

**INCIDENCIA DEL PARADIGMA DE LA UTILIDAD DE LA INFORMACIÓN
CONTABLE EN EL MODELO DECISORIO GERENCIAL DE RACIONALIDAD
LIMITADA: ANALISIS DESDE LA PERSPECTIVA FALSACIONISTA**

**ALBA NELLY AZA TAIMAL
CÓDIGO: 0852115**

**UNIVERSIDAD DEL VALLE – SEDE PALMIRA
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN
PROGRAMA DE CONTADURÍA PÚBLICA
PALMIRA
2015**

**INCIDENCIA DEL PARADIGMA DE LA UTILIDAD DE LA INFORMACIÓN
CONTABLE EN EL MODELO DECISORIO GERENCIAL DE RACIONALIDAD
LIMITADA: ANALISIS DESDE LA PERSPECTIVA FALSACIONISTA**

**ALBA NELLY AZA TAIMAL
CÓDIGO: 0852115**

**Director:
Juan Pablo Hincapié Mejía
Contador Público**

**Presentado a:
Francisco Andrés Góngora Nazareno
Coordinador del Programa de Contaduría Pública
Univalle - Sede Palmira**



**UNIVERSIDAD DEL VALLE – SEDE PALMIRA
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN
PROGRAMA DE CONTADURÍA PÚBLICA
PALMIRA
2015**

NOTA DE ACEPTACIÓN

Firma del Jurado

Firma del Jurado

Francisco Andrés Góngora Nazareno
Coordinador Contaduría Pública

Juan Pablo Hincapié Mejía
Director de Tesis

Director Sede Universidad del Valle Palmira

Palmira, (, , 2015)

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a Dios, por ser mi guía espiritual en el camino recorrido hasta ahora, camino en el que he luchado y he aprendido, pues no ha sido fácil, pero tampoco ha resultado imposible, lo que me ha permitido obtener una mayor experiencia.

Mi agradecimiento eterno para mis padres Luz Marina Taimal y Luis Medardo Aza, por ser mis primeros maestros de vida, quienes me enseñaron a luchar por lo que se quiere sin retractarme, sacrificando gran parte de su vida para educarme y convertirme en una persona de bien.

Les agradezco a mis hermanas Natividad, Guadalupe, Carmen, Gírlenza y Juliapor ser mis segundas maestras de vida, ya que siendo menor de todas, fueron las primeras personas en aconsejarme y son un apoyo valioso en mi existencia.

Un agradecimiento especial a mi novio, Juan Carlos Mariño, quien ha sido mi sustento en los momentos de debilidad, pues a veces quise abandonarlo todo, pero él siempre me animó a seguir adelante. Gracias amor por el tiempo compartido y el cariño incondicional.

A mi tutor, Juan Pablo Hincapié le agradezco por haberme animado a iniciar esta investigación, pues sin su apoyo y orientación no habría sido posible la culminación de este proyecto.

Alba Nelly Aza Taimal

TABLA DE CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCION	11
CAPÍTULO 1	13
1.1 ANTECEDENTES	13
1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	16
1.3 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	19
1.3.1 Sistematización del problema	20
1.4 OBJETIVOS	21
1.4.1 Objetivo general	21
1.4.2 Objetivos específicos	21
1.5 JUSTIFICACION	22
1.6 MARCOS DE REFERENCIA	24
1.6.1 Marco teórico	24
1.6.1.1 Paradigma de la utilidad de la información contable	24
1.6.1.2 Modelo decisorio de racionalidad limitada	26
1.6.1.3 Falsacionismo	27
1.6.2 Marco conceptual	28
1.6.2.1 Paradigma	28
1.6.2.2 Paradigma de la utilidad	29
1.6.2.3 Toma de decisiones	30
1.6.2.4 Racionalidad	30
1.6.2.5 Racionalidad Limitada	31
1.6.2.6 Falsacionismo	33
1.6.3 Marco legal	34
1.7 METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	36
1.7.1 Tipo de estudio	36
1.7.2 Método de investigación	37
1.7.3 Fuentes de información	38

1.7.4 Técnicas de investigación	39
1.7.5 Fases de investigación	39
CAPÍTULO 2	41
2.1 MODELO GERENCIAL DE RACIONALIDAD LIMITADA	41
2.1.1 Razón	42
2.1.2 Racionalidad	45
2.1.3 Tipos de Razón	46
2.1.3.1 Razón teórica	46
2.1.3.2 Razón práctica	46
2.2 TEORÍA DE ELECCIÓN RACIONAL	49
2.2.1 La racionalidad: Estrategia para alcanzar un objetivo	50
2.2.2 La racionalidad: Su desempeño en el análisis Económico	51
2.2.3 Principios metodológicos de la Teoría de la Elección Racional (TER)	51
Las explicaciones intencionales	52
2.2.4 Elementos que componen la teoría de la elección racional	52
2.2.5 Críticas a la Teoría de la Elección Racional	53
2.3 RACIONALIDAD LIMITADA	55
2.3.1 Características de la toma de decisiones según la Racionalidad Limitada	59
CAPÍTULO 3	62
3.1 PARADIGMA DE LA UTILIDAD	62
3.1.1 Enfoques del paradigma de la utilidad	66
3.1.1.1 Enfoque de los modelos de decisión y la capacidad predictiva	67
3.1.1.2 Enfoque del comportamiento agregado del mercado	68
3.1.1.3 Enfoque del inversor individual	69
3.1.1.4 Enfoque del valor económico de la información	71
3.2 INFORMACIÓN PARA LA TOMA DE DECISIONES	71
3.3 USUARIOS DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA	74
3.4 LA INFORMACIÓN CONTABLE Y SU RELACIÓN CON LAS NECESIDADES DE LOS USUARIOS	77

3.5 CRÍTICAS A LA INFORMACIÓN SUMINISTRADA POR LOS ESTADOS FINANCIEROS	78
3.6 CRÍTICAS AL PARADIGMA DE LA UTILIDAD	80
CAPÍTULO 4	84
4.1 FALSACIONISMO	84
4.1.1 Biografía de Karl Popper	84
4.2 PANORAMA DE ALGUNOS PROBLEMAS FUNDAMENTALES SEGÚN POPPER	86
4.2.1 El problema de la inducción	86
4.2.1.1 Los dos problemas de la inducción de Hume	88
4.2.1.2 Solución de Popper al problema lógico de la Inducción	89
4.2.2 Contrastación deductiva de teorías	91
4.2.3 La experiencia como método	92
4.2.4 La falsabilidad como criterio de demarcación	93
4.2.5 El problema de la base empírica	93
4.2.7 Objetividad científica y convicción subjetiva	95
4.3 FALSACIONISMO	97
4.2.2 Razones que imposibilitan la falsación absoluta	102
CAPÍTULO 5	106
5.1 INCIDENCIA DEL PARADIGMA DE LA UTILIDAD DE LA INFORMACIÓN CONTABLE EN EL MODELO DECISORIO GERENCIAL DE RACIONALIDAD LIMITADA. ANALISIS DESDE LA PERSPECTIVA FALSACIONISTA	106
5.2 ELEMENTOS DE LA TEORÍA DE ELECCIÓN RACIONAL QUE INCIDEN EN LA TOMA DE DECISIONES	108
5.2.1 Los deseos racionales	108
5.2.2 Las creencias racionales	109
5.2.3 Preferencias racionales	110
5.3 CARACTERÍSTICAS DE LOS AGENTES EN LOS PROCESOS DE DECISIÓN ORGANIZACIONAL	112
5.4 TOMA DE DECISIONES INDIVIDUALES Y COLECTIVAS	115

5.5 RACIONALIDAD LIMITADA VS. RACIONALIDAD PERFECTA	117
5.5.1 Factores cognoscitivos que limitan la racionalidad	120
5.5.2 Factores no cognoscitivos que limitan la racionalidad	121
5.6.3 Sesgos Cognitivos	121
5.6.3.1 Tipos de sesgos cognitivos	122
5.6 LA RACIONALIDAD LIMITADA EN LA TOMA DE DECISIONES Y SU INFLUENCIA EN LAS ORGANIZACIONES	125
5.7 EL MÉTODO CONTABLE: SESGOS, PRINCIPIOS, USUARIOS Y LIMITACIONES	128
5.7.1 Método contable: inductivo – Deductivo	128
5.7.2 Sesgos en la información financiera	130
5.7.3 Principios contables vs. Sesgos	135
5.7.4 Usuarios de la información financiera	137
5.7.5 Limitaciones de los estados financieros	138
5.8 MÉTODO HIPOTÉTICO – DEDUCTIVO	141
5.8.1 Objetividad y método hipotético-deductivo	142
5.8.2 El “modus tollens”	144
5.9 LIMITACIONES DE LA INFORMACIÓN CONTABLE PARA LA TOMA DE DECISIONES	147
5.9.1 Los Estados Financieros Básicos, su uso e interpretación para la toma decisiones en las PyMEs	147
5.9.2 La importancia de la información contable para las pequeñas empresas de la ciudad de Palmira en el contexto fiscal y administrativo	149
6. CONCLUSIONES	156
7. BIBLIOGRAFÍA	159
7.1 REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	159
7.2 REFERENCIAS CIBERGRAFÍCAS	165

LISTADO DE MAPAS CONCEPTUALES

	Pág.
Mapa conceptual 1. La Razón como Facultad del Hombre	43
Mapa conceptual 2. Definición de Razón.....	44
Mapa conceptual 3. Tipos de Racionalidad	48
Mapa conceptual 4. Enfoque del Inversor Individual.....	70
Mapa conceptual 5. Usuarios de la Información Contable.....	76
Mapa conceptual 6. Falsacionismo.....	100
Mapa conceptual 7. Conducta	112
Mapa conceptual 8. Usuarios y el uso de la información financiera.....	138
Mapa conceptual 9. Método Hipotético-Deductivo.....	141
Mapa conceptual 10. Incidencia del paradigma de la utilidad contable en el modelo gerencial de racionalidad limitada. Análisis desde la perspectiva falsacionista ...	153

LISTADO DE CUADROS

	Pág.
Cuadro 1 Racionalidad Perfecta Vs. Racionalidad Limitada.....	55
Cuadro 2. Marco Conceptual del IASC	66
Cuadro 3. Diferencias entre el contraste estadístico de hipótesis y el contraste de hipótesis Popperiano	98

INTRODUCCION

En sus inicios, la contabilidad cumplió con la función principal de rendición de cuentas. Luego, a la par de que se incrementaban las transacciones comerciales de las grandes economías de mercado, crecía también la importancia de la contabilidad en las organizaciones, pues ésta proporcionaba información sobre su realidad económica y financiera. Lo anterior, se tradujo en considerar la contabilidad como un sistema de información donde hay unas entradas (datos), un proceso (registro) y una salida (información). Las salidas en el sistema de información contable se representan mediante los estados financieros, los cuales bajo el supuesto del paradigma de la utilidad, sirven para que sus usuarios tomen decisiones.

Los principales usuarios de la contabilidad son los gerentes, quienes necesitan conocer la situación económica de su organización, pues son los encargados de la gestión de la actividad económica de la misma. A este tipo de usuarios se les conoce como internos. Otro tipo de usuarios de la contabilidad son los acreedores, los prestamistas, las autoridades tributarias, los inversionistas, etc., pertenecientes a la categoría de usuarios externos. Bajo el paradigma de la utilidad, los usuarios tanto internos como externos utilizan la información que producen los sistemas de información contable para la toma de decisiones.

Sin embargo, la experiencia demuestra lo contrario sobre la utilidad de la información contable, pues los estados financieros se producen de manera mensual en la gran mayoría de organizaciones, por lo que se alejan de la idea de que los gerentes la utilicen como herramienta principal dentro del proceso decisorio, pues muchas de las decisiones gerenciales se toman en tiempo real y no dan espera de un mes para su elección. Desde la perspectiva de Simon las decisiones están influenciadas por la experiencia, las creencias y la cultura, características representativas de la subjetividad.

El contenido de esta investigación, proporciona cinco capítulos, los cuales representa un paso a paso hasta llegar a la conclusión de cómo coincide el paradigma de la utilidad de la información contable en el modelo decisorio gerencial de racionalidad limitada desde la perspectiva falsacionista. A continuación se presenta una breve introducción de cada capítulo.

Primer capítulo. Se presentan los antecedentes, planteamiento, formulación y sistematización del problema, donde se muestra formalmente la pretensión de la investigación, que es analizar la incidencia del paradigma de la utilidad de la información contable en el modelo decisorio gerencial de racionalidad limitada desde la perspectiva falsacionista. Por tanto, en este capítulo, también se exponen el objetivo general y los objetivos específicos, que dan evidencia de la pretensión antes mencionada. También se presenta la justificación de ésta investigación, es decir, la importancia que tiene en el ámbito social, académico y personal.

Segundo capítulo. Se expone el concepto de razón, racionalidad y tipos de racionalidad. También se describe la teoría de elección racional y de racionalidad limitada y sus elementos principales, con el fin de hacer una comparación entre ambas, pues la segunda surge como crítica de la funcionalidad de la teoría de racionalidad perfecta, llegando a la conclusión de que la racionalidad está limitada por aspectos sociales y cognitivos.

Tercer capítulo. Se describe el paradigma de la utilidad de la información, sus enfoques y usuarios. El paradigma de la utilidad, según Tuckman, fijó las reglas contables en torno a las necesidades de sus usuarios, quienes escogen la información más relevante para tomar decisiones, lo que ocasionó que la relevancia se estableciera como la característica cualitativa principal de la información financiera, incluso por encima de la fiabilidad. Este modelo también tiene sus detractores, es decir, hay quienes consideran que el paradigma no

responde a las necesidades actuales de las organizaciones, pues hoy en día se requiere que los informes contables vayan a la par con los objetivos y la gestión de las organizaciones para que estas puedan tomar de decisiones acertadas.

Cuarto capítulo. Se describe la teoría falsacionista de Karl (1902-1994) y sus principales elementos. El falsacionismo consiste en constatar una teoría mediante intentos de refutación. Por tanto, si después de realizar estos intentos no se puede refutar la teoría, entonces esta quedará corroborada. Dicha teoría será aceptada provisionalmente, pero nunca quedará verificada. En caso contrario, si después de muchos intentos, se encuentra un enunciado o conclusión que este en contraposición de la teoría inicial, entonces esta quedará refutada.

Quinto capítulo. Luego de realizar el análisis sobre la racionalidad limitada, el paradigma de la utilidad y el falsacionismo de Popper, se resumen los hallazgos obtenidos, es decir que se procede a explicar cómo el proceso decisorio queda falseado por la forma en que los gerentes toman decisiones, porque parten de su conocimiento obtenido por la experiencia para elegir la opción que más les satisface y no la más óptima, por tanto, se dice que la toma de decisiones se basa en un criterio de carácter subjetivo.

CAPÍTULO 1

1.1 ANTECEDENTES

Para desarrollar esta investigación se dio inicio a la búsqueda de tesis, ensayos, artículos académicos y monografías, que tuvieran una estrecha relación con el tema sobre la incidencia del paradigma de la utilidad de la información contable en el modelo decisorio gerencial de racionalidad limitada analizada desde la perspectiva falsacionista de Popper, sin embargo no se encontró investigaciones que indaguen directamente sobre estos temas, pues hasta la fecha no hay producciones similares, por lo que el material bibliográfico recopilado se relaciona sólo de forma parcial con la investigación a desarrollar.

Como primer antecedente, se toma como referencia el artículo: “Estudio comparativo de los modelos de toma de decisiones gerenciales”¹, donde se expone cinco modelos de toma de decisiones gerenciales: modelo racional, el modelo de racionalidad limitada, el modelo político, el modelo intuitivo y el modelo del proceso creativo, con el propósito de dar a conocer sus beneficios y cuándo se utilizan dependiendo del tipo de problema y decisión. Este artículo aporta a la investigación porque explica que el modelo de racionalidad limitada surgió inicialmente por las dificultades que presentaba el modelo de decisión racional, debido a que la información suele estar sesgada por la renuencia de las personas a dar o recibir información negativa, también hay una tendencia a que la incertidumbre en la información se pierda a medida que se va comunicando, además la gente tiene cierta inclinación a ignorar o evitar parte de la información, en especial la que es ambigua. Finalmente la racionalidad humana está limitada por la cantidad de información y complejidad cognoscitiva que puede manejar al mismo tiempo.

¹VELASCO CEPEDA, Raquel; PEÑUÑURI ARMENTA, Alba Rosa; VÁSQUEZ TORRES, María del Carmen; SERRANO CORNEJO, María de Lourdes; VALDEZ PINEDA, Dina Ivonne. Estudio comparativo de los modelos de toma de decisiones gerenciales. En: Instituto Tecnológico de Sonora. Primer Congreso Internacional de Negocios, 22-23-24 de Octubre de 2008.

El segundo antecedente que se relaciona con la investigación es el artículo académico: “La utilidad de la información contable en el proceso de cambio organizacional: Un estudio de caso”², el cual explica cómo el enfoque de utilidad de la información no se practica, debido a que existe desconocimiento de la perspectiva de usuario de dicha información y no se evidencia el rol de la contabilidad como soporte en la toma de decisiones. Este artículo empieza a entretener el camino hacia el objetivo principal de esta investigación, porque revela de algún modo, cómo la teoría de la utilidad de la información no incide eficazmente en la toma de decisiones.

Por otro lado, el antecedente que más se relaciona con la investigación es: “La apropiación del enfoque de utilidad de la información contable para la toma de decisiones: un estudio de caso en el Valle del Cauca”³ porque estudia la relación entre la contabilidad y la gestión empresarial en el valle del cauca para identificar si los profesionales de la contaduría se apropian correctamente del enfoque de la utilidad de la información para la toma de decisiones, o por el contrario, si todavía consideran la producción de esta información para fines del cálculo de la ganancia económica de la empresa.

Los anteriores antecedentes marcan una pauta importante dentro de la investigación porque permite analizar los diferentes conceptos como paradigma de la utilidad y modelo de decisión racional limitada desde la mirada de autores que han abordado estos temas para el desarrollo de sus investigaciones como tesis y artículos académicos. Ahora bien, como el problema de investigación plantea analizar estos conceptos desde la perspectiva Falsacionista como antecedente de

²OSPINA DELGADO, Julieth Emilse; VILLAQUIRÁN FERNÁNDEZ, Consuelo. La utilidad de la información contable en el proceso de cambio organizacional. Un estudio de caso. En: Contaduría Universidad de Antioquia, Enero- Junio 2010. Volumen No.56. Pág. 105 -136.

³ OSPINA DELGADO, Julieth Emilse. Apropiación del enfoque de utilidad de la información contable para la toma de decisiones: Un estudio de caso en el Valle Del Cauca. Trabajo de grado. Cali: Universidad del Valle. Facultad de Ciencias de la Administración. Programa Académico de Administración, Maestría en Administración de Empresas. 2008.Pág. 13

este se tiene el artículo "¿Cómo se desarrollan las ciencias?"⁴, donde explican que el falsacionismo se da principalmente como una crítica al método inductivo, porque sostiene que de lo particular a lo general hay un salto ilógico, pues sería como afirmar que después de observar por mucho tiempo a los cisnes se indique que todos son blancos, y que después aparezcan otros que no lo sean. Frente a esta lógica Popper propone una "teoría del método deductivo de contrastar" por lo que las hipótesis solo se pueden construir y no inducirse, por tanto, el conocimiento científico se produce mediante la contrastación o falsación de teorías. Este artículo es de suma importancia para la presente investigación en la medida en que conceptúa el término falsacionismo para su respectiva interpretación.

Los anteriores antecedentes se relacionan de forma parcial con el tema de investigación, pues hasta la fecha no existen investigaciones anteriores que lo aborden directamente, pero de igual forma sirven de base para conocer y ampliar los conceptos y términos que atañen al problema de investigación.

1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

⁴ RODAS MALCA, Agustín. ¿Cómo se desarrollan las ciencias? En: Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo. Umbral revista de educación, cultura y sociedad. Diciembre 2004. No. 7. Pág. 94-100.

La Contabilidad ha experimentado diversidad de cambios en el devenir del tiempo, a razón de adaptarse a las nuevas tendencias mundiales de orden económico que exigen una mayor celeridad y claridad en el manejo de la información, considerada hoy en día como un arma de gran poder. Al considerar la información como un arma de poder se le otorga una utilidad, que en el mejor de los casos aplica en la toma de decisiones, la que delimita el camino hacia el éxito o el fracaso en el mundo globalizado y competitivo en el que vive el hombre.

Por tanto, podría indicarse que “La contabilidad a través de su historia ha construido conocimiento a partir de reflexiones sobre conceptos teóricos y prácticos, que se consolidaron como paradigmas, según la clasificación de Ahmed Belkaoui, debido a sus características, intereses, métodos y otra serie de elementos propios de esta forma de aproximación a la ciencia”⁵.

De acuerdo con Kuhn paradigma es “toda la constelación de creencias, valores, técnicas, etc., que comparten los miembros de una comunidad dada”⁶. En este sentido, autores como Staubus, Edwards y Bell, Raymond J. Chambers, Robert Sterling, Richard Mattessich, Daniel L. Mac Donald y la misma AICPA empezaron acuñar el termino y aplicarlo a la disciplina contable como “el paradigma de la utilidad de la información”, enmarcándola en el objetivo principal de “suministrar información de carácter cuantitativo que resulte útil para la toma de decisiones”⁷.

La toma de decisiones, de acuerdo con Chiavenato, se encarga de identificar y seleccionar un curso de acción para enfrentar un problema específico u obtener ventajas cuando se presenta una oportunidad.

⁵SANTOSGerardo; DURÁN Miguel;URREA, Luis; URQUIJO, William. Acerca de los “paradigmas contables”. En: Innovar revista de ciencias administrativas y sociales -Universidad Nacional. Enero-Junio, 1997. No. 9. Pág. 141.

⁶ KUHN, Thomas Samuel. Estructura de las revoluciones científicas. México: Fondo de Cultura.2008. Pág. 269

⁷SANTOSGerardo; DURÁN Miguel;URREA, Luis; URQUIJO, William. Op. Cit., Pág. 144

Utilidad y toma de decisiones son palabras que a menudo redundan en la definición del concepto de contabilidad: “es un sistema que utiliza lenguaje especializado, para medir las consecuencias de las acciones empresariales y comunicar esta información a los ejecutivos y a otras personas interesadas”⁸. Lo anterior, genera unas consecuencias, legado de la adopción del paradigma de la utilidad, que según TUA son las siguientes:

- La evolución del concepto de usuarios de la información financiera, que se amplía progresivamente, y que se incluye, como punto de partida, en las declaraciones conceptuales de nuestra disciplina.
- La discusión de los objetivos de la información financiera, punto básico de las aplicaciones contables, que determina la orientación de sus reglas.
- La discusión de los requisitos de la información financiera, cuya finalidad es la de asegurar la utilidad de tal información
- El incremento de la información y los nuevos ámbitos de la regulación contable, de modo que los documentos tradicionales —balance y cuenta de resultados— ven aumentar su dimensión, surgiendo, además, la memoria (notas adicionales), como complemento inexcusable de aquellos, llamado a explicarlos y ampliarlos, a la vez que aparecen nuevos documentos, antes inusuales en la información empresarial.
- Una nueva consideración sobre el carácter científico de nuestra disciplina, que se configura como aplicada y, en consecuencia, normativa, a la vez que se acuña la distinción entre teoría general y aplicaciones de la contabilidad y, por último,
- El auge de la investigación empírica, que trata de determinar, mediante verificación positivista con la realidad circundante, cual es la mejor manera de satisfacer las necesidades de los usuarios de la información.⁹

Como se ha visto el paradigma de la utilidad de la información enmarcó a la contabilidad en el objetivo de satisfacer las necesidades de unos usuarios que si

⁸ CHIAVENATO, Idalberto. Administración: Teoría, Proceso y Práctica. Colombia: Mc Graw Hill. Tercera Edición. 2001. Pág. 357.

