de este tributo no se da conforme al ideal de justicia social que enmarca la Carta Magna. En cuanto a lo social, la clase económicamente más afectada por la crisis económica, no dispone de los suficientes recursos para hacer frente al pago del tributo. Esto, representa la complejidad del tema propuesto y que se pretende analizar en esta investigación.

5. Metodología

En este segmento se exponen los argumentos metodológicos mediante los cuales se construyeron los fundamentos teóricos de la investigación. Se tomó el método documental con un diseño bibliográfico, el cual según Hernández (1998, p. 59), "Cuando el objetivo es examinar un tema o problema de investigación que implica un análisis doctrinal y especulativo de documentos ya impresos u otro tipo de instrumentos ya escritos". En efecto, es válido cuando la revisión de la literatura es controvertida o cuando el fenómeno de estudio es reciente y las investigaciones y especulaciones que pudieran darse sobre determinado hecho social, son novedosas y con un alcance medio por lo reciente del objeto bajo estudio.

El modelo cualitativo de la investigación fue el empleado al seleccionar la muestra, por las características del estudio, se le considera como metodología apropiada para consolidar los objetivos de la investigación. La escogencia de la muestra fue deliberada. La población está constituida por contribuyentes del Impuesto sobre Sucesiones exclusivamente, quienes acuden en el horario previsto en el área tributaria, en las oficinas adscritas al Servicio Nacional Integrado de Administración Aduanera y Tributaria de Mérida, Municipio Libertador (SENIAT-Mérida), contribuyentes quienes asisten para la declaración sucesoral, los investigadores verificaron el libro de entradas de las declaraciones sucesorales, constatando que son de seis (6) a doce (12) personas diarias que se presentan en el precitado despacho, de lunes a viernes en el horario establecido por el SENIAT, con un promedio aproximado mensual de treinta y cuatro (34) declaraciones.

Según Hernández et al (2006, p. 562), en el proceso cualitativo la muestra se define como el “grupo de personas, eventos, sucesos, comunidades, entre otros, sobre los cuales habrán de recolectar los datos, sin que necesariamente sea representativo del universo o población que se estudia”. En la muestra intencional, imperan criterios que se consideran útiles para lograr los objetivos de la investigación. Por ello, se suele eliminar los casos atípicos o muy peculiares, y calibrar la influencia de las cualidades excepcionales; sin embargo, se procura que la muestra sea representativa de los subgrupos naturales, que se complementen y equilibren recíprocamente. En tal sentido, por ser una investigación cualitativa, la población objeto de estudio es escogida de manera intencionada, es decir, directamente de los contribuyentes declarante del Impuesto sobre Sucesiones en el SENIAT - Municipio Libertador del estado Mérida, por esta vía se garantiza que las personas escogidas como unidad de análisis conocen el tema a estudio.

En esta investigación el muestreo fue intencional y no probabilístico, pues los elementos se escogieron por criterios pre establecidos, es decir, contribuyentes del Impuesto sobre Sucesiones en el Municipio Libertador del estado Mérida, contando con algunas especificidades para participar en el estudio como unidad de análisis. Con la aplicación de este diseño de investigación, se conocerán las impresiones de los contribuyentes con relación al Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones y demás Ramos Conexos con la finalidad de determinar el impacto de los mismos sobre su patrimonio y establecer o inferir si existe algún tipo de evasión fiscal por parte de los mismos.

6. Resultados

En el presente apartado, se pretende sustanciar desde el punto de vista práctico lo referente al impacto del Impuesto de Sucesiones y Donaciones y Demás Ramos Conexos en los contribuyentes. Como se aclaró en el planteamiento del problema, la cultura fiscal venezolana tiene sus propias especificidades, que la diferencian de los demás sistemas tributarios internacionales. La economía venezolana y las finanzas públicas, descansan en la renta petrolera. El gasto público se acrecienta notablemente, por ende, el Estado venezolano se ve en la ingente necesidad de diversificar sus

ingresos, como forma lógica emergen una serie de impuestos o tributos, donde los contribuyentes coadyuvan de manera directa o indirecta con el ente encargado de recaudar y administrar dichos tributos, como lo es el Sistema Integrado de Administración Tributaria (SENIAT). Este apéndice tiene como finalidad, cotejar los resultados con los presupuestos teóricos relacionados al Impuesto sobre Sucesiones, Donaciones y demás Ramos Conexos, lo cual se encuentra estipulado en el Código Orgánico Tributario (2001) y la Ley del Impuesto sobre Sucesiones, Donaciones y demás Ramos Conexos, en consonancia con lo previsto en la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela (2000).

En lo referente al impacto sobre el patrimonio del Impuesto sobre sucesiones sobre el patrimonio de los contribuyentes, se obtuvo una opinión dividida de los participantes en la entrevista. Al respecto, cinco (05) de los contribuyentes manifestaron que la Ley de Impuestos sobre Sucesiones, Donaciones y demás Ramos Conexos, si posee una alícuota regresiva, es decir, produce un impacto negativo dentro de quienes hacen la declaración sucesoral, incluso algunos de los participantes afirmaron que consideraban la alícuota abusiva.

Por otra parte, algunos de los participantes dijeron no conocer el término, hecho que denota que la terminología tributaria también hace que se dificulte proyectar una respuesta al cuestionamiento. En este sentido, se recalca que cuatro (04) de los entrevistados, no consideran que el impuesto sobre Sucesiones y Donaciones y demás Ramos Conexos posee una alícuota regresiva. Esta minoría quizá, tenga capacidad contributiva y está inmersa efectivamente en una cultura tributaria.

Por otra parte, la mayoría de los participantes en la entrevista afirman que la declaración sucesoral es un proceso lento. De manera general, se tiene que la lentitud en la recaudación de impuestos hace que los procedimientos fiscales en Venezuela sean engorrosos, hecho que también podría fomentar la cultura de la evasión, o el pensar que el SENIAT y sus funcionarios trabajan de manera ineficaz y no garantizan que la tributación sea sencilla, y de cara a los intereses de los contribuyentes. En este sentido, se tiene que la burocratización, lo engorroso de los trámites, y la escasa disposición de algunos funcionarios, dan una impresión negativa

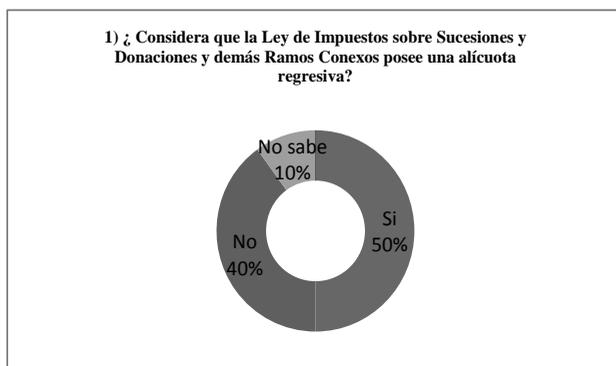


Gráfico 1. Alícuota regresiva de la Ley sobre Sucesiones y Donaciones y demás Ramos Conexos. Fuente: Elaboración propia (2011)

en el seno de los contribuyentes y forjan matrices de opinión contrarias a lo que se espera de un sistema tributario óptimo. De tal forma, que las respuestas develan una necesidad colectiva de los contribuyentes venezolanos, extrapolarlo la importancia de dar mayor celeridad a los procedimientos relativos a la declaración sucesoral, en aras de evitar la evasión y elusión fiscal, para así contar con una administración tributaria responsable y adecuada a los dictámenes de las legislaciones correspondientes a esta materia.

En cuanto a la conformidad de lo pagado por concepto de este impuesto, se obtuvo que un índice que sobrepasa el cincuenta por ciento (50%) de los entrevistados manifestó que no le parecía justo el monto que tenían que cancelar para hacer efectiva la declaración sucesoral. En este sentido, se ha de resaltar que parte de la inconformidad de los contribuyentes, se expresa en función de que la carga impositiva que han de tributar les parece onerosa, pues piensan que dichos pagos no son administrados de manera idónea. La minoría de los participantes alegó que el monto correspondiente a la declaración sucesoral, era justo, de tal manera, no consideran que la administración tributaria venezolana se esté excediendo en la cantidad de dinero que deben cancelar al fisco por concepto de sucesiones.

Finamente, puede mencionarse que en algunas ocasiones la carga tributaria es tan pesada, que los sucesores han de vender parte de los bienes heredados para poder cubrir las exigencias del

fisco en este particular, amén de las sanciones discrecionales que los funcionarios imponen a los declarantes en caso de no cancelar la totalidad del impuesto en los lapsos establecidos en la ley.

7. Conclusiones

Venezuela, por su modo de producción que descansa en una economía rentista petrolera, mono productora, requiere imperiosamente mecanismos que diversifiquen su economía. Esto ha significado uno de los principales retos del Estado venezolano, vigente más que nunca, ya que hoy día, se está pretendiendo cambiar el modelo económico capitalista al denominado socialismo del siglo XXI. No obstante, se encuentra bajo los parámetros de la estructura económica mundial y el modelo a seguir ha estado marcado por el nuevo orden mundial que entró en vigencia una vez finalizada la segunda guerra mundial.

En este sentido, el país ha estado marcado por un nuevo paradigma, que se sostiene bajo el piso jurídico implantado por primigenia constitucional desde 1999. Este hecho, aunado a una crisis económica generalizada, y al agotamiento del sistema económico capitalista, ha sido una de las complicaciones que dificultan un crecimiento económico sostenible, y que mantiene el sistema tributario nacional de la misma manera, con los mismos y quizá con nuevos tributos. Partiendo de esta idea, el SENIAT ha continuado desde 1994, con la recaudación y administración de impuestos, sin embargo, pese a los esfuerzos estructurales de dicha organización estatal, aún subsiste la problemática relativa al cobro eficiente y eficaz de los tributos, de una política tributaria garante de los derechos de los contribuyentes, constitucionalmente consagrados. También, la ampliación de la burocracia estatal, la gran cantidad de requisitos y las dificultades que se presentan a la hora de declarar cualquier tipo de tributo, hace que se congestione la debida recaudación de los mismos por parte del organismo competente, amén de la escasa cultura tributaria que caracteriza algunos sectores país.

En este orden de ideas, puede afirmarse que se cumplió el objetivo general de esta investigación, que fue el análisis del impacto del impuesto sobre sucesiones en los contribuyentes del Municipio Libertador del estado Mérida durante el período 2010 y 2011, el

cual se alcanzó al estudiar en diferentes dimensiones el problema planteado. La primera dimensión, a través de la aplicación del instrumento de recolección de información, ya que por medio de la recaudación de datos suministrados por los contribuyentes, se logró concretar la incidencia que tiene la aplicación de este tributo en su patrimonio, fundamentalmente por ser un impuesto directo, que incide en la capacidad contributiva del sujeto pasivo de la obligación tributaria. Se ha de agradecer la colaboración de los contribuyentes, en este particular, pues al leer y analizar sus respuestas, se evidencia, que existe una inconformidad en la aplicación de este tributo. Sin embargo, debe tomarse en cuenta que la visión humana está sujeta a sesgo, y las opiniones por ellos emitidas, si bien están concentradas en el marco de la legalidad, también se basan en su sistema de creencias.

Ahorabien, los entrevistados argumentan la necesidad imperiosa que tienen como contribuyentes de que sean incrementados los beneficios fiscales en esta ley o en su defecto la eliminación de este tributo. En este sentido, se extraen de la realización de este estudio, las valoraciones teóricas y jurisprudenciales relativas al Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones y demás Ramos Conexos y por medio de la aplicación de un instrumento de recolección de datos, debidamente validado por expertos en el área, se confirma: El impacto que tiene la declaración y pago de dicho impuesto en el patrimonio de los contribuyentes. Aunado a esto, se pueden mencionar la situaciones que explican por qué el cobro del impuesto incide negativamente en los ingresos del contribuyente, pues el mismo deriva onerosas cargas para aquellos que tengan el carácter de heredados o cualquiera de las denominaciones que aparecen contenidas en la ley que regula la materia.

En cuanto a la dimensión de la cultura tributaria, no puede ser el desconocimiento de la ley, una de excusa para su incumplimiento por parte de los contribuyentes.

También debe considerarse, como idea conclusiva, que la ley adjetiva que regula el impuesto sobre sucesiones, establece claramente los parámetros y las sanciones a las que se someten quienes no realicen la respectiva declaración sucesoral. Como es sabido en diversos ámbitos, la nación venezolana se ha destacado históricamente por la elaboración de leyes pertinentes que regulan

diversas materias. Sin embargo, uno de los mayores retos que confronta el sistema de administración tributaria nacional, es la extrapolación y velar por el debido cumplimiento de la norma. En este particular, existen muchas aristas que “justifican” de alguna manera la evasión del impuesto o la lentitud en los trámites para concretarlo. Por una parte, la existencia de una amplia burocracia estatal, por otro lado, el desconocimiento de los contribuyentes en cuanto a la normativa y la dificultad de hacer su declaración sucesoral, pues la carga impositiva que pesa sobre ellos no atiende el principio de progresividad, y trae como corolario un impacto en el erario directo del declarante.

En otro orden de ideas, el Impuesto sobre Sucesiones, Donaciones y demás Ramos Conexos, según informaciones emanadas de la base de datos del SENIAT; no presenta un aporte tan alto a la nación si se le compara con otros impuestos más lucrativos. Sin embargo, el impacto que la declaración que dicho impuesto tiene en el patrimonio de los contribuyentes es evidente. Por consiguiente, la ciudadanía que no goza de una sólida cultura tributaria, aspira celeridad, eficiencia, y responsabilidad por parte de los funcionarios que laboran en el SENIAT. A su vez, es importante que el destino de la declaración se palpe realmente, para que aumente paulatinamente el número de contribuyentes.

8. Referencias

- Alvarez, L. et al. (2007). *Los impuestos y el desfavorecimiento de la producción*. Departamento de postgrado: Universidad del Zulia
- Arias, F. (2006). *El Proyecto de Investigación. Guía para su elaboración*. Caracas: Episteme.
- Garay, J. (2001). *La Constitución Bolivariana*. Caracas: Corporación AGR, S.A
- (2001). *Código Orgánico Tributario (comentado)*. Caracas, Venezuela: Ediciones Juan Garay.
- (1999). *Constitución de la República Bolivariana de Venezuela. (Comentado)*. Caracas: Librería Ciafré.
- Hernández S., R., Fernández, C., Baptista, P. (2006). *Metodología de la Investigación (4ª.ed.)* México: Mc Graw Hill.
- Jarach, D. (1996). *Curso de Derecho Tributario. (3era.ed.)*. Buenos Aires, Argentina: Ediciones Cima.

López H. P. (1998). *Impuesto Sobre Sucesiones y Donaciones: Aspectos Fundamentales*. Caracas: Paredes.

Fuentes de tipo legal

Código Orgánico Tributario. Gaceta Oficial N° 37.305 del 17 de octubre de 2001.

Constitución de la República Bolivariana de Venezuela. Gaceta Oficial N° 5.453 Extraordinario del 24 marzo de 2000.

Ley de Impuesto sobre Sucesiones Donaciones y demás Ramos Conexos. Gaceta Oficial N° 5.391. Extraordinario del Decreto N° 360 05 de octubre de 1999

*Auditoría financiera: Una opción de ejercicio profesional independiente para el Contador Público**

Escalante D., Pedro P.

Recibido: 16-04-2013 - Revisado: 15-12-2013 - Aceptado: 20-01-2014

Escalante D., Pedro P.
Lcdo. en Contaduría Pública
Especialista en Contaduría, Mención Auditoría
Universidad de Los Andes, Venezuela
Núcleo Universitario "Dr. Pedro Rincón Gutiérrez"
pescal@ula.ve

La función de auditoría financiera en Venezuela es una facultad legal exclusiva del contador público. El auditor debe planificar su examen, para obtener evidencia suficiente, competente y optimizar costos, esfuerzo y tiempo de trabajo. La existencia de control interno en la entidad, garantiza estados financieros razonables, se debe evaluar el control interno para determinar naturaleza, alcance y oportunidad de los procedimientos de auditoría. Concluido el examen, el auditor emitirá y suscribirá su opinión en el dictamen de auditoría sobre los estados financieros examinados, preparados según las normas. Un estudio con base en información aportada por contadores públicos en ejercicio y estudiantes del último año o equivalente de la carrera, reveló que los colegios de contadores en los que están inscritos y las universidades, respectivamente, deben promover de forma contundente el ejercicio de la función de auditoría. Actualmente, esta formación la están brindando las firmas de auditores. En consecuencia, los informantes consideran la función de auditoría compleja, por lo tanto, no la contemplan como una opción de ejercicio profesional.

Palabras clave: Auditor, estados financieros, control interno, dictamen, ejercicio profesional.

RESUMEN

* Este artículo científico es producto del proyecto de investigación intitulado "Auditoría financiera, modelo de examen integral de estados financieros" financiado por el CDCHTA de la Universidad de Los Andes, identificado con el código NUTA-H-358-12-09-B

The objective of financial auditing in Venezuela is an exclusive and legal right of the public accountants. Auditors must plan the exam to obtain sufficient and competent evidence and optimize costs, effort and auditing time. The existence of the entity's internal control guarantees reasonable financial statements. Internal control must be evaluate to determine the nature, extent and timing of audit procedures. After the audit, the auditor will issue and sign an opinion on the financial statements examined, prepared according to the rules. A study based on information provided by public accountants and last year students revealed that Accountants Associations and universities, respectively, should promote the exercise of the function audit. Currently, this training is provide by the audit firms. Consequently, informants considered complex audit function, therefore, this function is not contemplated as an option for professional practice.

Keywords: Auditor, financial statements, internal control, audit opinion, professional practice.

ABSTRACT

1. Introducción

Los estados financieros presentados por las entidades son el producto del proceso contable desarrollado, preparados y presentados con base en las normas emitidas y/o adoptadas por la Federación de Colegios de Contadores Públicos de la República Bolivariana de Venezuela (FCCPV). En importante señalar que con fecha 13 de diciembre de 2013, la FCCPV ratificó la aplicación en Venezuela de las Normas Internacionales de Auditoría y Revisión de Estados Financieros emitidas por la Federación Internacional de Contadores (IFAC, por sus siglas en inglés), para los ejercicios económicos que si inicien el 1° de enero de 2014 o fecha posterior, así como también contempla su aplicación anticipada.

Escalante (2012) afirma entre otras cosas, que la realidad señala que las entidades económicas, especialmente en el interior del país, le prestan poca importancia al examen de sus estados financieros por parte de contadores públicos independientes, situación que ha limitado el desarrollo de auditores y/o firmas de contadores públicos especializadas en esta área de la profesión. Por consiguiente, los contadores públicos no cuentan con la suficiente experiencia profesional en el área de auditoría, observando que esta situación conlleva a que los exámenes de las entidades que auditan sus estados financieros están concentrados en un reducido

número de contadores públicos.

Consecuentemente, la escasa información, formación y/o experiencia que los contadores públicos poseen sobre la revisión de estados financieros les representa un riesgo profesional alto, para Escalante (2009), es el riesgo “que está dispuesto a asumir por aquellas operaciones y/o transacciones que no forman parte de la muestra a revisar” (p. 54). Esta situación incide en forma importante en el nivel del riesgo de detección, en el transcurso del examen, lo que incrementa el riesgo de emitir una opinión inadecuada (riesgo de auditoría).

2. El deber ser de la función de auditoría

El ejercicio profesional del contador público en Venezuela, principalmente está enmarcado dentro de las facultades contenidas en la Ley de ejercicio de la Contaduría Pública (1973), y su Reglamento (1975), en los Artículo 7 y 8 respectivamente, donde se señala entre otras, el emitir dictamen sobre los estados financieros, tanto de empresas públicas como privadas. Esta facultad legal que poseen los contadores públicos, les permite desarrollar la función de auditoría financiera, una vez que está relacionada con el dictamen sobre los estados financieros. Al respecto, la expresión dictamen de auditoría en el sentido estricto de la Norma Internacional de Auditoría 200 (NIA 200) del IFAC (2010), es “la expresión de una opinión del auditor sobre si los estados financieros están preparados en todos los aspectos importantes, de acuerdo con el marco de referencia de información financiera aplicable” (párrafo 3); en este mismo orden de ideas, la Norma Internacional de Auditoría 700 (NIA 700) del IFAC (2010), establece que “los objetivos del auditor son: (a) formarse una opinión sobre los estados financieros (...); y (b) expresar claramente esa opinión a través de un dictamen por escrito que también describa la base para esa opinión” (Párrafo 6). Como se observa, ambas normas, consideran el dictamen del auditor, como el producto final de un examen o auditoría de estados financieros.

En consecuencia, el proceso de examen o auditoría como lo señalan las normas, es un conjunto sistemático de análisis, procedimientos e investigaciones, que lleva a cabo el contador público, con el objeto de satisfacerse de todas y cada una de

las aserciones expresadas por su cliente a través de los estados financieros.

El deber ser de estos procedimientos, contempla además del perfil profesional que debe reunir el auditor, que incluye la adecuada preparación en relación con los exámenes de estados financieros y suficiente conocimiento del área económica específica, en donde su cliente desarrolla sus negocios, al respecto el Código de Ética IFAC para el Profesional de la Contaduría de la FCCPV, (2013) señala en relación con:

(c) Competencia profesional y cuidado debido.

Un Contador Público tiene un deber continuo de mantener el conocimiento y la habilidad profesionales al nivel que se requiere, con el fin de asegurar que un cliente (...) reciba un servicio profesional competente que se base en desarrollos actuales de la práctica, la legislación y las técnicas (Párrafo 100.4).

En este sentido, y tomando en cuenta la realidad de la globalización, donde se han superado algunos paradigmas de espacio y tiempo, permitiendo la comunicación y el acceso a la información en tiempo real, este escenario obliga a las organizaciones a optimizar sus procesos y procedimientos con el objetivo de ser competitivos y mantenerse en el mercado, el cual ha evolucionado de un mercado local y físico, a uno global y virtual; por tanto, el presente de las empresas amerita de información contable bajo esos mismos criterios de globalización. En efecto, esta realidad ha forzado a la estandarización de las normas de contabilidad al ámbito mundial como normas internacionales de contabilidad (NIC), y/o normas internacionales de información financiera (NIIF).