⁹ TUA PEREDA, Jorge. Evolución y situación actual del pensamiento contable. Revista Internacional Legis de Contabilidad y Auditoría. Octubre-Diciembre 2004. No. 20. Pág. 69.

bien toman decisiones racionales a partir de la información que los sistemas de información contable producen, pero que a su vez éstas decisiones están limitadas por los aspectos psicológicos y emocionales del decisor, además la información se presenta por decirlo así, a conveniencia del usuario que lo necesita.

Por lo anterior, el problema de investigación que aquí se plantea es revisar y analizar desde la teoría falsacionista, la incidencia del paradigma de la utilidad de la información contable en el modelo decisorio gerencial de racionalidad limitada. Pues si bien el paradigma surgió como respuestas a las necesidades y circunstancias de un tiempo en la historia, hoy día, es necesario revisar cómo influye en la toma de decisiones y si esa influencia responde y concuerda con los desafíos del mundo actual.

1.3 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Cuál es la incidencia del paradigma de la utilidad de la información contable en el modelo decisorio gerencial de racionalidad limitada analizada desde la perspectiva falsacionista?

1.3.1 Sistematización del problema

1. ¿Qué es y en qué consiste el modelo decisorio gerencial de racionalidad limitada?
2. ¿Qué es el paradigma de la utilidad de la información contable?
3. ¿En qué consiste la teoría Falsacionista de Karl Popper?
4. ¿Cómo se relaciona el paradigma de la utilidad de la información contable con el modelo decisorio gerencial de racionalidad limitada tomando como referencia la teoría falsacionista?

1.4OBJETIVOS

1.4.1 Objetivo general

Analizar la incidencia del paradigma de la utilidad de la información contable en el modelo decisorio gerencial de racionalidad limitada desde la perspectiva falsacionista.

1.4.2 Objetivos específicos

1. Describir qué es y cómo funciona el modelo decisorio gerencial de racionalidad limitada.
2. Sistematizar el concepto de paradigma de la utilidad de la información contable.
3. Examinar la teoría Falsacionista de Karl Popper.
4. Relacionar el paradigma de la utilidad de la información contable con el modelo decisorio gerencial de racionalidad limitada tomando como referencia la teoría falsacionista.

1.5 JUSTIFICACION

Este trabajo de investigación contribuye en primer lugar al crecimiento personal y profesional del estudiante ya que aportará, en gran medida, mayor experiencia y permitirá adicionalmente afianzar los conocimientos relacionados con el área de Contabilidad Administrativa y epistemología de las ciencias. En segundo lugar proporcionará un mejor conocimiento sobre el paradigma de la utilidad de la información contable y la forma de cómo éste incide en el modelo decisorio gerencial de racionalidad limitada, porque se analizará desde la mirada de Karl Popper y su teoría falsacionista.

Este trabajo pone a prueba los conocimientos de tipo teórico adquiridos durante los años de formación universitaria, ya que para desarrollar en forma adecuada la investigación propuesta en el contexto seleccionado, es necesario tener un conocimiento sobre teorías y conceptos que se han adquirido en el proceso de aprendizaje como estudiante universitario y que posibilitan una mejor comprensión sobre temas como el paradigma de la utilidad de la información contable, modelos decisorios gerencial de racionalidad limitada y la teoría falsacionista de Karl Popper.

La percepción que tiene la sociedad del enfoque de la utilidad de la información contable, es esencialmente, que sirve para la toma de decisiones de todo tipo dentro de las organizaciones. Por tanto, este trabajo de investigación permitirá a la profesión de Contaduría Pública, aproximarse desde la perspectiva Popperiana, a la refutación de esta característica de la contabilidad, que por años ha sido el paradigma predominante en el estudio de la Contabilidad. Con ello se logrará que la comunidad estudiantil se abra a nuevas posibilidades de estudiar la contabilidad desde diferentes miradas y así mismo, construyan argumentos que les permitan indagar más sobre la metodología de investigación contable, sin limitar su importancia a lo meramente operativo.

Para la Universidad del Valle contar con este tipo de investigaciones es de suma importancia, pues con ello confirma que los estudiantes están en la capacidad de explorar nuevos caminos, de romper paradigmas y crear conocimiento. Con lo anterior ratifica la alta calidad en la educación que imparte mediante sus educadores; pues cumple con la función social de aproximar el conocimiento teórico a la realidad social y proyecta a la sociedad una imagen institucional de formación de profesionales integrales, competentes, innovadores y creativos.

1.6 MARCOS DE REFERENCIA

Como marco referencial se tomará los siguientes marcos: Marco teórico donde se realizará una descripción de los elementos teóricos planteados por diferentes autores y que permiten entender la realidad que se está abordando en el problema de investigación, y en el marco conceptual se presentaran los términos más relevantes dentro de la investigación.

1.6.1 Marco teórico

La contabilidad no es ajena al hecho de estar influenciada directamente por el avance de teorías formuladas por diversos autores o instituciones a lo largo de la historia, esto permite que su quehacer siga evolucionando hacia nuevas formas de dar solución a problemas que antes no eran considerados importantes. A continuación se presentan las teorías que atañen al problema de la presente investigación:

1.6.1.1 Paradigma de la utilidad de la información contable

Este paradigma inicia en la década de los sesenta como respuesta al entorno económico de la época, donde de acuerdo con Méndez y Ribeiro “La crisis bursátil que se produjo en 1929, entre otros factores, impulsaron una serie de reformas que pusieron de manifiesto la necesidad de una reorganización y una regulación de la información contable de las empresas, con el objetivo de que los usuarios puedan tomar decisiones económicas”¹⁰

¹⁰ MÉNDEZ PICAZO, María Teresa; RIBEIRO SORIANO, Domingo. Aspectos históricos del pensamiento contable: de los inicios al paradigma de la utilidad. En: ICENuevas corrientes de pensamiento económico. Marzo-Abril 2012. No. 865. Pág. 77.

Por tanto, se abandonó el anterior predicamento contable: el paradigma del beneficio, caracterizado por la búsqueda y registro de una verdad única, mediante el cálculo del beneficio y la situación patrimonial de la unidad productiva sin dar importancia al usuario que la recibe, por lo que cual de acuerdo con Méndez y Ribeiro “comienza paulatinamente a perder vigencia el objetivo de rendir cuentas a propietarios y acreedores, cuya importancia como usuarios de la información contable decae en favor de los inversores actuales y potenciales”¹¹ y, empieza a tener fuerza la teoría de la utilidad de la información para la toma de decisiones que se tradujo en:

El paradigma de utilidad que orienta el contenido de los estados financieros a las necesidades del usuario, asumiendo que su principal requerimiento es el apoyo informativo adecuado a la toma de decisiones. No se trata ya de medir en abstracto unos hechos pasados, en búsqueda de un concepto único y autosuficiente de veracidad económica, sino de medir e informar con una finalidad concreta: la toma de decisiones, con lo que el criterio de utilidad para el usuario constituye el punto de partida para la determinación de las reglas contables y, en consecuencia, del contenido de los estados financieros¹².

Con el paradigma de la utilidad de acuerdo con Hendricksen citado por Tua Pereda podría decirse que "...el cambio más importante en el pensamiento contable básico... fue la modificación del objetivo de la Contabilidad de presentar información a la gerencia y a los acreedores, al de suministrar información financiera a los inversionistas y accionistas"¹³. Lo anterior constituye la percepción utilitarista de la contabilidad que todavía hoy en día sigue vigente, trata la disciplina contable como un sistema de información útil para la toma de decisiones de los usuarios, sobre todo para los inversionistas.

¹¹MÉNDEZ PICAZO, María Teresa; RIBEIRO SORIANO, Domingo.Op. Cit., Pág. 77.

¹²TUA PEREDA, Jorge. “La investigación empírica en Contabilidad. La hipótesis de eficiencia del mercado” – Edita Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas. Madrid. 1991. Pág. 24

¹³TUA PEREDA, Jorge. Evolución del concepto de contabilidad a través de sus definiciones. Madrid. 1995. Pág. 23

1.6.1.2 Modelo decisorio de racionalidad limitada

Este modelo surgió con Herbert A. Simon, en la década de los 50, en contraposición del modelo racional o del “hombre económico” que propendía porque el ser humano tomaba decisiones racionales “perfectas” y tenía capacidad ilimitada de información, por tanto, Simon consideraba que las personas tienen una capacidad limitada para procesar información, que aunque desearían tomar la mejor decisión, no siempre actúan así, principalmente por dos razones: por búsqueda y satisfacción. “Quien tiene que tomar una decisión se forma una idea acerca de lo que aspira. En cuanto lo encuentra, termina la *búsqueda*. Este modo de selección se le denomina *Satisfactoriedad*”¹⁴.

De acuerdo con Mejía:

Es Herbert A. Simon quien al ver que la teoría clásica de optimización (léase racionalidad sustantiva o de resultados) no respondía a las realidades de la decisión pública se orientó hacia una teoría de la decisión basada en la idea de que la racionalidad humana está acotada o limitada (*boundedrationality*), debido a que el ser humano, ante limitaciones en conocimientos y capacidad de procesamiento de la información que le son propias, busca, antes que maximizar, niveles de conformidad, de satisfacción.¹⁵

Una de las principales aportaciones de Simon, es la idea de la racionalidad limitada, pues parte de la toma de decisiones en las organizaciones para descubrir que no son explicadas por la teoría económica dominante, sino que contradicen los preceptos básicos de que el hombre es un ser racional. Por tanto, Simon plantea la tesis de que debido a las limitaciones en la capacidad de cálculo y al acceso a la información, el ser humano no busca la mejor opción sino sólo aquella

¹⁴ DE PABLO, Juan Carlos. Después de Kahneman y Tversky ¿Qué queda de la teoría económica?. En: Revista de economía y estadística. Universidad Nacional de Córdoba. Cuarta época. Vol. 43 No. 1. Pág. 69

¹⁵ MEJÍA MEJÍA, Indalecio. La racionalidad acotada de Herbert A. Simon. Una comparación con la racionalidad estándar en economía. Trabajo de grado. México D.F. Instituto Politécnico Nacional. Centro de Investigaciones Económicas, Administrativas y Sociales. Maestría en Ciencias en Metodología de la Ciencia. 2010. Pág. 50.

que le satisface, considerando un cierto nivel de aspiración y una vez que el individuo ha encontrado una alternativa que le satisface, en ese momento termina su búsqueda de opciones.

1.6.1.3 Falsacionismo

El falsacionismo, o también llamado refutacionismo o principio de falsabilidad es una corriente epistemológica fundada por Karl Popper. El falsacionismo plantea que una teoría se considera más "fuerte" cuanto más resista los intentos de ser refutada. Es decir que su método intenta refutar una teoría y probar su invalidez, que va en contravención del método tradicional, que es intentar probar su veracidad. Por eso, para Popper una teoría es aceptable en la medida que es susceptible de ser falseada, es decir, debe poder ser contrastada por medio de la experiencia, esto se podría denominar como ensayo- error.

Por medio del ensayo-error la ciencia avanza, y las teorías son comprobadas de forma rigurosa e implacable por medio de la experimentación y la observación. Así pues, únicamente las teorías más aptas son las que sobreviven, pero en ningún caso puede afirmarse que una teoría es verdadera, pues únicamente es científica aquella teoría que pueda ser refutada a través de la experimentación. De esto se deriva que es imposible llegar a leyes y teorías universales únicamente a partir de deducciones lógicas¹⁶.

Lo anterior resumido en palabras del mismo Popper:

Aquellas teorías que resultan más resistentes a la crítica y parecen, en una cierta época mejores aproximaciones a la verdad que otras teorías conocidas, pueden ser descritas – juntamente con los informes acerca de sus test – como “la ciencia” de esa época. Puesto que ninguna de ellas puede ser justificada de manera categórica lo que constituye fundamentalmente la racionalidad de la ciencia es el carácter crítico y progresivo de las mismas, el hecho de que

¹⁶Disponible en internet:<http://emboscado.blog.com/2008/11/21/el-falsacionismo-y-los-paradigmas-de-kuhn/>. Consultado el 30 de marzo 2014.

podamos presentar, en defensa de su pretensión de resolver nuestros problemas, mejores *argumentos* que sus opositores¹⁷

Para Taleb, el falsacionismo permite acercarse más a la verdad mediante ejemplos negativos que utilizando la verificación, esto lo ejemplificaba mediante la teoría de que si se afirmaba que todos los cisnes son blancos y se encuentra tan solo uno que sea negro, tal teoría quedaba refutada, por tanto, “falsar es demostrar que se está equivocado”. La investigación de este autor se ocupa de los sucesos altamente improbables, por lo que en la idea del cisne negro se plasma el concepto de incertidumbre. De acuerdo con Taleb: “Sé qué afirmación es falsa, pero no necesariamente qué afirmación es correcta. Si veo un cisne negro puedo certificar que todos *los cisnes no son blancos*. Si veo a alguien matar, puedo estar seguro de que es un criminal. Si no lo veo matar, no puedo estar seguro de que es un criminal”¹⁸.

1.6.2 Marco conceptual

Para este trabajo que pretende investigar sobre la incidencia del paradigma de la utilidad contable en el modelo decisorio racional desde la perspectiva falsacionista, se requiere de los conceptos como paradigma, paradigma de la utilidad, toma de decisiones, racionalidad, racionalidad limitada y falsacionismo, los cuales se describen a continuación:

1.6.2.1 Paradigma

Es un modeloo ejemplo a seguir, por una comunidad científica, de los problemas que tiene que resolver y del modo cómo se van a dar las soluciones. Un paradigma comporta una especial manera de entender el mundo, explicarlo y

¹⁷ POPPER, Karl. Conjeturas y Refutaciones. Barcelona: Editorial Paidós, 1994. Pág. 14

¹⁸ ARROYAVE ÁLVAREZ, Orlando. Reseñas. El cisne negro. El impacto de lo altamente improbable. En: Revista de Psicología Universidad de Antioquia. Julio – Diciembre, 2009. Vol. 1, No. 2.

manipularlo. Como dice Kuhn, estos modelos son “realizaciones científicas universalmente reconocidas que, durante cierto tiempo, proporcionan modelos de problemas y soluciones a una comunidad científica”¹⁹. Este paradigma ofrece al que lo sigue:

- Una base de afirmaciones teóricas y conceptuales
- Un cierto acuerdo entre los problemas urgentes a resolver
- Unas técnicas de experimentación concretas
- Unos supuestos metafísicos que encuadran y dirigen la investigación y sobre los que no hay ninguna duda aunque sean improbables

Los paradigmas no responden como verdades absolutas, son sólo una de las formas mediante las cuales puede accederse al conocimiento, por ello el surgimiento de un nuevo paradigma implica una aproximación nueva y más rígida al campo del conocimiento. Por tanto, un paradigma es rara vez un objeto de renovación y en vez de ello, es un instrumento que brinda una mayor articulación y especificación de elementos conceptuales y técnicos.

1.6.2.2 Paradigma de la utilidad

En la década de los sesenta la disciplina contable atravesó diversos cambios en sus planteamientos, como resultado del surgimiento del paradigma de utilidad, que comenzó a orientar el contenido de los estados financieros a las necesidades de los usuarios, quienes requerían información para una adecuada toma de decisiones.

De acuerdo con Villacorta:

¹⁹KUHN, Thomas Samuel. Estructura de las revoluciones científicas. México: Fondo de Cultura. 2008. Pág. 13.

El enfoque de utilidad fue empleado por primera vez por AAA en 1966 al definir la contabilidad como el proceso de identificar, medir y comunicar información financiera que permita juicios y decisiones a sus usuarios, aunque el informe Trueblood de la AICPA en 1973 constituye el primer documento institucional en el que se reconoce explícitamente el cambio de la consideración de la contabilidad como un medio de rendición de cuentas, hacia el paradigma de utilidad o paradigma de información.²⁰

El principal fundamento conceptual de este paradigma radica en la concepción de la utilidad de los estados financieros o en otras palabras, la cualidad que tiene esta información de ser útil y satisfacer las necesidades de todos sus usuarios.

1.6.2.3 Toma de decisiones

Una decisión es una resolución o determinación que se toma respecto a algo. Se conoce como toma de decisiones al proceso que consiste en realizar una elección entre diversas alternativas. La toma de decisiones puede aparecer en cualquier contexto de la vida cotidiana, ya sea a nivel profesional, sentimental, familiar, etc. El proceso, en esencia, permite resolver los distintos desafíos a los que se debe enfrentar una persona o una organización.

A la hora de tomar una decisión, entran en juego diversos factores. En un caso ideal, se apela a la capacidad analítica (racionalidad) para escoger el mejor camino posible. Cualquier toma de decisiones debería incluir un amplio conocimiento del problema que se desea superar, ya que solo luego del pertinente análisis es posible comprenderlo y dar con una solución adecuada²¹.

Lo anterior se resume con lo expresado por Chiavenato sobre las decisiones: “se toman para responder a un problema que debe resolverse, alguna necesidad que debe satisfacerse o algún objetivo que debe conseguirse.”²²

1.6.2.4 Racionalidad

²⁰VILLACORTA HERNÁNDEZ, Miguel Ángel. Todos los delitos de naturaleza mercantil alrededor de la contabilidad. En: Revista Contable Universidad Complutense de Madrid. Junio, 2012. No. 1

²¹Disponible en internet: <http://definicion.de/toma-de-decisiones/>. Consultado el 20 de marzo 2014.

²²CHIAVENATO, Idalberto. Administración: Teoría, Proceso y Práctica. Colombia: Mc Graw Hill. Tercera Edición. 2001. Pág. 174.

La racionalidad es un término ligado propiamente al ser humano y corresponde a la capacidad de pensar, evaluar y actuar de acuerdo a ciertos principios de eficiencia y consistencia lógica, complementados por la consciencia, pues sin esta última no habría un discernimiento sobre los actos.

Ramírez, citando a Habermas: “La racionalidad tiene que ver con afirmaciones fundadas y acciones eficientes que presupone a los sujetos capaces de lenguaje y de acción, a partir de sus hechos o relaciones. Así pues, racional es aquel cuyas afirmaciones puedan ser defendidas frente a un crítico, o también aquel que sigue una norma vigente y es capaz de justificar su acción frente a un crítico, o bien el que expresa verazmente un deseo, sentimiento, estado de ánimo y convence de la autenticidad de la vivencia”.²³

1.6.2.5 Racionalidad Limitada

Desde los años cincuenta Simon estableció que la racionalidad está limitada por lagunas del conocimiento y también por aspectos individuales de los seres humanos. Las personas tienen preferencias por cierto tipo de información y decisiones, llegando inclusive a ignorar parte de ésta para que enmarque dentro de sus deseos. Por tanto, la racionalidad se verá afectada en la medida en que el ser humano falle en la evaluación de los hechos y en la identificación de los objetivos, pues son muchos los factores característicos del ser humano tales como: los instintos, las corazonadas, la personalidad, las emociones, las percepciones, los hábitos, las destrezas, los propósitos y otros factores subjetivos, que contribuyen a una toma de decisión no necesariamente racional.

²³RAMÍREZ MARTÍNEZ, Rosa María. Razón y Racionalidad. Una Dialéctica de la Modernidad. En: Convergencia. Revista de Ciencias Sociales. Universidad Autónoma de México. Enero-Abril, 2000 vol. 7, No. 21.

Según Fonseca: “para Simon las decisiones son socialmente determinadas, por lo tanto, el ambiente organizacional y social determina tanto la selección de las decisiones, así como los resultados que el decisor espera”²⁴.

Para Simon el proceso decisional comienza cuando se identifica la necesidad de una decisión y luego se buscan las alternativas que atiendan esas necesidades. Establece que lo fundamental es cómo se toman las decisiones y no necesariamente el resultado de éstas. Por tanto, presenta que la racionalidad en las decisiones de los individuos se ve afectada por tres condiciones²⁵:

1. Por las destrezas, hábitos y reflexiones inconscientes.
2. Por sus valores y concepciones de propósitos, los cuales pueden chocar con los objetivos de la organización.
3. Por su extensión o limitación del conocimiento e información.

Para Simon existe lo que él denomina como *comportamiento satisfactorio*, donde los decisores le dan valor y calculan la calidad de la respuesta que esperan obtener y tan pronto la consiguen (siempre que cumpla con su aspiración) se detiene el proceso de búsqueda, así exista la posibilidad de encontrar una mejor. Este concepto hace suponer que nunca se dará una búsqueda exhaustiva capaz de producir una cadena completa de alternativas, de las cuales se podría seleccionar la decisión más óptima. En contraste con lo anterior, Simon considera que en la toma de decisiones se produce una cantidad razonable de alternativas de las cuales se selecciona la más satisfactoria y no la más óptima como se supone que debería ser. “El mundo real procura la satisfacción y la optimización,

²⁴FONSECA SEPÚLVEDA, Carlos Mario. Toma de decisión. ¿teoría racional o de racionalidad limitada?. En: Revista Kálathos Universidad Interamericana de Puerto Rico. Disponible en: http://kalathos.metro.inter.edu/Num_13/Simon%20para%20revista%20kalatos.pdf.

²⁵Ibíd., Pág. 5

no la perfección y la maximización, llevando al ser humano a tomar una decisión satisfactoria en vez de pretender una decisión óptima”²⁶

1.6.2.6 Falsacionismo

Es un método en que la actividad científica se caracteriza por el ejercicio sistemático de la refutación o falsación de las teorías establecidas o las nuevas hipótesis. Este método se caracteriza por cuatro etapas para comprender la lógica del conocimiento científico:

- a) El antiguo problema
- b) Formaciones teóricas a modo de prueba
- c) Intentos de eliminación por medio de la discusión crítica, incluido el examen experimental.
- d) Los nuevos problemas.

De acuerdo con González citando a Popper:

Mi esquema de cuatro etapas permite hacer una serie completa de observaciones teórico-científicas. *Sobre el problema*. Los problemas precientíficos y los problemas científicos primarios son de naturaleza práctica, pero pronto son sustituidos, en virtud del ciclo de cuatro etapas, por problemas teóricos, al menos en parte. Es decir, la mayoría de los nuevos problemas surgen de la *crítica de las teorías*: son intrateóricos... Dichos problemas más teóricos son, fundamentalmente, preguntas por las explicaciones, por las teorías explicatorias: las respuestas a modo de prueba, que suministran las teorías, son en efecto *intentos de explicación*²⁷

Una teoría (conjetura) se refuta (falsación) cuando no coincide con la experiencia o con la práctica. En este sentido, la ciencia debe proponer hipótesis falsables para comprobar su error o verdad; por tanto, la ciencia avanza mediante el

²⁶ FONSECA SEPÚLVEDA, Carlos Mario. Óp. Cit. Pág. 5-6

²⁷ GONZÁLEZ, Luis Armando. Epistemología y Racionalismo Crítico (Los griegos y Karl Popper). En: Realidad Facultad de Ciencias Políticas de la UCA. Junio, 2001. No. 81 Pág. 282.

ensayo-error, es decir, cuando se pone a prueba una hipótesis de tipo falsable se está favoreciendo el avance científico.