Como se observa, el devenir de la función contable dentro de las organizaciones, se ha tornado compleja, producto de la cantidad y calidad de información económico – financiera, que se maneja según las normas internacionales señaladas, en tal sentido, la función de auditoría financiera como ejercicio profesional del contador público, le demanda una alta formación y conocimientos de los nuevos paradigmas contables y empresariales para ofrecer un servicio de calidad. El examen de los estados financieros por parte de un auditor independiente, bajo un enfoque de auditoría

basado-en-riesgos, siguiendo las normas, debe contener por lo menos:

2.1. Planificación y supervisión

La función de auditoría se desarrolla en un ambiente de riesgos. El auditor debe conocer y evaluar por lo menos los riesgos asociados al negocio del cliente (riesgos inherente y de control), y los relacionados al examen de los estados financieros (riesgos de detección y de auditoría). La planificación del examen de los estados financieros por parte de un auditor independiente, persigue controlar estos riesgos. Al respecto, la Norma Internacional de Auditoría 300 (NIA 300) del IFAC (2010), indica que “planear una auditoría implica establecer la estrategia general de auditoría para el trabajo y desarrollar un plan de auditoría. La planeación adecuada beneficia a la auditoría de estados financieros...” (Párrafo 2). Para desarrollar estas ideas, Arens y Otros (2007), señalan que el trabajo de auditoría debe ser cuidadosamente planificado por el auditor y al respecto señala que: “existen tres razones importantes del porqué (...) planear de manera correcta los contratos: para (...) obtener evidencia competente y suficiente de acuerdo a las circunstancias; para ayudar a mantener costos razonables (...); y para evitar los malentendidos con el cliente” (p. 194).

Respecto a las ideas señaladas, se tiene que el auditor debe orientar su examen a obtener evidencias de auditoría. La evidencia recabada por el auditor debe ser capaz de satisfacer el objetivo de la revisión (evidencia suficiente), y por tanto, tener relación directa con lo examinado (evidencia competente).

De igual modo, el auditor mediante la planificación del trabajo, consigue la optimización de esfuerzos y costos de materiales y horas-hombre, que redundan en mayor competitividad, especialmente al ofrecer sus servicios a nuevos clientes.

También la planificación le brinda al auditor, el control de discrepancias con el cliente, permitiéndole anticipar situaciones que podrían necesitar un tratamiento especial de su parte, y así, prestar un servicio profesional de auditoría de alta calidad y a costos razonables. Por lo tanto, se considera importante para asignar y guiar el trabajo de auditoría entre sus colaboradores, que el auditor prepare los programas de auditoría necesarios con base

en la naturaleza, alcance y oportunidad de los procesos o técnicas a desarrollar. Los programas de auditoría deben ser redactados suficientemente amplios, contener desde las instrucciones básicas hasta el detalle de todos y cada uno de los procedimientos de auditoría a aplicar. En este sentido, la NIA 300 del IFAC (2010), indica que “El auditor debe planear la naturaleza, oportunidad y extensión de la dirección y supervisión de los miembros del equipo (...) y de la revisión de su trabajo” (párrafo 11).

Al respecto, se hace necesario que el auditor les proporcione todas y cada una de las instrucciones mínimas requeridas para el óptimo desarrollo del examen. En relación con el personal asistente, el auditor debe ser más un líder que un supervisor, proporcionándole a su equipo de trabajo, la motivación y entrenamiento necesario, orientado a que ellos adquieran destrezas y experiencia para el desarrollo de auditorías con el mínimo de supervisión y altos estándares de calidad. La responsabilidad del auditor en la ejecución y desarrollo del trabajo no pueden ser delegadas.

2.2. Evaluación del ambiente de control interno

Las entidades deben tener seguridad de llevar a cabo procesos razonablemente exentos de errores significativos, con el resguardo adecuado de sus recursos contra el mal uso o uso no autorizado, la adecuada autorización y registro de las operaciones, y en consecuencia, estados financieros razonables, que representen la situación económico-financiera de la organización, así como, sus resultados, sus flujos de efectivo y la situación patrimonial. Esta premisa se alcanza a través de la implantación de un ambiente de control interno adecuado. Al respecto, el auditor según la Norma Internacional de Auditoría 315 (NIA 315) del IFAC (2010) debe:

Identificar y evaluar los riesgos de error material, ya sea debido a fraude o error, a los niveles de estado financiero y de aseveración, a través de entender la entidad, dando así una base para diseñar e implementar respuestas a los riesgos evaluados de error material (Párrafo 2).

En este orden de ideas, el auditor evaluará el ambiente de control interno, y consecuentemente, determinará los niveles de riesgo relacionados al examen de los estados financieros, así

como, determinará la naturaleza, alcance y oportunidad de los procedimientos de auditoría a aplicar, bajo los criterios de eficiencia, es decir, obtener evidencia de la mayor calidad con inversión del menor esfuerzo y recursos. La evaluación del ambiente de control interno, la realiza el auditor aplicando pruebas de cumplimiento o de control, orientadas a verificar la existencia de la política de control interno implementada por la gerencia, y que dicha política cumpla con los objetivos de control para lo cual fue diseñada; bajo los criterios de segregación de funciones, especialmente observar la separación de las operaciones de su registro contable. El talento humano de la organización debe conocer de la existencia de los controles. El auditor, producto de la evaluación del sistema de control interno determinará si éste es fuerte o débil, y diseñará en el primer caso un examen orientado a corroborar la fortaleza de los controles (pruebas de control o cumplimiento), y en el segundo, un examen enfocado en satisfacer las aserciones en relación con los saldos presentados en los estados financieros (pruebas de saldos o sustantivas).

2.3. Obtención de evidencia comprobatoria

Los hallazgos como resultado de los procedimientos de auditoría aplicados por el auditor, en el transcurso del examen de los estados financieros, están respaldados por la evidencia obtenida y adecuadamente presentada en los papeles de trabajo de auditoría. La evidencia recabada por el auditor, debe cumplir con los criterios de competente y suficiente. Competente, se refiere a la pertinencia o calidad de la evidencia, capaz de satisfacer al auditor sobre la razonabilidad o no de una determinada aserción manifestada por el cliente, y contenida en los estados financieros, y suficiente, se refiere a la cantidad mínima requerida de una evidencia competente, para considerar satisfecha la revisión relacionada a una determinada aserción.

Es importante destacar que la calidad de la evidencia recopilada, viene dada por la fuente o los informantes, es decir, se considera que la evidencia obtenida mediante la confirmación de determinados asuntos, y/o saldos directamente con terceros relacionados con el cliente, es la de mayor calidad, debido a su independencia respecto a los estados financieros objeto de la

revisión; esta calidad disminuye en la misma proporción en que la fuente es controlada por el cliente. Una evidencia de calidad, le facilita al auditor establecer conclusiones acertadas que minimizan el riesgo de responsabilidad legal, y aumentan su reconocimiento por parte de la comunidad.

2.4. Aplicación de normas relativas al informe o dictamen de auditoría

El trabajo de auditoría de estados financieros para los clientes, se materializa mediante el dictamen o informe del auditor. El auditor en el dictamen, emite y suscribe su opinión sobre los estados financieros examinados por él, este informe, debe ser preparado conforme a las normas dictadas al respecto NIA 700, Norma Internacional de Auditoría 705 (NIA 705), y Norma Internacional de Auditoría 706 (NIA 706)), que están orientadas a presentar en forma escrita y de manera clara e inequívoca, la relación y responsabilidad del auditor, con respecto a los estados financieros del cliente.

El informe identifica los estados financieros, y señala que dichos estados financieros con sus notas, es responsabilidad de la gerencia de la entidad; la responsabilidad del auditor es emitir una opinión producto de su auditoría. También el auditor en su informe señala que, realizó su examen con base en las normas de auditoría vigentes, planificó y desarrolló su examen para obtener seguridad razonable, de que los estados financieros están exentos de errores significativos dentro de un contexto de materialidad o importancia relativa. Igualmente, indica que la auditoría incluyó, la revisión mediante pruebas selectivas de la evidencia que soportan los montos y divulgaciones en los estados financieros, así como, la evaluación de los principios de contabilidad, aplicados y de las estimaciones importantes hechas por la gerencia.

Como se observa en el proceso de auditoría explicado (Gráfico 1), el cliente recibe como resultado de la auditoría, únicamente el dictamen o informe del auditor, no obstante, el auditor ha aplicado pruebas de auditoría, orientadas a evaluar el ambiente de control interno durante el transcurso de su examen, con hallazgos importantes que pueden ayudar al cliente a optimizar dichos controles internos. La Norma Internacional de Auditoría 265 (NIA

265) del IFAC (2010) indica que es “la responsabilidad del auditor de comunicar de manera apropiada a los encargados del gobierno corporativo y a la administración las deficiencias en el control interno que (...) ha identificado en una auditoría de estados financieros” (párrafo 1), y presenta la forma y consideraciones bajo las cuales el auditor, podría presentar y suscribir un informe de control interno por separado de su opinión, señalando entre otras cosas, que aun cuando dicho estudio y evaluación no constituyó una revisión detallada del sistema de control interno, fue hecho con el fin de diseñar procedimientos de auditoría adecuados a las circunstancias, y determinar con base en pruebas selectivas, la naturaleza, oportunidad y extensión de las pruebas de auditoría, necesarias para expresar una opinión sobre el conjunto de estados financieros auditados. La información presentada en un informe o memorando de control interno, le proveen al cliente un valor adicional sobre el examen de sus estados financieros, y consecuentemente, le dan un valor agregado a la función de auditoría prestada por el auditor.



Gráfico 1. Auditoría financiera como proceso. Fuente: Elaboración propia.

3. La función de auditoría desde la óptica de los contadores públicos

Una vez señalado el deber ser del auditor, tanto en lo relativo a su perfil profesional, como a las normas aplicables relacionadas con el desarrollo del trabajo, es importante averiguar la proporción de contadores públicos, que ejercen la función de auditoría en relación con el total de los profesionales de la contaduría pública, así como también, conocer el nivel de aptitud de los profesionales, en cuanto a la función de auditoría. De igual manera, investigar sobre la disposición y aptitud de los estudiantes de la carrera de contaduría pública, en relación con la función de auditoría financiera como opción de ejercicio profesional.

3.1. Metodología

La investigación se enmarcó en la metodología cualitativa, motivado a que dentro de las variables a ser investigadas están el nivel de conocimiento, disposición y aptitud frente al ejercicio de la auditoría. Entendiendo a los informantes como sujeto y objeto de producción de conocimiento práctico, producto de sus experiencias profesionales y/o académicas, relacionadas con la función de auditoría.

3.1.1 Técnicas de recolección de datos

Con el objeto de obtener información, se diseñaron sendos cuestionarios, con la finalidad de obtener respuestas sobre las interrogantes señaladas, el primero, orientado a conocer por parte de los contadores públicos, si dentro de su perfil profesional está la función de auditoría, el nivel de preparación y experiencia en el área, así como, conocer sus opciones de formación (gremio, universidades u otros); y el segundo, dirigido a los estudiantes de los dos últimos semestre o equivalente de la carrera de contaduría pública de algunas universidades, tanto públicas como privadas, a fin de advertir en ellos, futuros contadores públicos, el nivel de conocimiento y aptitud asociada a la función de auditoría y su consideración de la función de auditoría financiera como opción de ejercicio profesional independiente.

3.1.2. Informantes

La información sobre el desempeño de los contadores públicos como auditores independientes, se obtuvo de cuatro colegios de contadores públicos (región andina y llanos occidentales), a los que se les consultó a través de sus juntas directivas, sobre la proporción de auditores externos en relación con el total de contadores públicos registrados.

Según los datos e información obtenida, se tiene:

Cuadro 1
Proporción de auditores externos con relación a los contadores públicos registrados en región andina

| Entidad Federal | Contadores públicos registrados (1) | Auditores externos (2) | Proporción (2)÷(1) x 100 |
|-----------------|-------------------------------------|------------------------|--------------------------|
| Táchira | 4.688 | 420 | 8,96% |
| Mérida | 3.842 | 210 | 5,47% |
| Región andina | 8.530 | 630 | 7,39% |

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 2
Proporción de auditores externos con relación a los contadores públicos registrados en región llanos occidentales

| Entidad Federal | Contadores públicos registrados (1) | Auditores externos (2) | Proporción (2)÷(1) x 100 |
|----------------------------|-------------------------------------|------------------------|--------------------------|
| Portuguesa | 1.800 | 200 | 11,11% |
| Apure | 1.300 | 150 | 11,54% |
| Región llanos occidentales | 3.100 | 350 | 11,29% |

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 3
Proporción de auditores externos con relación a los contadores públicos registrados en región andina y llanos occidentales

| Región | Contadores públicos registrados (1) | Auditores externos (2) | Proporción (2)÷(1) x 100 |
|----------------------------|-------------------------------------|------------------------|--------------------------|
| Región andina | 8.530 | 630 | 7,39% |
| Región llanos occidentales | 3.100 | 350 | 11,29% |
| Total muestra | 11.630 | 980 | 8,43% |

Fuente: Elaboración propia

Adicionalmente, se seleccionaron cinco contadores públicos, al azar, de cada uno de los colegios de contadores públicos de la muestra, para un total de 20 informantes, con el objeto de aplicar un instrumento (cuestionario), y conocer sobre la aptitud y el ejercicio de la función de auditoría externa.

En relación con la investigación en el seno de cuatro universidades, a saber: Universidad Central de Venezuela, Universidad Católica Andrés Bello, Universidad de Los Andes y Universidad Católica del Táchira, dos públicas y dos privadas, se aplicaron los instrumentos (cuestionarios) a diez estudiantes de la carrera de contaduría pública en cada universidad, para un total de 40 informantes seleccionados al azar, de los dos últimos semestres o último año de carrera según corresponda.

4. Resultados

Como se observa en el cuadro 1, en promedio sólo 7,39% de los contadores públicos de los estados Táchira y Mérida (Región andina), ejercen la función de auditoría. El cuadro 2, muestra la proporción de contadores públicos de los estados Portuguesa y Apure (Región llanos occidentales), que se desempeñan como auditores, la cual alcanza 11,29% en promedio. En síntesis, como se señala en el cuadro 3, un reducido número de contadores públicos (8,43% en promedio), en relación con el total registrado en cada uno de los Colegios de Contadores Públicos, tomados en cuenta para el estudio y análisis, ejercen la función de auditoría financiera

de forma independiente.

La información suministrada por los contadores públicos seleccionados sustentó las siguientes aseveraciones:

- La mayoría (18 informantes, 90%), expresaron que la educación que recibieron en las universidades en el área de auditoría, la consideran de corte académico, por lo tanto, no es suficiente para afrontar un trabajo de auditoría financiera.
- Un gran número (14 informantes, 70%), señalaron que la formación ofrecida por parte de los colegios de contadores públicos, no está orientada a adiestrarlos en el área de auditoría.
- Algunos (6 informantes, 30%), expresaron que parte de la formación que poseen en el área de auditoría, es producto de experiencia laboral en firmas de auditores.
- Pocos (4 informantes, 20%), no consideran importante la inversión en formación en el área de auditoría por existir poca demanda. Señalaron que las áreas tributaria y laboral son las más demandadas.

En relación con la investigación en las universidades, la información obtenida permitió afirmar lo siguiente:

- La mayoría de los discentes (38 informantes, 95%), señalaron que la carrera ha sido orientada a formar expertos contables, considerando el área de auditoría como complementaria.
- Gran cantidad de los estudiantes (28 informantes, 70%), indicaron que las asignaturas de auditoría están enfocadas en escenarios teóricos y estudios de casos, situación que no les proporciona seguridad suficiente para considerar la función de auditoría externa como opción profesional.
- Algunos (14 informantes, 35%), expresaron que consideran necesario la existencia de prácticas de campo en el área de auditoría como parte de los pensa de estudio de la carrera de contaduría pública.
- Pocos (11 informantes, 27,5%), dijeron que sí consideran la opción de la función de auditoría externa como opción profesional, pero, que antes de ejercerla, deben tomar estudios de postgrado en el área o en su defecto, adquirir experiencia laboral en una firma de auditores.

5. Conclusiones y recomendaciones

- La función de auditoría es una competencia legal del contador público.
- El auditor debe planificar su examen, a fin de obtener evidencia suficiente y competente, optimizar costos y evitar discrepancias con el cliente.
- El auditor puede recibir colaboración en el desarrollo del examen, por parte de personal asistente de un nivel menor de conocimientos y experiencia.
- La responsabilidad de la auditoría indeclinablemente, recae sobre el auditor, él debe instruir y supervisar adecuadamente al personal asistente que le colabora.
- La función supervisora por parte del auditor, debe estar orientada a liderar grupos de trabajo eficientes y proporcionar a estos grupos motivación y entrenamiento para que adquieran destrezas y experiencia.
- Un ambiente de control interno adecuado, proporciona resguardo de los recursos contra el mal uso o uso no autorizado, la adecuada autorización y registro de las operaciones, generando estados financieros razonables.
- El auditor debe evaluar el ambiente de control interno, para determinar la naturaleza, alcance y oportunidad, de los procedimientos de auditoría a aplicar durante el desarrollo del examen
- El auditor, producto de la fortaleza del sistema de control interno, diseñará un examen orientado a corroborar la existencia de controles (pruebas de control o cumplimiento), o enfocado en satisfacer la razonabilidad de los saldos presentados en los estados financieros (pruebas de saldos o sustantivas).
- Los hallazgos como resultado de los procedimientos de auditoría aplicados por el auditor en el transcurso del examen de los estados financieros, están respaldados por la evidencia obtenida y, adecuadamente presentada en los papeles de trabajo de auditoría.
- Evidencia de auditoría competente, se refiere a la pertinencia o calidad capaz de satisfacer al auditor, sobre la razonabilidad o no de una determinada aserción.

- Evidencia suficiente, es la cantidad mínima requerida, para considerar satisfecha la revisión relacionada a una determinada aserción.
- El auditor emite y suscribe su opinión en el dictamen de auditoría, sobre los estados financieros por él examinados, preparados conforme a las normas dictadas al respecto (NIA 700; NIA 705 y NIA 706).
- El auditor adicionalmente, puede presentar y suscribir un informe de control interno, bajo la forma y consideraciones establecidas en la NIA 265.
- El informe de control interno, le provee al cliente un valor adicional sobre el examen de sus estados financieros, y le brindan un valor agregado a la función de auditoría prestada por el auditor.
- Un reducido número de contadores públicos (8,43% en promedio), ejercen profesionalmente la función de auditoría externa.
- Los colegios de contadores públicos, deben diseñar e impartir programas de instrucción, orientados a formar a sus agremiados en el área de auditoría financiera.
- Las universidades le han dado a la función de auditoría, el tratamiento como área complementaria.
- La formación que ofrecen las universidades en el área de auditoría, tiene un alto carácter académico, haciéndose necesaria mayor práctica.
- Las universidades deben incluir prácticas de campo del área de auditoría, en sus pensa de estudios de la carrera de contaduría pública.
- Las firmas de auditores a través de la experiencia laboral, ofrecen entrenamiento y formación en el área de auditoría.

6. Referencias

- Arens, A; Randal, E. y Mark, B. (2007) *Auditoría. Un enfoque integral*. (10ª ed.). México: Pearson Educación.
- Escalante, P. (2009). *Auditoría de estados financieros con base en pruebas selectivas*. Evaluación e Investigación. Año 4, N° 1, enero-junio 2009, Venezuela, Universidad de Los Andes, Núcleo Universitario Dr. Pedro Rincón Gutiérrez, pp. 53-62.

- Escalante, P. (2012). *Auditoría Financiera, modelo de examen integral de estados financieros* (2012). Proyecto de investigación CDCHTA. Universidad de Los Andes. Mérida.
- Federación de Colegios de Contadores Públicos de Venezuela (FCCPV). (2013). *Código de Ética IFAC para el profesional de la Contaduría*. Caracas: FCCPV.
- International Federation of accountants (IFAC) (2010). *Norma Internacional de Auditoría 200*. (Suárez J. y A. Chalé, Trads.) (11^a ed.)México: IMCP.
- ___ (2010). *Norma Internacional de Auditoría 265*. (Suárez J. y A. Chalé, Trads.) (11^a ed.)México: IMCP.
- ___ (2010). *Norma Internacional de Auditoría 300*. (Suárez J. y A. Chalé, Trads.) (11^a ed.)México: IMCP.
- ___ (2010). *Norma Internacional de Auditoría 315*. (Suárez J. y A. Chalé, Trads.) (11^a ed.)México: IMCP.
- ___ (2010). *Norma Internacional de Auditoría 700*. (Suárez J. y A. Chalé, Trads.) (11^a ed.)México: IMCP.
- República de Venezuela. *Ley de Ejercicio de la Contaduría Pública*. Gaceta Oficial N° 30.273. 5 de diciembre de 1973.
- República de Venezuela. *Reglamento de la Ley de Ejercicio de la Contaduría Pública*. Decreto N° 735. 4 de febrero de 1975.

Variables cuantitativas y su incidencia en la rentabilidad del activo. Caso: PYMI's del Municipio San Cristóbal, Venezuela

Oliveros, Juan A.; Pinto, Bethy C.