La principal aportación metodológica de Popper, puede resumirse que aunque una teoría no puede ser verificada, sí puede ser falsada, es decir, si el conjunto de observaciones favorables no puede demostrar la veracidad de una teoría, un hecho contrario a ella, puede demostrar que la teoría es falsa. A partir de aquí, Popper establece un criterio de demarcación, distinguiendo entre la ciencia y la no-ciencia, concluyendo que a una teoría se le otorga el carácter de científica si es susceptible de ser falsada, en caso contrario, no es científica²⁸.

En añadidura de lo anterior según Popper:

El conocimiento, especialmente el conocimiento científico, progresa a partir de soluciones injustificadas (e injustificables), de presunciones, de soluciones tentativas para nuestros problemas, de *conjeturas*. Estas conjeturas son controladas por la crítica; esto es, por intentos de *refutaciones*, entre las que se cuentan *test* severamente críticos. Ellas pueden sobrevivir a estos test, pero nunca pueden ser justificadas categóricamente: no se las puede establecer como indudablemente verdadera, ni siquiera como “probables”...La misma refutación de una teoría – es decir, de una solución tentativa seria para nuestro problema – es siempre un paso adelante que nos acerca a la verdad. Y esta es la manera por la cual podemos aprender de nuestros errores.²⁹

1.6.3 Marco legal

La contabilidad desde la mirada utilitarista brinda en la actualidad uno de los productos más relevantes como lo es la información contable y que a través de los estados financieros constituye el punto de partida para una adecuada toma de decisiones destinada a unos usuarios determinados. Cabe resaltar que dicha información debe ser presentada acorde a las normas y estándares establecidos por los organismos e instituciones autorizados por el Estado para la regulación

²⁸ GÓMEZ LÓPEZ, Roberto. Evolución científica y metodología de la economía. (Citado el 3 de febrero de 2014). Disponible en internet: <http://www.eumed.net/cursecon/libreria/rgl-evol/2.4.4.htm>. Consultado el 28 de febrero 2014

²⁹ POPPER, Karl Raimund. Óp. Cit., Pág. 13

contable. En concordancia con lo anterior, en Colombia la utilidad de la información financiera se encuentra implícita en el decreto 2649 de 1993.³⁰

CAPITULO II: OBJETIVOS Y CUALIDADES DE LA INFORMACION CONTABLE

ARTICULO 3º. OBJETIVOS BASICOS. La información contable debe servir fundamentalmente para:

Numeral 4: Tomar decisiones en materia de inversiones y crédito.

ARTICULO 4o. CUALIDADES DE LA INFORMACION CONTABLE. Para poder satisfacer adecuadamente sus objetivos, la información contable debe ser comprensible y útil. En ciertos casos se requiere, además, que la información sea comparable.

- ✓ La información es comprensible cuando es clara y fácil de entender.
- ✓ La información es útil cuando es pertinente y confiable.
- ✓ La información es pertinente cuando posee valor de realimentación, valor de predicción y es oportuna.
- ✓ La información es confiable cuando es neutral, verificable y en la medida en la cual represente fielmente los hechos económicos.
- ✓ La información es comparable cuando ha sido preparada sobre bases uniformes.

CAPITULO IV: DE LOS ESTADOS FINANCIEROS Y SUS ELEMENTOS

SECCION I: DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

ARTICULO 19. IMPORTANCIA. Los estados financieros, cuya preparación y presentación es responsabilidad de los administradores del ente, son el medio principal para suministrar información contable a quienes no tienen acceso a los registros de un ente económico. Mediante una tabulación formal de nombres y cantidades de dinero derivados de tales registros, reflejan, a una fecha de corte, la recopilación, clasificación y resumen final de los datos contables.

³⁰Decreto 2649 de 1993.

Fuente: <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=9863>

1.7 METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

1.7.1 Tipo de estudio

En la revisión de la literatura concerniente al proceso de investigación, se determinó que la misma es factible, por consiguiente se estableció su alcance, es decir la estrategia de investigación a utilizar. Por tanto, el diseño, los procedimientos y otros componentes del proceso investigativo son distintos en estudios: exploratorio, descriptivo o explicativo.

Los estudios exploratorios se realizan cuando el objetivo es examinar un tema o problema de investigación poco estudiado, del cual se tienen muchas dudas o no se ha abordado antes. Es decir, cuando la revisión de la literatura revela que tan sólo hay guías no investigadas e ideas vagamente relacionadas con el problema de estudio, o bien, si deseamos indagar sobre temas desde nuevas perspectivas³¹.

Los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis. Es decir únicamente pretenden medir o recoger información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o las variables a las que se refieren³².

Los estudios explicativos tienen como finalidad conocer la relación o grado de asociación que exista entre dos o más conceptos, categorías o variables en un contexto en particular³³.

La incidencia del paradigma de la utilidad de la información contable en el modelo decisorio gerencial de racionalidad limitada desde la perspectiva falsacionista, es un tema poco estudiado, pues fueron pocos los antecedentes encontrados en monografías, artículos, publicaciones académicas, etc., que tuvieran una estrecha relación con el tema. En consecuencia, para esta investigación el tipo de estudio utilizado fue el exploratorio, porque permitió tener una visión general y aproximada

³¹ HERNANDEZ SAMPERI, Roberto; FERNANDEZ COLLADO, Carlos; BAPTISTA LUCIO, Pilar. Metodología de la Investigación. México: Mc Graw Hill. 2010. Pág. 79.

³² Ibíd. Pág. 80.

³³ Ibíd. Pág. 81.

del objeto de estudio. A medida que se avanza en la tesis, se pueden encontrar descripciones generales, ya que no se cuenta con información precisa que hable directamente del tema de investigación, por tanto, estas descripciones permitieron reunir elementos tendientes a abarcar el tema propuesto de investigación.

A medida que se concretaron estos elementos para realizar el respectivo análisis de la incidencia que tiene el paradigma de la utilidad de la información contable en el modelo decisorio gerencial de racionalidad limitada, se utilizó el tipo de estudio descriptivo, porque permitió identificar los diferentes características y aspectos teóricos de la situación referida en el planteamiento del problema, lo que conllevó adescubrir nuevos significados y categorizar la información.

1.7.2 Método de investigación

Según Chávez Calderón³⁴ existen dos métodos de estudiados por la lógica:

- ✓ **La deducción.** Consiste en partir de un enunciado universal y luego afirmar en la conclusión lo que ya estaba contenido en la primera premisa.
- ✓ **La Inducción.** Consiste en un razonamiento cuya conclusión contiene una generalización obtenida por la observación de casos particulares.

Al investigar sobre la incidencia del paradigma de la utilidad de la información contable en el modelo decisorio gerencial de racionalidad limitada desde la perspectiva Falsacionista, se han observado diferentes teorías que están relacionadas con el tema, que posteriormente se clasificaron y analizaron, lo que permitió la identificación y caracterización de la problemática de la investigación, por tanto el método de estudio que se utilizó es el método deductivo, pues éste

³⁴ CHAVÉZ CALDERON, Pedro. Conocimiento, Ciencia y Método. México: Publicaciones Cultural S.A. 1999. Pág. 99

permite seguir pasos sencillos y lógicos para el descubrimiento de algo que se ha pasado por alto, ya que parte de una generalidad que es el marco teórico hasta poder llegar a unas conclusiones claras y objetivas.

1.7.3 Fuentes de información

Según Eyssautier³⁵, la investigación científica se puede clasificar según sus propósitos o sus fuentes en:

Primarias. Se refieren a aquellos portadores originales de la información que no han retransmitido o grabado en cualquier medio la información. Esta información de fuentes primarias la tiene la población misma.

Secundarias. Se refieren a aquellos portadores de datos e información que han sido previamente retransmitidos o grabados en cualquier soporte y que utilizan el medio que sea; dicha información se encuentra a disposición de todo investigador que la requiera.

Para el desarrollo de este trabajo de investigación se utilizaron todos los recursos formales e informales que proporcionaron información adecuada y precisa para la ejecución y cumplimiento del objetivo principal. A continuación se establece el tipo de fuente utilizado en el proyecto de investigación.

Fuente Secundaria

La información utilizada en este trabajo fue de tipo secundaria puesto que se apoyó en la recopilación de antecedentes y teorías a través de documentos

³⁵ EYSSAUTIER DE LA MORA, Maurice. Metodología de la Investigación: Desarrollo de la Inteligencia. México: International Thomson Editores. 2006. Pág. 95.

formales e informales que sirvieron para fundamentar y/o complementar el trabajo de investigación.

1.7.4 Técnicas de investigación

Para Centty Villafuerte³⁶:

Existe en el mundo económico y social, y en general en el Mundo Científico mucha información producto de diversas investigaciones realizadas por diversas instituciones a escala local, regional, nacional e internacional, y con el avance del internet cada día podemos acceder a un mayor número de datos e información de valiosa utilidad para el análisis metodológico y científico; gracias también a la estadística descriptiva e inferencial podemos utilizar esta información para encontrar sus relaciones causales entre dos o más variables con información que en un principio estuvo orientada a otro aspecto. Existen para ello diversas formas de recolección de información, entre las principales están análisis de contenido y fichas de lectura

De este modo, los medios por los cuales se recolectó la información son los siguientes:

Análisis de contenido. Por medio de este método se analizó el material simbólico o cualitativo, clasificando, ordenando e interpretando los datos para el respectivo aporte al tema de investigación.

Fichas de lectura. Herramienta que permitió sinterizar la información de los textos.

1.7.5 Fases de investigación

A continuación se describen las fases del proyecto de investigación:

³⁶ CENTTY VILLAFUERTE, Deymor. Manual metodológico para el investigador científico. Perú: B – Universidad Nacional de San Agustín de Arequipa, 2006.

Fase 1. Esta primera fase involucra el cumplimiento del primer objetivo específico, lo que implicó que se analizaran artículos sobre el modelo decisorio gerencial de racionalidad limitada.

Fase 2. Para esta fase se realizó una consulta bibliográfica de autores reconocidos en el campo de investigación contable y más específicamente de quienes han sustentado teorías sobre el paradigma de la utilidad de la información contable.

Fase 3. En esta tercera etapa se revisó lo concerniente a la teoría falsacionista de Karl Popper, para empezar a relacionar el falsacionismo con las teorías antes mencionadas.

Fase 4. Por último para dar cumplimiento al objetivo principal del proyecto de investigación, se estructuraron argumentos a través de los análisis de las fases anteriores que ayudaron a determinar la incidencia del paradigma de la utilidad de la información contable en el modelo decisorio gerencial de racionalidad limitada desde la perspectiva falsacionista.

CAPÍTULO 2

2.1 MODELO GERENCIAL DE RACIONALIDAD LIMITADA

Para comenzar a entender el modelo de racionalidad limitada hay que hacer una pausa obligatoria sobre la vida de Herbert Alexander Simon (1916-2001). Fue un economista y científico social, especialista en psicología, administración y economía, recibió el Premio Nobel de esta última disciplina en 1978 por sus aportaciones a la toma de decisiones en organizaciones con información imperfecta e incertidumbre.³⁷ Cabe destacar que todos estos ámbitos temáticos guardan estrecha relación con la racionalidad humana.

De acuerdo con Bonome: “La serie de disciplinas enumeradas —y otras listas semejantes que se encuentran en suscritos— corresponden básicamente a tres grandes bloques temáticos: las Ciencias Sociales, las Ciencias de lo Artificial —entendidas como “Ciencias de Diseño”— y la Filosofía. Esos dominios del saber sintetizan los territorios donde Simon hizo aportaciones sobre la racionalidad humana y sus formas de expresión.”³⁸

En este punto, el tema que aquí concierne es el campo de las ciencias sociales, puesto que en éste se atiende expresamente a la “racionalidad limitada” de Simon, resaltándose principalmente aquellos elementos de sus investigaciones sobre racionalidad humana y toma de decisiones.

Para comenzar a discernir sobre el concepto de racionalidad limitada es necesario precisar los conceptos de razón y racionalidad, que permitirán un abordaje más sencillo sobre el tema.

³⁷ <http://www.mcnbiografias.com/app-bio/do/show?key=simon-herbert-alexander> consultado el 18 de Febrero de 2015.

³⁸ BONOME, María G. La racionalidad en la toma de decisiones. Análisis de la Teoría de la Decisión. España: Netbiblo. 2009. Pág. 14.

2.1.1 Razón

De acuerdo con Cuno Cruz: “Generalmente entendemos por «razón» aquella facultad de conceptuar, juzgar, ordenar, relacionar y estructurar nuestras ideas, pensamientos y conocimientos; o toda acción intelectual que nos pone en contacto con la realidad, por medio de la cual topamos con lo trascendente, es decir, como aquella actividad intelectual que nos permite comprender la realidad”³⁹

La primera definición de razón es exclusiva del ser humano y se refiere al atributo que lo diferencia de las demás especies, mientras que la segunda definición hace referencia a la actividad que éste desarrolla gracias a ese “atributo” para comprender la realidad. Por tanto, se podría afirmar que “la razón le corresponde a todos y cada uno de los hombres, es una estructura innata, pero que simplemente opera sin el sentido semántico, requiere de contenido, pero no lo modifica, este solo le permite manifestarse. Entonces la razón se vincula a lo sintáctico a lo puramente lógico.”⁴⁰

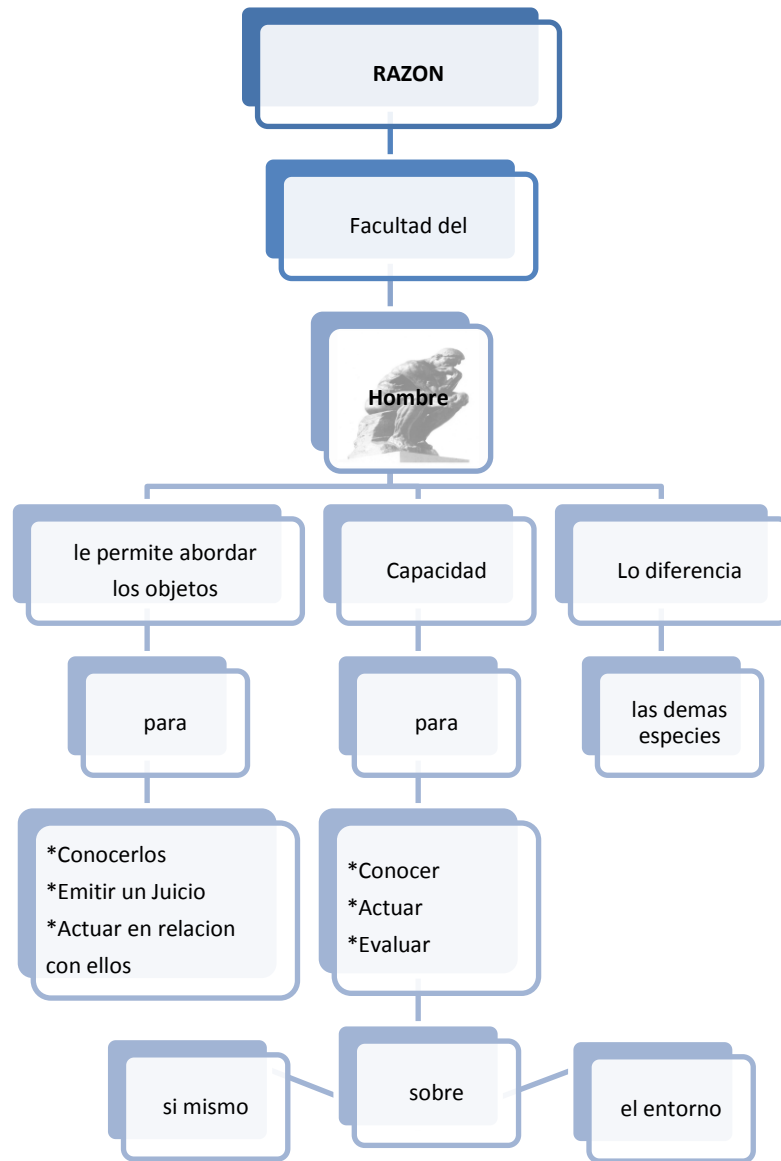
El sentido semántico se refiere a los aspectos del significado, sentido o interpretación de signos lingüísticos como símbolos, palabras, expresiones o representaciones formales. De aquí parte la idea que es en los contextos de sentido que se presenta la diversidad, pero no de la razón, sino de la racionalidad fundamentada en la razón, por ello la diversidad de significados son los que hacen a la racionalidad variable y determinada, primero por la facultad de razón, y segundo por el entorno en el que se encuentra su desarrollo. Por tanto, la racionalidad no es un concepto que está definido, si no que depende del contexto en que se utilice, ya que “hay tantas racionalidades como hombres hay”⁴¹.

³⁹ CUNO CRUZ, Humberto Luis. Razón, Racionalidad y Razonabilidad ¿Qué los identifica y diferencia?. En: Revista do Tribunal Regional do Trabalho 3. Região. Junio, 2010. Volumen No. 81. Pág. 205-218.

⁴⁰ ROMERO LEON, Henry. Hacia una Crítica de la Racionalidad Contable. En: Revista Legis del Contador. Julio – Septiembre, 2000. No. 3. Pág. 15.

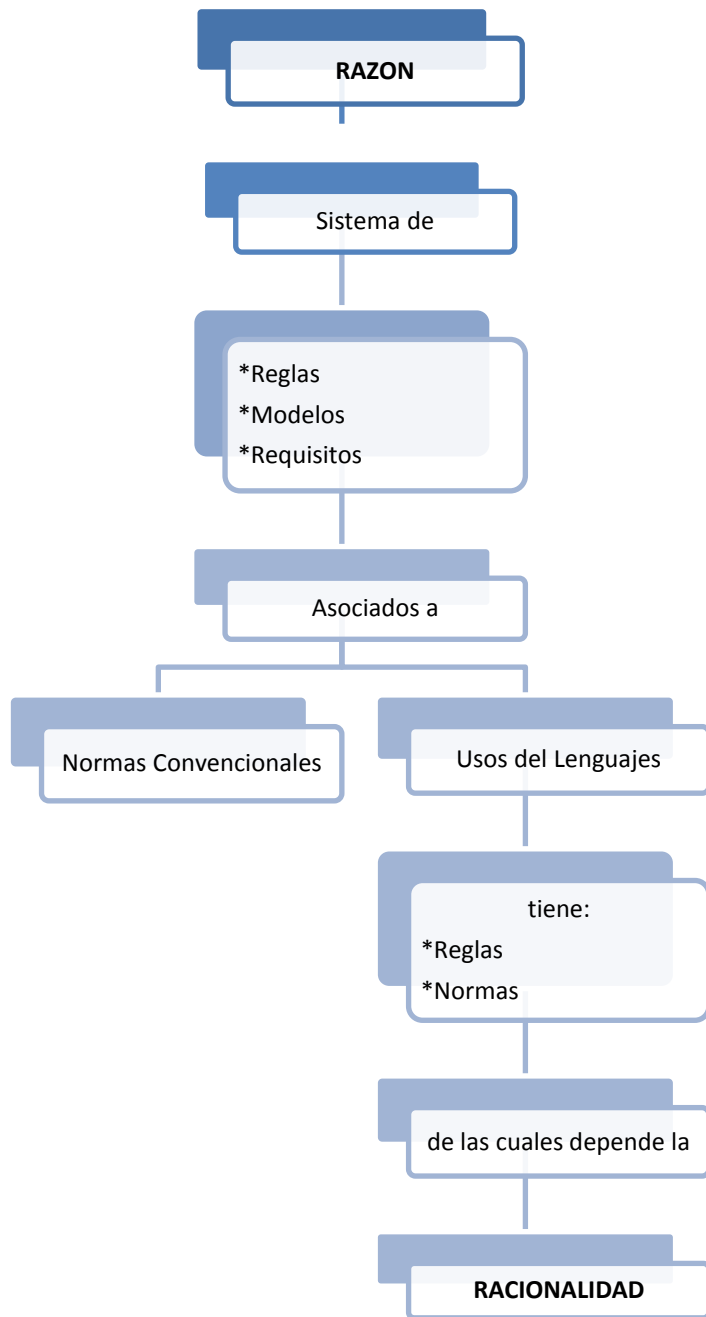
⁴¹ Ibíd. Pág. 15

Mapa conceptual 1. La Razón como Facultad del Hombre



Fuente: Propia

Mapa conceptual 2. Definición de Razón



Fuente: Propia

2.1.2 Racionalidad

La racionalidad según Peña “es vista como un sistema de reglas, modelos y requisitos asociados a conjuntos de abstracciones y generalidades que, a su turno, son reflejo de normas convencionales que incluyen la obligatoriedad de regularidades, prohibiciones y retos”⁴².

De acuerdo con Popper, refiriéndose al racionalismo, sostiene que este concepto “supone[...] la idea de que nadie debe ser su propio Juez, y también la idea de imparcialidad.(Esto se halla íntimamente relacionado con la idea de la “objetividad científica” [...]). La fe en la razón no solamente es una fe en nuestra propia razón, sino también - y más aún - en la de los demás.”⁴³, “pues el racionalismo se halla íntimamente relacionado con la creencia en la unidad del género humano.”⁴⁴.

Lo anterior se refiere a que “lo racional es simplemente aquello que está dotado de razón”⁴⁵, por tanto, “la expresión racionalidad tiende a ser empleada en contextos en los que se dota a la razón de un contenido ideológico, es decir, se la vincula a una concepción, visión o ideología determinada del mundo, de un área del conocimiento o un aspecto de ella”⁴⁶. Por ejemplo se tiene: la Racionalidad Limitada.

⁴² PEÑA AYAZO, Jairo Iván. Wittgenstein y la crítica a la racionalidad. Santafé de Bogotá: Editorial Universidad Nacional, 1994. Pág. 192.

⁴³ POPPER, Karl R. La Sociedad Abierta y sus Enemigos. Barcelona: Ediciones Paidós S.A., 2006. Pág. 451.

⁴⁴ Ibíd. Pág. 445

⁴⁵ CUNO CRUZ, Humberto Luis. Óp. Cit. Pág. 210

⁴⁶ Ibíd. Pág. 210

2.1.3 Tipos de Razón

2.1.3.1 Razón teórica

De acuerdo con Cuno Cruz: “La razón es teórica cuando quiere saber las causas y las razones por las cuales ocurren las cosas; esto es, en términos generales, cuando conoce»⁴⁷. Por tanto, la razón teórica se aplica al conocimiento de leyes universales, constancias o verdades lógicas. Por lo anterior, se puede decir que el producto de la razón teórica es la “Ciencia”, que es la descripción del mundo mediante el análisis racional de los datos que proporciona la experiencia. La Ciencia determina lo que “debe” pensar sobre el mundo quien se considere como ser racional en cuestiones teóricas, pero el “debe” es meramente definitorio y no tiene ningún valor ético. Por ejemplo se tiene por ley general que un triángulo isósceles “debe” tener dos lados iguales.