Recibido: 18-10-2012 - Revisado: 22-10-2012 - Aceptado: 15-11-2013

Juan A., Oliveros
Ing. Industrial
Msc. En Admón Financiera
Universidad Nacional Experimental del
Táchira, Venezuela
jaoliveros@unet.edu.ve

Pinto, Bethy C.
Ing. Industrial
Msc. Finanzas
Dra. En Cs. Gerenciales
Universidad Nacional Experimental del
Táchira, Venezuela
bpinto@unet.edu.ve

El objetivo del presente artículo, es identificar ciertos atributos, que ejercen influencia significativa sobre la rentabilidad, en el ámbito de la Pequeña y Mediana Industria (PYMI) local. Con un nivel correlacional, diseño documental y un muestreo intencional, se recabaron 72 estados financieros auditados pertenecientes a veintiún (21) PYMI's, de diferentes subsectores manufactureros entre los años 2007 al 2010; aplicando herramientas de estadística inferencial, como prueba t-student y análisis de varianza de un factor, correlación y regresión, se obtuvieron entre otros, resultados en los que el nivel de solvencia, la razón de autonomía, el grado de endeudamiento, naturaleza de los pasivos más representativos, la proporción de capital social suscrito y pagado respecto al patrimonio neto y la proporción de fondos invertidos en activos circulantes, ejercen una influencia significativa sobre la rentabilidad del activo, estos aspectos en conjunto explican 72,3% de su variabilidad. Asimismo, independientemente del subsector al que pertenecen, las pequeñas industrias con un endeudamiento cercano a 50%, predominio de fondos propios sobre los pasivos, una concentración de capital social pagado menor a 33% y alta solvencia resultaron ser comparativamente las más rentables.

Palabras clave: PYMI, rentabilidad, análisis financiero-correlacional.

RESUMEN

The objective of this research is to estimate by traditional statistical tools, those attributes and actions that determine a significative influence in the results of the business in a local sphere of Small and Medium Industry (SMS's) Through a correlational study, documental design and purposive sampling, were collected 72 audited financial statements for the years 2007 to 2010, corresponding to 21 different sub-industries. Among the findings include: the right of autonomy, most representative passive, the degree of indebtedness, the level of solvency, the proportion of common stock subscribed and paid respect to equity and the ratio of current assets, exert a significant influence Return On Assets. These aspects together predict 72.3% of the uncertainty of that variable. Small businesses with debt also normal, predominance of own funds, and high solvency liabilities were found to be comparatively more profitable.

Keywords: SMI's, ROA, correlation-financial analysis.

ABSTRACT

1. Introducción

El estudio sobre la incidencia de ciertas variables (internas y externas), en los resultados del negocio y las decisiones financieras, no es un tema reciente, Otero, Fernández & Vivel (2006), reseñan que los primeros trabajos al respecto corresponden al año 1958, cuando Modigliani & Miller, buscaron demostrar bajo ciertas condiciones, que las decisiones de financiamiento o la elección de la política financiera, era irrelevante para el valor de la empresa, negando así la existencia de una estructura de capital óptima (ECO); desde entonces, según los autores, se presentan numerosos trabajos, que defienden la existencia de un indicador de endeudamiento óptimo, y sus efectos sobre los resultados del negocio, tratando de explicar cuáles son sus factores determinantes.

La mayoría de los avances teóricos en este campo, han utilizado a las grandes empresas como base para sus planteamientos y sólo recientemente, han empezado a preocuparse por el análisis de dichos temas considerando como objeto de estudio, las Pequeñas Y Medianas Empresas (PYMES), en virtud de una mayor consciencia respecto a la importancia de ese sector en la economía. Más limitados resultan aun, los estudios enfocados en Pequeñas y Medianas Empresas Manufactureras, o Pequeñas y Medianas Industrias (PYMI's), agentes que con su actividad transformadora de insumos y valor agregado, se constituyen en elementos

dinamizadores de la economía y la sociedad, cuya importancia puede medirse no sólo en su contribución al PIB, sino en factores menos tangibles como oportunidad de empleo, capacitación para la mano de obra no calificada, la inserción al aparato productivo de estratos sociales bajos, práctica y fomento del auto-empleo; así mismo, la movilidad social y una mejor distribución del ingreso.

En Venezuela y en toda Latinoamérica, estas entidades deben enfrentar una serie de retos que amenazan su sostenibilidad y permanencia, al respecto el Banco Interamericano de Desarrollo-Observatorio MIPYME (2007), reporta que un tercio de los registros efectuados por pequeños y medianos empresarios en América Latina, cierran sus puertas o se declaran insolventes durante sus dos primeros años de actividad, en sus consideraciones, acusa entre las causas del cierre, a una inadecuada administración financiera. Bajo este mismo planteamiento Stangl (2011), asevera que 50% de las PYMES que cierran sus puertas en latimoamérica, lo hacen por problemas relacionados con ventas, 45% por situaciones financieras y 5% por causas administrativas.

Sobre la base de lo planteado anteriormente, el presente artículo representa una iniciativa para exaltar ciertas características de índole financiero, observadas en empresas locales y cómo éstas, inciden sobre la rentabilidad, con énfasis en la rentabilidad económica, a través de un sencillo análisis estadístico de información, recabada de un total de 72 estados financieros de diferentes PYMI's de la municipalidad de San Cristóbal durante los años 2007 al 2010.

Previo a la presentación de los aspectos metodológicos, es oportuno hacer un esbozo teórico de las principales variables a ser consideradas a lo largo del artículo, iniciando con la variable dependiente, la rentabilidad. Ortega (2002, p. 04), define el término de una manera simple indicando "Es la capacidad que posee un negocio para generar utilidades en función a los recursos empleados." Lizcano (2004, p. 10), precisa de manera muy didáctica que la rentabilidad, puede considerarse como la capacidad o aptitud de la empresa, de generar un excedente, a partir de un conjunto de inversiones efectuadas. Por tanto, se puede afirmar que la rentabilidad, es una concreción del resultado obtenido a partir de una actividad económica de transformación, de producción, y/o de intercambio. El excedente aparece en la

fase o etapa final del intercambio. Es por ello, que la medición del resultado adquiere una significación concreta, en tanto se compara con los factores implicados para su obtención: Los recursos económicos y los recursos financieros.

Es importante la distinción que realiza el autor entre recursos económicos y recursos financieros, los primeros, refieren a la forma en que la empresa ha distribuido los activos (estructura económica), y los segundos, las fuentes o vías que financian ese activo (estructura financiera). Así según el precitado autor, la rentabilidad puede ser analizada desde dos perspectivas esenciales, por una parte, la rentabilidad de los propietarios de la empresa a través de su inversión, traducida en el patrimonio neto, esto es, la rentabilidad financiera (*Return Over Equity* ó ROE); y por otra parte, la rentabilidad referida al conjunto de activos empleados en la actividad de la empresa, (*Return Over Assets* ó ROA), denominándose en este caso, rentabilidad económica. Dado que existen diferentes formas de operacionalizar dichos conceptos, la fórmula empleada para su cálculo se precisa en el anexo 1.

Otras variables cuantitativas de corte financiero consideradas independientes, corresponden a la estructura económica, la estructura financiera, la solvencia y al endeudamiento. En primer lugar, la estructura económica según Sánchez (2004, p. 03): “corresponde a la manera cómo las empresas conforman sus activos, íntimamente relacionada con las decisiones de inversión ya que representa el conjunto de inversiones realizadas por las empresas” y puede fácilmente evaluarse a través del análisis porcentual de las partidas de activos respecto a su gran total. Ahora en cuanto a la estructura financiera, el mismo autor indica que corresponde a “la forma en que la empresa financia su inversión, es decir, el cómo financia su estructura económica (activos), incluye la deuda tanto de corto como de largo plazo así como el patrimonio de los accionistas.” (ob.cit p. 06), igualmente, puede diagnosticarse mediante la porción de cada cuenta del pasivo y patrimonio respecto a su total.

La solvencia según Lizcano (2004, p. 38), viene a evaluar “la capacidad de la empresa para atender el importe de las deudas contraídas, con énfasis en la capacidad para convertir en recursos líquidos los activos a corto plazo, y poder así atender las deudas u

obligaciones de corto plazo.”

De allí derivan dimensiones como la liquidez, que sopesa exclusivamente el nivel de activos operativos disponibles (Efectivo), y exigibles (cuentas por cobrar), respecto a los pasivos de corto plazo y la solvencia propiamente dicha, término más amplio que el anterior, al considerar entre los activos de corto plazo al realizable (inventarios), además del disponible y exigible, comparando estos tres rubros, con los pasivos de corto plazo y la solidez que contrasta los activos versus los pasivos totales (ob. cit. p. 36).

La capacidad para convertir en efectivo a los activos circulantes, es medida por los índices de rotación y días medios, tanto de las cuentas por cobrar propias del giro o actividad principal de la empresa, (Rotación de cuentas por cobrar y su análogo Días Medios ó DAM de cuentas por cobrar) y de inventarios (Rotación de inventarios y días medios de inventarios, también análogos), estos indicadores junto a la rotación de las cuentas por pagar (y su análogo DAM de Cuentas por pagar), conforman los denominados por Sánchez (2004, p. 14) como “índices de calidad y eficiencia de los activos”, haciendo alusión a la capacidad de la gerencia para administrar eficientemente su capital de trabajo (activos y pasivos de corto plazo). La fórmula empleada en el cálculo de cada uno de estos indicadores, se presenta en el anexo al final del documento.

El endeudamiento, citando a Lizcano (2004), pone de manifiesto el riesgo financiero implícito que mantiene una empresa, como consecuencia de la estructura financiera que presenta, genéricamente suele evaluarse, comparando la proporción de fondos propios y de deudas frente al pasivo total. De este en particular, surgen dimensiones como el nivel de endeudamiento que confronta los pasivos totales respecto del patrimonio, y los índices de estructura de capital conocidos como autonomía financiera (“E”) y apalancamiento financiero (“D”), que determinan la porción de estructura la económica financiada por recursos propios (E) y recursos ajenos (D) (Anexo 1).

2. Metodología

La naturaleza de la investigación puede enmarcarse en un nivel descriptivo-correlacional y diseño documental, la

información necesaria fue recolectada mediante la revisión de estados financieros auditados de las empresas seleccionadas, se caracterizaron los principales rasgos financieros a través de indicadores inherentes a la estructura económica, estructura financiera, endeudamiento, solvencia, actividad y rentabilidad; empleando herramientas de estadística descriptiva e inferencial elementales, tales como, medidas de tendencia central, de dispersión, prueba y contraste de hipótesis; en específico, el análisis de varianza de un factor y pruebas T; la normalidad de la variable dependiente, fue corroborada mediante la prueba Kolmogorov-Smirnov para una muestra; se realizó un análisis discriminante, de un total de catorce (14) variables cuantitativas a ser consideradas independientes o predictivas, a fin de estimar su posible influencia sobre la rentabilidad, considerada ésta, como variable dependiente. Finalmente se empleó la técnica de regresión lineal múltiple, para estimar el poder predictivo que en conjunto determinan aquellas variables de influencia significativa.

La población de estudio, está conformada por 149 pequeñas y medianas industrias, establecidas en el municipio San Cristóbal, del estado Táchira, con un mínimo de tres años de operatividad, la información se obtuvo del Directorio Empresarial del Instituto Nacional de Estadística (INE, 2007), siendo esta la fuente oficial más reciente con que se cuenta hasta el momento de la investigación.

El tamaño de la muestra seleccionada es probabilístico, sin embargo, la selección de los sujetos muestrales es intencional. Se aplicó la ecuación para tamaño de muestra aplicada a promedios, para una población finita, según Mendenhall & Beaver (2008, p. 213), por cuanto las variables estudiadas derivan en una serie de indicadores financieros asociados a rangos y valores promedio. La ecuación es:

Donde:

$$n = \frac{Z^2 * N * S^2}{(N - 1) * E^2 + Z^2 * S^2} \qquad n = \frac{1,96^2 * 149 * 0,001317}{148 * 0,01436^2 + 1,96^2 * 0,001317}$$

n = Corresponde al tamaño de la muestra a estimar.

$Z = 1,96$. Valor de la distribución normal estándar con un nivel de confianza del 95%, considerando como variable dependiente a la

rentabilidad económica, cuya normalidad se contrastó a través de la prueba K-S para una muestra.

N = Tamaño de la población, finita e identificada en un total de 149 empresas.

S^2 = Varianza muestral, a partir de una prueba piloto producto de la recolección de los primeros 16 estados financieros, se obtiene una desviación estándar de la variable rentabilidad sobre activos (ROA) de 3,63% a partir de una media muestral de 14,36%

E = Error muestral: Corresponde a la diferencia máxima que se asume, entre el valor del estimador o datos de la muestra y el parámetro poblacional. Para los efectos se considera un error de 10% sobre el promedio muestral de la variable ROA. Esto es $10\% * 14,36\% = 1,436\%$.

Teniendo como resultado un tamaño muestral de $n = 21,1$ esto es 21 empresas.

A criterio de los investigadores, se considera un mínimo de tres (03) estados financieros auditados (correspondiente a 3 ejercicios fiscales consecutivos), para cada una de las empresas integrantes de la muestra. Ahora bien, como se dijo anteriormente, respecto a la selección de los sujetos muestrales o procedimiento para la conformación de la muestra, dada la dificultad para la obtención de los estados financieros de manera estrictamente aleatoria, se optó por un muestreo intencional, atendiendo a la disponibilidad de los representantes o administradores de la empresa, para aportar como mínimo la información financiera auditada de tres (03) años y la presencia en la muestra de los distintos subsectores industriales, de acuerdo a la codificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU), tratando de mantener la proporcionalidad de los mismos, según la población de origen. En el Gráfico 1, se detalla cierta información respecto a la conformación de la muestra.



Gráfico 1. Conformación de la muestra en cuanto a subsector, tamaño y tiempo de operatividad en años. Elaboración propia.

Como puede apreciarse en el Gráfico 1, la muestra está representada en mayor proporción por pequeñas industrias establecidas (con más de cinco años de actividad), y predominio de los subsectores alimentos, textiles y plástico.

La recolección y consolidación de la información financiera, se llevó a cabo mediante una ficha resumen, elaborada en Microsoft Excel, su diseño recoge las cuentas contables relevantes y suficientes, para abordar el análisis planteado. Su validez y confiabilidad, se satisface con el dictamen de auditoría de cada uno de los estados financieros, en el cual un contador público colegiado y externo a la empresa, en ejercicio independiente de su profesión, hace constar que la información recabada, cumple con los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados en Venezuela (PCGA), y representa razonablemente la situación financiera de la empresa para cada ejercicio económico.

3. Presentación y análisis de los resultados

Previo al análisis estadístico de la información, es necesario corroborar la normalidad de la variable dependiente, en otras palabras, comprobar que la rentabilidad estudiada como resultado de otras variables, puede ajustarse a una distribución de probabilidad normal, lo anterior por cuanto muchas pruebas y herramientas estadísticas empleadas asumen el supuesto de normalidad, para ello, se hizo uso de la prueba no paramétrica conocida como prueba K-S (Kolmogorov-Smirnov), para una muestra, empleando el paquete estadístico SPSS v. 15.0 y los resultados de la prueba se muestran en el cuadro 1.

Cuadro 1
Resultado de la prueba de K-S para las variables dependientes
(Contrastes: Normal, Uniforme y Exponencial)

| | | Contraste normal | | Contraste uniforme | | Contraste exponencial | |
|---|-------------------|------------------|-------------|--------------------|-------------|-----------------------|-------------|
| | | ROA | ROE | ROA | ROE | ROA | ROE |
| N | | 72 | 72 | 72 | 72 | 72 | 72 |
| Parámetros | Media | 14,3588 | 26,8094 | - | - | 14,3588 | 26,80946 |
| | | 2 | 6 | | | 2 | |
| | Desviación típica | 9,93599 | 14,5050 | - | - | - | - |
| | | 9 | 02 | | | | |
| | | Mínimo | 0,376 | 0,961 | 0,376 | 0,961 | - |
| Máximo | 39,471 | 63,239 | 39,471 | 63,239 | - | - | |
| Diferencias más extremas | Absoluta | ,109 | ,077 | ,231 | ,232 | ,131 | ,207 |
| | Positiva | ,109 | ,077 | ,231 | ,232 | ,073 | ,106 |
| | Negativa | -,083 | -,054 | -,014 | -,044 | -,131 | -,207 |
| Z de Kolmogorov-Smirnov | | ,922 | ,651 | 1,958 | 1,968 | 1,116 | 1,758 |
| Sig. asintót. (bilateral) | | ,364 | ,791 | ,001 | ,001 | ,166 | ,004 |
| Nivel de significación (α) > 0,05 no se rechaza que los datos se ajusten a la distribución de contraste. $\alpha \leq 0,05$ se rechaza que los datos se ajusten a la distribución de contraste. | | | | | | | |

Fuente: Elaboración propia, resultados generados mediante paquete estadístico SPSS v.15.0

Del cuadro 1 puede observarse, cómo la distribución que mejor se ajusta respecto a los datos muestrales es la normal, tanto para los valores de rentabilidad sobre el activo (ROA), y rentabilidad sobre el patrimonio (ROE); el valor de significación de la prueba es 0,36 y 0,79 respectivamente, y es superior a 0,05 considerado como valor crítico. Por tanto, no debe rechazarse la afirmación de que los valores de rentabilidad observados, provienen de una distribución normal, caso contrario, de una distribución uniforme como lo muestra el cuadro. La normalidad de las variables dependientes, brinda soporte y viabilidad a los subsiguientes análisis y pruebas aplicadas.

El primer paso, fue conocer la forma cómo individualmente

cada variable, se asocia a la rentabilidad en sus dos dimensiones: Económica y financiera, lo cual, se estimó por la vía de la regresión simple (lineal y no lineal), y el cálculo del coeficiente de regresión de Pearson. Coeficiente que puede tomar valores desde -1 hasta 1, indicando que mientras más cercano a uno sea el valor en cualquier dirección, más fuerte será la asociación entre las dos variables. En el cuadro 2, se muestra una matriz de correlación entre la rentabilidad económica (ROA, rentabilidad del activo o Return Over Assets) y Financiera (ROE, rentabilidad sobre el patrimonio ó Return Over Equity), como variables dependientes y las principales variables cuantitativas consideradas como independientes.

Cuadro 2

Matriz de regresión simple para las variables inicialmente consideradas

| Variable dependiente | Variable independiente | Coefficiente R de Pearson (Valor Absoluto) | R² |
|-----------------------------|-------------------------------|---|----------------------|
| ROA | ROE | 0,820 | 0,6724 |
| | Razón de Autonomía | 0,667 | 0,4444 |
| | Apalancamiento | 0,667 | 0,4444 |
| | Endeudamiento | 0,653 | 0,4260 |
| | Solidez | 0,607 | 0,3689 |
| | Liquidez | 0,399 | 0,1590 |
| | Solvencia | 0,311 | 0,096 |
| ROE | ROA | 0,820 | 0,6724 |
| | Razón de autonomía | 0,404 | 0,1632 |
| | Apalancamiento | 0,355 | 0,1260 |
| | Endeudamiento | 0,321 | 0,1030 |
| | Solidez | 0,155 | 0,0240 |
| | Liquidez | 0,155 | 0,0240 |
| | Solvencia | 0,148 | 0,0219 |

Fuente: Elaboración propia, resultados generados mediante el complemento análisis de datos de Microsoft Excel.

Puede apreciarse cómo la rentabilidad financiera se asocia a la rentabilidad económica (y viceversa), con una correlación de 0,82 (82%). La regresión que determina el menor error entre los indicadores de rentabilidad, es el ajuste bajo una curva potencial, puede concluirse la existencia de una correlación considerable (se da cuando $R > 0,75$), positiva, sin embargo, ambos indicadores, son dimensiones de una misma variable: Rentabilidad empresarial, lo cual, explica su considerable afinidad.

La rentabilidad financiera, se correlaciona con menor fuerza al resto de variables que la rentabilidad económica, lo cual ratifica la concepción de la primera, como una dimensión más compleja, trae implícito tanto la manera como la empresa financia sus activos, como el costo del capital y el riesgo asumido; por el contrario la rentabilidad económica, se limita al rendimiento del activo, sin considerar la vía cómo se financie, ni el costo intrínseco de las fuentes de financiamiento. De allí que el indicador ROA, según el coeficiente de significación (R^2), predice 67% del ROE; la diferencia (33%), la aporta otras variables que escapan del alcance de esta investigación.

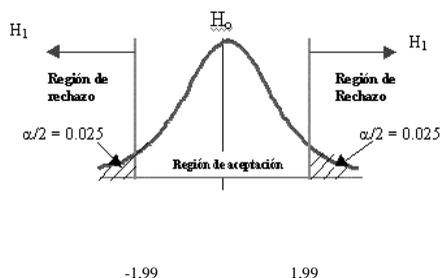
En el apartado de la metodología, se hizo referencia al empleo del contraste de hipótesis a través de las pruebas ANOVA de un factor y la prueba T de Student, para determinar aquellas variables, que puedan ejercer influencia significativa sobre la rentabilidad; a continuación se muestran los cálculos obtenidos mediante el complemento "Análisis de datos" de Microsoft Excel, (v. 2007), al medir el efecto del tamaño (Variable categórica independiente que toma sólo dos valores: "Pequeña industria" y "Mediana industria") sobre la rentabilidad del activo.

Cuadro 3
Resultados de la prueba T para la variable tamaño de la industria.
Contraste de hipótesis:

Ho: $\mu_p = \mu_m$ La ROA no difiere significativamente entre pequeñas y medianas industrias.

Ha: $\mu_p \neq \mu_m$ La ROA difiere significativamente entre pequeñas y medianas industrias.

| Resultados | Mediana Empresa | Pequeña Empresa |
|---------------------------------------|---------------------|-----------------|
| Media | 7,6973% | 16,4178% |
| Varianza | 0,2809% | 1,0319% |
| Observaciones | 17 | 55 |
| Varianza agrupada | 0,008602625 | |
| Diferencia hipotética de las medias | 0 | |
| Grados de libertad | 70 | |
| Estadístico t calculado | -3,388199764 | |
| P(T<=t) una cola | 0,000579189 | |
| Valor crítico de t (una cola) | 1,66691448 | |
| P(T<=t) dos colas | 0,001158379 | |
| Valor crítico de t (dos colas) | 1,994437086 | |
| Conclusión | Rechazar Ho. | |



Fuente: Elaboración propia. Reporte (salida) generado por el complemento de análisis de datos de Microsoft Excel.

El valor del estadístico T calculado, se ubica en la región de rechazo, por lo tanto se acepta la hipótesis alterna: la rentabilidad económica difiere significativamente entre pequeñas y medianas industrias, en otras palabras, la información de la muestra permite inferir que el tamaño ejerce influencia significativa sobre la ROA. Revelando la información además que la pequeña industria es comparativamente más rentable.

A continuación en el cuadro 4, se muestran otros resultados derivados de la estadística descriptiva de los datos, considerando como variable discriminante el tamaño.

Cuadro 4
Promedio y variabilidad de la rentabilidad, endeudamiento e indicadores de estructura de capital según el tamaño de la industria

| | PEQUEÑA INDUSTRIA | | MEDIANA INDUSTRIA | |
|--------------------------------------|-------------------|---------------------|-------------------|---------------------|
| | Promedio | Desviación Estándar | Promedio | Desviación Estándar |
| Endeudamiento total (%) | 96,95% | 93,41% | 267,34% | 226,14% |
| E: Razón de Autonomía (%) | 57,18% | 19,14% | 36,72% | 17,45% |
| D: Apalancamiento de los Activos (%) | 42,82% | 19,14% | 63,28% | 17,45% |
| ROA (%) | 16,42% | 10,16% | 7,70% | 5,30% |
| ROE (%) | 27,90% | 14,46% | 21,20% | 10,97% |
| Ingresos en UT (Base 1 UT= Bs.90) | 19.620,21 | 14.427,15 | 102.404,04 | 42.443,34 |

Fuente: Elaboración propia.

Se ratifican a nivel local, resultados como los encontrados por Ayala & Navarrete (2004), y Acero et al. (2005), cuyos aportes evidencian la existencia de una relación inversa entre el tamaño o dimensión de la empresa y la rentabilidad obtenida. Así las pequeñas industrias, resultaron ser más rentables que las medianas, las primeras, se encuentran mucho menos endeudadas, y su principal fuente de financiamiento es recurso propio (E=57,18%), por el contrario, las medianas industrias, se encuentran mayormente financiadas por recursos ajenos. (E=36,72%). Lo cual, según los autores mencionados, puede explicarse por el poder de negociación, solvencia moral y disponibilidad de garantías, facultades evidentemente muy superiores para el mediano empresario, que le permiten una mayor facilidad, para acceso a créditos tanto comercial como bancario.

Los resultados apuntan a que el pequeño parque industrial local, se encuentra subestimado por potenciales acreedores (instituciones financieras, proveedores), para quienes luce conveniente apostar por un esquema de flexibilización de requisitos, y dar cabida a dicho sector que demuestra menor riesgo y mejor eficiencia, evidenciada en una mayor solvencia; mayor liquidez, solidez, rentabilidad, mejor resultado del ejercicio, mayor participación de los recursos propios en la conformación de los activos, menor endeudamiento y mejor ciclo del efectivo, en comparación al mediano parque industrial local.

Análogamente al análisis estadístico efectuado a la variable

“tamaño”, se examinaron otras trece (13) variables a ser consideradas independientes, tanto cualitativas como cuantitativas, traducidas las primeras en categorías y las segundas en intervalos de clase a efectos de análisis y los resultados más notables se muestran en el cuadro 5.

Cuadro 5
Resultados del contratos de hipótesis (variable dependiente ROA)

| Variable independiente | Tipo de prueba aplicada | Resultado | Conclusiones |
|------------------------------|-------------------------|--|---|
| Tamaño | Prueba T | <i>Aceptar H_a</i> (Al 95% de confiabilidad) | El tamaño ejerce influencia significativa sobre la ROA. La información recabada muestra una pequeña industria más rentable que la mediana industria. |
| Subsector Industrial | ANOVA | <i>Aceptar H_o</i> (Al 95% de confiabilidad) | El subsector o actividad específica al que se dedica la empresa no ejerce influencia significativa sobre la Rentabilidad. No obstante, el subsector papel, edición e impresión resultó comparativamente menos rentable. (Más de 10 puntos porcentuales por debajo de la media global, reportan además la más baja participación de los accionistas en la financiación de los activos y el mayor valor de endeudamiento) |
| Tiempo de Actividad (Años) | ANOVA | <i>Aceptar H_o</i> (95% de confiabilidad) | Contrario a las fuentes documentadas. No existe en la muestra evidencia significativa de afectación sobre la rentabilidad. |
| Estructura de Capital (E/ D) | Prueba T. | <i>Aceptar H_a</i> (99% de confiabilidad) | Existe evidencia estadística para indicar que la estructura de capital ejerce influencia significativa sobre la rentabilidad del activo. Las empresas mayormente financiadas con recursos propios (predominio E, es decir autonomía financiera superior a 50%) resultaron ser más rentables. |
| Nivel de Endeudamiento | ANOVA | <i>Aceptar H_a</i> (99% de confiabilidad) | El nivel de endeudamiento ejerce influencia significativa sobre ROA, donde las empresas menos endeudadas resultan tener mejor resultado del indicador. |

| Variable independiente | Tipo de prueba aplicada | Resultado | Conclusiones |
|--|-------------------------|--|---|
| Solvencia corriente | ANOVA | <i>Aceptar H_a (95% de confiabilidad)</i> | La solvencia ejerce impacto significativo sobre la rentabilidad. Donde las empresas más solventes resultan ser más rentables. El subsector papel, edición e impresión denota una solvencia comparativamente inferior al resto de los subsectores industriales. Empresas con más de cinco años de operatividad resultan ser más solventes. |
| Naturaleza del pasivo | ANOVA | <i>Aceptar H_a (90% de confiabilidad)</i> | La naturaleza de la principal cuenta de pasivo (comercial, bancario corto plazo, bancario largo plazo, accionistas-relacionados) ejerce influencia sobre la rentabilidad. Las empresas endeudadas con bancos a corto plazo (< 12 meses), en más de 50%, son las menos rentables. Contrario a empresas endeudadas con bancos a largo plazo (esquemas crediticios entre 18 a 72 meses), resultan tener mejor valor de rentabilidad. Las empresas con mayor representación de deuda comercial, reportan similar rendimiento, que aquellas en las que predomina la deuda con empresas relacionadas-accionistas. |
| Rotación de cuentas por cobrar (DAM C*C) | ANOVA | <i>Aceptar H_o (95% de confiabilidad)</i> | La muestra no determina evidencia significativa de afectación sobre la rentabilidad. Sin embargo, las industrias que manejan promedios de realización de cuentas por cobrar entre 15 a 31 días, resultan ser más rentables. |
| Rotación de inventarios | ANOVA | <i>Aceptar H_o (95% de confiabilidad)</i> | No existe evidencia significativa de afectación sobre la rentabilidad. Sin embargo, industrias que manejan |

| | | | |
|--|-------|---|--|
| | | | períodos de realización de inventarios entre 30 a 60 días, estiman mejor resultado de rentabilidad del activo. |
| Rotación de cuentas por pagar (DAM C*P) | ANOVA | <i>Aceptar Ho (95% de confiabilidad)</i> | No existe evidencia significativa de afectación sobre la rentabilidad. No obstante, las empresas que liquidan sus pasivos con proveedores en períodos inferiores a 31 días promedio, reportan los mejores resultados de rentabilidad. |
| Días medios de financiamiento | ANOVA | <i>Aceptar Ho (95% de confiabilidad)</i> | No existe evidencia estadística suficiente, para afirmar que los días medios de financiamiento, ejerzan influencia significativa sobre la rentabilidad. |
| Proporción de activos circulantes (Estructura económica) | ANOVA | <i>Aceptar Ha (95% de confiabilidad)</i> | El porcentaje o proporción de fondos que la empresa emplea en activos circulantes (efectivo en caja y bancos, cuentas por cobrar comerciales e inventarios), respecto del activo total, ejerce influencia sobre la variable rentabilidad. Siendo que las empresas que destinan entre 25% a 65% de sus activos a circulantes, resultan ser más rentables. |
| Proporción de pasivo en circulante | ANOVA | <i>Aceptar Ho (95% de confiabilidad)</i> | La muestra no determina evidencia significativa de afectación sobre la rentabilidad. |
| Proporción de capital social suscrito y pagado | ANOVA | <i>Aceptar Ha. (95% de confiabilidad)</i> | El porcentaje del capital social suscrito y pagado, respecto del patrimonio, ejerce influencia sobre la rentabilidad del negocio. Las empresas que reportan un porcentaje entre 10% a 33%, manejan los mejores resultados de rentabilidad. |

Fuente: Elaboración propia.

Conocidas las variables independientes que marcan influencia de significación sobre la rentabilidad, a través del análisis estadístico y contraste de hipótesis, se procedió a determinar el poder de predictibilidad de dichas variables en conjunto, respecto a la rentabilidad económica, aplicando un modelo de regresión lineal múltiple, se obtuvo que la estructura de capital, el nivel de endeudamiento, la solvencia corriente, la proporción de activos circulantes, el porcentaje de capital social pagado, la principal fuente de los pasivos y el tamaño de la empresa, predicen o explican 72,3% de la variabilidad de la rentabilidad sobre activos, se obtiene un coeficiente de determinación ajustado de 69,3% y un error típico de 5,5%

El modelo encontrado es el siguiente:

$$(\%) ROA = -3,06 + 0,5 * Solv + 0,65 * T - 3,36 * E + 4,55 * End. - 0,29 * Ac + 0,95 * Cs + 5,48 * Pp.$$

Los resultados de la regresión se muestran en el cuadro 6.

Cuadro 6
Valores de los coeficientes del Modelo de Correlación Múltiple para ROA

| <i>Estadísticas de la regresión</i> | | | | | |
|---|---------------------------|--------------------------|----------------------------------|------------|---------------------------|
| Coeficiente de correlación múltiple | | 0,85050838 | | | |
| Coeficiente de determinación R ² | | 0,72336451 | | | |
| R ² ajustado | | 0,69262723 | | | |
| Error típico | | 0,0549462 | | | |
| Observaciones | | 72 | | | |
| <i>Análisis de varianza</i> | | | | | |
| | <i>Grados de libertad</i> | <i>Suma de cuadrados</i> | <i>Promedio de los cuadrados</i> | <i>F</i> | <i>Valor crítico de F</i> |
| Regresión | 7 | 0,49735356 | 0,07105051 | 23,5337864 | 2,312E-15 |
| Residuos | 63 | 0,19020237 | 0,00301909 | | |
| Total | 70 | 0,68755593 | | | |

Fuente: Reporte generado por la herramienta regresión del complemento análisis de datos de Microsoft Excel v.2007.

Previo a la generación del modelo, para facilitar su manejo, se le asignó a cada variable explicativa o independiente, una escala de valores discretos, asociándolos a un intervalo de clase, tomando

en cuenta los resultados de las pruebas de hipótesis. Este detalle se muestra en el cuadro 7.

Cuadro 7
Valores e intervalos de clase definidos a efecto del modelo de
regresión lineal múltiple

| Variable | Valor/ Intervalo de clase | Valor promedio ROA (%) | Valor discreto asignado (para efectos del modelo) |
|---|-----------------------------------|------------------------|---|
| Solvencia corriente (<i>Solv.</i>) | < 1 | 7,40% | 0 |
| | $\geq 1 - \leq 2$ | 12,80% | 1 |
| | > 2 | 17,59% | 2 |
| Tamaño (<i>T</i>) | Mediana industria | 7,70% | 0 |
| | Pequeña industria | 16,42% | 1 |
| Estructura de capital (<i>E</i>) (Razón de Autonomía/Apalancamiento) | Predominio de D ($D > E$) | 21,57% | 0 |
| | Predominio de E ($E > D$) | 30,17% | 1 |
| Nivel de endeudamiento (<i>End.</i>) | Sub-endeudamiento ($\leq 50\%$) | 23,85% | 3 |
| | Normal ($> 50\% \leq 100\%$) | 13,22% | 2 |
| | Moderado ($> 100\% \leq 200\%$) | 10,68% | 1 |
| | Sobreendeudamiento ($> 200\%$) | 3,83% | 0 |
| Proporción de activos circulantes (<i>Ac</i>) | $\leq 20\%$ | 11,31% | 1 |
| | $> 20\% \leq 50\%$ | 17,43% | 3 |
| | $> 50\% \leq 75\%$ | 16,71% | 2 |
| | $> 75\%$ | 8,14% | 0 |
| Proporción de capital social pagado (<i>Cs</i>) | < 10% | 13,19% | 1 |
| | $\geq 10\% < 33\%$ | 21,09% | 3 |
| | $\geq 33\% < 60\%$ | 14,01% | 2 |
| | $\geq 60\%$ | 8,44% | 0 |
| Principal fuente de pasivo (<i>Pp</i>) | Bancos corto plazo | 11,05% | 0 |
| | Accionistas-relacionados | 13,55% | 1 |
| | Proveedores | 15,23% | 2 |
| | Bancos largo plazo | 16,63% | 3 |

Fuente: Elaboración propia.

El modelo, permite predecir con más de 70% de exactitud la rentabilidad del negocio, conocidos los valores de las variables consideradas independientes, así por ejemplo, una pequeña empresa, solvente, sub-endeudada, cuyo capital social pagado sea de 35% del patrimonio, que concentra 40% de sus recursos en activos circulantes, con predominio del capital propio sobre los recursos externos, y éstos últimos, provienen de financiamiento bancario de largo plazo; estimará según el modelo una rentabilidad sobre activos de 27,3% superior a la mayoría de los costos de capital a nivel nacional, recordando que la tasa activa promedio de la banca venezolana para los últimos cinco años es del 18,34% (Cifras BCV)¹ anual.

*Ejemplo 1: (%) ROA= -3,06% + 0,5%*2 + 0,65%*1 -3,36%*1 +4,55%*3. -0,29%*3 + 0,95%*3 +5,48%*3 = 27,3%*

Por el contrario, una mediana empresa, insolvente, moderadamente endeudada, en cuya estructura de capital predomina el financiamiento externo, el cual proviene de deuda bancaria a corto plazo, que concentra 50% de sus fondos en activos circulantes y menos de 10% de su patrimonio en capital social, estima una rentabilidad económica de 1,86%, muy inferior al costo de cualquier fuente de capital a nivel nacional.

*Ejemplo 2: (%) ROA= -3,06 + 0,5*0 + 0,65*0 -3,36*0 +4,55*1. -0,29*2 + 0,95*1 +5,48*0 = 1,86%*

Entre otros hallazgos, dentro de las teorías de estructura de capital, se corrobora empíricamente el cumplimiento de la teoría de la jerarquía financiera, o teoría de financiamiento jerárquico, según Sarmiento (2005, p. 57), fue enunciada por Myers y Majluf en 1984 y, establece que a la hora de requerir financiamiento las empresas utilicen, en primer lugar, recursos generados internamente y de recurrir a la financiación externa, prefieran instrumentos que no comprometan el control del negocio. Entonces, nuestro pequeño y mediano parque industrial; el empresario local, posee predilección por el autofinanciamiento, y de requerir una fuente externa de

¹ Disponible en Http://www.bcv.gov.ve/1_2_15.xls?id=31

recursos, optará preferiblemente por fuentes a corto plazo que no comprometan el control de la empresa, pese al costo implícito y la poca holgura en cuanto al plan de pago.

La correlación inversa entre el nivel de endeudamiento y la rentabilidad, da soporte empírico en el entorno de la PYMI local de la Teoría del Intercambio o "*Trade Off*." En palabras de Sarmiento (ob.cit p. 78), la teoría soporta que existe una estructura de capital óptima, que equilibra de manera justa la relación beneficio–costo entre el ahorro en impuestos y los posibles costos de insolvencia. En otras palabras, existe un nivel de endeudamiento óptimo lo "*leverage*" en el que el escudo fiscal o ahorro fiscal, que representa el pago de intereses por deuda, se compensa con la aparición de costos de insolvencia (riesgo financiero y costo del capital ajeno). Respecto al objeto de estudio de la presente investigación, la PYMI local dicho nivel apunta a una relación pasivo/patrimonio de 50%.

Las empresas endeudadas con instrumentos bancarios a corto plazo (pagarés y contratos a plazo máximo a 180 días), resultaron ser las menos rentables, contrario a aquellas igualmente endeudadas con la banca a través de instrumentos a largo plazo. Lo anterior permite inferir que el costo del capital y el plazo de vencimiento de la deuda, juegan un papel fundamental en el resultado del negocio, así las fuentes menos costosas de recursos y que otorguen la mayor libertad para el manejo de los fondos dentro de la empresa, generan un mejor rendimiento. La banca pública a nivel local (extinto BANFOANDES y Banco del Tesoro), otorgaron hasta principios del 2010, esquemas de financiamiento para capital de trabajo, por la vía de préstamo entre 18 a 36 meses, a una tasa de interés preferencial, esquema microcrédito, lo que favoreció a muchas empresas, para obtener fondos con un plan de pago muy flexible; de allí, el valor medio de su rentabilidad financiera, mientras que las empresas vinculadas a pagarés con vencimientos entre 30 a 180 días a la tasa activa promedio de la banca, obtuvieron los rendimientos más bajos.

4. Conclusiones

Respecto a la correlación de las variables estudiadas, pudo evidenciarse cómo la rentabilidad económica y la rentabilidad financiera, determinan una correlación considerable (R de Pearson

de 0,82), la más representativa observada, no obstante, de poca aplicabilidad por cuanto ambas se tratan de dimensiones de un constructo más complejo, la rentabilidad empresarial.

Los resultados de la matriz de correlación simple del cuadro 2, evidencian además, cómo la rentabilidad financiera se correlaciona con menor intensidad al resto de las variables consideradas, con lo que puede ratificarse empíricamente que la misma, se trata de una medición de resultado empresarial comparativamente compleja (al menos respecto de la rentabilidad económica), que trae implícito, tanto la vías como la empresa financia sus activos, como el costo del capital y nivel de riesgo asumido.

Aún cuando el análisis comparativo, exhaustivo de los subsectores industriales entre sí, escapa del alcance del presente aporte, el análisis de varianza determina que no existen diferencias significativas entre la rentabilidad generada por empresas de una u otra actividad económica, solo el subsector papel, edición e impresión, resultó comparativamente menos rentable. Evidenciando una rentabilidad sobre activos de más de 10 puntos porcentuales por debajo de la media global, reporta además la más baja participación de los accionistas en la financiación de los activos y el mayor valor de endeudamiento. Donde estos últimos rasgos podrían explicar dicha particularidad.

Las empresas en cuya estructura de capital predominan los fondos propios (mayor proporción del patrimonio), determinan una mayor rentabilidad, esta condición trae implícito que su endeudamiento general es inferior a 100%, respecto a esta última variable, se corroboró que a mayor endeudamiento, menor rentabilidad de activos, más aún, aquellas empresas donde el financiamiento bancario de largo plazo, representa el pasivo más representativo, determinan la mayor rentabilidad, de lo cual surge la recomendación para el pequeño y mediano empresario, de perseverar por la obtención de créditos blandos, bajo la figura de microcréditos como los ofrecidos por la banca pública local, para financiar tanto activos operativos, como capital de trabajo, en aprovechamiento de tasas reales negativas y plan de pago flexibles.

El análisis de los datos, permitió dar sustentación práctica para afirmar que, a nivel del pequeño y mediano parque industrial local, las pequeñas industrias resultaron ser comparativamente más

rentables, ratificando aportaciones de otras latitudes, acerca de la existencia de una relación inversa entre la dimensión empresarial y la rentabilidad generada, las pequeñas industrias locales, se encuentran mucho menos endeudadas y su principal fuente de financiamiento son los recursos propios.

En cuanto a la variable denominada solvencia, se corroboró estadísticamente, el hecho de que empresas solventes son más rentables, es decir, aquellas donde el nivel de efectivo y equivalentes, cuentas efectivas por cobrar e inventarios superan a razón aproximada de 2 a 1 respecto de los pasivos de corto plazo, ostentan mayor rentabilidad.

Sorpresivamente el nivel de capitalización, esto es, la porción de capital social suscrito y pagado respecto del patrimonio neto, determinó una influencia significativa sobre la rentabilidad, estimando el análisis que aquellas empresas de la muestra, en las cuales dicha proporción oscila entre 10% a 33%, determinan comparativamente la mayor rentabilidad, práctica que puede ser tomada como marco de referencia, en cuanto a decisiones de dividendos respecta.

En cuanto a las decisiones de inversión, en particular, lo referente a la conformación de la estructura económica, las empresas que disponen menos de 20% o más de 75% de sus activos a partidas circulantes, determinan los menores resultados de rentabilidad, por tanto, la recomendación para el pequeño y mediano empresario, es velar por mantener una porción de efectivos y equivalentes, cuentas por cobrar e inventarios superior a 20% pero inferior a 75% de la inversión total de su negocio.

Factores como el tamaño de la empresa, el nivel de endeudamiento y solvencia, la estructura de capital (E/D), la naturaleza de la principal fuente crediticia, la proporción de activos circulantes dentro del activo y finalmente la proporción del capital social dentro del patrimonio neto, explican la variabilidad de la rentabilidad sobre activos en más de 72%, donde la variabilidad restante (28%), se podría explicar por otras variables fuera del alcance de la presente investigación, como efectos cualitativos exógenos (macroeconómicos, fiscales, legislativos), cualitativos internos (gerenciales, culturales), y cuantitativos (costo del capital, costo integral del financiamiento).

Finalmente, respecto a las teorías de estructura de capital, de aceptación internacional, se ratifica el cumplimiento de las teorías del financiamiento jerárquico y del intercambio, por cuanto el análisis realizado, permite inferir que el pequeño y mediano empresario local, posee predilección por el autofinanciamiento o instrumentos crediticios de corto plazo, que no comprometan el patrimonio de la empresa, pese a su elevado costo implícito, asimismo, se corrobora la relación inversa entre la rentabilidad y el endeudamiento, con un punto de inflexión cercano a 50% de proporción de pasivos respecto del patrimonio neto.