2.1.3.2 Razón práctica

“La razón práctica es la razón en su uso práctico (moral) o función práctica, y en tal sentido, se dirige a la elección de acuerdo con la ley moral y, cuando ello es físicamente posible, a la realización de la decisión en la acción”⁴⁸

La razón práctica es considerada como la facultad del ser humano que determina las acciones de conformidad con ciertos motivos, razones o principios y es la que le permite presuponer que sabe lo que hace cuando actúa.

Si la Ciencia es el producto de la razón teórica cuando se plantea cómo entender el mundo, entonces la Ética es el producto de la razón práctica cuando se plantea qué fines se deben perseguir en el mundo. En la ciencia se trata de determinar

⁴⁷CUNO CRUZ, Humberto Luis. Óp. Cit. Pág. 205-218

⁴⁸Ibíd. Pág. 212

racionalmente qué es verdadero o falso, mientras que en la Ética se trata de determinar racionalmente qué es bueno o malo, moral o inmoral, ético o no ético, qué está bien y qué está mal o qué hacer y qué no hacer.

Dentro de la razón práctica se encuentra una subdivisión de la racionalidad que se detalla a continuación:

Racionalidad con arreglo a fines y con arreglo a valores

En la racionalidad con arreglo a fines se busca alcanzar un fin determinado, por lo que este tipo de racionalidad “supone un sujeto que busca conscientemente alcanzar un fin determinado, y en esa tarea, su acción se encuentra condicionada por una ponderación racional de los medios que permitirían alcanzarlos y las consecuencias que de ello se pudieran generar. Es decir, se constituye en guía de la toma de decisiones para actuar”⁴⁹.

La racionalidad con arreglo a fines “implica: en primer lugar; que el agente debe indagar acerca de las consecuencias que se siguen de la realización de las distintas acciones. En segundo lugar, que debe seleccionar la consecuencia que prefiere producir. Y, finalmente, bastará con realizar aquella acción conducente a tal consecuencia”⁵⁰.

Esta clase de racionalidad, también se la conoce como racionalidad instrumental, porque busca justificar las acciones que permiten alcanzar el fin o los fines perseguidos. “No importa, entonces, el contenido valorativo del fin propuesto, sino, que la toma de decisiones para actuar sean las más correctas”⁵¹, por tanto, la razón solo indica cuáles son los medios para alcanzar un determinado fin pero nunca indaga el por qué hay que perseguirlo. Lo anterior se traduce en el proceso

⁴⁹CUNO CRUZ, Humberto Luis. Óp. Cit., Pág. 214

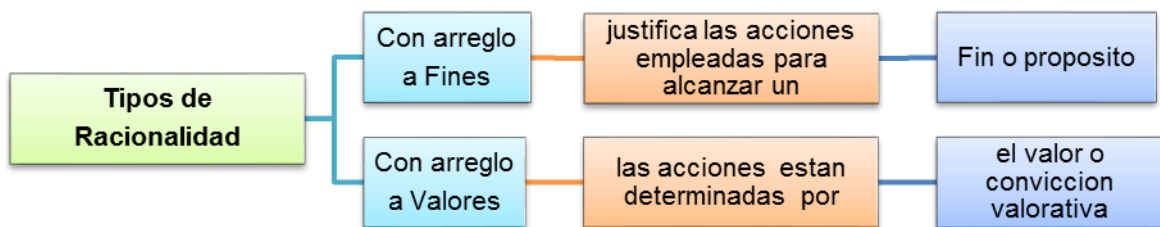
⁵⁰Ibíd. Pág. 214.

⁵¹Ibíd. Pág. 214.

de toma de decisiones, pues siempre que se decide, se trata de elegir la opción más óptima.

En la racionalidad con arreglo a valores, el sujeto orienta su acción “por la creencia consciente en el valor (ético, estético, religioso o de cualquier otra forma como se le interprete) propio y absoluto de una determinada conducta, sin relación alguna con el resultado, o sea puramente en méritos de ese valor”⁵². Entonces, el sujeto actúa según el valor que guía su actuación, ya que no está condicionada por un fin o sus consecuencias, ya sean estas positivas o negativas.

Mapa conceptual 3. Tipos de Racionalidad



Fuente: Propia

Para una definición más exacta de la racionalidad con arreglo a fines y con arreglo a valores, Ramírez⁵³ haciendo mención de la obra de Weber explica lo siguiente:

El actuar racional significa la conexión entre los medios, lo que implica ciertas condiciones para su elaboración. Con base en esto, se define la acción racional con arreglo a fines; como aquella acción que sopesa racionalmente los medios con los fines y éstos con las consecuencias o los diferentes objetivos entre sí. Mientras que la acción racional con arreglo a valores se define como la acción que está de acuerdo con mandatos o exigencias determinadas por la creencia en el valor o convicción valorativa.

Para entender la teoría de racionalidad limitada se debe hacer una pausa obligada sobre la “racionalidad perfecta” y discernir un poco sobre su concepto.

⁵²CUNO CRUZ, Humberto Luis. Óp. Cit., Pág. 214.

⁵³RAMÍREZ MARTÍNEZ, Rosa María. Razón y Racionalidad. Una Dialéctica de la Modernidad. En: Convergencia. Revista de Ciencias Sociales. Universidad Autónoma de México. Enero-Abril, 2000 vol. 7, No. 21. Pág. 54.

2.2 TEORÍA DE ELECCIÓN RACIONAL

Para entender esta teoría se debe hacer un breve recuento histórico de tipo económico, donde se encuentran las principales aportaciones de Adam Smith (1723-1790), quien se apropió del concepto de razón desde la vertiente filosófica y la aplicó a la ciencia económica. Smith “buscaba establecer las bases teóricas del comportamiento de los individuos en la esfera comercial. La racionalidad económica se convierte entonces en la piedra angular que lleva a los individuos a actuar”⁵⁴.

Smith en su obra “El propio interés”, “sentará las bases del agente económico, es decir del individuo racional, el que siempre buscará la mayor maximización del beneficio”⁵⁵. Lo anterior refleja el punto en la historia, a partir del cual la racionalidad es una característica de los seres humanos que buscan maximizar su utilidad, por tanto, “los agentes racionales son egoístas y buscan satisfacer su propio interés”⁵⁶.

Después del legado de Smith, donde los agentes económicos buscan satisfacer su interés, con el máximo beneficio que puedan obtener y al menor costo posible, llegan a principios del siglo XX dos obras que constituyen las bases de la teoría de elección racional: la teoría de juegos de Jon Von Newman y Oskar Morgenstern, y la teoría económica de la democracia de Antony Downs.

⁵⁴ RIVERO CASAS, JESÚS. Historia y crítica de la Teoría de la Elección Racional. Una introducción a la enseñanza de los modelos matemáticos. Maestría del Programa de Posgrado en Ciencias Políticas y Sociales de la UNAM. Pág. 4. (Citado el 12 de abril de 2015). Disponible en: https://www.academia.edu/4443142/Historia_y_critica_de_la_Teoria_de_la_Eleccion_Racional

⁵⁵ Ibíd. Pág. 4.

⁵⁶ Ibíd. Pág. 5.

2.2.1 La racionalidad: Estrategia para alcanzar un objetivo

Jon Von Newman (1903-1957) utilizó modelos matemáticos para estudiar el comportamiento de los individuos mediante juegos de estrategia, ya que muchas decisiones obedecen a las expectativas que se tengan sobre el comportamiento de los demás. En el libro de John Von Neumann y Oskar Morgenstern: Teoría de juegos y comportamiento económico (1944), indican “que en los juegos los individuos son jugadores racionales en búsqueda de la mayor utilidad, conocen las reglas del juego, tienen una serie de estrategias y juegan con la que mayor utilidad les genere, la secuencia de jugadas los llevará a un resultado final”⁵⁷. De acuerdo con Rivero citando a Newman, “la vida real consiste en echar faroles, en llevar a cabo pequeñas tácticas para engañar al otro, en preguntarse qué va a pensar el otro que voy a hacer. Y sobre este tema se ocupan los juegos en mi teoría”⁵⁸.

La teoría de juegos “Puede ser definida como un enfoque interdisciplinario cuyo propósito es el estudio el comportamiento de los seres humanos y de las diversas interacciones sociales que estos efectúan; estudia las posibles combinaciones y resultados que se pueden dar en cualquier juego siempre y cuando sus protagonistas actúen en forma racional”⁵⁹. En esta teoría la decisión individual es principalmente estratégica, por lo que se debe hacer uso de la racionalidad cuando se toman decisiones. Sin embargo, la crítica principal que se le hace a esta teoría es que “concibe a los individuos como seres híper-racionales que toman decisiones siguiendo un patrón matemático preestablecido”⁶⁰.

La Teoría de Juegos utiliza los dilemas para tratar de explicar una situación difícil de resolver por el actor principal de la historia, quien por lo general siempre tiene

⁵⁷ RIVERO CASAS, JESÚS. Óp. cit. Pág. 5

⁵⁸ Ibíd. Pág. 5

⁵⁹ GÓMEZ GUERRA, Susan Ileana. Introducción a la teoría de juegos. (citado el 12 de abril de 2015). Disponible en internet: <http://sociologos.com/2015/03/29/teoria-de-juegos-comprender-el-conflicto-y-sus-soluciones/>

⁶⁰ Ibíd.

que elegir entre dos opciones. Estos relatos sirven de base para construir una estrategia y tomar la mejor decisión dentro de un juego. Lo anterior, es reflejo de que Morgenstern y Newman “no sólo reconocen el concepto de racionalidad como una característica de los agentes económicos, sino como una categoría de análisis estratégico”⁶¹.

2.2.2 La racionalidad: Su desempeño en el análisis Económico

Downs(1930) hizo dos grandes aportes al desarrollo de la teoría de la elección racional: “la primera, consiste en dejar en claro que se pueden prever las acciones que tomará un agente económico si se conocen sus objetivos, y la segunda, plantear el concepto de racionalidad ya no como la búsqueda exitosa de maximización, sino como el proceso a través del cual se elige la mejor opción para lograrlo”⁶². De lo anterior se deduce que “el término racional, no califica los objetivos del sujeto, sino sólo sus medios”⁶³, por tanto un individuo es racional en la medida que elige, después de haber realizado “un análisis minucioso, la opción que le represente el menor coste y el mayor beneficio para lograr sus objetivos”⁶⁴.

2.2.3 Principios metodológicos de la Teoría de la Elección Racional (TER)⁶⁵

La anterior recopilación histórica, a través de la mirada de la ciencia económica, deja entrever cómo los aportes de diversos economistas formaron poco a poco la teoría del comportamiento económico. Según Rivero: “La TER tiene como base metodológica dos principios: las explicaciones intencionales de la acción, en donde la conducta tiene una causalidad intencional definida, y el individualismo metodológico, que postula que los fenómenos sociales deben ser analizados a

⁶¹RIVERO CASAS, JESÚS. Óp. cit. Pág. 6

⁶²Ibíd. Pág. 6.

⁶³Ibíd. Pág. 6.

⁶⁴Ibíd. Pág. 6.

⁶⁵Ibíd. Pág. 8.

partir de sus mínimos componentes. A través de estos principios intenta predecir y explicar cómo es que los sujetos toman sus decisiones”⁶⁶.

Las explicaciones intencionales. Este concepto es acuñado por Elster para diferenciar las ciencias sociales de las ciencias naturales. De acuerdo con Garnica: "explicar la conducta intencionalmente es equivalente a demostrar que es conducta intencional, es decir, conducta realizada para lograr una meta”⁶⁷. Se logra explicar una acción intencionalmente cuando se especifica el estado futuro que se pretendía crear. La explicación intencional “comprende una relación trídica entre acción, deseo y creencia”⁶⁸.

El individualismo metodológico. Es el método por el cual se intenta dar explicación a los fenómenos sociales, “sosteniendo que su estructura y sus cambios son explicables por sus componentes individuales”⁶⁹. Este método “asume que los individuos que participan en un determinado hecho o fenómeno social, comparten vínculos culturales”⁷⁰.

2.2.4 Elementos que componen la teoría de la elección racional

Los deseos. Son el resultado de un proceso que comienza con una emoción para luego transformarse en sentimientos y finalmente en los deseos, pero carecen de valor racional dentro de la TER. “Estos pueden ser racionales o irracionales, puede existir un evento conocido que los produjo o no, el hecho es que están ahí, y a partir de este punto inicia el proceso para tomar una decisión racional o para

⁶⁶ RIVERO CASAS, JESÚS. Óp. cit. Pág. 8

⁶⁷ GARNICA, NELSON J. Explicación funcionalista vs. explicación intencional en ciencias sociales. Una mirada al trabajo de Jon Elster. En: Revista Colombiana de Sociología. 2001. Vol. VI No. 2. Pág. 113.

⁶⁸ ELSTER, JON. El cambio Tecnológico. Barcelona. Editorial Gednisa, 1990. Pág. 66-68

⁶⁹ RIVERO CASAS, JESÚS. Óp. cit. Pág. 9

⁷⁰ Ibíd. Pág. 9

explicarla. El único requisito para iniciar el análisis racional es conocer explícitamente cual es el deseo”⁷¹.

Las Creencias. “Es el estado de la mente en el que un individuo considera como verdadero el conocimiento o la experiencia que tiene acerca de un suceso o cosa”⁷². Estas tienen valor racional dentro de la TER a diferencia de los deseos, pues “las creencias en sí son racionales, en el sentido de que se basan en la información de la que dispone el agente. Esta información deberá basarse en invertir una cantidad óptima de tiempo, energía y dinero en recabarla”⁷³.

Las creencias influyen en las decisiones en la medida que el individuo valora cada una de las opciones disponibles y en consecuencia elegirá la opción que más satisfaga sus deseos y máxime su utilidad, es decir que le represente un ahorro en costos, pero obtenga los mejores resultados.

2.2.5 Críticas a la Teoría de la Elección Racional

La TER asume que la racionalidad del ser humano es “perfecta”, por tanto, los individuos deciden esperando maximizar las utilidades. De acuerdo con Rodríguez: “La teoría de la elección racional supone que el individuo, o agente, tiende a maximizar su utilidad o beneficio y tiende a reducir los costes o riesgos. Los individuos prefieren más de lo bueno y menos de lo que les cause mal”⁷⁴

La Teoría de la racionalidad perfecta presupone que a la hora de decidir, los medios y análisis personales, son los mejores, por tanto, se conoce toda la información concerniente a las posibles alternativas de decisión, derivando a la

⁷¹ RIVERO CASAS, JESÚS. Óp. cit. Pág. 10

⁷² Disponible en: <http://es.wikipedia.org/wiki/Creencia>. Consultado: el 14 de abril de 2015

⁷³ RIVERO CASAS, JESÚS. Óp. cit. Pág. 11

⁷⁴ RODRÍGUEZ QUINTANA, Eduardo. Toma De Decisiones. La Economía Conductual. Trabajo Fin de Master. Oviedo: Universidad de Oviedo. Departamento de Administración de Empresas. 2012. Pág. 10.

realización de un perfecto análisis de todas ellas y escoger la mejor, la de nivel óptimo. Sin embargo, este modelo no se ajusta a la realidad pues “las intenciones de las personas de tomar decisiones racionales, pueden dar al traste con la realidad que enfrentamos. El problema de la racionalidad se refleja cuando se tienen que tomar decisiones bajo incertidumbre y bajo competencia imperfecta, situaciones para las cuales no fue diseñada. El modelo racional está limitado por el hecho de que en el mundo real no siempre existen las condiciones óptimas para tomar las decisiones”⁷⁵

Lo anterior refleja que este modelo se quedó corto y no logró ajustarse a la realidad, pues son diversos los factores que influyen a la hora de decidir y van desde lo subjetivo, pasando por lo cultural, social, económico y porque no decirlo hasta político. Por ello, eminencias en economía de la década del 50, entre ellos Herbert Simon comenzaron a cuestionarse la funcionalidad de la teoría de racionalidad perfecta, llegando a la conclusión de que la racionalidad está limitada por aspectos sociales y cognitivos.

⁷⁵ FONSECA SEPÚLVEDA, Carlos Mario. Toma de decisión. ¿teoría racional o de racionalidad limitada?. En: Revista Kálathos Universidad Interamericana de Puerto Rico. Disponible en: http://kalathos.metro.inter.edu/Num_13/Simon%20para%20revista%20kalatos.pdf. Pág. 2.

2.3 RACIONALIDAD LIMITADA

Esta teoría fue impulsada de Herbert Simon en contraste con la teoría económica del siglo XX, que consistía en el modelo del hombre económico racional, quien es capaz de reconocer todas las posibles elecciones y sus consecuencias al tomar una decisión, escogiendo así la más “óptima”. Por tanto, Simon se dio a la tarea de elaborar toda una teoría del proceso de decisión con base en las capacidades limitadas de los agentes, y criterios de satisfacción, para hacer frente a la optimización. Este autor “introdujo progresivamente, desde los años cincuenta, la teoría de la racionalidad limitada como proceso y su base empírica. Argumentaba que los objetos (reales o simbólicos) en el entorno del decisor, influyen en su decisión tanto como lo hacen las capacidades intrínsecas de información y proceso con que se dota a los agentes (aprendizaje social)”⁷⁶.

Cuadro 1 Racionalidad Perfecta Vs. Racionalidad Limitada

CRITERIOS	RACIONALIDAD PERFECTA	RACIONALIDAD LIMITADA
Mundo real y percibido	Único	Distinto
Modelo del hombre	Homo Economicus	Administrativo
Conocimiento del medio	Completo	Incompleto
Capacidad de cálculo	Ilimitado	Limitado
Clase de racionalidad	Sustantiva o instrumental	Procesual
Clase de razonamiento	Deductivo	Inductivo
Proceso de elección	Repetitivo	Cambiante
Estado de las preferencias	Son dadas	Se construyen
Proceso Adaptativo	Simple	Complejo
Selección de una alternativa	Decisión maximizadora	Decisión satisfactoria
Implantación de la alternativa	Todos aceptan la solución	Influida por factores externos

Fuente: Propia

Según Hernández, “desde los años cincuenta Simon estableció que la racionalidad está limitada por lagunas del conocimiento, pero también por aspectos individuales de los seres humanos. Las personas reflejamos sesgos y tenemos

⁷⁶ HERNÁNDEZ IGLESIAS, Cesáreo. Herbert A. Simon 1916-2001 y el futuro de la Ciencia Económica. En: Revista europea de dirección y economía de la empresa. Julio – Diciembre, 2004. Vol. 13, No. 2. Pág. 3.

preferencias por cierto tipo de información y decisiones, llegando a ignorar información, y peor aún, tergiversar información con el propósito de que ésta enmarque dentro de lo que creemos”⁷⁷. Por tanto, continua este autor, “la racionalidad se verá afectada en la medida en que el ser humano falle en la evaluación de los hechos y en la identificación de los objetivos”⁷⁸, pues son muchos los factores psicológicos, propios del ser humano tales como: “los instintos, las corazonadas, la personalidad, las emociones, las percepciones, los hábitos, las destrezas, los propósitos y otros factores subjetivos, que contribuyen a una toma de decisión no necesariamente racional”⁷⁹.

Las percepciones se refieren “al proceso mediante el cual los estímulos llegan a ser interpretados como resultado de la integración de los hechos con los conocimientos y las creencias del individuo”⁸⁰. Por ello es que factores como la formación, el entorno, los valores, las creencias, la cultura y las experiencias, entre otros, son determinantes a la hora de analizar la información para la toma de decisiones. Por consiguiente, para “Simon las decisiones son socialmente determinadas, por lo tanto, el ambiente organizacional y social determina tanto la selección de las decisiones, así como los resultados que el decisor espera”⁸¹. Un ejemplo claro de lo anterior se presenta, de acuerdo con Fonseca⁸²:

Quando el individuo es parte de una institución o empresa, su criterio decisonal estará moldeado por dos aspectos: el interno y el externo. El interno tiene que ver con los aspectos psicológicos y pictográficos del individuo y el externo se refiere a los estímulos con los cuales la empresa pretende influenciar al individuo. Aquí la independencia de criterio y la incondicionalidad hacia la empresa determinarán cuál de los dos aspectos tiene mayor peso en la decisión. El análisis, la lógica y la información de la empresa estarán moldeados por su historia, por las características de sus negocios y por la evolución de las experiencias de la alta gerencia. De otra parte, las creencias

⁷⁷ HERNÁNDEZ IGLESIAS, Cesáreo. Óp. Cit. Pág. 3

⁷⁸ Ibíd. Pág. 3

⁷⁹ Ibíd. Pág. 3

⁸⁰ FONSECA SEPÚLVEDA, Carlos Mario. Óp. Cit. Pág. 3.

⁸¹ Ibíd. Pág. 3.

⁸² Ibíd. Pág. 4.

de los gerentes igualmente moldeadas por sus realidades, definen en qué tipo de negocio entrar, cuál negocio adquirir o desarrollar y que decisiones tomar.

Para Simon el proceso decisional comienza cuando se identifica la necesidad de una decisión y luego se buscan alternativas para darle solución, por lo que para este autor lo importante es cómo se toman las decisiones y no necesariamente el resultado de éstas. Por tanto, presenta que la racionalidad en las decisiones de los individuos se ve afectada por tres condiciones⁸³:

1. Por las destrezas, hábitos y reflexiones inconscientes.
2. Por sus valores y concepciones de propósitos, los cuales pueden chocar con los objetivos de la organización.
3. Por su extensión o limitación del conocimiento e información.

Para Simon existe lo que él denomina como *comportamiento satisfactorio*, donde los decisores le dan valor y calculan la calidad de la respuesta que esperan obtener y tan pronto la consiguen (siempre que cumpla con su aspiración) se detiene el proceso de búsqueda, así exista la posibilidad de encontrar una mejor. Este concepto hace suponer que nunca se dará una búsqueda exhaustiva capaz de producir una cadena completa de alternativas, de las cuales se podría seleccionar la decisión más óptima. En contraste con lo anterior, Simon considera que en la toma de decisiones se produce una cantidad razonable de alternativas de las cuales se selecciona la más satisfactoria y no la más óptima como se supone que debería ser. “El mundo real procura la satisfacción y la optimización, no la perfección y la maximización, llevando al ser humano a tomar una decisión satisfactoria en vez de pretender una decisión óptima”⁸⁴

⁸³ FONSECA SEPÚLVEDA, Carlos Mario. Óp. Cit. Pág. 5.

⁸⁴ Ibíd. Pág. 6.

Al buscar decisiones satisfactorias, se da un proceso de búsqueda de información, que desde la perspectiva de la teoría de racionalidad limitada ocurre en la siguiente forma⁸⁵:

1. El decisor buscará soluciones que no impliquen muchos cambios.
2. Se toman en consideración soluciones utilizadas en problemas similares.
3. La investigación o búsqueda de información seguirá sólo hasta que el decisor encuentre una solución satisfactoria.
4. Se utilizarán los hábitos como alternativas decisionales, reaccionando de la misma forma a situaciones que nos parecen similares.
5. Se realizarán investigaciones selectivas caracterizadas por el uso de heurísticos.

La heurística se basa en la utilización de reglas empíricas para llegar a una solución. El método heurístico también conocido como “ideal”, formulado por Bransford y Stein en 1984⁸⁶, incluye cinco pasos:

- Identificar el problema
- Definir y presentar el problema
- Explorar las estrategias viables
- Avanzar en las estrategias
- Lograr la solución y evaluar sus efectos.

En la teoría clásica la selección de las decisiones se daba entre alternativas previamente conocidas. Hoy en día y dada las circunstancias de la competitividad a

⁸⁵ Ibíd. Pág. 6.

⁸⁶ RODRÍGUEZ QUINTANA, Eduardo. Óp. Cit. Pág. 26.

que están expuestas las organizaciones, la toma de decisiones se realiza en la incertidumbre, por ello Simon, dice que las destrezas más importantes para sobrevivir son⁸⁷:

1. Habilidad para anticipar la forma del futuro incierto.
2. Habilidad para generar alternativas prácticas para operar en ambientes cambiantes.
3. Habilidad para implantar nuevos planes y acciones rápida y eficientemente.

2.3.1 Características de la toma de decisiones según la Racionalidad Limitada

Hebert Simon, en su obra de 1957, “Modelos del hombre”, señala que la gran mayoría de las personas son parcialmente racionales, pues actúan de acuerdo a sus impulsos emocionales, por lo que no son totalmente racionales cuando actúan. En oposición al modelo racional perfecto, Simon plantea que la toma de decisiones está caracterizada por⁸⁸:

- a) Decisiones intuitivas.
- b) Información incompleta.
- c) Soluciones satisfactorias.

Decisiones intuitivas. Se toman teniendo en cuenta más la experiencia y el criterio que un razonamiento explícito. Lo anterior se debe a que “la intuición se fundamenta en años de prácticas y experiencias acumuladas en el subconsciente, y esto permite solucionar problemas por reconocimientos sin realizar cálculos complejos. La intuición, el juicio y la creatividad son básicamente expresiones de capacidades de reconocimiento y respuesta basados en la experiencia y el

⁸⁷ FONSECA SEPÚLVEDA, Carlos Mario. Óp. Cit., Pág. 6.

⁸⁸ RODRÍGUEZ QUINTANA, Eduardo. Óp. Cit. Pág. 21

conocimiento”⁸⁹. Por tanto, la intuición permite rapidez en la comprensión de una situación de baja complejidad, sin que se requiera de un razonamiento arduo. Sin embargo, de acuerdo con Rodríguez⁹⁰:

En una situación de gran complejidad o ambigüedad como es la actual, se necesita el criterio y la experiencia para incorporar elementos intangibles, tanto en la etapa de identificación del problema como en la de su solución. Múltiples factores intangibles (como la preocupación de un gerente por el apoyo de otros gerentes, el temor al fracaso y las actitudes sociales) influyen en la selección de la mejor opción. Los gerentes toman decisiones en base de lo que creen correcto, más que en lo que pueden documentar con datos objetivos, ya que la intuición no se puede cuantificar. La investigación muestra que es más probable que los gerentes respondan a nivel intuitivo ante lo que perciben como una amenaza, que ante lo que consideran una oportunidad para organizarlo.

Información incompleta. La gama de información que se manejan en la actualidad es muy amplia, por lo que se tiende a filtrar cantidades de información que sean manejables, pero no óptimas, lo que dificulta identificar todas las posibles soluciones⁹¹.

Soluciones satisfactorias. Los seres humanos tienden a usar soluciones satisfactorias porque no cuentan con el suficiente tiempo, información o la capacidad para manejar la complejidad que conlleva seguir paso a paso un proceso racional. Cuando se elige una solución satisfactoria, se escoge aquella opción que cumpla con ciertos requisitos mínimos, es decir, la que satisfaga las expectativas⁹².

A lo largo del presente capítulo se hizo un esbozo de la Teoría de Elección Racional, que se remonta a los tiempos de Adam Smith, quien comenzó a incorporar el concepto de agentes económicos y reconoció el carácter restringido de la racionalidad de estos agentes, quienes al tomar una decisión, pueden estar

⁸⁹ RODRÍGUEZ QUINTANA, Eduardo. Óp. Cit. Pág. 21.

⁹⁰ Ibíd. Pág. 21.

⁹¹ Ibíd. Pág. 21

⁹² Ibíd. Pág. 21

motivados bien sea por el egoísmo o el altruismo, o por ambos. Luego se comentó un poco acerca de la teoría de juegos de Jon Von Newman y Oskar Morgenstern, donde la racionalidad juega un papel primordial, pues los individuos en la medida en que son racionales, tienen una mejor estrategia para ganar el juego. La crítica principal a esta teoría de juegos, es que considera a los individuos como “hiper-racionales”, cuando la racionalidad está limitada por muchos aspectos, tal y como Herber Simon lo demostró en su obra “Conducta Administrativa” de 1947.

En esta obra, Simon estableció que la racionalidad no es perfecta, porque está limitada por aspectos cognitivos de los seres humanos, debido a que las personas no retienen tanta información como lo hacía suponer la teoría de elección racional, sino que tienden a seleccionar la que más se acomode a sus preferencias y deseos. La racionalidad perfecta en el mundo real no funciona, porque el ser humano está influenciado por factores subjetivos y factores externos como la cultura, que contribuyen a tomar decisiones que no son cien por ciento racionales.

Para finalizar, se da paso al tercer capítulo donde se hablará del paradigma de la utilidad de la información. A primera vista pareciera que estos dos capítulos no tuvieran puntos de vista en común, sin embargo, tanto el paradigma de la utilidad como la racionalidad limitada tratan de la limitación de información, de los usuarios de esta última, quienes en ambas teorías escogen subjetivamente la información más relevante y fiable para la toma de decisiones acertadas.

CAPÍTULO 3

3.1 PARADIGMA DE LA UTILIDAD

Antes de la aparición del paradigma de la utilidad, existía el modelo de determinación de la renta, difundido por los investigadores Paton y Littleton, así como el modelo del enfoque del cálculo del beneficio. En consecuencia, “la contabilidad en esta etapa persigue la búsqueda y registro de una verdad única, el cálculo del beneficio y de la situación patrimonial, sin importar quien lo recibe y por qué”⁹³.

“El contenido de los estados financieros fue severamente cuestionado en la década del sesenta del siglo pasado, lo que ocasionó que se desarrollará el paradigma de la utilidad, el cual surgió por la crisis de 1929, dado el colapso presentado en la bolsa de valores no previsto a partir de la información contable financiera”⁹⁴. Por tanto, surgió la necesidad de orientar los objetivos de información financiera hacia los usuarios, ya no sólo a los gerentes y acreedores como lo proponía el paradigma del cálculo del beneficio, sino también a los inversionistas y accionistas, concibiendo el uso de la información para distintos usuarios.

De acuerdo con Ospina⁹⁵, a principios de la década del setenta por solicitud del AICPA (American Institute of Certified Public) se establecen los principios contables, cuyo resultado fue la creación del FASB (Financial Accounting Standards Board), al mismo tiempo se crearon los objetivos de los estados financieros, dando como resultado el informe *Trueblood*, titulado *Objectives of Financial Statements*. Por otro lado, en el Reino Unido en 1975 se

⁹³ TUA PEREDA, Jorge. La investigación empírica en Contabilidad. La hipótesis de eficiencia del mercado. Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas. Madrid. 1991. Pág. 24

⁹⁴ BARRIOS ÁLVAREZ, Claudia; FÚQUENE SÁNCHEZ, Tatiana; LEMOS DE LA CRUZ, Jorge Eduardo. Desarrollo de la investigación contable en el Centro Colombiano de Investigación Contable No. 231, mayo-agosto 2010. Pág. 154.

⁹⁵ OSPINA DELGADO, Julieth Emilse; VILLAQUIRÁN FERNÁNDEZ, Consuelo. Óp. Cit. Pág. 111

publica el *CorporateReport* que tenía el mismo propósito que el informe Trueblood. “Estos informes se constituyeron en referente clave para que los investigadores contables adoptaran el enfoque de la información para la toma de decisiones y fueran abandonando el antiguo enfoque de la información para la determinación de la renta o de la ganancia líquida realizada”⁹⁶.

Por tanto, se empezó hacer énfasis en la utilidad que tiene la información contable para la toma de decisiones, lo cual se tradujo en:

El paradigma de utilidad que orienta el contenido de los estados financieros a las necesidades del usuario, asumiendo que su principal requerimiento es el apoyo informativo adecuado a la toma de decisiones. No se trata ya de medir en abstracto unos hechos pasados, en búsqueda de un concepto único y autosuficiente de veracidad económica, sino de medir e informar con una finalidad concreta: la toma de decisiones, con lo que el criterio de utilidad para el usuario constituye el punto de partida para la determinación de las reglas contables y, en consecuencia, del contenido de los estados financieros⁹⁷.

De acuerdo con TUA la adopción del paradigma de la utilidad trajo como consecuencias:

- Ampliación del concepto de usuario de la información.
- Consolidación de los objetivos de la información financiera.
- Orientación de los planteamientos teóricos y normas contables de regulación a la satisfacción de las necesidades de los usuarios.
- Incremento de la información requerida por los usuarios, por tanto, a los documentos tradicionales como el balance y cuenta de resultados se les agregaron las notas adicionales con el fin de ampliarlos y explicarlos.

⁹⁶ OSPINA DELGADO, Julieth Emilse; VILLAQUIRÁN FERNÁNDEZ, Consuelo. Op. Cit. Pág. 112.

⁹⁷ TUA PEREDA, Jorge. La investigación empírica en Contabilidad. La hipótesis de eficiencia del mercado. Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas. Madrid. 1991. Pág. 59

- Consolidación de los principios contables de general aceptación y regulación contable.
- Inicio de la etapa teleológica de la contabilidad, enfoque hacia objetivos concretos y la investigación empírica.

Una vez desarrollado el paradigma de la utilidad se empezaron a reformular los itinerarios lógico-deductivos para dar paso a la construcción de los objetivos de la información contable, vinculando las reglas a propósitos concretos y elaborando marcos conceptuales para la regulación contable. Según postula Tua: “un marco conceptual consistiría en una interpretación de una aplicación contable determinada, normalmente de la contabilidad financiera con propósitos generales, elaborada con planteamientos semántico-deductivos y cuyo objetivo, además del lógico contenido explicativo, es definir una orientación básica para el organismo responsable de elaborar normas contables de obligado cumplimiento”⁹⁸

De acuerdo con Tua⁹⁹, señalando a Gabas, un marco conceptual debe dar respuesta a los siguientes puntos:

1. Definir los fines u objetivos básicos de la información contable.
2. Establecer qué cualidades debe reunir la información contable.
3. Plantear un esquema estructurado de principios básicos contables, coordinado con la identificación de los estados contables, elementos integrantes y normas generales de reconocimiento y medición.

⁹⁸ TUA PEREDA, Jorge. Evolución y situación actual del pensamiento contable. Revista Internacional Legis de Contabilidad y Auditoría. Octubre-Diciembre 2004. No. 20. Pág. 71-72.

⁹⁹ Ibid. Pág. 72

4. Diseñar un mecanismo de coordinación entre las normas contables y las cualidades y objetivos de la información contable.

El propósito primordial del marco conceptual de la contabilidad es la de regulación, pues al definir su naturaleza, funciones y límites se facilita la emisión de normas entorno a la misma. Ejemplos de marcos conceptuales contables se pueden observar en el documento *Objectives of Financial Reporting by Business Enterprise*¹⁰⁰, así como el marco conceptual propuesto por IASC en 1989. El contenido de estos marcos se resume de acuerdo con TUA¹⁰¹ en los siguientes escalones:

- Las necesidades de los usuarios de la información financiera.
- Los objetivos y la confección de la información financiera deben estar enfocados a ser de utilidad en la toma de decisiones.
- Las cualidades de la información contable: Comprensibilidad, Relevancia, Fiabilidad y Comparabilidad, operan como requisitos o garantías necesarias para que la información financiera cumpla sus objetivos y constituya una representación fiel de los hechos que pretenda exponer.
- Las hipótesis básicas del sistema contable, constituyen macro reglas básicas: empresa en funcionamiento y devengo.

¹⁰⁰ FINANCIAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD (FASB). Objectives of financial reporting by business enterprises. En: Statement of financial accounting concepts, No. 1. Stanford Connecticut, noviembre, 1978.

¹⁰¹ TUA PEREDA, Jorge. Evolución y situación actual del pensamiento contable. Óp. Cit. pág. 73-74

- Las definiciones de los elementos de los estados financieros: activos, pasivos exigibles, fondos propios, gastos e ingresos; deben ir en congruencia con los objetivos de la información financiera.
- Los criterios de reconocimiento de tales elementos, que se apoyan especialmente en el desarrollo y aplicación de las características cualitativas de relevancia y fiabilidad.
- Los criterios de valoración aplicables a los elementos de los estados financieros, que contienen propuestas alternativas, más amplias y más útiles, desde el punto de vista de las necesidades de los usuarios de la información.

Cuadro 2. Marco Conceptual del IASC
(hoy IASB - International Accounting Standards Board)

Objetivos	
Hipótesis básicas	➤ Devengo ➤ Empresa en Funcionamiento
Características cualitativas	➤ Comprensibilidad ➤ Relevancia ➤ Fiabilidad ➤ Comparabilidad
Definición de Elementos	➤ Activos ➤ Pasivos ➤ Neto patrimonial ➤ Gastos ➤ Ingresos
Criterios de Reconocimiento	➤ Probabilidad de beneficios económicos futuros ➤ Fiabilidad de la medición
Criterios de valoración y mantenimiento de capital	➤ Costo histórico ➤ Valor de realización ➤ Valor de reposición ➤ Valor actual neto ➤ Mantenimiento del capital físico y financiero

Fuente: Tua. Evolución y situación actual del pensamiento contable. Pág. 75

3.1.1 Enfoques del paradigma de la utilidad

El paradigma de la utilidad para la toma de decisiones comprende dos variables, según se base en los modelos de decisión o centre su atención en las decisiones. Esta perspectiva a su vez puede tomar forma en el individuo o en el mercado. Por lo tanto, se conocen cuatro enfoques para explicar este paradigma:

3.1.1.1 Enfoque de los modelos de decisión y la capacidad predictiva

De acuerdo con Tua:¹⁰²

El objetivo de este enfoque es determinar cuál es la información más relevante en función de su potencial con respecto al suministro de datos predictivos, necesarios a los modelos empleados por el decisor. Las hipótesis de las que parte son, en síntesis, las siguientes:

- ✓ Los términos utilidad y relevancia se identifican con la capacidad de la información para predecir hechos futuros.
- ✓ Dado que la predicción es una condición inherente al proceso de decisión, el conocimiento de la relevancia de las medidas o procedimientos alternativos es un requisito previo para solventar la validez de las cifras contables.
- ✓ El criterio de la capacidad predictiva permite el establecimiento de conclusiones sobre procedimientos contables y modelos valorativos alternativos.
- ✓ La variable más útil y, en consecuencia, la que debe de predecir cualquier dato contable, es el flujo de retornos esperados por el inversor.

De acuerdo con Tua las principales líneas de investigación relativas a este enfoque, tratan de averiguar la capacidad predictiva de:

- La información financiera.
- Criterios valorativos específicos.
- Los estados financieros

¹⁰²TUA PEREDA, Jorge. Evolución y situación actual del pensamiento contable. Óp. Cit. pág. 77

Con lo anterior, las investigaciones en torno a la capacidad predictiva se ocupan principalmente de:

- Estudiar la capacidad que tiene el análisis de los estados financieros para predecir los beneficios futuros de las empresas.
- Analizar la razonabilidad de las cifras contables con el fin de predecir problemas de liquidez y solvencia, y futuros riesgos de las acciones que comprometan seriamente la rentabilidad de las empresas.

Otro autor, a parte de Tua, que aborda este enfoque es Jack Araujo, quien “aporta nuevos elementos al identificar la contabilidad como información que produce mensajes para la toma de decisiones y conocimiento de la realidad y situación económica de las organizaciones”¹⁰³. Araujo identifica la utilidad y la relevancia que tiene la información contable para predecir hechos futuros e informar sobre la situación económica, política y social de las organizaciones.

3.1.1.2 Enfoque del comportamiento agregado del mercado

Este enfoque evalúa cómo las cifras contables inciden en el mercado bursátil, que de acuerdo con Tua¹⁰⁴ parte de las siguientes hipótesis:

- El papel de la información en la determinación racional y eficiente de los precios es el establecimiento de un equilibrio que favorece la colocación de los recursos reales y las decisiones de financiación de las empresas.
- La asunción básica es la hipótesis de eficiencia, que postula que los precios de cualquier título constituyen una buena estimación de su valor intrínseco, en la medida en que incorporan la información reaccionando de forma rápida y no sesgada.

¹⁰³ BARRIOS ÁLVAREZ, Claudia; FÚQUENE SÁNCHEZ, Tatiana; LEMOS DE LA CRUZ, Jorge Eduardo. Desarrollo de la investigación contable en el Centro Colombiano de Investigación Contable No. 231, mayo-agosto 2010. Pág. 164

¹⁰⁴ TUA PEREDA, Jorge. Evolución y situación actual del pensamiento contable. Óp. Cit. pág. 78-79

- El mercado es un buen indicador de la utilidad de las cifras contables, ya que los movimientos de sus variables pueden evidenciar el contenido informativo de las cifras contables, así como la preferencia por uno u otro método, de entre varios alternativos.

“Es entonces por medio de este enfoque, aplicado principalmente en los Estados Unidos, como se analiza el impacto de la información contable en los precios de los títulos valores transados en el mercado bursátil”¹⁰⁵; pues es de conocimiento público, que la actividad financiera de la bolsa de valores es el motor principal de la economía a nivel mundial.

3.1.1.3 Enfoque del inversor individual

Según lo planteado por Tua, este enfoque analiza la incidencia que produce la información contable sobre el usuario individualmente considerado. Se distinguen en este enfoque dos teorías fundamentales:

- a) La teoría del comportamiento.
- b) La teoría de la información.

La primera teoría, también denominada conductista, utiliza, según Tua¹⁰⁶, las siguientes hipótesis:

- Difícilmente puede resolverse una cuestión contable sin realizar asunciones acerca del comportamiento de sus usuarios.
- El principal propósito de la información financiera es influenciar la acción que, a su vez, depende del comportamiento de los receptores y elaboradores de la información y de sus reacciones a la misma.

¹⁰⁵ SANTOS Gerardo; DURÁN Miguel; URREA, Luis; URQUIJO, William. Acerca de los “paradigmas contables”. En: Innovar revista de ciencias administrativas y sociales -Universidad Nacional. Enero-Junio, 1997. No. 9. Pág. 145

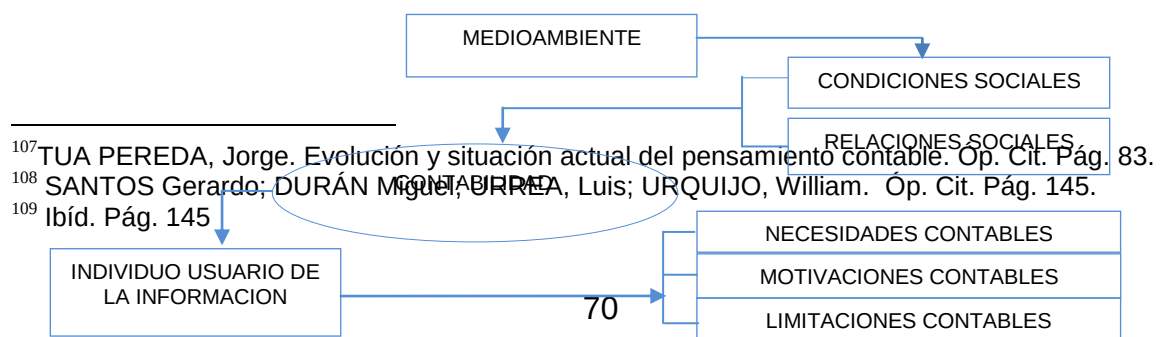
¹⁰⁶ TUA PEREDA, Jorge. Evolución y situación actual del pensamiento contable. Óp. Cit. Pág. 82

- La bondad de una técnica o procedimiento debe evaluarse con relación al comportamiento y a las reacciones suscitadas por dicha técnica o procedimiento.
- En general, se elaboran hipótesis “ad hoc” que relacionan por un lado, el uso de la información contable, su relevancia para los decisores y el proceso de decisión y, por otro, las decisiones de los usuarios.
- Desarrollando de esta forma, un modelo que identifica factores susceptibles de determinar cuándo las decisiones pueden verse afectadas por los sistemas contables y por la información por ellos suministrada.

La segunda teoría “tiene como objetivo analizar la manera en que se emiten, reciben y procesan los estados financieros, distinguiendo el emisor, la propia comunicación y sus canales, y el receptor. Con ello, se estudia la manera en que la información se procesa y produce una determinada actitud, plasmada normalmente en una decisión, en el receptor de la información”¹⁰⁷.

Tanto la teoría de comportamiento como la de información, “se caracterizan por el conocimiento y la comprensión sobre la naturaleza humana, de sus motivaciones, de sus necesidades, de sus incentivos, de sus limitaciones, de su ambiente cultural, etc.”¹⁰⁸ Por tanto, la tesis central de estas teorías discurre en los procesos decisorios de los individuos vistos desde la perspectiva de la contabilidad. En el proceso contable se recibe la información originada por las relaciones y condiciones sociales, luego se procesa y transmite al individuo (usuario), con el fin de satisfacer sus necesidades. Se debe tener en cuenta que “existen limitaciones contables que el individuo deberá sortear con el fin de que su decisión sea capaz de incidir de la manera más acertada sobre el medio”¹⁰⁹.

Mapa conceptual 4. Enfoque del Inversor Individual



Fuente: Acerca de los “paradigmas contables” Pág. 150

3.1.1.4 Enfoque del valor económico de la información

Este enfoque pretende la elaboración de normas para el análisis de la información. En palabras de Tua Pereda¹¹⁰, las hipótesis que presenta este enfoque son las siguientes:

- La información es considerada como un bien económico escaso, que tiene un coste y que, como contrapartida depara un beneficio a sus usuarios, consistente en su relevancia.
- La producción de información está regida por las leyes de la oferta y demanda determinadas por los consumidores, que intenta maximizar sus funciones de utilidad (racionalidad del inversor).
- La información contable se evalúa en términos de su capacidad para incrementar la calidad de las elecciones óptimas.
- El individuo selecciona entre diferentes acciones con distintos resultados posibles, asumiendo un comportamiento racional del mismo, se supone preferirá el resultado con mayor utilidad. En este contexto la información es necesaria y deseable, al objeto de revisar las probabilidades de cada uno de los resultados esperados.
- El resultado óptimo será el que presente mayor diferencia entre el coste de la información y el beneficio producido por la misma, en términos de maximización de la utilidad esperada.

3.2 INFORMACIÓN PARA LA TOMA DE DECISIONES

¹¹⁰ TUA PEREDA, Jorge. Evolución y situación actual del pensamiento contable. Óp. Cit. pág. 87

Actualmente la consideración de la contabilidad como medio informativo útil para la toma de decisiones de sus usuarios, es el panorama dominante en la teoría contable. “El objetivo de la utilidad de la información multiusuarios determina, en teoría, la lógica de producción y regulación de la información”¹¹¹. La información tiene carácter instrumental y económico cuando sus usuarios (agentes individuales) toman decisiones a partir de ella, cuando carece de esta capacidad, “la información juega roles distintos a los instrumentales individuales, tales como la cohesión social, el conocimiento compartido, la transparencia, la confianza o el equilibrio eficiente del sistema socioeconómico en conjunto”¹¹².