5. Referencias

- Acero, Miguel; Ayala, Juan; Rodríguez, José (2005), *Rentabilidades, Endeudamiento y Coste de la Deuda de las PYMES. Análisis empírico de las empresas por tamaños*. Revista Europea de Dirección y Economía de la empresa, 14 (4). Pp. 35-53.
- Ayala, Juan; Navarrete, Ernesto (2004). *Efectos tamaño y sector sobre la rentabilidad, endeudamiento y coste de la deuda de las empresas familiares riojanas*. Cuadernos de Gestión, 4 (1). Pp. 35-53
- Banco Central de Venezuela (2013). *Información Estadística, Tasa de Interés Anual Nominal Promedio Ponderada*. En línea. Disponible en: http://www.bcv.org.ve/excel/5_2_4.xls. Consulta Enero 2013
- Banco Interamericano de Desarrollo (2007). *Observatorio MYPYME. Compilación estadística para 12 países de la región*. En línea. Disponible en: <http://bid.org/estadisticasproductivas.html>. Consulta: septiembre, 2011.
- Instituto Nacional de Estadística. (INE- 2007). *Directorio Industrial 2007*. Consulta: Noviembre 2010.
- Lizcano, Jesús. (2004). *Rentabilidad Empresarial, propuesta practica de análisis y evaluación*. Madrid: Casa editorial de la Cámara de Comercio de Madrid-España.
- Mendenhall, William; Beaver Robert; Beaver Barbara. (2008). *Introducción a la Probabilidad y Estadística*. (12va. Edición) Buenos Aires: Thomson.
- Otero, Luis; Fernández, Sara; Vivel, Milagros; Rodríguez, Silvia. (2007). *Aproximación empírica a los problemas financieros de la PYME Industrial Gallega*. Revista Gallega de Economía, 16 (2). Universidad de Compostela-España.
- Ortega, Alfonso. (2002). *Introducción a las finanzas*. (1era ed.).

Ciudad de México: Mc Graw-Hill.

Sánchez, Inocencio (2004). *Tópicos financieros, Tópico N° 3, las Razones o Índices Financieros*. Universidad de Carabobo. En línea. Disponible en: www.inosanchez.com/files/mda/af/TOPICO3_Razones_Fiancieras. Consulta: septiembre 2013.

Sarmiento, Rafael (2005). *La estructura de Financiamiento de las Empresas, una evidencia Teórica y Econométrica para Colombia*. Documentos de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Pontificia Universidad Javeriana, 16, Bogotá.

Stangl, Hermann (2011). *Gerencia de Valor y MYPYMES*. Artículo en Línea. Disponible en: <http://www.stangl.com.co>. Consulta: Enero 2013.

ANEXO 1

Cuadro de indicadores financieros considerados

| Módulo | Indicador | Fórmula | Interpretación |
|-------------------------------------|--------------------------------------|--|---|
| Solvencia | Solvencia corriente | $\frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo Circulante}}$ | Capacidad de la empresa para cubrir sus pasivos a corto plazo a partir de su activo disponible, exigible y realizable. |
| | Liquidez | $\frac{\text{Activo Circulante} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Circulante}}$ | Capacidad de la empresa para hacer frente a sus compromisos a corto plazo sin hacer uso del inventario (recurriendo sólo al activo disponible y exigible) |
| | Solidez | $\frac{\text{Activos Totales}}{\text{Pasivos Totales}}$ | Posición de la empresa para hacer frente a la totalidad de sus compromisos haciendo uso de la totalidad de sus activos. |
| Endeudamiento | Endeudamiento | $\text{Pasivo total} / \text{Patrimonio}$ | Indicador del riesgo financiero de la empresa, relaciona el total de los recursos ajenos respecto a los recursos propios. Comúnmente se definen cuatro Categorías: Sub-endeudamiento ($\leq 50\%$) Normal ($>50\% \leq 100\%$) Moderado ($>100\% \leq 200\%$) Sobreendeudamiento ($>200\%$) |
| | Apalancamiento (D) | $\text{Pasivo} / \text{Activo}$ | Ambos indicadores son complementarios y caracterizan la estructura financiera de la empresa, representan la proporción de los activos que está siendo financiada por capital externo e interno respectivamente. |
| | Razón Autonomía (E) | $\text{Patrimonio} / \text{Activo}$ | |
| Calidad y eficiencia de los activos | Días medios de cobro | $\frac{\text{Ctas. Comerciales por Cobrar}}{\text{Ingreso Neto}} \times 365$ | Están asociadas al grado de liquidez o convertibilidad en efectivo de las partidas de activos circulantes. Determinan qué tan realizables son los inventarios y qué tan exigibles las cuentas por cobrar. |
| | Días medios de inventario | $\frac{\text{Inventario Neto}}{\text{Costo de Ventas}} \times 365$ | |
| | Días medios de cuentas por pagar | $\frac{\text{Ctas. Por Pagar Proveedores}}{\text{Costo de Ventas}} \times 365$ | |
| | Ciclo del efectivo | DAM C*C + DAM Inventario | Permite conocer el plazo promedio en días que demora el efectivo en retornar a caja pasando por todas las etapas propias del giro normal del negocio. (compras, procesamiento, almacén, facturación, despacho, cobranza.) |
| | DAM de Necesidades de financiamiento | Ciclo del Efectivo - DAM C*P | Estimador de las necesidades de previsión efectivo para fines operacionales o del plazo en días que se requerirá financiar capital de trabajo. |
| Rentabilidad | Rentabilidad Económica | $\frac{\text{Resultado Neto}}{\text{Activo Neto}}$ | Eficiencia con la que están siendo manejadas la estructura económica (activos) y la estructura financiera (pasivos- patrimonio) respectivamente. |
| | Rentabilidad financiera | $\frac{\text{Resultado Neto}}{\text{Patrimonio Neto}}$ | |

Fuente: Elaboración propia. Algunas definiciones tomadas de Ortega (2002) y Lizcano (2004).

La evidencia, en los servicios especiales prestados por los Contadores Públicos Independientes

Rojas R., Eli S.

Recibido: 11-05-2013 - Revisado: 24-05-2013 - Aceptado: 11-01-2014

Rojas R., Eli S.
Lcdo. en Contaduría Pública
M.Sc. en Ciencias Contables
Universidad de Los Andes, Venezuela
elisaul@ula.ve

La Ley del Ejercicio de la Contaduría Pública del año 1973, enuncia una lista de actividades a ser realizadas por el profesional contable independiente. La Federación de Colegios de Contadores Públicos de Venezuela ha emitido las declaraciones de normas sobre trabajos especiales con la intención de estandarizar dichos trabajos. Toda prestación de servicio especial debe estar apegada al comportamiento ético, se debe establecer un contrato de servicio donde se indiquen las cláusulas de servicio. Esta investigación de tipo documental y analítica, está orientada a identificar la evidencia de trabajo en los servicios especiales prestados por los contadores públicos. Estas evidencias pueden ser: Físicas, documentales, testimoniales y analíticas. Permite esta investigación, describir al profesional contable los procedimientos a utilizar en cada prestación de servicio, orientando de esta manera un trabajo de alta calidad.

Palabras clave: Evidencia, profesional contable, servicios contables.

RESUMEN

The Practice of Public Accounting Law created in 1973, sets out a list of activities to be performed by the independent public accounting professional. The Federation of Public Accountants of Venezuela has issued policy statements on special assignments with the intent to standardize these activities. Any special service made by public accountants must be attached to ethical behavior, and the clauses should be established and indicated on a service contract. This paper is a documentary and analytic research, and the main objective is to identify evidence of work in the special services provided by independent public accountants. This evidence may include: physical, documentary, testimonial and analytical. This research also allows to describe professional accounting procedures used in each service contract, to make work of high quality.

Keywords: Evidence, professional accountant, accounting services.

ABSTRACT

1. Introducción

1.1. El entorno del servicio profesional del contador público

El mundo financiero y de los negocios, conoce al contador público, como aquel profesional encargado de aplicar, analizar e interpretar la información contable y financiera de una organización, con la finalidad de diseñar e implementar instrumentos y mecanismos de apoyo a las directivas de la organización, en el proceso de toma de decisiones y, al mismo tiempo cumplir con disposiciones legales de la localidad.

La actividad profesional de acuerdo a sus fundamentos legales en Venezuela, puede desarrollarse en el ejercicio independiente de la profesión y en los servicios prestados bajo relación de dependencia.

La Ley del Ejercicio Profesional de la Contaduría Pública en Venezuela, en su artículo número 7, lista una serie de actividades que pueden desarrollar los profesionales contables, entre las que se tienen:

- a) Auditar o examinar libros o registros de contabilidad, documentos conexos y estados financieros de empresas legalmente establecidas en el país, así como el dictamen sobre los mismos, cuando dichos documentos sirvan a fines judiciales o administrativos. Asimismo será necesaria la intervención de un contador público cuando los mismos documentos sean requeridos a dichas empresas por instituciones financieras, bancarias o crediticias, en el cumplimiento de su objeto social;
- b) Dictaminar sobre los balances de bancos, compañías de seguros y almacenes generales de depósito, así como los de cualquier sociedad, cuyos títulos de valores se negocien en el mercado público de capital. Estos deberán ser publicados;
- c) Auditar o examinar los estados financieros que los institutos bancarios, compañías de seguros, así como otras instituciones de crédito, para ello, deben publicar o presentar, de conformidad con las disposiciones

- legales. Igualmente para dictaminar sobre dichos estados financieros;
- d) Actuar como peritos contables, en diligencias sobre exhibición de libros, juicios de rendición de cuentas o avalúo de intangibles patrimoniales;
 - e) Certificar estados de cuentas o balances, que presenten liquidadores de sociedades comerciales o civiles, cuyo capital sea o exceda de Bs. 500,00;
 - f) Certificar estados de cuenta y balances producidos por síndicos de quiebra y concurso de acreedores, así como para revisar y autorizar balances que se utilizarán en la transformación o fusión de sociedades anónimas cuyo capital sea o exceda de Bs. 500,00;
 - g) Certificar el informe del Comisario de las sociedades de capital, exigido por el artículo 311 del Código de Comercio, cuando así sea solicitado por un número de accionistas que represente, por lo menos, la quinta parte del capital social.
 - h) Dictaminar sobre los estados financieros que deberán publicarse como anexos a los prospectos de emisión de títulos valores destinados a ofrecerse al público para su suscripción y que sean emitidos, conforme a la Ley de Mercado de Capitales;
 - i) Dictaminar sobre balances y estados de ganancias y pérdidas de empresas y establecimientos públicos descentralizadas, así como fundaciones y otras instituciones de utilidad pública.

Esta lista promulgada y hecha ley en la década de los 70, no muestra la realidad en el campo de trabajo donde actualmente se desenvuelve el profesional de la contaduría pública, el siguiente cuadro solo indica una parte de las competencias en el campo laboral.

Cuadro 1
Campo laboral por competencias del contador público en Venezuela

| Independiente | Dependiente | Dependiente |
|------------------------|-----------------------|-----------------------|
| Libre ejercicio | Sector privado | Sector público |
| Competencias | | |
| Contabilidad | Contabilidad | Contabilidad |
| Tributaria | Tributaria | Tributaria |
| Laboral | Laboral | Laboral |
| Comisario | | |
| Contralor | Contralor | Contralor |
| Costos | Costos | Costos |
| Auditoría Externa | Auditoría Externa | Auditoría Externa |
| Auditoría interna | Auditoría interna | Auditoría interna |
| Consultoría | | |
| Servicios Especiales | | |
| Docencia | Docencia | Docencia |
| Investigación | Investigación | Investigación |
| Presupuesto | Presupuesto | Presupuesto |
| Finanzas | Finanzas | Finanzas |

Fuente: Elaboración propia a partir de encuestas a contadores públicos (2013)

Adicional a las actividades indicadas en La Ley del Ejercicio Profesional de la Contaduría Pública en Venezuela, la Federación de Colegios de Contadores Públicos de Venezuela elaboró las siguientes normas, referidas a servicios especiales prestados por contadores públicos:

- a) SECP-1: Normas Sobre Preparación de Estados Financieros.
- b) SECP-2: Norma Sobre Revisión Limitada de Estados Financieros.
- c) SECP-3: Compatibilidad de Ejercicio Simultáneo de la Función de Comisario y Auditor Externo.
- d) SECP-4: Norma para la Aplicación de Procedimientos Previamente Convenidos Sobre Determinada Información Financiera.
- e) SECP-5: Norma sobre Revisión de Ingresos de Personas Naturales.
- f) SECP-7: Servicios Prestados por el Contador Público en Ámbito Tributario.

g) SECP-8: Procedimientos para Revisión de Actas de Entrega de los Funcionarios Públicos.

Al entrar en negociaciones, respecto a trabajos de servicios profesionales, un contador público deberá celebrar con su cliente un contrato por escrito, en el cual se especifiquen las condiciones y alcances de los servicios, y lo relacionado con los honorarios y gastos a incurrir en la ejecución del trabajo. En este sentido, el contador público deberá asegurarse de que haya una clara comprensión por parte del cliente de los términos del compromiso.

2. El contrato de servicio profesional en los servicios especiales

Para Cabrera (2011), un contrato es un acuerdo de voluntades que crea o transmite derechos y obligaciones a las partes que lo suscriben. El contrato es un tipo de acto jurídico en el que intervienen dos o más personas, y está destinado a crear derechos y generar obligaciones. Se rige por el principio de autonomía de la voluntad, según el cual, puede contratarse sobre cualquier materia no prohibida. Los contratos se perfeccionan por el mero consentimiento y las obligaciones que nacen del contrato tienen fuerza de ley entre las partes contratantes.

Es necesario para evitar denuncias ante órganos competentes en los colegios de contadores públicos tener como elemento de prueba las condiciones mínimas que fueron acordadas entre en profesional contable y el cliente.

No existe un formato estándar para celebrar dicho contrato, todo depende del tipo de servicio especial que se preste, se recomienda en todo caso, que se deje constancia de por lo menos los siguientes aspectos:

- a) Quienes suscriben el contrato: Identificación de las partes, domicilio residencial, entre otras informaciones básicas.
- b) Cláusula Primera.- Objeto: que servicio se va a realizar, alcance y resultados.
- c) Cláusula Segunda.- Plazo: el plazo para la ejecución de los servicios especiales, se recomienda expresar que dicho plazo podrá prorrogarse por acuerdo entre las partes.
- d) Cláusula Tercera.- Valor: identificación de los honorarios acordados entre las partes.
- e) Cláusula Quinta.- Obligaciones: El contratante deberá

facilitar acceso a la información que sea necesaria, de manera oportuna, para la debida ejecución del objeto del contrato, y, estará obligado a cumplir con lo estipulado en las demás cláusulas y condiciones previstas en este documento.

- f) Cláusula Sexta.- Vigilancia del contrato: El contratante supervisará la ejecución del servicio profesional encomendado, y podrá formular las observaciones del caso con el fin de ser analizadas conjuntamente con el contratista y efectuar por parte de éste las modificaciones o correcciones a que hubiere lugar.
- g) Cláusula Séptima.- Domicilio contractual: Para todos los efectos legales, el domicilio contractual será el acordado entre las partes.
- h) Firma y fecha del contrato y de no estar autenticada de testigos seleccionados entre las partes.

Los contratos verbales o de simple palabra, a veces llamados acuerdos de "apretón de manos", tienen dificultades para probar la existencia del acuerdo. Es más confiable firmar un contrato por escrito. Sin embargo, algunas personas no entienden completamente las ventajas de poner el acuerdo por escrito. Alguna de las partes con poca ética, puede intentar aprovecharse de la falta de un acuerdo formal, cambiando los términos a medida que avanzan el trabajo. Con la información por escrito, a la otra parte tiene menos probabilidades de tener posibilidades de volver a las condiciones iniciales del contrato. Cuanto más específico y detallado el contrato será mejor.

3. El código de ética y la prestación de servicio

El Código de Ética para regular el ejercicio profesional del contador público, establece la aceptación por parte del profesional contable de su responsabilidad para con el público, conformado por sus clientes, los gobiernos, los empleados, los inversionistas, entre otros, quienes confían en la objetividad e integridad, para mantener el funcionamiento adecuado de una entidad y su objetivo, es servir al interés público, seguir fortaleciendo la profesión contable en el mundo, contribuir al desarrollo de economías internacionales sólidas, mediante el establecimiento de normas profesionales de alta calidad y la promoción de la adherencia a las

mismas, fomentar la convergencia internacional de dichas normas, y pronunciarse sobre cuestiones de interés público, allí donde la especialización de la profesión es más relevante.

El Código de Ética rige la conducta moral de todo profesional de la contabilidad, el perfil de un contador público, no sólo puede definirse en términos de conocimientos, sino que debe contemplar otros factores, principalmente capacidades, que no son estrictamente contables, pero que son imprescindibles para un adecuado desempeño de las tareas propias de un contador, como son los valores profesionales.

El código establece que se requiere, que un contador público cumpla con los siguientes principios fundamentales:

- a) Integridad: El contador público, deberá ser recto y honrado en todas sus relaciones profesionales.
- b) Objetividad: El contador público, no deberá permitir que sesgos, conflictos de interés o influencia indebida de otros, predominen sobre sus juicios profesionales.
- c) Competencia profesional y cuidado debido: El contador público, tiene un deber continuo de mantener el conocimiento y la habilidad profesional al nivel que se requiere, con el fin de asegurar que un cliente o empleador reciba un servicio profesional competente que se base en desarrollos actuales de la práctica, la legislación y las técnicas. El contador público, deberá actuar de manera diligente y de acuerdo con las normas técnicas y profesionales aplicables cuando preste servicios profesionales.
- d) Confidencialidad: El contador público, deberá respetar la confidencialidad de la información obtenida como resultado de relaciones profesionales y no deberá revelar nada de esta información a terceros, sin autoridad apropiada y específica, a menos que haya un derecho, deber legal o profesional de hacer la revelación. La información confidencial obtenida como resultado de relaciones profesionales no deberá usarse para ventaja personal del contador público o de terceros.
- e) Comportamiento profesional: El contador público, deberá cumplir con las leyes y regulaciones relevantes y deberá evitar cualquier acción que desacredite a la profesión.

El Código de Ética no se caracteriza, por tener usos para resolver problemas éticos de un contador profesional en un caso específico, lo que hace es proveer orientación sobre la aplicación en la práctica de éstos, en relación con situaciones típicas que se dan en la profesión contable. El código señala como una obligación para el profesional de la contabilidad, o para la firma de contadores públicos, cumplir la disposición específica en la que se utiliza. El cumplimiento es obligatorio, salvo si el código autoriza una excepción.

4. Los servicios especiales prestados por los contadores públicos y la evidencia del trabajo

El trabajo profesional contable, requiere de evidencia que respalde la opinión profesional que se emita con respecto al trabajo que se contrato. La evidencia, está definida como cualquier información que utiliza el contador público, para determinar y explicar si la información cuantificable, se presenta de acuerdo con principios contables, además de considerar, las implicaciones legales que de ésta se deriva.

Entre las principales evidencias según Whittington & Pany (2000), que utiliza el profesional contable, se encuentra la evidencia física, testimonial, documental y analítica. Esta clasificación, parte de la teoría conocida en el proceso de auditoría y se toma como referencia para la prestación de servicios especiales, sin embargo, son diseños normativos para ser aplicados en cualquier trabajo profesional.

La evidencia física para Arens & Loebbercke (1996), parte de la observación directa realizada por el contador público, ejemplo de este tipo de evidencia, la encontramos en realización de toma física del inventario. Cuando es la única evidencia obtenida, es recomendable que sea realizada en conjunto con el cliente. Los procedimientos utilizados para obtener esta evidencia son la observación y la inspección.

La evidencia testimonial, está respaldada por aseveraciones del cliente, entendida ésta por afirmaciones y posturas. Estas aseveraciones, son obtenidas de manera verbal y normalmente se obtienen producto de entrevistas y encuentros formales o no con el cliente.

La evidencia documental es la que existe de manera permanente en las organizaciones, están constituidas por todos los documentos que son utilizados para soportar las operaciones realizadas interna y externamente, ejemplo de este tipo de evidencia, se encuentra en las facturas, las nóminas, los estados de cuenta bancarios, los cheques, las notas de entrega, los documentos certificados legalmente entre otros. Este tipo de evidencia, es la más utilizada por los profesionales contables, para soportar los trabajos contratados.

La evidencia analítica por su parte, está constituida por la construcción de evidencia que realiza el profesional contable. Esta evidencia, deriva de la comparación de datos, y la combinación de los tipos de evidencia descritos anteriormente. Los procedimientos utilizados frecuentemente en este tipo de evidencia son el análisis, la verificación y el cálculo.

Es determinante para dar fe pública sobre el trabajo realizado, la calidad y volumen de la evidencia, esto permitirá al profesional contable, la seguridad sobre los procedimientos utilizados y resultados obtenidos.

A continuación se describe cada servicio especial con los elementos de evidencia a considerar en un servicio especial prestado por un contador público.

4.1. SEPC – 1 Normas de preparación de estados financieros

El propósito de esta declaración es establecer las normas que debe observar el contador público en ejercicio libre de la profesión, cuando lleva a cabo un trabajo de compilación de información, con la finalidad de preparar estados financieros, de entidades que no concurren al mercado de valores, ni están reguladas por leyes especiales.

La preparación de estado financiero por parte del profesional contable, está orientada a la presentación de los datos financieros, incluidas las notas adjuntas, tomados de los registros de contabilidad o de sus documentos de soporte, diseñados para dar a conocer los recursos económicos, o las obligaciones de una entidad a una fecha determinada, o los ingresos y egresos, o el flujo del efectivo, durante un período definido, de acuerdo con principios de contabilidad de aceptación general.

Es importante resaltar, que la preparación consiste únicamente, en la presentación adecuada en forma de estados financieros de la información extraída de los libros de contabilidad, si se trata de una entidad mercantil, o de sus documentos de soportes, si se trata de una persona natural no comerciante.

Antes de preparar los estados financieros, el contador público debe adquirir un entendimiento pleno, de la naturaleza particular de las transacciones que realiza el cliente, la configuración de sus registros contables, la preparación y la capacidad de su personal, las bases de contabilidad sobre las que serán presentados los estados financieros, y la forma y contenido de los mismos, según se trate de una persona jurídica o de una persona natural.