La introducción del paradigma de la utilidad de la información contable trajo como consecuencia para las organizaciones, la necesidad de implementar un sistema para el manejo de la información en términos de eficiencia, control y relativo margen de exactitud o fiabilidad. “El sistema contable debe producir información significativa, con valor de uso. Entre más atributos y más cualidades tenga la información contable, mayor será la utilidad y su significado para los usuarios, es decir, tendrá más valor”¹¹³.

Al definir la contabilidad como un sistema de información, se le equipara a un “proceso que articula datos (entradas), normas y técnicas (procesos) e informes (salidas), junto con emisores y receptores del mensaje”¹¹⁴, por tanto, este proceso dentro de las organizaciones juega un rol fundamental, pues de la información que se genera en este “proceso”, los usuarios utilizan la más “relevante” para tomar decisiones.

¹¹¹ GOMEZ VILLEGAS, Mauricio. Evaluación del enfoque de las NIIF desde la teoría de la contabilidad y control. Revista Internacional Legis de Contabilidad y Auditoría. Abril – Junio, 2005. No. 22. Pág. 169.

¹¹² Ibíd. Pág. 169.

¹¹³ DELGADILLO, Diego. Determinantes de la función contable. En: Cuadernos de Administración. Universidad del Valle. Enero, 1998. Vol. No. 24. Pág. 111.

¹¹⁴ GOMEZ VILLEGAS, Mauricio. Óp. Cit. Pág. 169

De acuerdo con Tua, “desde que el paradigma de la utilidad hizo girar la elaboración de las reglas en torno a las necesidades de los usuarios, la relevancia ha cobrado una especial importancia, convirtiéndose en el principal requisito o característica cualitativa, por encima incluso de la fiabilidad”¹¹⁵. La información es relevante “cuando ejerce influencia sobre las decisiones económicas de los que la utilizan, ayudándoles a evaluar sucesos pasados, presentes o futuros, o bien a confirmar o corregir evaluaciones realizadas anteriormente”.¹¹⁶

El Marco conceptual de IASB define que los estados financieros de propósito general de las empresas deben prepararse y presentarse al menos anualmente para satisfacer las necesidades comunes de información de un amplio rango de usuarios que son externos a la empresa. “Las principales clases de usuarios de los estados financieros son los inversionistas actuales y potenciales, empleados, prestamistas, proveedores y otros acreedores comerciales, clientes, gobiernos y sus agencias, y el público en general. Todas esas categorías de usuarios confían en los estados financieros para ayudarles a tomar decisiones”¹¹⁷. El común denominador de “todos esos grupos de usuarios es su interés en la capacidad de la empresa para generar efectivo y equivalentes de efectivo, así como la oportunidad y certeza de esos flujos de efectivo futuros”¹¹⁸ (capacidad de predicción).

Por otro lado, los estados financieros están limitados al no proveer toda la información que los usuarios requieren para tomar decisiones económicas, ya que estos muestran los efectos financieros de eventos y transacciones pasados, y las

¹¹⁵ TUA PEREDA, Jorge. Contabilidad y desarrollo económico. El papel de los modelos contables de predicción. Especial referencia a las NIC'S. en: Revista Estudios Gerenciales. Cali. Octubre, 2009

¹¹⁶ Disponible en internet:

http://api.ning.com/files/ZuR8thm*Gj8jxedC83AVvNsP6qrgYqAjcVM3f2PQQsv35Fwl6FCU9s7C22624xuWiWvnSJmAbzjhO7qx3tgxlyxIV8fNIAtM/MARCOCONCEPTUALDEIASB.docx

Fuente: IAS Plus. Traducido por: Deloitte&Touche Ltda., Colombia (Citado el 4 abril 2015). Pág. 4

¹¹⁷ Ibíd. Pág. 4

¹¹⁸ Ibíd. Pág. 2

decisiones giran en torno al futuro. Por lo anterior, podría inferirse que los estados financieros en su mayoría muestran información de orden cuantitativo, relegando a la información no-financiera a un último plano, cuando ésta es indispensable para la gestión y el control.

El Marco conceptual de IASB identifica cuatro características cualitativas de la información financiera. “Esas características son los atributos que hace que la información contenida en los estados financieros sea útil para inversionistas, acreedores y otros”¹¹⁹.

Comprensibilidad. La información debe ser presentada de manera que sea fácilmente comprensible por usuarios que tengan un conocimiento razonable de las actividades de negocio.

Relevancia. La información contenida en los estados financieros es relevante cuando permite al usuario optimizar sus decisiones.

Confiabilidad. La información contenida en los estados financieros es confiable si está libre de juicios parciales o de representaciones de intereses determinados, por tanto debe ser contrastable con la realidad.

Comparabilidad. La información financiera debe ser susceptible de comparación, de manera que sus usuarios puedan identificar tendencias, desempeño y gestión.

3.3 USUARIOS DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA

El propósito básico de hacer contabilidad es proveer información útil acerca de una entidad económica, para facilitar la toma de decisiones de sus diferentes

¹¹⁹ Disponible en internet:

http://api.ning.com/files/ZuR8thm*Gj8jxedC83AVvNsP6grgYqAjcVM3f2PQQsv35Fwl6FCU9s7C22624xuWiWvnSJmAbzjhO7qx3tgxlyxIV8fNIAtM/MARCOCONCEPTUALDEIASB.docx

Fuente: IAS Plus. Traducido por: Deloitte&Touche Ltda., Colombia (Citado el 4 abril 2015). Pág. 2

usuarios (accionistas, acreedores, inversionistas, clientes, administradores y gobierno). En consecuencia, como la contabilidad sirve a un conjunto de usuarios, se originan diversas ramas o subsistemas. Ahora bien, tomando en cuenta las diferentes necesidades de información de los diversos segmentos de usuarios, la información total que se genera en una entidad económica para diferentes usuarios se ha estructurado en tres subsistemas:¹²⁰

Subsistema de información administrativa. La información financiera se genera en función de los usuarios internos, tales como los propietarios o socios de la misma y directivos o gerentes de la empresa, lo que les permite revisar su gestión, hacer previsiones, establecer objetivos y tomar decisiones.

Subsistema de información financiera. Lo componen una serie de elementos tales como: “normas de registro, criterios de contabilización, formas de presentación, etc. A este subsistema de información se le conoce con el nombre de contabilidad financiera. La contabilidad financiera es un sistema de información que expresa en términos cuantitativos y monetarios las transacciones que realiza una entidad económica, así como ciertos acontecimientos económicos que le afectan, con el fin de proporcionar información útil y segura a usuarios externos a la organización para su toma de decisiones”¹²¹.

En este subsistema la información financiera está dirigida a los usuarios externos tales como¹²²:

- Usuarios externos relacionados con la empresa: Clientes, proveedores, bancos e instituciones de crédito, inversionistas, prestamistas.
- Usuarios externos que potencialmente pueden relacionarse con la empresa: Analistas financieros, otros empresarios, consumidores.

¹²⁰ Universidad Nacional. Dirección nacional de innovación académica. Disponible en internet: http://www.virtual.unal.edu.co/cursos/economicas/2006086/lecturas/tema_1/concepto_objetivos_division/ser_quehacer/tipos_contabilidad.html. Consultado: el 5 de abril de 2015

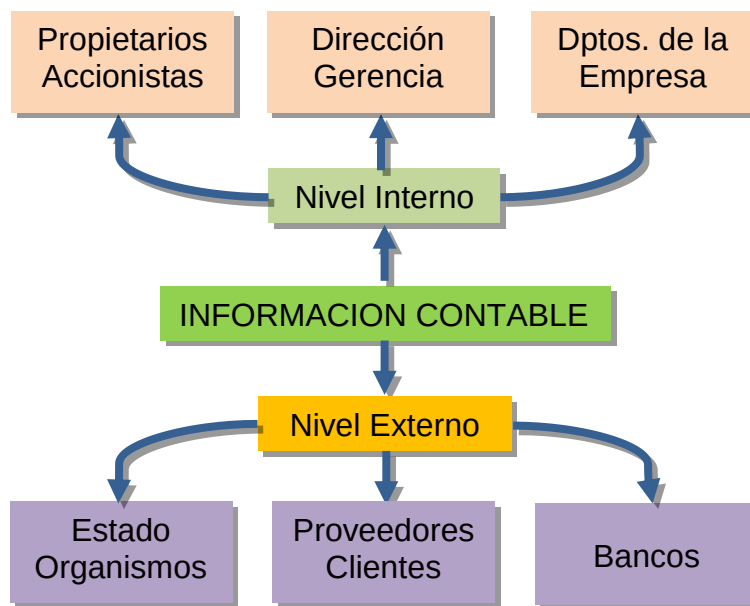
¹²¹ Ibídem.

¹²² Ibídem.

- Usuarios institucionales y de la administración pública: sindicatos, gremios empresariales, el gobierno y sus dependencias públicas, y organismos de seguridad social.

Subsistema de información fiscal. “La contabilidad fiscal es un sistema de información diseñado para dar cumplimiento a las obligaciones tributarias de las organizaciones respecto de un usuario específico: el fisco”¹²³.

Mapa conceptual 5. Usuarios de la Información Contable



Fuente: Círculo de Lectores. Enciclopedia práctica de administración. Tomo II. 2003. Pág. 2.

Con la información financiera, los usuarios pueden tomar decisiones de carácter económico como por ejemplo¹²⁴:

1. Sobre las acciones o inversiones de la organización.

¹²³ Universidad Nacional. Dirección nacional de innovación académica. Disponible en internet: http://www.virtual.unal.edu.co/cursos/economicas/2006086/lecturas/tema_1/concepto_objetivos_division/ser_quehacer/tipos_contabilidad.html. Consultado el 5 de abril de 2015.

¹²⁴ Disponible en internet: <http://www.educaconta.com/2011/04/usuarios-de-la-informacion-financiera.html> citado el: 5 de abril 2014.

2. Evaluar la gestión administrativa para asumir riesgos que beneficien la situación económica de la entidad.
3. Calcular la capacidad de la empresa para asumir la carga laboral y poder suministrar beneficios adicionales a sus empleados.
4. Prever la carga impositiva de acuerdo a las políticas tributarias del momento.
5. Establecer el monto de las utilidades distribuibles y los de dividendos que se consideren pagar a socios o accionistas.
6. Tomar como base los datos financieros para convertirlos en estadísticas que permitan a la empresa establecer parámetros de actuación frente a la competencia.
7. Controlar y gestionar todas las actividades de la empresa.

3.4 LA INFORMACIÓN CONTABLE Y SU RELACIÓN CON LAS NECESIDADES DE LOS USUARIOS

Actualmente, los usuarios están interesados en información de contenido no financiero, es decir, ya no les preocupa tanto las cifras, sino que su interés está centrado en conocer los objetivos y estrategias de las empresas, la competencia del mercado, el grado de satisfacción de los clientes, la innovación, el valor agregado y la calidad del talento humano de las compañías.

De acuerdo con Fernández¹²⁵ señalando a Elliot, “los principios contables actuales regulan la emisión de estados contables periódicos basados en costos históricos. Sin embargo, en las empresas se producen cambios cada vez con mayor rapidez y los datos históricos poseen cada vez menor valor predictivo”. Por tanto, lo que realmente les interesa a los usuarios hoy en día es poder estimar los flujos de caja futuros mediante los Estados Financieros.

El informe del AICPA de 1994¹²⁶, consideró que para adaptarse a las necesidades actuales de los usuarios se debería:

- Incluir información provisional obviamente con un componente subjetivo inevitable pero enfocada al futuro, incluyendo planes de la dirección del negocio, oportunidades que nos deparan el futuro, riesgos y las incertidumbres implícitas de alguna de las mediciones empleadas.
- Hacer mayor hincapié en factores que crean valor a largo plazo, incluyendo indicadores no financieros.
- Mejorar la concordancia entre la información de carácter externo e interno

3.5 CRÍTICAS A LA INFORMACIÓN SUMINISTRADA POR LOS ESTADOS FINANCIEROS

¹²⁵ FERNÁNDEZ, Fernanda Mabel. La innovación tecnológica. Pautas para una comunicación predictiva a los usuarios externos. Tesis doctorado. Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires. Facultad de ciencias económicas. 2009. Pág. 67

¹²⁶ Ibíd. Pág. 67

De acuerdo con Fernández,¹²⁷ las principales críticas que se realizan a los Estados Financieros tienen que ver con cinco problemas que limitan la utilidad de la información en la predicción sobre el futuro desempeño de la empresa:

1. Los estados financieros basan sus mediciones en costos históricos. Añaden que es escasa la información incluida calculada en base a costos o valores actuales, que resulta más relevante para la medición de la eficiencia de la organización y en la predicción de los flujos de caja futuros.
2. Se le otorga excesiva importancia a un único valor, el resultado contable. Resulta improbable, poder recoger a través de una única variable la variedad de facetas que contribuyen al cambio experimentado por una organización durante un ejercicio.
3. El resultado contable se calcula en base al principio de lo devengado, lo que ocasiona que el sistema contable preste menor atención sobre los cambios experimentados por la liquidez de la empresa.
4. El actual modelo contable está orientado hacia el pasado, con lo cual resulta difícil que los usuarios puedan ser capaces de predecir los flujos de caja futuros.
5. El tratamiento contable se basa a veces más en la forma legal de las operaciones que en su fundamento económico.

En el modelo contable actual, los elementos de los estados financieros deben cumplir con los requerimientos de objetividad y verificabilidad, por tanto, éstos solo reflejan información de tipo patrimonial, económica y financiera, que debe ser cuantificable. Lo anterior es el reflejo de que la contabilidad no mide hechos que no signifiquen “moneda”, sin embargo, hoy en día nada es predecible y todo es incierto, pues “de la noche a la mañana cambian los mercados, se desarrollan nuevas tecnologías, se multiplican los competidores y los productos y servicios quedan obsoletos, para poder estimar los resultados de una empresa en el futuro se necesita desarrollar un modelo de información aplicando requisitos que

¹²⁷ FERNÁNDEZ, Fernanda Mabel. Óp. Cit. Pág. 68.

necesariamente deben diferir de los establecidos para elaborar los estados financieros”¹²⁸.

Los estados financieros tradicionales permiten “evaluar la gestión empresarial, determinar la solvencia y la rentabilidad de la empresa, entre otros; pero no deja de ser información sobre el pasado del ente, lo cual impide inferir situaciones o escenarios futuros para la empresa”¹²⁹. Esto contrasta con la toma de decisiones de los usuarios, en la medida de que las decisiones se toman acerca del futuro y no sobre hechos pasados.

Para los usuarios de la información contable “la información contable proyectada resulta de suma importancia, pues permite vislumbrar las expectativas futuras de la empresa, que surgen como consecuencia de las estrategias adoptadas por el ente y cuyas implicancias pueden ser medidas a través de los flujos de fondos futuros esperados”¹³⁰.

3.6 CRÍTICAS AL PARADIGMA DE LA UTILIDAD

¹²⁸ SUARDI, Diana; NANNINI, María Susana; CARAZAY, Cristina; BERTOLINO, Gisela; DÍAZ, Teresa; FERNÁNDEZ, Analía; GONZÁLEZ, Sergio; MARTÍN, Oscar; RUIZ, Alicia; VÁZQUEZ, Claudia; DOMINGUEZ Raquel. Los nuevos desafíos de la contabilidad. En: Novenas Jornadas Investigaciones en la facultad de ciencias económicas y estadística. Instituto de Investigaciones Teóricas y Aplicadas. Escuela de Contabilidad. Universidad del Rosario. Noviembre. 2004. Pág. 16

¹²⁹ Ibíd. Pág. 16.

¹³⁰ Ibíd. Pág. 16

La utilidad de la información contable es una constante en los debates entre los estudiosos del tema, pues la información ya no puede solo centrarse en las cifras o en resultado de la diferencia entre ingresos y gastos, sino que debe dar cuenta del progreso de las compañías, su nivel actual de competencia y la herramientas con que cuentan para hacerle frente a la globalización del mercado.

De acuerdo con Capcha, el paradigma de la utilidad generó conformismo intelectual en el desarrollo teórico de la contabilidad. Este fenómeno se presenta “mediante la aplicación del llamado principio de moneda común denominador y que busca obtener relevancia en la información financiera al exigir que se contabilicen únicamente aquellos eventos contables susceptibles de ser cuantificados en términos monetarios, con lo cual nuevos eventos económicos y de indudable importancia en el resultado y situación financiera de las empresas como los intangibles y la llamada gestión del conocimiento, fueron dejados de lado por la regulación contable”¹³¹.

Por otro lado, el paradigma de la utilidad tampoco abordó el problema sobre la responsabilidad social de las empresas, cuando “la contabilidad debería de informar a la sociedad la forma en que la empresa viene administrando los recursos que detentan y realizar un balance social.”¹³².

Otro problema del que tampoco se hizo cargo el paradigma de la utilidad fue sobre los intangibles, pues de acuerdo con las premisas de Capcha¹³³:

a) La Economía del Conocimiento ya está aquí:

¹³¹ CAPCHA CARBAJAL, Jesús Filimon. Paradigmas emergentes en la ciencia contable. En: Instituto ICODE. Perú. 2002. Pág. 16-17

¹³² Ibíd. Pág. 17

¹³³ Ibíd. Pág. 17

- Hoy en día, la mayor parte de la riqueza que se genera en el mundo, se produce no a partir de objetos materiales sino de representaciones de objetos.
 - El valor del capital de inversión en EU en bienes intangibles sobrepasó el valor del capital tangible en los 80 – TheEconomist.
- b) **Las Empresas de la Nueva Economía.** O aquellas que gestionan el conocimiento como base para la obtención de riqueza, son las más “exitosas” en términos financieros, veamos: Ventas (En millones de dólares)
- c) **¿Qué recursos generan mayor valor en esta economía?**
- Marcas
 - Patentes
 - Investigación y Desarrollo
 - Participación de mercado
 - Recursos Humanos capacitados
 - Capacidad de innovación
 - Procesos eficientes
 - Capacidad de retener clientes
 - Sistemas informáticos

A modo de conclusiones parciales, podría decirse que el devenir histórico del pensamiento contable ha estado marcado por dos aspectos: el teórico-científico y el empírico. Desde las primeras formas de registro de las transacciones comerciales, pasando por Luca Pacioli con su legado de la partida doble, hasta los actuales sistemas de información contable, la contabilidad ha respondido a las necesidades de sus usuarios, mediante la adopción de paradigmas a través del tiempo, tales como: el paradigma del registro, el paradigma de la determinación del beneficio y el paradigma de la utilidad para la toma de decisiones.

El paradigma de utilidad repercutió de manera inexorable en el desarrollo de la ciencia contable, pues se abandonó la antigua teoría del cálculo del beneficio y se empezó a enfocar en los usuarios de la información contable. Sin embargo, el paradigma de la utilidad se queda corto con respecto a los informes financieros, pues estos no alcanzan a satisfacer al cien por ciento las necesidades de cierto tipo de usuarios, quienes requieren que en estos informes se revelen objetivos, acciones e impactos financieros, sociales, económicos y ambientales de los entes

económicos para tomar decisiones acertadas. Por tanto, el concepto de relevancia de la información se torna subjetivo pues se encuentra atado a las necesidades y objetivos de sus usuarios, por lo que si sus propósitos cambian, la relevancia de la información lo hará en esa misma medida.

La presión que han ejercido los usuarios de la información financiera para la ampliación de la información emitida por las entidades, han dado como resultado informes económicos, ambientales y sociales, donde se refleja el grado de responsabilidad que las empresas tienen con la sociedad en el presente y el futuro, porque la contabilidad no puede seguir siendo simplemente el reflejo de la historia de unas transacciones económicas, sino que tiene que brindar la posibilidad de predicción, de adelantarse al futuro.

Es indudable que la mayoría de teorías no son perfectas y tal es el caso del paradigma de utilidad, que al presentar falencias, son resueltas a través de la “matriz disciplinar, en lo que Kuhn denomina un juego de rompecabezas y que consiste en acomodar los problemas que se presentan en función a los alcances del paradigma predominante”¹³⁴.

Por lo anterior, según Capcha “en esta etapa de ciencia normal, reclamada por Kuhn como aquella que toda comunidad científica debe procurar que se extienda el mayor tiempo posible para así dotar de estabilidad a la ciencia, fue criticada por Popper por considerar que con esto se aseguraba el conformismo intelectual en la ciencia”¹³⁵. En el cuarto capítulo se examinará la teoría falsacionista de Popper, con el propósito relacionar el paradigma de la utilidad con el modelo decisorio de racionalidad limitada desde esta perspectiva filosófica.

¹³⁴ CAPCHA CARBAJAL, Jesús Filimon. Óp. Cit. Pág. 16-17

¹³⁵ Ibíd. Pág. 17

CAPÍTULO 4

4.1 FALSACIONISMO

Es una corriente epistemológica creada Karl Popper (1902-1994) que consiste en constatar una teoría mediante intentos de refutación. Por tanto, si después de realizar estos intentos no es posible refutarla, dicha teoría queda corroborada, por lo que es aceptada provisionalmente, pero nunca queda verificada. En caso contrario, si después de los intentos se encuentra un enunciado o conclusión que este en contraposición de la hipótesis inicial, entonces esta quedará refutada. A continuación se presentan la biografía de Karl Popper y los elementos más relevantes que conforman su teoría falsacionista.

4.1.1 Biografía de Karl Popper

Para cumplir con el objetivo planteado de examinar la teoría Falsacionista de Karl Popper, necesariamente hay que resaltar los aspectos más importantes de la vida de este filósofo. A continuación se hace una breve exposición de su biografía referida en el artículo “La lógica del falsacionismo Popperiano” de Edgar Palacio¹³⁶.

Popper nació el 28 de julio de 1902 en Viena (Austria), en una familia judía que más tarde se convirtió al protestantismo. Obtuvo su doctorado en filosofía por la universidad de su ciudad natal en 1928 y en 1929 consiguió la cátedra de Matemáticas y Física en enseñanza secundaria; desde 1937 hasta 1945 trabajó como profesor en la Universidad de Canterbury, en Nueva Zelanda, y más tarde en la Universidad de Londres. En 1965 le fue otorgado el título de *sir*. Fue profesor visitante en varias universidades europeas y norteamericanas, y sus obras se han traducido a más de veinte lenguas. Falleció el 17 de septiembre de 1994.

Popper, dio a su filosofía el nombre de racionalismo crítico, que es tanto una actitud racional general como una filosofía de la ciencia. Esta actitud crítica surge del problema del criterio de demarcación entre lo que es ciencia y lo que

¹³⁶ PALACIO MIZRAHI,Édgar E. Lógica del falsacionismo Popperiano. En: RevistaInvestigium IRE Ciencias Sociales y Humanas. Vol. 3. No. 3, Noviembre, 2012. Pág. 135.

no lo es, que comienza a plantearse desde los años de su juventud y que desarrolla como una teoría sobre la naturaleza de la ciencia, denominada falsacionismo. La incomodidad que experimentó hacia el año 1919, con relación a las teorías de Marx, Adler y Freud, que se presentaban como científicas, y para quienes todo encaja en su teoría, le llevó a compararlas con la actitud de Einstein sobre su propia teoría física, en una conferencia donde éste comenzó a enunciar con detalle los experimentos cuyos resultados podrían refutar o contradecir su teoría; él lejos de desear confirmarla a toda costa, sostuvo que bastaría un solo fracaso en una predicción para rechazarla, cosa que ocurrió con ocasión del experimento de Eddington en 1919, el cual confirmó o corroboró su teoría general de la relatividad, mientras que aquellas teorías marxistas y psicológicas se consideraban inmunes a toda prueba y se consideraban verificadas en todos los casos posibles. En esta diferencia de actitudes, es decir, el intento de confirmar las teorías con el de refutarlas, encontró el núcleo central de su teoría de la ciencia, que le permitiría separar ciencia de pseudociencia, entre las que engloba al marxismo y al psicoanálisis, para establecer la refutabilidad como criterio de demarcación, opuesto al inductivismo aceptado por los neopositivistas del círculo de Viena.

4.2 PANORAMA DE ALGUNOS PROBLEMAS FUNDAMENTALES SEGÚN POPPER¹³⁷

4.2.1 El problema de la inducción

Para comprender el falsacionismo Popperiano debe abordarse el tema de la inducción, método que fue rechazado enfáticamente por Popper, quien considera que ninguna teoría puede ser verificada, lo que terminaría por originar el falsacionismo. De acuerdo con Rosario¹³⁸:

La inducción consiste en partir de diversos eventos de la experiencia para abstraer de ellos y llegar a leyes generales. El problema con la inducción es que nuestra experiencia es solamente parcial, nunca universal. Es decir, nosotros podemos ver que dos objetos son afectados por la fuerza gravitacional, pero no podemos experimentar universalmente las leyes universales de gravitación. Por ende, es sencillamente imposible justificar leyes universales a partir de experiencias particulares.

El método inductivo según Popper¹³⁹, parte de largas series de observaciones y experimentos, que luego se generalizan para obtener una regla general, a lo que este autor se opone, pues “ninguna regla puede garantizar la verdad de una generalización inferida a partir de observaciones verdaderas, por repetidas que estas sean”¹⁴⁰. En consecuencia, Popper expone una serie de conclusiones sobre la inducción¹⁴¹:

1. La inducción, es decir, la inferencia basada en muchas observaciones, es un mito. No es un hecho psicológico, ni un hecho de la vida cotidiana, ni un procedimiento científico.

¹³⁷ POPPER, Karl. La lógica de la investigación científica. Madrid: Editorial Tecnos. 1980. Pág. 27.

¹³⁸ ROSARIO BARBOSA, Pedro M. La filosofía de Karl Popper. Introducción. 2010. (Citado el 25 de Abril 2015). Disponible en internet en: http://pmrb.net/books/texts/karl_popper.pdf. Pág. 11

¹³⁹ POPPER, Karl. Conjeturas y Refutaciones. Barcelona: Ediciones Paidós. 1994. Pág. 79.

¹⁴⁰ Ibíd. Pág. 80

¹⁴¹ Ibíd. Pág. 80

2. El procedimiento real de la ciencia consiste en trabajar con conjeturas: en saltar a conclusiones, a menudo después de una sola observación (como lo destacan, por ejemplo, Hume y Born).
3. Las observaciones y los experimentos repetidos funcionan en la ciencia como test de nuestras conjeturas o hipótesis, es decir, como intentos de refutación.
4. La errónea creencia en que la inducción se fortifica por la necesidad de un criterio de demarcación que, según se cree tradicional pero erróneamente, solo lo puede suministrar el método inductivo.
5. La concepción de este método inductivo, como el criterio de verificabilidad, supone una demarcación defectuosa.
6. Nada de lo anterior cambia lo más mínimo con afirmar que la inducción no hace seguras a las teorías, sino solo probables.

Pero hasta este punto no se ha abordado en concreto el problema de la inducción, pues de acuerdo con Popper, este surge del¹⁴²:

- a) Descubrimiento de Hume (también expresado por Born) de que es imposible justificar una ley por la observación o el experimento, ya que “trasciende la experiencia”.
- b) Hecho de que la ciencia propone y usa leyes “en todas partes y en todo momento”. (Al igual que Hume, también Born se asombra por los “escasos materiales”, es decir, los pocos casos observados, sobre los que puede basarse la ley)
- c) *Principio del empirismo*, según el cual en la ciencia solo la observación y el experimento pueden determinar la aceptación o el rechazo de enunciados científicos, inclusive leyes y teorías.

La acumulación de datos y observaciones empíricas y su repetición, no es garantía de que una teoría universal sea verdadera, pues la historia demuestra que algunas leyes o teorías que en un tiempo se tomaron como verdaderas, posteriormente fueron descartadas. De ahí que Popper articule que “la aceptación por la ciencia de una ley o de una teoría es solo tentativa: lo cual equivale a afirmar que todas las leyes y teorías son conjeturas o hipótesis de ensayo; y que

¹⁴²POPPER, Karl. Conjeturas y Refutaciones. Óp. Cit. Pág. 81

podemos rechazar una ley o una teoría sobre la base de nuevos datos, sin descartar necesariamente los viejos datos que nos condujeron en un principio a aceptarla”¹⁴³.

Otro problema que tiene la inducción y que detectó Popper, es que este método parte de la premisa de que el conocimiento científico empieza con la observación, para luego generalizar. Por tanto, Rosario expone un ejemplo de Popper, quien demuestra que esta forma de concebir las ciencias es absurda:

Hace veinticinco años traté de explicar esto a un grupo de estudiantes de física en Viena comenzando una clase con las siguientes instrucciones: “tomen papel y lápiz, observen cuidadosamente y escriban lo que han observado.” Me preguntaron, por supuesto, qué es lo que yo quería que observaran. Evidentemente, la indicación “¡observen!” es absurda... La observación siempre es selectiva. Necesita un objeto elegido, una tarea definida, un interés, un punto de vista o un problema¹⁴⁴.

4.2.1.1 Los dos problemas de la inducción de Hume

El problema de la inducción fue tratado por David Hume (1711 – 1776) mucho antes que Popper, pues este filósofo se enfocó en buscar una justificación lógica a las creencias, por ello Hume, señalado por Popper¹⁴⁵, se planteó dos preguntas, una desde la perspectiva lógica y otra desde la psicológica:

La pregunta lógica es la siguiente:

H_L ¿cómo se justifica que, partiendo de casos (reiterados) de los que tenemos experiencia, lleguemos mediante el razonamiento a otros casos (conclusiones) de los que no tenemos experiencia?

La respuesta de Hume a H_L consiste en negar que haya alguna justificación por grande que sea el número de repeticiones. También mostró que la situación lógica sigue siendo exactamente la misma cuando ponemos la

¹⁴³ POPPER, Karl. Conjeturas y Refutaciones. Óp. Cit. Pág. 82.

¹⁴⁴ ROSARIO BARBOSA, Pedro M. La filosofía de Karl Popper. Óp. Cit. Pág. 13.

¹⁴⁵ POPPER, Karl. Conocimiento Objetivo. Un enfoque evolucionista. Barcelona: Editorial Tecnos. 2001. Pág. 17-18.

palabra “probable” después de “conclusiones” o cuando sustituimos las palabras “a casos” por “a la probabilidad de casos”.

La pregunta psicológica es la siguiente:

H_{ps} ¿Por qué a pesar de todo, las personas razonables esperan y creen que los casos de los que no tienen experiencia van a ser semejantes a aquellos de los que tienen experiencia? Es decir, ¿por qué confiamos tanto en las experiencias que tenemos?

La respuesta de Hume se centra en la “costumbre o hábito”, es decir, porque estamos condicionados por las repeticiones y el mecanismo de asociación de ideas, mecanismo sin el cual, dice Hume, difícilmente sobreviviríamos”.

4.2.1.2 Solución de Popper al problema lógico de la Inducción

Popper sólo se centra en dar respuesta al problema de la inducción desde el campo lógico, pues dice que una vez encuentra la solución a éste, resolverá en la misma medida el problema psicológico, mediante “el principio de transferencia”¹⁴⁶. Este principio promulga que “lo que es verdad en el dominio de la lógica, lo es también en el de la psicología”¹⁴⁷.

Para resolver el problema lógico de inducción planteado por Hume, Popper¹⁴⁸ hace la equivalencia de términos que utiliza Hume, es decir, el concepto de “creencia” cambia por “enunciado” o “teoría explicativa”, el de “impresión” por “enunciado observacional” o “enunciado contrastador” y por último en vez de “justificación de una creencia” se cambia por “justificación de la pretensión de que una teoría sea verdadera”. Por tanto Popper plantea los siguientes interrogantes¹⁴⁹:

L₁ ¿Se puede justificar la pretensión de que una teoría explicativa universal sea verdadera mediante “razones empíricas”, es decir, suponiendo la verdad

¹⁴⁶ POPPER, Karl. Conocimiento Objetivo. Un enfoque evolucionista. Óp. Cit. Pág. 19

¹⁴⁷ Ibíd. Pág. 19

¹⁴⁸ Ibíd. Pág. 19

¹⁴⁹ Ibíd. Pág. 19 – 21

de ciertos enunciados contrastadores u observacionales (los cuales, hay que decirlo, están “basados en la experiencia”)?

Mi respuesta es como la de Hume: No, no podemos; ningún conjunto de enunciados contrastadores verdaderos podrá justificar la pretensión de que una teoría explicativa universal es verdadera.

Pero hay un segundo problema lógico, L_2 , constituye una generalización de L_1 , a partir del cual se obtiene sustituyendo sencillamente las palabras “es verdadera” por “es verdadera o falsa”:

L_1 ¿Se puede justificar la pretensión de que una teoría explicativa universal sea verdadera o falsa mediante “razones empíricas”? Es decir, suponiendo que los enunciados contrastadores sean verdaderos, ¿Pueden ellos justificar la pretensión de que una teoría universal sea verdadera o de que sea falsa?

A esto respondo positivamente: sí, suponiendo que los enunciados contrastadores sean verdaderos, basándonos en ellos podemos a veces justificar la pretensión de que una teoría explicativa universal es falsa.

Ahora bien, cuando se trata de escoger entre varias teorías, Popper plantea un tercer interrogante¹⁵⁰:

L_3 Dadas varias teorías universales rivales, ¿es posible preferir unas a otras por lo que respecta a su verdad o falsedad, justificándolo mediante “razones empíricas”?

La respuesta a L_3 es obvia a la luz de la solución dada a L_2 : Si, a veces se puede, si hay suerte, ya que puede ocurrir que nuestros enunciados contrastadores refuten algunas – aunque no todas – de las teorías rivales y, puesto que buscamos una teoría verdadera, preferiremos aquella cuya falsedad no haya sido demostrada.

Resuelto el problema de la inducción, Popper propone “el método crítico”, como un método de ensayo y error, es decir, de escoger teorías y someterlas a la rigurosidad de las contrastaciones, este método es conocido como el *falsacionismo*.

¹⁵⁰ POPPER, Karl. Conocimiento Objetivo. Un enfoque evolucionista. Óp. Cit. Pág. 21.

4.2.2 Contrastación deductiva de teorías

Popper distingue cuatro procedimientos para llevar a cabo la contrastación de una teoría¹⁵¹:

1. La comparación lógica de unas conclusiones con otras, permite someter a contraste la coherencia interna del sistema.
2. El estudio de la forma lógica de la teoría para determinar su carácter, es decir, si es una teoría empírica, científica o tautológica.
3. La comparación con otras teorías para averiguar si la teoría examinada constituiría un adelanto científico, en caso de sobrevivir a las diferentes contrastaciones.
4. El contraste por medio de la aplicación empírica de las conclusiones que pueden deducirse de ella, con el fin de descubrir hasta qué punto satisfarán las nuevas consecuencias de la teoría a los requerimientos de la práctica, ya provengan éstos de experimentos científicos o de aplicaciones tecnológicas prácticas.

Popper¹⁵² asegura que el proceso de contrastar resulta ser deductivo, pues sí al escoger enunciados singulares contradictorios a la teoría vigente y compararlos con los resultados de las aplicaciones prácticas y de experimentos, estas conclusiones resultan ser aceptables, o verificadas, se puede afirmar que la teoría ha sobrevivido con éxito las contrastaciones, pues no se encontraron razones para desecharla. Ahora bien, si las conclusiones han sido falsadas, la teoría resultaría también falsa.

¹⁵¹ POPPER, Karl. La lógica de la investigación científica. Óp. Cit. Pág. 32

¹⁵² Ibid. Pág. 32

Según Popper, si una teoría en el transcurrir del tiempo, resiste contrastaciones exigentes y minuciosas y no queda anticuada frente otra teoría en la evolución del progreso científico, se puede afirmar que esta teoría “ha demostrado su temple o que está corroborada por la experiencia”¹⁵³.

4.2.3 La experiencia como método

De acuerdo con Popper se distinguen tres requisitos que el sistema teórico-empírico tiene que satisfacer¹⁵⁴:

1. Debe ser sintético, es decir, que pueda representar un mundo posible.
2. Debe satisfacer el criterio de demarcación, es decir, representará un mundo de experiencia posible.
3. Debe ser un sistema que se distinga de otros sistemas semejantes, por ser el que represente el mundo de experiencia.

El mundo de experiencia se distingue “por el hecho de que se le ha sometido a contraste y ha resistido las contrastaciones”¹⁵⁵, lo que quiere decir que se ha de distinguir por medio del método deductivo. Por tanto, “la experiencia resulta ser un método distintivo mediante el cual un sistema teórico puede distinguirse de otros; con lo cual la ciencia empírica se caracteriza —al parecer—no sólo por su forma lógica, sino por su método de distinción”¹⁵⁶.

¹⁵³ POPPER, Karl. La lógica de la investigación científica. Óp. Cit. Pág. 33

¹⁵⁴ Ibíd. Pág. 39

¹⁵⁵ Ibíd. Pág. 39

¹⁵⁶ Ibíd. Pág. 39

4.2.4 La falsabilidad como criterio de demarcación

Popper adopta como criterio de demarcación la falsabilidad, dado que con este método es posible refutar por la experiencia un sistema científico empírico. Esta propuesta del falsacionismo, se basa en una asimetría entre la verificabilidad y la falsabilidad de enunciados universales, “pues éstos no son jamás deductibles de enunciados singulares, pero sí pueden estar en contradicción con estos últimos. En consecuencia, por medio de inferencias puramente deductivas (valiéndose del *modus tollens* de la lógica clásica) es posible argüir de la verdad de enunciados singulares la falsedad de enunciados universales”¹⁵⁷.

Hay situaciones en las que sigue siendo imposible falsar un sistema teórico, ya que se puede eludir la falsación mediante la introducción de hipótesis auxiliares *ad hoc*, convirtiendo así endudoso el valor lógico de la falsabilidad como criterio de demarcación.

4.2.5 El problema de la base empírica

Los problemas de la base empírica se refieren al carácter empírico de enunciados singulares y su respectiva contrastación, y forman parte de la teoría del conocimiento, así como las experiencias perceptivas y enunciados básicos. Para aceptar un enunciado, según Popper¹⁵⁸:

Si es que no hemos de aceptar dogmáticamente los enunciados de la ciencia, tenemos que ser capaces de justificarlos; si exigimos que la justificación se realice por una argumentación razonada, en el sentido lógico de esta expresión, vamos a parar a la tesis de que los enunciados sólo pueden justificarse por medio de enunciados; por tanto, la petición de que todos los enunciados estén justificados lógicamente (a la que Fries llamaba la «predilección por las demostraciones») nos lleva forzosamente a una regresión infinita. Ahora bien; si queremos evitar tanto el peligro de

¹⁵⁷ POPPER, Karl. La lógica de la investigación científica. Óp. Cit. Pág. 41.

¹⁵⁸ *Ibíd.* Pág. 89.

dogmatismo como el de una regresión infinita, parece que sólo podemos recurrir al psicologismo; esto es, a la doctrina de que los enunciados no solamente pueden justificarse por medio de enunciados, sino también por la experiencia perceptiva.

Para aclarar el problema de la base empírica, Palacio expone lo siguiente:

Recordemos que de una conjetura, más sus condiciones iniciales, se deduce un enunciado singular que funciona como el «efecto». Si en el momento de la contrastación empírica esa «predicción» es contradicha por un hecho que expresamos en forma de enunciado básico que contradice esa «predicción», entonces tendremos una instancia falseadora. Esos enunciados básicos son, antes de la contrastación, los «falseadores potenciales» de la conjetura. Toda conjetura científica, pues, debe ser capaz de expresar de antemano cuáles son sus falseadores potenciales, que serán más cuanto mayor sea el contenido empírico de la conjetura¹⁵⁹

En contraposición de lo anterior, los enunciados básicos son negados por Popper, por tanto, no hay plena seguridad de que la conjetura sea verdadera o no y tampoco se tiene completa certeza sobre la verdad de los enunciados básicos que permiten la falsación. Esta negación se debe a que “todo enunciado singular está compuesto por términos universales (aunque no solo por ellos), los cuales suponen una teoría. Entonces, aun en los enunciados singulares, hay una teoría implícita”¹⁶⁰. En esta misma línea, se tiene que la mente humana juega un papel preponderante en la formación de términos universales, pues va más allá de la información que proporcionan los hechos singulares. Por tanto, “los enunciados básicos no proporcionan un apoyo firme, indubitable, al método hipotético deductivo de la ciencia que utilice la contrastación empírica”¹⁶¹.

Popper propone una regla metodológica para solucionar el problema de los enunciados básicos, la cual consiste en realizar una falsación o una corroboración, mediante la elección de enunciados básicos utilizados en la contrastación empírica, es decir, se debe decidir que enunciados se van a aceptar, o de lo contrario, sí

¹⁵⁹ PALACIO MIZRAHI, Édgar E. Óp. Cit. Pág. 140.

¹⁶⁰ Ibíd. Pág. 140

¹⁶¹ Ibíd. Pág. 140

este acuerdo no se logra, no se podría realizar la contrastación de la conjetura. “La palabra «acuerdo» implica que no se trata de una decisión aislada, sino de una convención realizada de común acuerdo con otros científicos, para que sea posible una base común de debate sobre la conjetura en cuestión”¹⁶².

4.2.7 Objetividad científica y convicción subjetiva

Popper se opone a la definición que le da Kant al término “objetivo”, pues este último considera que el conocimiento científico debe ser justificable. Por tanto, la justificación es objetiva “si en principio puede ser contrastada y comprendida por cualquier persona”¹⁶³. Popper a diferencia de Kant, considera que las teorías científicas no son completamente justificables o verificables, pero son contrastables. Para Popper las observaciones no se aceptan como científicas hasta que se hayan repetido y contrastado, dado que tales repeticiones permiten la contrastación intersubjetiva. Popper, refiriéndose a la subjetividad manifiesta lo siguiente:

Una experiencia subjetiva, o un sentimiento de convicción, nunca pueden justificar un enunciado científico; y de que semejantes experiencias y convicciones no pueden desempeñar en la ciencia otro papel que el de objeto de una indagación empírica (psicológica). Por intenso que sea un sentimiento de convicción nunca podrá justificar un enunciado. Por tanto, puedo estar absolutamente convencido de la verdad de un enunciado, seguro de la evidencia de mis percepciones, abrumado por la intensidad de mi experiencia: puede parecerme absurda toda duda. Pero, ¿porta, acaso, todo ello una más leve razón a la ciencia para aceptar mis enunciados? ¿Puede justificarse ningún enunciado por el hecho de que K. R. P. esté absolutamente convencido de su verdad? La única respuesta posible es que no, y cualquiera otra sería incompatible con la idea de la objetividad científica. Incluso el hecho —para mí tan firmemente establecido— de que estoy experimentando un sentimiento de convicción, no puede aparecer en el campo de la ciencia objetiva más que en forma de hipótesis psicológica; la cual, naturalmente, pide un contraste o comprobación intersubjetivo: a partir de la conjetura de que yo tengo este sentimiento de convicción, el psicólogo puede deducir, valiéndose de teorías psicológicas y de otra índole, ciertas predicciones acerca de mi conducta —que pueden confirmarse o refutarse mediante contrastaciones experimentales—. Pero, desde el punto de vista

¹⁶² PALACIO MIZRAHI, Édgar E. Óp. Cit. Pág. 141

¹⁶³ POPPER, Karl. La lógica de la investigación científica. Óp. Cit. Pág. 43

epistemológico, carece enteramente de importancia que mi sentimiento de convicción haya sido fuerte o débil, que haya procedido de una impresión poderosa o incluso irresistible de certeza indudable (o «evidencia»), o simplemente de una insegura sospecha: nada de todo esto desempeña el menor papel en la cuestión de cómo pueden justificarse los enunciados científicos¹⁶⁴.

Por lo anterior, para Popper los enunciados subjetivos solo pueden aparecer en la ciencia el ámbito psicológico. La idea de objetividad en los enunciados científicos repercute directamente en los que pertenecen a la base empírica de la ciencia, pues estos también deben ser objetivos, es decir, que deben ser contrastables intersubjetivamente.

¹⁶⁴ POPPER, Karl. La lógica de la investigación científica. Óp. Cit. Pág. 45

4.3 FALSACIONISMO

El falsacionismo nace a partir de la crítica que hace Popper al método científico, el cual aceptaba o rechazaba una teoría mediante el proceso inductivo. Esta crítica al método científico la lleva a cabo “sin abandonar los planteamientos teóricos empiristas que lo sustentan epistemológicamente”¹⁶⁵. La inducción, que parte de lo particular a lo general, representa algo ilógico para Popper, pues coloca como ejemplo: “cualquiera que sea el número de ejemplares de cisnes blancos que hayamos observado, no está justificada la conclusión de que todos los cisnes sean blancos”¹⁶⁶. Para resolver este problema de los cisnes mediante la inducción habría que convertir la generalidad en probabilidad, dado que “los enunciados científicos pueden alcanzar, a través de la inducción únicamente grados de probabilidad, ya que es imposible alcanzar la verdad o falsedad”¹⁶⁷. Un ejemplo de lo anteriormente expuesto, es la verificación de una hipótesis mediante el uso de la estadística.

¹⁶⁵ RODAS MALCA, Agustín. Óp. Cit. Pág. 94.

¹⁶⁶ POPPER, Karl. La lógica de la investigación científica. Óp. Cit. Pág. 27.

¹⁶⁷ RODAS MALCA, Agustín. Óp. Cit. Pág. 94

Cuadro 3. Diferencias entre el contraste estadístico de hipótesis y el contraste de hipótesis Popperiano

CRITERIOS	CONTRASTE ESTADISTICO	CONTRASTE DE POPPER
Origen de la hipótesis	Generalmente, datos previos obtenidos de la experiencia.	No importa, cualquiera vale (especulación, datos previos, etc.)
Ejemplo de hipótesis	H_0 : las medias son iguales H_1 : las medias son distintas	Mecánica Newtoniana versus la teoría de la relatividad
Estructura del contraste	H_0 e H_1 , mutuamente excluyentes y que incluyen todo el universo de posibilidades.	Hipótesis positiva que se pone a prueba, independientemente de otras posibles hipótesis en competencia, pudiendo ser compatible parcialmente.
Metodología o técnica del contraste	El contraste consiste en demostrar que los datos son poco probables dada H_0 (test de significación) o que caen dentro de una región crítica previamente definida en base a la H_0 y unas probabilidades de error arbitrarias (test de hipótesis). Se trata de un procedimiento estandarizado, realizado en un solo momento.	El contraste consiste en comprobar la compatibilidad de las predicciones resultantes de la hipótesis con los datos de la experiencia. No es un procedimiento estandarizado, sino un procedimiento complejo de continua puesta a prueba.
Objetivo del contraste	Rechazar H_0 y, por tanto aceptar H_1	Falsar la hipótesis; nunca se podrá verificar; podrá en todo caso, estar mejor o peor corroborada por otras hipótesis en competencia.
Consecuencias del contraste	Se acepta definitivamente la hipótesis que realmente se desea comprobar (H_1). No se acepta, salvo provisionalmente, la hipótesis que se desea rechazar (H_0)	No se acepta, salvo provisionalmente la hipótesis que se desea comprobar. Se rechaza definitivamente (si es falsada) la hipótesis que se desea comprobar.