El profesional contable obtiene normalmente esta información, mediante averiguaciones con el personal de la organización, en base a cuyo conocimiento, deberá decidir si, antes de ejecutar su trabajo, será necesario recomendar algunos ajustes en los libros de contabilidad, o prestar algún tipo de asesoramiento, a fin de subsanar en lo posible, errores significativos evidentes en los estados financieros.

Previo a la emisión de su informe, el contador público deberá observar cuidadosamente, los estados financieros elaborados y considerar si éstos parecen ser apropiados en cuanto a presentación, y si están libres de errores obvios significativos.

La evidencia de error, se refiere a equivocaciones en la presentación de los estados financieros, en cuanto a inexactitud aritmética, errores en el proceso de recopilación de datos, errores en la aplicación de los principios de contabilidad de aceptación general o revelación inadecuada. En la ejecución de su trabajo, el contador público, deberá tener siempre presente que su actuación profesional no puede limitarse a la simple transcripción de los datos que le suministra el cliente, sino, que debe usar su pericia profesional para reunir, clasificar y resumir la información, conforme a los principios de conducta ética.

4.2. Fuentes de evidencia SEPC – 1

Esta declaración presenta tres aspectos fundamentales a considerar por el profesional contable en relación con la evidencia a obtener, ellos son:

- a) Para la preparación de estados financieros de personas jurídicas o de personas naturales comerciantes, el contador público deberá, obtener información escrita de los registros de contabilidad, libros legales o documento constitutivo y apreciar su presunta autenticidad, en función del conocimiento de la entidad, de las averiguaciones con el personal y, si es el caso, de los informes anteriores de preparación, revisión limitada o auditoría o de otros elementos que estén a su alcance.
- b) En cuanto a las personas naturales no comerciantes, el contador público, a falta de registros de contabilidad, deberá recurrir a información alterna proporcionada por el cliente, como una declaración escrita de sus activos y pasivos, documentos de propiedad, estados de cuenta bancarios, referencias de terceros, evaluada a la luz del conocimiento que tenga del cliente y de su actividad y, si es el caso, de informes anteriores de preparación.
- c) El contador público deberá documentar los asuntos que son importantes, para proporcionar evidencia de que realizó su trabajo de acuerdo con estas normas.

El informe del profesional contable en relación con este servicio especial, muestra claramente la evidencia obtenida en relación con el trabajo efectuado.

4.3. SEPC – 2 Norma sobre revisión limitada de estados financieros

Una revisión limitada a los estados financieros, es un compromiso donde básicamente se utilizan algunos procedimientos formales de substanciación. En este tipo de servicio, no se requiere evaluar el sistema de control interno, observar el proceso de toma física del inventario, y la circularización de cuentas por cobrar y pagar.

El objetivo de una revisión limitada, es permitirle al profesional contable, expresar sobre la base de procedimientos, que no le suministran toda la evidencia que hubiera requerido un examen de los estados financieros, de acuerdo con las normas de auditoría de aceptación general, si ha encontrado o no elementos que le permita inferir, que la información revisada está presentada o

no de conformidad con principios de contabilidad de aceptación general.

4.4. Fuentes de evidencia SEPC – 2

El profesional contable ejecutará procedimientos de averiguaciones y análisis, que le proporcionen una base razonable para expresar una opinión limitada de que los estados financieros están de acuerdo con los Principios de Contabilidad de Aceptación General, sin efectuarles modificaciones importantes. Tales procedimientos pudieran consistir en:

- a) Obtención de información acerca del giro o actividad de la entidad, así como del sector económico dentro del cual opera.
- b) Indagación acerca de los principios y prácticas contables de la entidad.
- c) Indagación acerca de los procedimientos que emplea la entidad para el registro, clasificación y resumen de sus operaciones, acumulación de información para su exposición en los estados financieros, y elaboración de estos.
- d) Indagación acerca de todas las afirmaciones significativas presentadas en los estados financieros;
- e) Indagación acerca de las decisiones tomadas en asambleas de accionistas y reuniones de la junta directiva, que puedan afectar los estados financieros.
- f) Indagación ante personas que hayan tenido responsabilidad en asuntos financieros y contables, en lo concerniente a la certeza de que todas las operaciones han sido registradas, certeza de que los estados financieros han sido elaborados de conformidad con Principios de Contabilidad de Aceptación General.

El profesional contable debe documentar en sus papeles de trabajo la labor realizada y los resultados de los procedimientos de revisión empleados, en particular, la manera en que se resolvieron los problemas surgidos.

4.5. SEPC – 4 Norma para la aplicación de procedimientos previamente convenidos

El propósito de esta declaración sobre servicios especiales, es el de establecer normas, y proporcionar lineamientos, sobre las responsabilidades profesionales del contador público independiente, cuando lleva a cabo un trabajo, para realizar procedimientos previamente convenidos a determinada información financiera.

Un trabajo realizado bajo la aplicación de procedimientos previamente convenidos, puede implicar que el profesional contable, sea contratado para ejecutar determinados procedimientos concernientes a partidas individuales de datos financieros como por ejemplo, cuentas por pagar, cuentas por cobrar, compras a partes relacionadas y ventas, utilidades de un segmento de una entidad, entre otros trabajos.

El profesional contable, debe documentar los asuntos importantes que proporcionen evidencia, para sustentar el informe de los resultados, y que el trabajo fue realizado de acuerdo con esta norma y los términos de la contratación.

Se debe preparar y mantener los papeles de trabajo, bajo los términos de su contratación. Tales papeles de trabajo, deberán estar de acuerdo con las circunstancias, y las necesidades de la contratación a la cual ellos aplican. Además, la cantidad, tipo y contenido de los papeles de trabajo, variarán de acuerdo con las circunstancias y generalmente ellos deberán indicar que:

- a) El trabajo fue adecuadamente planificado y supervisado.
- b) La evidencia fue obtenida para proporcionar una base razonable para los resultados incluidos en el informe.

4.6. Fuentes de evidencia SEPC – 4

El profesional contable deberá obtener evidencia de la aplicación de los procedimientos previamente convenidos, que proporcionen una base razonable para los resultados incluidos en su informe, pero no necesita realizar procedimientos adicionales, fuera del alcance de su contratación a fin de reunir evidencia adicional. Ejemplos de procedimientos apropiados, incluyen:

- a) Ejecución de la aplicación de procedimientos en base a una muestra, después de acordados los parámetros

- correspondientes.
- b) Verificación de documentos específicos, evidenciando ciertos tipos de transacciones o atributos.
 - c) Confirmación de información específica con terceras partes.
 - d) Cumplimiento o comparación de ciertos atributos específicos en documentos, cédulas o análisis.
 - e) Realización o verificación de cálculos matemáticos.
 - f) Inspección física de activos cuando se acuerden.

4.7. SEPC – 5 Norma sobre revisión de ingresos

El propósito de esta declaración, es el de establecer las normas que debe observar el profesional contable, cuando realiza un trabajo de revisión de ingresos de personas naturales.

Se entiende por ingresos de personas naturales todos aquellos ingresos evidenciados por la persona natural, susceptibles de aplicación de procedimientos de revisión. Como ejemplo de lo que el interesado pudiera presentar para la aplicación de procedimientos de revisión tenemos la certificación de ingresos por parte del patrono, declaración de impuesto sobre la renta, otros comprobantes por diferentes conceptos de ingresos, documentación producto de ventas de activos de la persona natural, recurrentes o no.

4.8. Fuentes de evidencia SEPC – 5

El profesional contable al aceptar el compromiso de revisión de ingresos de personas naturales, aplicará los procedimientos siguientes (no limitativo) según la norma:

- a) El interesado debe presentar constancia de origen de sus ingresos de fecha reciente.
- b) Examinar los últimos recibos de pago.
- c) Declaración de rentas.
- d) Si fuere aplicable, debe examinar la documentación del cónyuge y determinar los ingresos de la comunidad conyugal.
- e) Solicitud de confirmaciones bancarias a entes financieros.
- f) Revisar que la información suministrada sea concordante.

4.9. SECP-7: Servicios prestados por el Contador Público en ámbito tributario

Esta norma debe ser aplicada por todos los contadores públicos que realicen cualquiera de las siguientes actividades en su ejercicio profesional:

- a) Cuando actúa como trabajador bajo relación de dependencia, de acuerdo con la normativa laboral.
- b) Cuando actúa indistintamente como asesor tributario, elabora los registros de contabilidad o prepara los estados financieros.
- c) Cuando actúa como contador público independiente.

4.10. Fuentes de evidencia SEPC – 7

El profesional contable, deberá obtener evidencia de la aplicación de los procedimientos utilizados en la elaboración del informe en el ámbito tributario, y que proporcionaron una base razonable para los resultados obtenidos.

El trabajo de preparación, revisión y/o asesoría a que se refiere esta norma, debe estar acompañado de un informe emitido por el contador público, que deberá contener como mínimo los siguientes aspectos:

- a) Identificación del cliente.
- b) A quien va dirigido el informe.
- c) Objetivo del informe.
- d) Un párrafo que indique que el trabajo fue efectuado de acuerdo con la Norma para la Preparación, Revisión y/o Asesoría de declaraciones Tributarias.
- e) Un párrafo que indique el alcance del trabajo.
- f) Que todas las informaciones incluidas en los estados financieros constituyen representaciones y responsabilidades de la gerencia de la entidad o persona natural según sea el caso.
- g) Que no fue contratado para emitir una opinión sobre los estados financieros tomados en conjunto.

Las notas revelatorias deben narrar claramente toda la información inherente al trabajo contratado, especialmente deberá revelar:

- a) Datos del cliente, tales como razón social, identificación del

- Registro de Información Fiscal (RIF), domicilio, objeto de comercio.
- b) Información suficiente sobre el trabajo efectuado. Por ejemplo en el caso de la determinación de la obligación tributaria del impuesto sobre la renta, deberá contener un resumen de los papeles de trabajo relativos a:
 - c) Conciliación fiscal de rentas.
 - d) Ajuste inicial y regular por inflación
 - e) Detalle de las partidas que se incluyen en la declaración de impuesto sobre la renta.
 - f) Cálculo del gasto de impuesto sobre la renta de ejercicio.
 - g) Créditos fiscales compensados en el ejercicio.
 - h) Rebajas por nuevas inversiones.
 - i) Y cualquier otra revelación que sea necesaria a juicio del contador público.

4.11. SECP-8: Procedimientos para revisión de actas de entrega de los funcionarios públicos

La presente declaración sobre servicios especiales prestados por contadores públicos permitirá estandarizar las normas y procedimientos que el contador público independiente y dependiente (según sea el caso), empleará bajo un enfoque de revisión, el cual ameritará conocimientos adecuados y suficientes para aplicar criterios razonables, con el fin de obtener resultados apegados al ejercicio profesional de la contaduría pública en Venezuela.

Una vez que el funcionario público administrador, manejador o custodio de fondos o bienes que conforman el patrimonio público cese en sus funciones, de acuerdo con lo estipulado en las "Normas para regular la entrega de órganos y entidades de la administración pública y de sus respectivas oficinas o dependencias"; en concordancia, con lo establecido en el Reglamento N° 1 de la Ley de Administración Financiera del Sector Público para el Sistema de Presupuesto, el funcionario saliente tendrá tres (03) días hábiles para presentar el acta de entrega, contados a partir de la fecha en la cual el funcionario entrante reciba la resolución de su nombramiento.

4.12. Fuentes de evidencia SEPC – 8

1. Verifique que el acta de entrega se acompañe con los siguientes anexos:
 - a) Estado de las cuentas que refleje la situación presupuestaria, financiera y patrimonial (en caso de ser aplicable).
 - b) Mención del número de cargos existentes, con señalamiento de si son empleados u obreros, fijos o contratados, así como el número de jubilados y pensionados, de ser el caso.
 - c) Inventario de los bienes muebles e inmuebles, (en caso de que los hubiere).
 - d) Situación de la ejecución del plan operativo, de conformidad con los objetivos propuestos y las metas fijadas en el presupuesto de la entidad correspondiente.
 - e) Índice general del archivo, (en caso de que lo hubiere).
 - f) Cualquier otra información o documentación que se considere necesaria respecto al área.
2. En caso de ser una unidad administradora la que se está entregando, compruébese que además de los anexos mencionados anteriormente, igualmente esté acompañada de los siguientes:
 - a) Monto de los fondos y bienes asignados a la respectiva unidad administradora.
 - b) Saldo en efectivo de dichos fondos a la fecha de entrega de la gestión.
 - c) Estados bancarios actualizados y conciliados.
 - d) Lista de comprobantes de gastos.
 - e) Cheques emitidos pendientes de cobro.

Todo lo anterior, de conformidad con lo establecido en el artículo 12 de las Normas para regular la entrega de los órganos y entidades de la administración pública y de sus respectivas oficinas o dependencias, en concordancia con el artículo 53 del Reglamento N° 1 de la Ley Orgánica de la Administración Financiera del Sector Público, sobre el Sistema Presupuestario.
3. Verifique que los anexos del acta de entrega incluyan datos e información con fecha de corte al momento del cese en el

ejercicio del empleo, cargo o función pública del funcionario o empleado que entrega.

4. Compruebe que el acta de entrega y sus anexos se hayan elaborado en original y 3 copias certificadas, y que una vez suscrita el acta, se les dio el destino establecido en el artículo 21 de las normas para regular la entrega de los órganos y entidades de la administración pública y de sus respectivas oficinas o dependencias.

5. Honorarios profesionales en la prestación de servicios especiales

La Federación de Colegios de Contadores Públicos de Venezuela elaboró un instrumento referencial nacional de honorarios mínimos, este instrumento indica que los contadores públicos al momento de la estimación de honorarios mínimos tomarán en consideración:

- a) La importancia, naturaleza y complejidad del servicio.
- b) Su experiencia y reputación.
- c) La situación económica del cliente.
- d) Si los servicios son eventuales, fijos o permanentes.
- e) El tiempo requerido.
- f) El grado de participación en el estudio, planteamiento y desarrollo del asunto.
- g) Si el contador público ha actuado como asesor o como personal dependiente.
- h) El lugar de la presentación de los servicios según se realice en la oficina del contador público o fuera de ella.

La preparación de estados financieros de personas naturales que realicen actividades comerciales y personas jurídicas, que se presenten ante organismos públicos, privados o a terceros en general, causa honorarios mínimos calculados sobre el monto total de los activos que aparecen en el balance general o el valor neto, en el caso de los inventarios de bienes, conforme a escalas expresadas en unidades tributarias (U T), que van desde 4 UT hasta 15 UT.

La preparación de estados financieros de personas naturales, que se presenten ante organismos públicos, privados o a terceros en general, causa honorarios mínimos, calculados sobre el monto total de los activos que aparecen en el balance general o de valor

neto, en el caso de los inventarios de bienes, conforme a escalas expresadas de unidades tributarias, que van desde 2 UT hasta 12 UT.

La preparación del informe de revisión de ingresos de personas naturales que se presenten ante organismos públicos, privados o a terceros en general, causa honorarios mínimos calculados sobre los ingresos mensuales obtenidos, conforme a escalas expresadas en unidades tributarias, que van desde 2 UT hasta 7 UT.

El Código de Ética describe algunas diferencias entre honorarios y obsequios, que de acuerdo a este dispositivo, coloca en juicio la objetividad y resultados finales del trabajo contratado.

Un contador público independiente, o un familiar cercano, puede ser objeto de ofrecimientos de obsequios y atenciones especiales por parte de un cliente. Estos ofrecimientos originan amenazas al cumplimiento de los principios fundamentales. Por ejemplo, puede crearse amenazas de interés personal a la objetividad si se acepta un obsequio de un cliente; también pueden resultar amenazas de intimidación ante la posibilidad de que estos ofrecimientos se hagan públicos.

6. Consideraciones finales

La responsabilidad del servicio especial contratado con el cliente, debe enmarcarse dentro de la normativa vigente emitida por la Federación de Colegios de Contadores Públicos de Venezuela.

El perfil profesional para realizar estos trabajos especiales, deben estar compuestos por experiencia profesional y una buena planificación que permitan prestar un servicio adecuado al cliente.

Cada servicio especial, muestra al profesional contable los procedimientos a utilizar, en la búsqueda de evidencia que soporta el trabajo realizado, y debe el profesional hacer uso de esos procedimientos.

La evidencia constituye el medio de prueba ante terceros, lo importante no es la cantidad de evidencia que se obtenga del cliente sino, la calidad que está presente.

El mundo de los negocios demanda cada vez más, profesionales contables de alto nivel que tengan la capacidad y ética profesional en todas sus actuaciones.

7. Referencias

Arens, A. y Loebbecke, J. (1996). *Auditoría un enfoque integral*. Sexta edición. México: Prentice Hall.

Código de Ética para regular el ejercicio profesionales del Contador Público. (2013). Federación de colegios de contadores públicos de Venezuela

Cabrera G. (2011). *Derecho Probatorio*. Caracas: Vade ll Hermanos Editores. Editorial Melvin

Instrumento Referencial Nacional de Honorarios Mínimos (2005). Federación de Colegios de Contadores Públicos de Venezuela.

Ley del ejercicio de la Contaduría Pública. (1973). Gaceta Oficial de la República de Venezuela número 30.216, Septiembre 27, 1973.

Servicios Especiales Prestados por Contadores Públicos SEPC-1 (1997). *Normas sobre preparación de estados financieros*. Federación de Colegios de Contadores Públicos de Venezuela.

Servicios Especiales Prestados por Contadores Públicos SEPC-2 (1999). *Normas sobre revisión limitada de estados financieros*. Federación de Colegios de Contadores Públicos de Venezuela.

Servicios Especiales Prestados por Contadores Públicos SEPC-4 (1999). *Normas para la aplicación de procedimientos previamente convenidos sobre determinada información financiera*. Federación de Colegios de Contadores Públicos de Venezuela.

Servicios Especiales Prestados por Contadores Públicos SEPC-5 (2000). *Normas sobre revisión de ingresos*. Federación de Colegios de Contadores Públicos de Venezuela.

Servicios Especiales Prestados por Contadores Públicos SEPC-7 (2010). *Normas sobre Servicios Prestados por el Contador Público en Ámbito Tributario*. Federación de Colegios de Contadores Públicos de Venezuela.

Servicios Especiales Prestados por Contadores Públicos SEPC-8 (2010). *Normas sobre Procedimientos para Revisión de Actas de Entrega de los Funcionarios Públicos*. Federación de Colegios de Contadores Públicos de Venezuela.

Téllez, B. (2004). *Auditoría un enfoque práctico*. México, DF: Thomson Editores.

Whittington, O. y Oany K. (2000). *Auditoría un enfoque integral*. Colombia: Mc Graw Hill.

Identificación de las causas en el diagnóstico empresarial mediante relaciones Fuzzy y el BSC

Terceño, Antonio; Vigier, Hernán; Scherger, Valeria,

Recibido: 28-10-2012 - Revisado: 15-12-2012 - Aceptado: 12-10-2013

Terceño, Antonio
Lcdo. en Ciencias Económicas y
Empresariales
Doctor en Ciencias Económicas y
Empresariales
Universitat Rovira i Virgili
antonio.terceno@urv.net

Vigier, Hernán,
Lcdo. en Economía
Doctor en Dirección y Administración de
Empresas
Universidad Nacional del Sur
hvigier@uns.edu.ar

Scherger, Valeria
Lcda. en Economía
Universidad Nacional del Sur
scherger@criba.edu.ar

En el presente trabajo proponemos un aporte al análisis de diagnóstico empresarial, específicamente en la evaluación y detección de causas, a partir del enfoque de la teoría global de diagnóstico empresarial propuesta por Vigier y Terceño (2008), y la teoría del Balanced Scorecard de Kaplan y Norton (1992). Esta integración, permite identificar un marco analítico conceptual, que facilita la labor del experto en la identificación y valoración de las causas generadoras de problemas en las empresas. La aplicación de las herramientas y metodologías de análisis Fuzzy al diagnóstico empresarial, permite superar muchas de las limitaciones de los modelos tradicionales, respecto al tratamiento de la subjetividad e incertidumbre, al poder operar con múltiples variables cualitativas y, modelizar el conocimiento del experto.

Palabras clave: Diagnóstico económico-financiero, causas y síntomas, relaciones fuzzy, BSC.

RESUMEN

The propose of this paper is to make a contribution to the analysis of business diagnosis of firms, specifically in the treatment of causes as an element of businesses diagnosis based on the approach of the fuzzy diagnosis theory, developed by Vigier and Terceño (2008) and the Balanced Score Card model conceived by Kaplan and Norton (1992). This integration provides an analytical and conceptual framework that facilitates the work of the expert on the identification and valuation of the group of problems that generate causes in firms. This is possible by using the tools of fuzzy logic: working with multiple qualitative variables and modelling the expert's knowledge, that overcomes many of the traditional models' restrictions regarding the treatment of subjectivity and uncertainty.

Keywords: Economic-financial diagnosis, symptoms and causes; fuzzy relations, BSC

ABSTRACT

1. Introducción

En la literatura, existe una multiplicidad de aportes vinculados a la detección temprana de problemas en las empresas. Desde la década del 50, la mayoría de modelos teóricos y empíricos, han intentado explicar el desempeño de las empresas, en función de la evolución de los estados financieros. Dentro de este contexto, se encuentran los modelos tradicionales de ratios que utilizan indicadores, para realizar el diagnóstico económico- financiero (Fitzpatrick, 1932, etc.), los modelos econométricos de análisis discriminante univariante y multivariante, para predecir el fracaso empresarial (Altman, 1968; Beaver, 1966; etc.), y los modelos de análisis de probabilidad condicional Logit y Probit (Olshon, 1980; Zmijewski, 1984; etc.). Estos modelos, en general de evaluación de quiebras o fracasos empresariales, estiman en función de indicadores, normalmente cuantitativos, la futura evolución de la firma, distinguiendo entre empresas sanas y fracasadas¹.

Una de las principales críticas a estos modelos, además de las metodológicas², es que a partir de la información de los estados

¹ Además algunos de los modelos incorporan dentro de la estimación variables cualitativas que intentan mejorar el resultado de la estimación (Edmister (1972); Keasey y Watson (1987), etc.).

² Entre las críticas metodológicas se puede mencionar el problema de selección de la variable dependiente, de selección de la muestra, de normalidad en la distribución de

financieros, analizan los indicadores de las empresas, sin evaluar las causas que originaron los problemas. De esta forma, más allá de alertar sobre posibles fracasos empresariales, no llegan a proponer las acciones que deben realizar las empresas para superar las dificultades.

En términos de diagnóstico, muy pocos autores han incursionado en el desarrollo de causas, entre ellos podemos mencionar al modelo de planificación estratégica de Porter (1991), que analiza la empresa en términos descriptivos, y los trabajos de Argenti (1976), Gabás Trigo (1997), Gil Aluja (1990), Gil Lafuente (1996), entre otros, que esbozan algunas de las causas que deben analizarse en el diagnóstico de las empresas. A pesar que estos modelos de predicción de quiebras mejoran el poder explicativo de los modelos tradicionales, incluyendo aspectos cualitativos y cuantitativos, no logran esquematizar el proceso global de detección de causas.

Un significativo aporte al problema del diagnóstico, fue presentado por dos autores de esta investigación, Terceño y Vigier (2008), quienes desarrollan un modelo global de diagnóstico de causas y síntomas, utilizando metodología borrosa, para predecir situaciones futuras en las empresas. El modelo se basa en la construcción de matrices de pertenencia de síntomas y causas, que permiten definir grados de incidencia de diferentes enfermedades o problemas presentes en las empresas. En este modelo de diagnóstico, las causas constituyen el factor fundamental del análisis, como verdaderas generadoras de los problemas de las empresas. El experto en un primer análisis, como muestra el gráfico 1, sólo observa los indicadores de alerta (o síntomas), que tienen su origen en determinadas causas, en distintos niveles, que a priori no puede identificar.

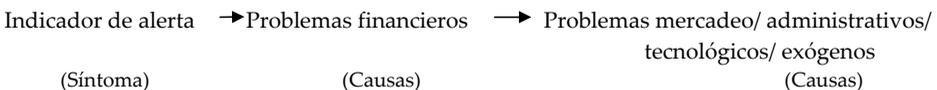


Gráfico 1. Esquema de detección de causas. Fuente: Elaboración propia

probabilidad de las variables y de errores de clasificación. Estas críticas metodológicas abren la posibilidad de aplicar herramientas fuzzy que mejoran el tratamiento de los datos subjetivos e incompletos presentes en los modelos.

Es decir, a partir de una empresa con determinados indicadores de alerta, según el esquema propuesto por Vigier y Terceño (2008), se establecen dos tipos de causas de acuerdo a su origen: (i) endógenas o internas a la empresa, y (ii) exógenas o externas, ya que dependen de factores ajenos a la administración.

En general, existe consenso en la determinación de las causas exógenas, que son aquellas que están dadas por fuerzas externas, que provienen normalmente de modificaciones en el entorno de la empresa: i) cambios en la situación macroeconómica nacional o regional, ii) cambios políticos sectoriales o de configuración del sector productivo, iii) modificaciones en las costumbres y gustos de la sociedad, iv) cambios políticos y de reglamentación que afecten el funcionamiento de la empresa y v) cambios técnicos que afecten el sistema productivo.

Por otro lado, algunos aportes de la teoría de gestión de empresas, segmentan los problemas de las empresas en función de las áreas: a) causas tecnológicas, b) causas de mercado, c) causas financieras, d) administrativas, y e) causas exógenas. En general, son clasificaciones descriptivas, que pretenden considerar a toda la organización en la evaluación de la empresa.

Las principales debilidades del estudio del diagnóstico, pueden localizarse en el análisis de las causas, que como se mencionó anteriormente, es desarrollado en forma aislada y parcial por muy pocos autores. Consideramos que el desarrollo y análisis de esta área de vacancia, es central para el diagnóstico empresarial, ya que su análisis y sistematización, es uno de los elementos esenciales para la detección y corrección de situaciones en empresas. A través de esta propuesta, que fue presentada parcialmente en Terceño, et al (2009), intentamos mejorar el poder de diagnóstico del modelo de Vigier y Terceño (2008), incorporando una metodología de análisis y determinación de posibles causas. En el modelo, se menciona la existencia de causas objetivas y subjetivas que interactúan en la estimación, sin introducirse en el problema de determinación y definición del conjunto de causas (enfermedades que aquejan a la empresa). En esta propuesta, mejoramos el análisis de causas, e incorporamos un apartado sobre el enfoque de evaluación subjetiva de las posibles causas, que enriquece el estudio respecto al trabajo anterior presentado en Terceño, et al. (2009).

En cambio, con respecto a los síntomas, en la literatura, existe una multiplicidad de modelos teóricos y empíricos, que evalúan los síntomas a través de ratios económico- financieros. Estos modelos en su mayoría, tratan de determinar los mejores indicadores capaces de predecir situaciones de insolvencia en las empresas; para luego testear su capacidad de predicción, a través de los errores de clasificación de empresas sanas en enfermas, y viceversa (errores tipo I y II). Los vastos aportes en esta área, se han centrado no sólo en identificar los mejores indicadores, sino también, en el desarrollo de nuevas técnicas, que permitan superar las limitaciones iniciales y mejorar la capacidad de predicción de los modelos.³

A pesar que la literatura se ha concentrado en la identificación de ratios o síntomas para determinar la salud de las empresas, las causas, constituyen el factor fundamental en el análisis, porque son las verdaderas generadoras de los problemas presentes en las empresas; es decir, son previas a los indicadores de alerta, que se pueden identificar en los estados contables.

A partir de la situación expuesta, en este trabajo, proponemos un aporte en el estudio de las causas, tratando de desarrollar un marco analítico conceptual, que permita identificar las causas generadoras de las enfermedades en las empresas. Para conceptualizar este esquema de detección de causas, se toma como referencia la relación causa- efecto propuesta por Kaplan y Norton (1992 a; 1996 b), en la generación del "Balanced Scorecard".

El Balanced Scorecard (BSC) desarrollado por estos autores, monitorea el desempeño de las organizaciones en función de las relaciones causales entre los indicadores de gestión y los objetivos de la empresa. Estas relaciones causales, expresadas a través de mapas estratégicos, contribuyen a unificar los objetivos estratégicos de cada perspectiva de la empresa (financiera, del cliente, operativa, de aprendizaje y crecimiento), en una única estrategia de desarrollo del negocio que vincula toda la cadena causal.

³ Modelos de análisis discriminante múltiple, modelos de probabilidad condicional Logit y Probit, modelos de supervivencia de empresas, y modelos de análisis factorial, etc.

2. El modelo de diagnóstico

El modelo que hemos propuesto Vigier y Terceño (2008), se basa en la estimación de una matriz de síntomas y de una matriz de causas de origen endógeno y exógeno, que permiten obtener la matriz de conocimiento económico- financiero (R), que sirve para efectuar pronósticos del nivel de incidencia de cada causa definida en el modelo.

$$R = Q^{-1} \alpha P, \text{ siendo, } Q^{-1} = [q_{hi}]^{-1} = [q_{ih}] \quad (1)$$

es decir,

$$R = Q^{-1} \alpha P = [q_{ih}] \alpha [p_{hj}] = [r_{ij}] \quad (2)$$

donde,

$$q_{ih} \alpha p_{hj} = \begin{cases} 1 & \text{si } q_{ih} \leq p_{hj} \\ p_{hj} & \text{si } q_{ih} > p_{hj} \end{cases}$$

R = Matriz de conocimiento económico- financiero

Q = Matriz de síntomas de las empresas

Q⁻¹ = Transpuesta de la matriz de síntomas de las empresas

P = Matriz de causas de las empresas

α = Operador de relaciones fuzzy

La construcción de la matriz de conocimiento económico- financiero (R), se determina a partir de un conjunto de síntomas $S = \{ S_i \}$, donde $i=1, 2, \dots, n$; de causas $C = \{ C_j \}$, donde $j= 1, 2, \dots, p$; de períodos $T = \{ T_k \}$, donde $k= 1, 2, 3, \dots, t$; y de empresas en las cuales es posible identificar síntomas y causas $E = \{ E_h \}$, donde $h= 1, 2, 3, \dots, m$.

El conjunto de síntomas (S), se construye a partir de la selección de ratios, tomando como referencia los trabajos desarrollados con anterioridad, para predecir la solvencia empresarial (Teoría de ratios, modelos de predicción del fracaso empresarial, entre otros), que diferencien la salud de las empresas. Una vez obtenida la matriz cardinal de síntomas (S), se determina la matriz de pertenencia de cada síntoma (Q).

Con respecto a las causas, el modelo propone la construcción de un conjunto de causas medible subjetivamente C_{js} con $j= 1, 2, \dots, s$; y un conjunto de causas medible objetivamente C_{jo} con $j= s+1, s+2, \dots, p$. La matriz de pertenencia de causas objetivas, se obtiene mediante el mismo mecanismo de construcción de la matriz de pertenencia de síntomas. Mientras que en el caso de las causas subjetivas, se procede a formalizar la opinión de expertos a través

de alguno de los tres métodos propuestos en el modelo (Etiquetas lingüísticas, Intervalos de confianza y Valuación simple).

El modelo recomienda que el conjunto de empresas seleccionados, sea de una región y de un sector productivo concreto (E), y que además esté conformado por empresas sanas y enfermas, que permitan detectar las diferencias en los indicadores de ambos grupos. Y por último, se debe definir el conjunto de los años o períodos (T), para los cuales se realiza la estimación.

Como el modelo propone la determinación de las posibles causas y enfermedades que presenta la empresa, a partir de la estimación de R, cada r_{ij} muestra el nivel de incidencia entre el síntoma S_i (q_{hi}) y la causa C_j (p_{hj}).

La matriz R, se utiliza para efectuar predicciones respecto a la situación de las empresas, siendo necesaria, la determinación de niveles significativos de incidencia, entre síntomas y causas para asignar un grado de ocurrencia a alguna enfermedad específica; y a partir del diagnóstico, se pueden tomar las medidas para corregir la situación.

La aplicación de herramientas borrosas en la estimación, permite superar las principales críticas de la selección de la variable dependiente, de selección de la muestra, de elección de las variables explicativas y de tratamiento e inclusión de los errores de clasificación, que subsisten en los modelos mencionados. Estas consideraciones enunciadas por varios autores (Jones, 1979; Zavgren, 1983; Zmijewski, 1984; Mora Enguítanos, 1994; entre otros), son relevantes, ya que la mayor parte de los modelos, poseen un elevado poder predictivo cuando se los evalúa con la misma muestra para la que fueron construidos, reduciéndose notablemente al utilizar otra muestra diferente para la validación. Otra cuestión importante que surge, es la necesidad de modelizar el conocimiento del experto, que tiene un rol relevante en la definición de las interrelaciones entre los elementos del modelo.

Como ya se mencionó, el modelo de Vigier y Terceño (2008), posee la debilidad de que las causas que forman parte del modelo, no están definidas explícitamente. Por ello, proponemos la utilización del BSC, a partir del cual puede sistematizarse un conjunto de causas que resultan al identificar los "problemas" de las empresas.

3. El modelo del Balanced Scorecard (BSC)

El modelo del Balanced Scorecard, fue inicialmente desarrollado por Kaplan y Norton (1992), como un mecanismo para complementar los indicadores financieros tradicionales, que brindan una visión parcial e incompleta de la performance de las empresas. El desarrollo del modelo trasciende los indicadores financieros, incluyendo medidas de eficiencia operativa, de performance de clientes y de aprendizaje y crecimiento empresarial, para diseñar la estrategia de la empresa, e incluir indicadores de gestión en las áreas prioritarias de la firma. Para los autores la utilización del Balanced Scorecard, puede conducir a mejores decisiones empresariales, al sumar a los indicadores financieros, índices de desempeño futuro.

Kaplan y Norton (1992), definen el BSC como una herramienta de gestión empresarial, que trata de explicar el desempeño de las empresas. Asimismo, genera beneficios al determinar las causas que conducen al éxito de la organización. El concepto del BSC, refleja el intento de los administradores, de mantener un balance entre los objetivos de corto y largo plazo, entre indicadores financieros y no financieros, y entre perspectivas internas y externas a la empresa.

Desde el management se define al BSC, como un modelo integrado que traduce la misión y la estrategia de la organización en objetivos e indicadores dentro de cuatro perspectivas: i) económica- financiera, ii) de los clientes, iii) de procesos operativos y iv) de aprendizaje y crecimiento.

- i) La perspectiva financiera, comprende objetivos e indicadores, que permiten mostrar resultados en relación con las expectativas de los inversionistas, siendo el objetivo, crear valor e incrementar la rentabilidad del negocio, los rendimientos de los activos y los ingresos.
- ii) La perspectiva del cliente, se basa en la creación de valor al consumidor, considerando aspectos relacionados con el precio, la imagen y calidad del producto, la gestión comercial y evolución de la rivalidad en el sector.
- iii) La perspectiva de procesos internos, identifica los procesos más críticos, para el logro de los objetivos propuestos. De acuerdo con Kaplan y Norton, las organizaciones deben

centrar sus esfuerzos en la optimización del proceso productivo.

- iv) La perspectiva de aprendizaje e innovación (o crecimiento), está relacionada con la satisfacción de los empleados y el manejo de la información en la organización, tratando de captar todos los indicadores relacionados con la administración de la empresa.

A continuación en el gráfico 2, se presenta la retroalimentación planteada por Kaplan y Norton (2000), entre la estrategia de la organización y las relaciones causa- efecto de las cuatro perspectivas.

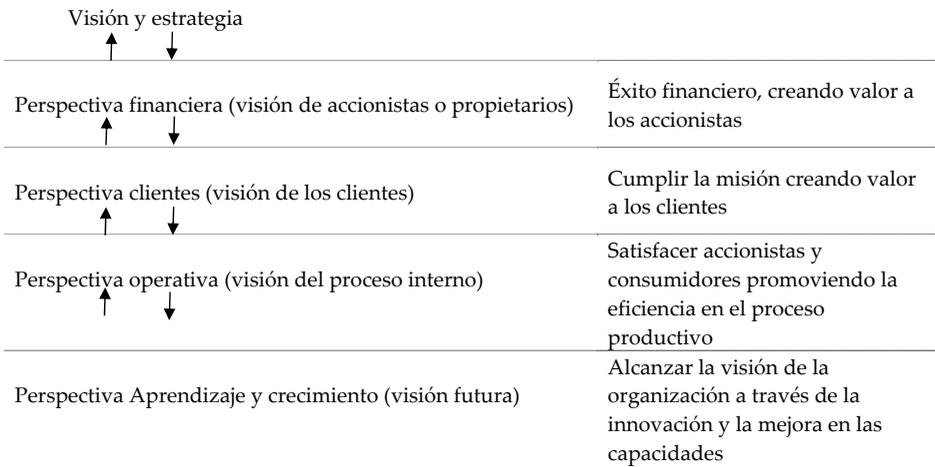


Gráfico 2. Retroalimentación planteada por Kaplan y Norton (2000). Fuente: Kaplan y Norton (2000).

Estas interrelaciones causa- efecto, son esquematizadas por Kaplan y Norton (2000) a través de mapas estratégicos, que definen las interrelaciones entre las diferentes variables y los eslabonamientos causa- efecto.

4. La integración de la teoría de diagnóstico Fuzzy y la del BSC

Para conceptualizar este esquema de detección de causas, se toma como referencia la relación causa- efecto, propuesta por Kaplan y Norton en la generación del "Balanced Scorecard" (1992 a, 1996 b). El BSC, desarrollado por estos autores, monitorea el desempeño de las organizaciones en función de las relaciones

causales entre los indicadores de gestión y los objetivos de la empresa. Estas relaciones causales, expresadas a través de mapas estratégicos, contribuyen a unificar los objetivos estratégicos de cada perspectiva de la empresa (financiera, del cliente, operativa, de aprendizaje y crecimiento), en una única estrategia de desarrollo del negocio que vincula toda la cadena causal.

La integración del modelo al diagnóstico Fuzzy, con los aportes del Balanced Scorecard, permite formalizar y generalizar los aspectos enunciados en la teoría de control de gestión al universo de empresas, complementándose estos desarrollos y aportes teóricos, con la formalización de la lógica Fuzzy. De esta forma, se propone la generación de un listado de causas, siguiendo los esquemas causales realizados de acuerdo a las perspectivas propuestas por Kaplan y Norton. Esta metodología, permite que el analista identifique todos los factores críticos que pueden generar enfermedades en las empresas y obstaculizar su desempeño. En el gráfico 3 a modo de ejemplo, presentamos una de las relaciones causales propuestas por Kaplan y Norton (1996b).

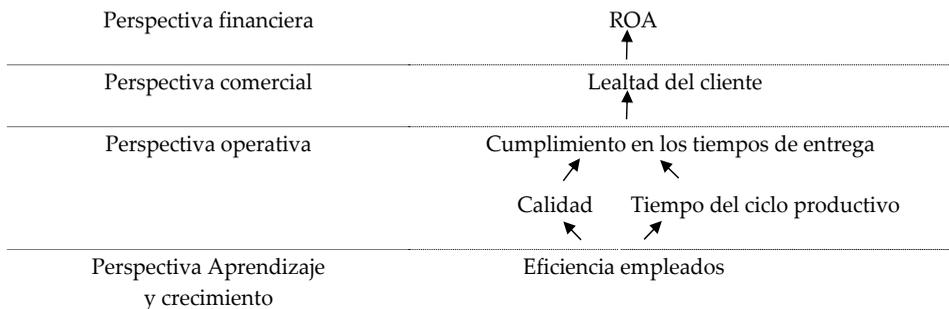


Gráfico 3. Esquema de relación causa- efecto propuesta por Kaplan y Norton (1996).

Fuente: Kaplan y Norton (1996b)

En función de la lógica causal propuesta por Kaplan y Norton (1996b), se presentan para cada una de las perspectivas, las diferentes causas que pueden originar dificultades en las empresas. Esto recrea un ciclo, que por su propia naturaleza, es negativo; donde, por ejemplo, la causa “carencias en la perspectiva de aprendizaje y crecimiento”, genera la enfermedad “inconvenientes operativos y comerciales en la empresa” que se manifiestan a través de débiles o

insuficientes indicadores económico- financieros. A continuación en el gráfico 4, proponemos un mapa estratégico con los factores claves que el analista debe monitorear para analizar la evolución de la empresa.

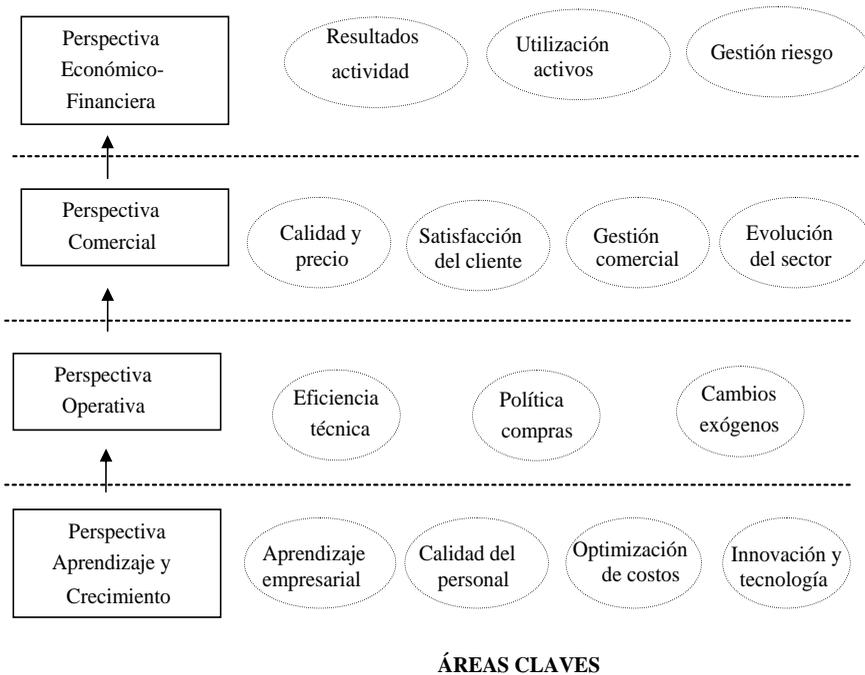


Gráfico 4. Definición de áreas claves a monitorear. Fuente: Elaboración propia

Una vez identificadas estas áreas claves, proponemos, en el Anexo 1, un listado de las causas que pueden incidir sobre el desempeño de las áreas claves, de acuerdo a las cuatro perspectivas del BSC. Estas causas pueden generar resultados no deseados, que se manifiestan en los ratios económico financieros de las empresas.

En el gráfico 5, se presenta la interrelación entre causas y síntomas, a partir de las cuatro dimensiones propuestas por Kaplan y Norton. Este esquema muestra las posibles causas que pueden originar dificultades en las empresas, y que se manifiestan a través de malos indicadores económico- financieros.

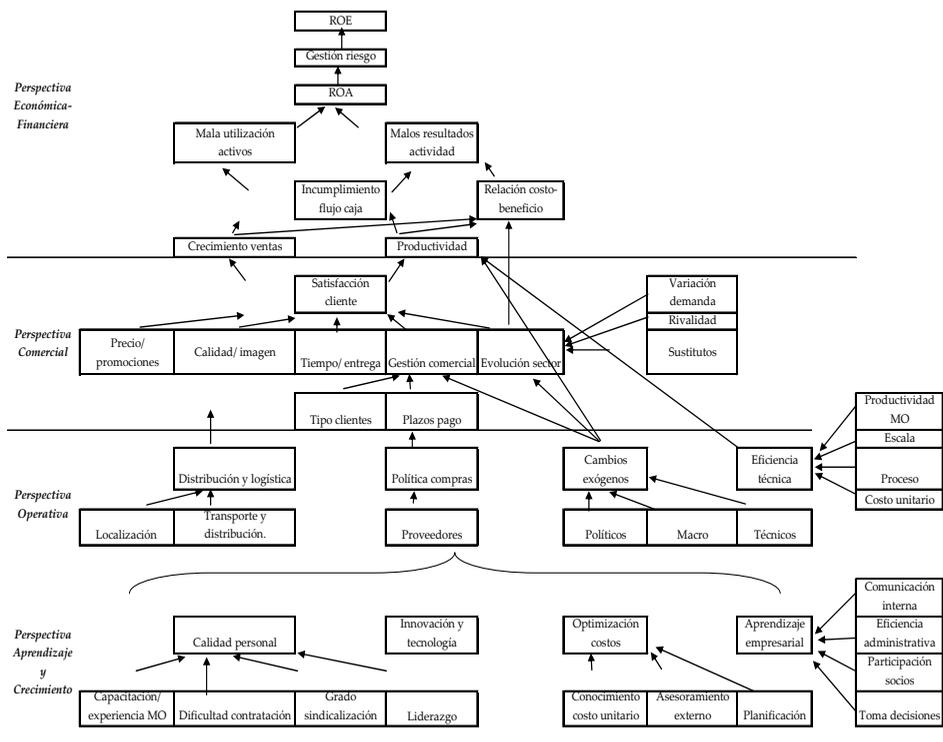


Gráfico 5. Esquema propuesto de relación causas- síntomas. Fuente: Elaboración propia

5. Enfoque subjetivo de evaluación de causas

Como mencionamos anteriormente, el modelo de Vigier y Terceño (2008), considera que las causas constituyen el factor fundamental del análisis, porque son las verdaderas generadoras de los problemas en las empresas. Según se detalla en el gráfico 5, la mayoría de las causas, son subjetivas, siendo la intensidad de cada causa, evaluada por el experto a través de etiquetas lingüísticas, que describen con valores entre (0,1), la importancia de cada causa para el funcionamiento de la empresa. Por ejemplo, la causa “de bajo crecimiento en las ventas” de la perspectiva económico financiera, puede originarse en el “bajo grado de satisfacción del cliente”, que puede provenir de un mal funcionamiento de la “perspectiva comercial” (problemas relativos a precio, calidad, tiempo de entrega, gestión comercial, entre otros) o bien, de

factores localizados en la “perspectiva operativa”, por problemas con los proveedores o en la gestión logística de la empresa. Asimismo, estos problemas, también pueden provenir de carencias en la “perspectiva de aprendizaje y crecimiento”, relativos a la conducción de la empresa como se detalla en el gráfico 5. Es decir, a través de la valoración subjetiva, de todas las causas se tratan de determinar los factores originarios de los problemas en cada empresa. En este análisis, en lugar de utilizar el esquema vertical de impactos entre perspectivas del BSC, en una última causa generadora, tomamos el análisis de mapas estratégicos y la relación causa- efecto, para identificar cada uno de los componentes dentro de cada perspectiva, sintetizados en un único mapa estratégico que contemple todos los factores.

Además, como se observa en el gráfico 5, el eslabonamiento de causas a través de las cuatro perspectivas del BSC, y las ventajas de la lógica borrosa, nos permiten desagregar en primera instancia, todas las causas que afectan a la empresa, para luego, poder agregarlas con relativa facilidad, y así localizar los factores originarios de las enfermedades, sobre los que se puede incidir para solucionar la situación. La utilización del instrumental de lógica borrosa, enriquece el análisis, al poder incorporar y procesar la totalidad de los aspectos cualitativos, que son esenciales para simular la tarea del experto, reduciendo fuertemente la discrecionalidad del analista y el carácter subjetivo de los resultados.

6. Conclusiones

La integración del modelo del BSC a nuestro modelo, constituye un aporte a la teoría de causas como elemento de diagnóstico de las empresas. Es decir, a través de la integración pretendemos mejorar el poder de diagnóstico del modelo de Vigier y Terceño (2008), incorporando elementos del BSC. El aspecto relevante de esta propuesta, es que permite esquematizar las causas a través de una metodología general, que incluye elementos tanto objetivos como subjetivos, para definir la salud de la empresa. A partir de esta integración, podemos formalizar y generalizar los aspectos enunciados en la teoría de control de gestión al universo de empresas, complementando estos desarrollos y aportes teóricos, con la formalización de las herramientas y métodos borrosos. En

este trabajo desarrollamos un marco analítico, que simplifica la tarea del experto a la hora de identificar las causas generadoras de las enfermedades, a partir de relaciones causa- efecto. Esta identificación y valoración de las causas, permitirá reflejar la incidencia de cada una de ellas, sobre el desempeño de las empresas expresado a través de los síntomas o ratios económico-financieros, provenientes de los estados contables. Este enfoque de valoración subjetiva, utilizando metodología borrosa, permite simplificar la tarea del experto, desagregando y agregando las causas, con relativa facilidad, para determinar el origen de los problemas y las áreas claves a monitorear para la detección temprana de enfermedades.

7. Referencias

Altman, E (1968). *Financial ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy*. Journal of Finance. Vol 23, No. 4. September: 589-609.

Argenti, J. (1976). *Corporate Collapse: The Causes and Symptoms*. John Wiley and Sons. New York: McGraw Hill.

Beaver, W (1966). *Financial ratios as Predictors of Failures*, Journal of Accounting Research, Vol. 4, Empirical Research in Accounting: Selected Studies: 71-111

Edmister, R. (1972). *An Empirical Test of Financial Ratio Analysis for Small Business Failure Prediction*, Journal of Finance and Quantitative Analysis, Vol. 7 No 2, Mar: 1477-1493.

Fitzpatrick P. (1932). *A Comparison of Ratios of Successful Industrial Enterprises with those of Failed Firms*; Certified Public Accountant, 598-731

Gabás Trigo, F. (1997). *Predicción de la Insolvencia Empresarial. Predicción de la Insolvencia Empresarial*, Antonio Calvo-Flores Segura y Domingo García Pérez de Lema, eds. Madrid: Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA): 11-32 (1997).

Gil Aluja, J. (1990). *Ensayo sobre un Modelo de Diagnóstico Económico – Financiero*, Actas de las V Jornadas Hispano-Lusas de Gestión Científica, Vigo, September: 26-29.

Gil Lafuente, J. (1996). *El Control de las Actividades de Marketing*, III Congreso de SIGEF, Buenos Aires, paper 244: 1-21.

Jones, F. L. (1987). *Current Techniques in Bankruptcy Prediction*. Journal of Accounting Literature, Vol 6, 131-164.

Kaplan, R. y D. Norton (1992). *The Balanced Scorecard: measures that drivers performances*. Harvard Business Review, Vol 70, N° 1, Fall: 71-79.

Kaplan, R. y D. Norton (1996a). *Using the Balanced Scorecard as a strategic management system*, Harvard Business Review, Vol 74, N° 1, 75-85.

Kaplan, R. y D. Norton (1996b). *Linking the Balanced Scorecard to Strategy*, California Management, Vol 39, N° 1, Fall: 53-79.

Kaplan, R. y D. Norton (2000). *Having problem with your strategy. Then map it*. Harvard Business Review, September-October: 167-176

Keasey K. y R. Watson (1987). *Non Financial Symptoms and The Prediction of Small Company Failure: A test of Argenti 's Hypotheses*. Journal of Bussiness & Accounting. Autumn: 335-354.

Mora Enguíanos, A. (1984). *Limitaciones Metodológicas de los Trabajos Empíricos sobre la Predicción del Fracaso Empresarial*. Revista Española de Financiación y Contabilidad. Vol. XXII. No. 80, 709-732.

Olshon, J. (1980). *Financial Ratios and the Probabilistic Prediction of Bankruptcy*. Journal of Accounting Research. Vol 18 No. 1 Spring: 109-131.

Porter, M. (1991). *La Ventaja Competitiva de las Nacione*. Buenos Aires: Vergara.

Santomero, A y J. Vinso (1977). *Estimating the Probability of Failure for Firms in the Banking System*. Journal of Banking and Finance. September: 185-205.

Vigier, H y A. Terceño (2008). *A model for the prediction of diseases of firms by means of fuzzy relations*. Fuzzy Sets and System. Vol 159. No. 17. September: 2299- 2316.

Terceño, A; H. Vigier, G. Barberá y V. Scherger (2009). *Hacia una integración de la Teoría del Diagnóstico Fuzzy y del Balanced Scorecard*. XV SIGEF Conference Economic and Financial Crisis. New Challenges and Perspectives, Lugo, Spain, 29-30. ISBN: 978-84-613-5575-4: 364-379.

Wilcox, J. (1976). *The Gambler's Ruin Approach to Business Risk*. Sloan Management Review, Fall: 33-46.

Zavgren, C. (1983). *The prediction of Corporate Failure: The State of Art*, Journal of Accounting Literature, Vol.2, 1-37.

Zmijewski, M. (1984). *Methodological Issues Related to the Estimation of Financial Distress Prediction Models*. Journal of Accounting Research, Vol 22. Studies on Current Econometric, 59-86.

Anexo 1

| | |
|--|---|
| <p>Perspectiva de aprendizaje y crecimiento</p> | <p>(a) Aprendizaje empresarial</p> <ul style="list-style-type: none"> - Antigüedad y organización de la empresa - Experiencia, formación y capacitación de gerentes y administradores - Frecuencia de cambio de propiedad - Frecuencia de cambio de puestos gerenciales - Centralización en la toma de decisiones - Cantidad de decisiones erróneas - Plazos en la toma e implementación de decisiones - Participación de socios - Grado de conocimiento e información para la toma de decisiones - Grado de adaptación a las condiciones del mercado (rapidez de reacción a cambios). - Fluidez de la información interna - Grado de comunicación interna - Informalidad en la toma de decisiones - Restricciones impuestas por los socios <p>(b) Calidad del personal</p> <ul style="list-style-type: none"> - Capacitación de la mano de obra - Nivel de Mano de obra: envejecimiento laboral y experiencia - Dificultad para encontrar mano de obra capacitada - Grado de sindicalización <p>(c) Optimización de costos</p> <ul style="list-style-type: none"> - Nivel de planificación económica y financiera - Asesoramiento externo en áreas productivas, financieras y comerciales - Conocimiento del costo unitario de los productos <p>(d) Innovación y Tecnología</p> <ul style="list-style-type: none"> - Liderazgo - Calificación de la tecnología (atraso/liderazgo tecnológico) - Inversión en I+D |
| <p>Perspectiva operativa</p> | <p>(a) Eficiencia técnica</p> <ul style="list-style-type: none"> - Nivel del costo unitario de los productos - Nivel costos innecesarios - Productividad de la mano de obra - Sobredimensionamiento de personal - Nivel de accidentes de trabajo y ausentismo - Tiempos muertos de producción - Escala productiva y capacidad ociosa - Madurez y desactualización del producto <p>(b) Política de compras</p> <ul style="list-style-type: none"> - Relación con proveedores - Plazo de pago a proveedores - Selección y escala de proveedores <p>(c) Distribución y logística</p> <ul style="list-style-type: none"> - Localización - Transporte y distribución <p>(d) Cambios exógenos</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cambios políticos y de reglamentación - Cambios macroeconómicos y del contexto regional - Cambios técnicos |

| | |
|--|--|
| <p>Perspectiva comercial</p> | <p>(a) Calidad y precio</p> <ul style="list-style-type: none"> - Política de precios (porcentaje por encima del promedio) - Política de publicidad y promociones - Calidad del producto <p>(b) Satisfacción del cliente</p> <ul style="list-style-type: none"> - Atención y grado de satisfacción del cliente - Condiciones de entrega del producto <p>(c) Gestión comercial</p> <ul style="list-style-type: none"> - Realización de contratos con clientes - Alcance de mercado y tipo de clientes - Plazo y medios de cobranza - Cartera de clientes con mora <p>(d) Evolución del sector</p> <ul style="list-style-type: none"> - Conocimiento del mercado (experiencia en el sector) - Variación de la demanda - Aparición de sustitutos - Cambios configuración del mercado - Rivalidad |
| <p>Perspectiva económico-financiera</p> | <p>(a) Resultados de actividad</p> <ul style="list-style-type: none"> - Evolución de las ventas - Nivel de salarios - Nivel de remuneración a socios y directores - Nivel y tipo de deudas - Composición del endeudamiento <p>(b) Utilización de activos</p> <ul style="list-style-type: none"> - Planificación de necesidades financieras - Frecuencia del control presupuestario y del flujo de fondos - Nivel y frecuencia de inversión - Reinversión de utilidades y aportes de capital <p>(c) Gestión de riesgo</p> <ul style="list-style-type: none"> - Decisiones de financiamiento (existencia de decisiones) - Tipos y frecuencia de fuentes de financiamiento - Historia financiera - Exigencias de beneficios o realización de proyectos mayores a las posibilidades - Nivel de garantías de la empresa - Grado de aversión al riesgo |

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

AÑO 17-Nº 28. ENERO - JUNIO 2014 PUBLICACIÓN SEMESTRAL

ISSN 1316-8533
ISSN Electrónico: 2244-8772

Depósito Legal pp 199802ME395
Depósito Legal ppi 201202ME4097

INSTRUCCIONES PARA LOS AUTORES

ACTUALIDAD CONTABLE FACES es una revista científica arbitrada, editada por el Departamento de Contabilidad y Finanzas de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales (FACES) de la Universidad de Los Andes -Venezuela. Su objetivo es difundir los resultados de las investigaciones científicas, estudios recapitulativos, resultados de investigaciones en curso y ensayos sobre diversos temas: Contables, financieros, políticos, culturales, económicos, legales, tributarios, de mercadeo, costos, gerencia, estadística, sociología, tecnología entre otros. **ACTUALIDAD CONTABLE FACES** publicará, además, reseñas bibliográficas, así como documentos, notas e información de las actividades del quehacer universitario que revistan importancia.

La coordinación de la publicación de la Revista está a cargo de un Consejo Editor, el cual selecciona los artículos a publicar entre el material recibido. El Consejo Editor elige los árbitros que tendrán la obligación de evaluar los respectivos artículos. Los trabajos publicados son de absoluta responsabilidad de sus autores. Por consiguiente ni el Consejo Editor, ni la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad de Los Andes se hacen, necesariamente, solidarios de las ideas, temas u opiniones expuestos en los mismos.

Los autores deben tener en cuenta que la Revista no es de tipo informativo, sino técnico-científico, por lo cual los artículos remitidos deben tener tal característica. El envío de un trabajo a la Revista supone la obligación de no haber sido presentado para ser incluido en otras publicaciones. El Comité Editorial podrá realizar modificaciones de forma a los trabajos, una vez que éstos hayan sido aprobados para su publicación, con el objeto de mantener la uniformidad de estilo de la revista. No se devolverán los originales.

Los autores recibirán dos ejemplares gratuitos de la revista en la cual se publique su trabajo.

La revista es de frecuencia semestral. La recepción de artículos se realizará durante todo el año. Los trabajos se enviarán a la siguiente dirección: Coordinación de la Revista **ACTUALIDAD CONTABLE FACES**. Universidad de Los Andes. Facultad de Ciencias Económicas y Sociales. Departamento de Contabilidad y Finanzas. Núcleo La Liria. Edificio "F". Segundo piso. Mérida Venezuela. Teléfonos (0274) 240 11 11 Ext. 1043, 1170 y 1165 (0274) 240 10 42. Fax: (0274) 240 11 65. **Correo electrónico:** actualidadcontable@ula.ve; actualidadcontablefaces@gmail.com

Los trabajos deben enviarse en original y (3) copias impresas en papel tamaño carta, en procesador de palabras Word, letra Palatino Linotype, de tamaño 11, márgenes de 1 pulgada (2,5 cm), con una extensión mínima de 10 páginas y un máximo de veinte páginas, escritas a un espacio por un solo lado, con numeración consecutiva de todas las páginas. Si el artículo incluye gráficos, ilustraciones, mapas, planos, fotografías, entre otros, debe adjuntar los respectivos originales para facilitar su reproducción. Este material será entregado en un disquete (3 1/2) o CD debidamente identificado. Cuando el articulista se encuentre fuera de la ciudad de Mérida se aceptará vía correo postal y/o correo electrónico.

El contenido de la primera página debe indicar: Título del artículo en español e inglés, resumen en español e inglés con una extensión no mayor de ciento veinte (120) palabras, un máximo de (4) palabras-clave en español e inglés. Para el resumen en inglés, se recomienda a los articulistas que éste sea traducido y escrito por un traductor o por una persona con suficiente experiencia en la escritura de documentos en inglés. Se sugiere evitar hacer uso del software de traducción de que disponen algunos procesadores de texto electrónicos.

Al pie de página señale (en tres líneas) los siguientes aspectos del currículo del autor o los autores: Nombre completo, filiación institucional/profesional o lugar de trabajo al cual se encuentra adscrito, dirección postal, teléfonos (con su código de país y área) y correo electrónico. Se recomienda utilizar Palatino Linotype 10.

En cuanto a su estructura, el artículo debe exponer los objetivos del trabajo y sus principales conclusiones. Se sugiere organizar el artículo de acuerdo con las siguientes secciones: Introducción, metodología, desarrollo, conclusiones y referencias. Para ofrecer

una breve guía de cómo debe presentarse el artículo, se detallan a continuación algunas normas generales a tomar en cuenta:

Referencias: Regirse por lo dispuesto en el sistema APA, en el cual éstas se citan en el texto con mención al(los) apellido(s) del(los) autor(es) y el año de publicación. Ejemplo: Martínez (2008). Si la referencia es sobre una cita textual, contendrá además de los datos mencionados anteriormente, la página de la cual se toma la cita. Ejemplo: Martínez (2008, p.13). Esta sección debe limitarse únicamente las fuentes citadas en el trabajo, evitar referencias a obras no publicadas, debe situarse al final del trabajo y no deben numerarse. Las referencias deben presentarse en orden alfabético y cronológico si hay varias obras del mismo autor; si un autor tiene más de una publicación del mismo año, deben ordenarse literalmente (1998a y 1998b). La referencias con un sólo autor precederán a aquellas en las que ese mismo autor figure con otros.

Notas adicionales: Ubicar al pie de la página respectiva la información complementaria al tema abordado.

Citas textuales: Se incluyen en el párrafo si éstas son menores de cuarenta palabras, de lo contrario se colocará en párrafo aparte con sangría de 1 cm con respecto al margen izquierdo y derecho.

Fuentes electrónicas: Apellido, Inicial del primer nombre. Año. Título. Día de consulta. Disponible (on line): dirección electrónica.

Ecuaciones: deben venir enumeradas de manera consecutiva en números arábigos. La numeración de las ecuaciones debe alinearse a 2,5 cm del margen derecho del texto.

Una vez cumplidos los anteriores requisitos, el artículo será sometido a evaluación de, por lo menos, tres árbitros especialistas en el área, quienes aprobarán o no su publicación. La relación entre articulistas y árbitros es anónima, es decir, el articulista no conoce quién evalúa su trabajo y el árbitro no conoce el autor del artículo. Terminada la evaluación del artículo, se remitirá al articulista un resumen de la valoración resultante y, si diera lugar, se le sugerirán las correcciones pertinentes para publicar su trabajo.

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

AÑO 17-Nº 28. ENERO - JUNIO 2014. PUBLICACIÓN SEMESTRAL

ISSN 1316-8533

ISSN Electrónico: 2244-8772

Depósito Legal pp 199802ME395

Depósito Legal ppi 201202ME4097

INSTRUCCIONES PARA LOS EVALUADORES

La revista Actualidad Contable FACES es arbitrada, por el sistema doble ciego, por consiguiente los artículos que se publican deben ser sometidos a la evaluación de personas especializadas en el tema objeto de cada artículo.

A los árbitros o evaluadores se les suministra una planilla donde se registran todos los aspectos del artículo que, a criterio del comité de redacción, deben cumplirse. El evaluador calificará el grado de cumplimiento de estos aspectos, y emitirá al final un dictamen definitivo sobre la calidad del artículo. A tal efecto, se enumeran a continuación algunas recomendaciones a tener en cuenta:

1. Los artículos deben ser evaluados bajo un criterio de objetividad, tratando en la medida de lo posible de ser constructivo, sin rechazos a priori o sin argumentación sólida.
2. Toda objeción, comentario o crítica debe ser formulada claramente y por escrito. Debe evitarse el uso de signos poco explicativos sobre el contenido de la crítica o comentario (rayas, interrogaciones, admiraciones, entre otros).
3. Los árbitros deben incluir dentro de su evaluación la ortografía y la redacción, como aportes para mejorar la calidad del artículo.
4. La decisión del árbitro debe ser sustentada con los argumentos respectivos y plasmada en los espacios destinados para tal fin en la planilla de evaluación que se entrega con el correspondiente artículo a evaluar.
5. Los árbitros deben entregar el artículo evaluado a la coordinación de la revista en un lapso no mayor de quince días consecutivos, a partir de la recepción del mismo.

SUSCRIPCIÓN DE LA REVISTA *ACTUALIDAD CONTABLE FACES*

Venezuela: Bs. 20 °°

Exterior: \$ 20 °°

Forma de Pago:

Deposito en efectivo en la Cta. Cte. N° 432-0-023492. Banco del Caribe, a nombre de Ingresos Propios FACES.

Enviar fax al (0274) 240 11 65 ó por correo electrónico actualidadcontable@ula.ve o actualidadcontablefaces@gmail.com 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:

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.

Vía Fax: 58+ 274 240 11 65

Correo electrónico: actualidadcontable@ula.ve,
actualidadcontablefaces@gmail.com

TALÓN DE CANJE

Nombre de la Institución: _____

Responsable: _____

Dirección Postal: _____

Ciudad: _____ Estado: _____

E-mail: _____ Teléfono: _____

Revista N° _____ Frecuencia: _____

Campo de Estudio: _____



UNIVERSIDAD
DE LOS ANDES
MÉRIDA VENEZUELA

CDCHTA

El Consejo de Desarrollo, Científico, Humanístico, Tecnológico y de las Artes es el organismo encargado de promover, financiar y difundir la actividad investigativa en los campos científicos, humanísticos, sociales 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 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

E-mail: cdcht@ula.ve

Tel: 0274-2402785/2402686

Alejandro Gutiérrez
Coordinador General