H_0 : Hipótesis Nula

H_1 : Hipótesis alternativa

Fuente: GARCÍA, Félix Miguel. En: Revista Cubana Salud Pública. Ene.-Mar, 2003. V.29 No.1

Popper para hacer frente a la lógica del método inductivo, propone la teoría del método deductivo de contrastar, donde explica que las hipótesis solo pueden construirse y no inducirse. Por tanto, el conocimiento científico avanza en la medida que se contrastan o se falsean teorías o hipótesis, es decir, que éste “procedimiento deductivo que parte de los enunciados generales de una teoría o hipótesis, para formular enunciados particulares o predicciones concretas; una vez

formulados los enunciados concretos se contrastan con los datos que ofrece el mundo real”¹⁶⁸.

En línea con lo anterior, como cualquier método, el falsacionismo de Popper sigue una serie de etapas que se describen a continuación¹⁶⁹:

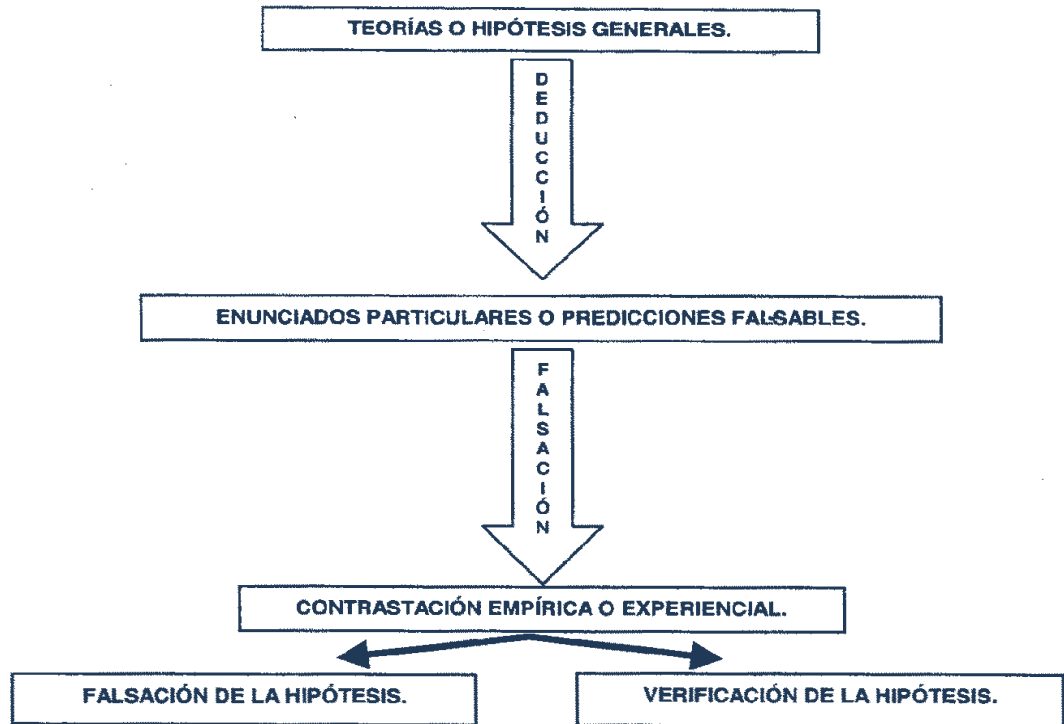
1. Comienza presentando a título provisional una nueva idea, aun no justificada, sea una anticipación, hipótesis o sistema teórico.
2. A partir de la idea inicial se extraen conclusiones de ella por medio de una deducción lógica.
3. Las conclusiones se comparan entre sí y con otros enunciados pertinentes, con objeto de hallar las relaciones lógicas que existan entre ellas.
4. La contrastación, que debe ser exigente y minuciosa, puede dar lugar a que las conclusiones singulares resulten ser aceptables y no encontremos razones para rechazar la teoría, por lo que se acepta temporalmente, pues otras contrastaciones negativas pueden siempre derrocarla.

Según Popper, la confrontación empírica permite comprobar si los enunciados o predicciones que ha formulado una teoría, finalmente se pueden verificar o por el contrario, falsar. Lo anterior, quiere decir, que los enunciados son verificables en la medida que van acorde a la experiencia o práctica, pero si no cumplen con esta última condición, son falsables.

¹⁶⁸ RODAS MALCA, Agustín. Óp. Cit. Pág. 94

¹⁶⁹ Disponible en internet: <http://www.aulafacil.com/cursos/110766/ciencia/investigacion/ciencia-y-metodo-cientifico/popper> (citado: el 27 de abril de 2015)

Mapa conceptual 6. Falsacionismo



Fuente: RODAS MALCA, Agustín. ¿Cómo se desarrollan las ciencias? Pág. 95

De acuerdo con Popper se distinguen cuatro procedimientos para llevar a cabo la contrastación de una teoría¹⁷⁰:

- a) La comparación lógica de las conclusiones unas con otras, con lo cual se somete a contrastación la coherencia interna del sistema.
- b) El estudio de la forma lógica de la teoría, con objeto de determinar su carácter empírico o tautológico.
- c) La comparación con otras teorías cuyo objetivo fundamental es averiguar si la teoría examinada constituiría un avance científico si sobrevive a las contrastaciones.
- d) Contrastación por medio de la aplicación empírica de las conclusiones que pueden deducirse de ella.

¹⁷⁰ POPPER, Karl. La lógica de la investigación científica. Óp. Cit. Pág. 32

Según Popper, puede suceder que al contrastar una teoría, ésta no resulte del todo verdadera, por lo que su verificabilidad entrará en duda. Lo anterior se ejemplifica al traer nuevamente a colación la hipótesis de que “todos los cisnes son blancos”, pues con el solo hecho de que de aparezca uno negro, quedaría en duda la teoría. Sin embargo, se puede recurrir a las hipótesis “ad hoc” para auxiliar la teoría, es decir, siguiendo en la misma la línea del ejemplo, entraría a cambiarse el enunciado, afirmando entonces que “todos los cisnes son blancos o negros”, lo que conllevaría a que la probabilidad de esta teoría aumente, pero no su contenido. Por tanto, al incorporar los resultados de sucesivas contrastaciones al conocimiento mediante hipótesis “ad hoc”, las contrastaciones que le siguen ya no tendrán igual valor.

En este sentido, según Palacio: “las generalizaciones empíricas resultan ser, aunque no verificables, si falsables; esto significa que las leyes científicas son contrastables. A pesar de que no se pueden probar (verificar) sí pueden ser contrastadas mediante intentos sistemáticos de refutación”¹⁷¹.

Para falsar o refutar una teoría, Popper plantea la noción de proposiciones científicas. Popper explica tales proposiciones mediante ejemplos, el siguiente es uno de ellos, señalado en el texto de Palacio¹⁷²:

Explicuemos esto con un ejemplo de Popper (1983), sumamente sencillo. Un hilo se rompe (lo que debemos explicar; problema); entonces elaboramos nuestra hipótesis universal: «Todo hilo sometido a una fuerza de tracción mayor que su resistencia, se romperá». Luego fijamos en las condiciones iniciales singulares: «este hilo tiene una resistencia de 50 gramos» y «la fuerza aplicada a este hilo es de 100 gramos». A este conjunto de condiciones iniciales podemos llamar la «causa». Luego deducimos: «este hilo se romperá» (efecto o predicción). Nuestra conjetura es falsable porque tiene una clara instancia contradictoria, expresada en un juicio singular que contradeciría nuestra conjetura: «este hilo no se rompe». Si mi conjetura no es

¹⁷¹ PALACIO MIZRAHI, Édgar E. Lógica del falsacionismo Popperiano. En: Revista InvestigiumIre. Ciencias sociales y humanas. Noviembre, 2012. Vol. 3 No. 3. Pág. 137.

¹⁷² Ibíd. Pág. 138

refutada por la contrastación empírica, entonces decimos que está corroborada, lo cual implica, por el momento, hasta ahora, no refutada; simplemente eso y nada más que eso. Las conjeturas según Popper (1983), no se verifican, ni necesaria, ni probablemente, sino que lo máximo que podemos pretender, es su corroboración, es decir: «Hasta ahora no ha sido refutada».

Como vemos, la estructura lógica es la siguiente: dos premisas y una conclusión, expresadas en un razonamiento condicional. La primera premisa del antecedente es la conjetura (h); la segunda premisa del antecedente, está compuesta por las condiciones iniciales (C1, C2) de tipo singular. El consecuente de este condicional es el efecto o predicción (p) a partir de las dos premisas anteriores. La afirmación de este consecuente no afirma necesariamente el antecedente, que es el conjunto de premisas anteriores, entre las cuales se encuentran la conjetura.

4.2.2 Razones que imposibilitan la falsación absoluta

Según Palacio¹⁷³, existen dos razones que imposibilitan la falsación absoluta:

1. Las Hipótesis ad hoc
2. La predicción o “tesis Duhem”

En relación con las hipótesis “ad hoc” Popper distingue¹⁷⁴:

1. Hipótesis auxiliares “ad hoc” como aquellas que modifican el enunciado básico sin añadir contenido empírico.
2. Hipótesis auxiliares “no ad hoc” son aquellas que sí añaden contenido empírico, es decir, aumentan el número de sus consecuencias observacionales, siendo capaces de predecir también hechos nuevos o inesperados con anterioridad.

Popper reconocía este problema de las hipótesis ad hoc en relación con el falsacionismo, por ello elaboró una sencilla regla metodológica: “es lícito elaborar hipótesis ad hoc siempre que estas aumenten y no disminuyan el contenido

¹⁷³ PALACIO MIZRAHI, Édgar E. óp. Cit. Pág. 139

¹⁷⁴ Disponible en internet: <http://www.aulafacil.com/cursos/I10766/ciencia/investigacion/ciencia-y-metodo-cientifico/popper> (citado: el 27 de abril de 2015)

empírico de la conjetura. Ello implica que: la hipótesis ad hoc dé lugar a una predicción a su vez falsable”¹⁷⁵.

En relación con la tesis Duhem (llamada así por el físico Pierre Duhem), Palacio expresa que ésta “se refiere a que una predicción no es una proposición aislada, sino que la mayoría de las veces deriva de un conjunto de hipótesis. Y, desde un punto de vista lógico, la negación que la falsación implica es del conjunto, y no de alguna proposición en particular. Luego, no podemos saber si es toda la conjetura la que falla, o alguna de sus partes implicadas”¹⁷⁶.

Popper afirmaba que la tesis de Duhem demostraba que nunca se podría llegar a comprobar una teoría, pero lo que no negó esta tesis, fue el hecho de que no se pudiera refutarla, es decir, que no implica “falsación absoluta”¹⁷⁷.

A modo de conclusiones parciales, la teoría falsacionista de Popper demuestra cómo la experiencia no es el punto de partida del conocimiento científico, sino más bien su punto de llegada, por eso es que Popper hace tanto énfasis en la objetividad que debe caracterizar a los enunciados científicos.

En línea con lo anterior, de acuerdo con Popper, una teoría no puede ser verificada totalmente, pero sí puede ser falsada. En consecuencia, el hecho de que se llegue a un conjunto de conclusiones favorables sobre una teoría, no quiere decir que ya se haya demostrado su veracidad, mientras que sí se utiliza el método de contrastación se la puede corroborar o definitivamente descartarla porque resultó ser falsa.

El método de la falsación de Popper, aplica como criterio de demarcación entre teorías científicas y no científicas, pues en la medida en que una teoría es

¹⁷⁵ PALACIO MIZRAHI, Édgar E. óp. Cit. Pág. 139

¹⁷⁶ Ibíd. Pág. 139.

¹⁷⁷ Ibíd. Pág. 139.

susceptible de ser falsada, es científica, de lo contrario no. Es por ello que toda hipótesis debe tener la posibilidad de ser confrontada con los hechos de forma tal que pueda ser refutada, y entre mayor sean estas posibilidades de refutarla, más representativa será para la ciencia.

Mediante el falsacionismo, Popper promueve el desarrollo y avance del conocimiento científico, pues la historia demuestra cómo las teorías que antes eran consideradas como verdaderas, con el tiempo fueron refutadas por otras. Un ejemplo de lo anterior, ocurrió cuando Isaac Newton trató de explicar la mecánica de los cuerpos celestes, proponiendo la ley de la gravitación universal, donde explicaba que existe una interacción a distancia. Esta teoría fue aceptada durante muchos años como verdadera, pero los resultados obtenidos a través de la mecánica cuántica llevaron a refutar esta teoría de “interacción a distancia”. “Hoy en día, uno de los principios de la llamada teoría del campo cuántico establece que *no existe interacción a distancia*. Toda interacción entre cuerpos es mediada por algún tipo de entidad (fotones, gluones, gravitones, etc.)”¹⁷⁸. Otro ejemplo de falsación de teorías lo da Albert Einstein:

A principios del siglo XX estaba bien establecido el carácter ondulatorio de la luz. Pero con el marco teórico de la óptica ondulatoria, no podía explicarse el llamado “efecto fotoeléctrico” según el cual cuando la radiación electromagnética impacta sobre una superficie metálica provoca que esta emita electrones y que la emisión sólo ocurre si la frecuencia de la radiación supera un cierto valor mínimo. Albert Einstein dio una explicación de este fenómeno rechazando la concepción clásica según la cual la luz es una perturbación ondulatoria que se propaga a una velocidad c , que depende del medio, y cuya energía varía continuamente en función de su amplitud. Postuló, en cambio, que la luz se puede comportar como si fuese un haz de entidades (fotones) que, al igual que los corpúsculos, pueden intercambiar energía y cantidad de movimientos con los átomos de la superficie metálica. Que la energía de cada uno de esos fotones depende de la frecuencia de la luz y no de su amplitud y que esa energía no podía variar en forma continua sino en forma discreta. Modificando el marco teórico de esta manera, pudo lograrse

¹⁷⁸ KATZ, Miguel. Epistemología e Historia de la Química. Disponible en internet en: <http://www.rlabato.com/isp/gui/epistemo-001.pdf> (citado el 26 de abril de 2015) pág. 29

una concordancia entre la teoría específica de la fotoelectricidad y los resultados experimentales.¹⁷⁹

Ahora bien, para lograr el desarrollo del conocimiento científico, Popper establece un esquema que inicia con el análisis de un problema, luego se elabora una teoría provisional delimitando los enunciados refutatorios y por último se contrasta la teoría, la cual si resulta ser falsada debe abandonarse.

En el recorrido hasta este cuarto capítulo, se ha hecho especial énfasis en elementos como la racionalidad, la objetividad, la subjetividad, la experiencia, las creencias y las predicciones, que serán piezas claves para revelar cómo incide el paradigma de la utilidad de la información (de carácter subjetivo) en el modelo gerencial de racionalidad limitada (también de carácter subjetivo) desde la perspectiva falsacionista (de carácter objetivo).

¹⁷⁹ KATZ, Miguel. Epistemología e Historia de la Química. Disponible en internet en: <http://www.rlabato.com/isp/gui/epistemo-001.pdf> (citado el 26 de abril de 2015). Pág. 37

CAPÍTULO 5

5.1 INCIDENCIA DEL PARADIGMA DE LA UTILIDAD DE LA INFORMACIÓN CONTABLE EN EL MODELO DECISORIO GERENCIAL DE RACIONALIDAD LIMITADA. ANALISIS DESDE LA PERSPECTIVA FALSACIONISTA

En las organizaciones, sus directivos y/o gerentes son responsables, en su mayoría, de las decisiones de gran incidencia en su accionar futuro. De acuerdo con la racionalidad perfecta, las decisiones deberían tomarse disponiendo de toda la información posible, tal como la que ofrece la contabilidad. Esta última “se traduce como el instrumento para generar evidencias que permiten a los dueños del capital conocer el estado de su inversión y de su financiación, surgiendo así conceptos como la contabilidad financiera, para determinar los beneficios de la organización”¹⁸⁰. La contabilidad vista como un sistema de información, produce al final de su ejercicio, los Estados Financieros.

En Colombia, la contabilidad está regulada por los decretos 2649 y 2650 de 1993, implicando que los Estados Financieros se produzcan para un fin normativo, es decir, cumplir con el Estado, por lo que terminan desviándose de su objetivo básico, que es el de proporcionar información para la toma de decisiones. Los estados financieros tienen limitaciones en su estructura, pues reflejan principalmente la parte cuantitativa de la realidad económica de las organizaciones, dejando de lado aspectos tan importantes como lo son: los intangibles, el impacto ambiental, la calificación de la mano de obra, sellos de calidad, entre otros.

En línea con lo anterior, el reconocimiento de los activos intangibles también representa una limitante a los estados financieros, pues tal como deja ver

¹⁸⁰ CARREÑO ACOSTA, Azucena. Estados financieros tradicionales, una limitante en las decisiones gerenciales. Trabajo de grado. Manizales. Universidad Nacional de Colombia. Facultad de Administración. Maestría en Administración de negocios. 2012. Pág. 13.

Hincapié Mejía¹⁸¹, citando a Larran y Soto Mayor, a la hora de reconocerlos se presentan los siguientes inconvenientes con respecto a la utilidad de la información financiera:

- ✓ Posibilidades de manipulación mediante reconocimientos dudosos o ficticios de activos, lo que iría en contra del principio de reflejo fiel de la situación patrimonial, financiera y de resultados que debe prevalecer en los estados financieros.
- ✓ También llevaría a una sobrevaloración de los intangibles al no existir una regulación fuerte sobre la revelación de la información debido a la manipulación de información publicada sobre los activos, lo que distorsionaría la asignación de capital entre los sectores económicos (burbujas especulativas).
- ✓ Asimetría de información cuya consecuencia es la posibilidad de que los inversores internos (insiders) realicen operaciones en los mercados financieros en función de su información privilegiada sobre intangibles, en detrimento de los inversores externos (outsiders). Lo que llevaría a incrementar las desventajas del inversor externo medio respecto de los internos.
- ✓ Predicciones financieras y de inversión sesgadas o incorrectas debido a la no incorporación de la información sobre intangibles, lo que puede llevar a una valoración ineficiente de las empresas. No inclusión de información sobre intangibles como base para la toma de decisiones de inversión.

A continuación se presentan los elementos principales de la teoría de elección racional, la racionalidad limitada, el paradigma de la utilidad y el falsacionismo de Popper, los cuales permitirán aproximarse a una reflexión sobre el interrogante: ¿Cuál es la incidencia del paradigma de la utilidad de la información contable en el modelo decisorio gerencial de racionalidad limitada analizada desde la perspectiva falsacionista?

¹⁸¹ HINCAPIÉ MEJÍA, Juan Pablo. Análisis crítico acerca del tratamiento de los activos intangibles y el capital intelectual en la literatura contable y administrativa. Trabajo de grado. Palmira: Universidad del Valle. Facultad de Ciencias de la Administración. Programa Académico de Contaduría Pública. 2011. Pág. 163 y 165

5.2 ELEMENTOS DE LA TEORÍA DE ELECCIÓN RACIONAL QUE INCIDEN EN LA TOMA DE DECISIONES

De acuerdo con Casas: “La teoría de la Elección Racional es una teoría normativa, les indica a las personas cómo deben elegir y actuar a fin de lograr sus metas de la mejor manera posible y, en un segundo lugar, para explicar cómo actúan las personas siempre y cuando se adecuen a las condiciones que esta teoría les marca”¹⁸². Esta teoría estudia la racionalidad desde las acciones que emplea un agente para lograr un objetivo, sin importar si al final lo logra o no. Para una explicación más comprensible de la TER, Rivero recurre al siguiente ejemplo:

Dado un deseo, el agente situado en A requiere cumplir con el objetivo de llegar a E para satisfacerlo, de las opciones posibles para llegar a E se tienen: B, C y D, cualquiera de ellos lo llevará a E pero con un costo distinto, si el agente elige B, tendrá que recorrer 3 lugares antes de llegar a E, si elige C tendrá que recorrer 2 y por último si elige D solo recorrerá uno. La TER reconoce que una decisión racional es la que menor costo le requiere y le otorga una maximización del beneficio, por tanto el agente deberá escoger D. Puede darse el caso en que un impedimento evitará que la opción D conduzca a E y se tuviera que elegir entre B y C, aun así la TER reconocería la opción C como racional ya que representa según el cálculo del agente el menor costo para llegar a E satisfaciendo el deseo exitosamente.

Por tanto, según Elster, para tomar una decisión se requiere el estudio de ciertos elementos como son: Los deseos, la información, las creencias y la acción. Estos elementos conforman la TER.

5.2.1 Los deseos racionales

Según Elster, los deseos son racionales en la medida en que conservan su autonomía, es decir, que están enfocados al cumplimiento de ciertos objetivos y no están relacionados con sentimientos o emociones. La autonomía en los deseos es importante para la toma de decisiones en las organizaciones, pues los gerentes

¹⁸²RIVERO CASAS, Jesús. Óp. Cit. Pág. 10

no las deben tomar guiados por sus intereses personales, sino que deben propender por los intereses de la empresa. Por tanto, “será necesario que la empresa genere incentivos y controles y, de una manera pragmática, oriente la coincidencia de ambos intereses”¹⁸³. Es indiscutible que el deseo individual de los gerentes debe estar ligado al deseo colectivo de la organización, así pues, “cuando el agente actúa conforme a los principios de la empresa, su autonomía radica en saber que lo que hace es lo más adecuado, tanto para los intereses de la organización, como para los suyos propios”¹⁸⁴.

Para Elster, la autonomía es la característica principal de los deseos, pues un deseo autónomo “es aquel que ha sido escogido y apropiado deliberadamente de forma voluntaria y libre, contribuyendo a la formación de la experiencia decisora de quien decide”¹⁸⁵. Por tanto, la autonomía no debe estar influenciada por factores contrarios a los principios que rigen la organización.

5.2.2 Las creencias racionales

Desde la perspectiva elsteriana, una creencia es racional en la medida en que demuestra “que cuenta con evidencia o información suficiente que la sostenga”¹⁸⁶. Por tanto, las creencias son “las concepciones construidas que determinan en el agente la forma de ver la realidad”¹⁸⁷. Para Elster las creencias deben ser explícitas y estar sustentadas por razones que las fundamenten, pues se puede dar el caso de que una creencia que se considere racional no sea verdadera.

¹⁸³ ARRENDONDO TRAPERO, Florina Guadalupe; VÁZQUEZ PARRA, José Carlos. Un modelo de análisis racional para la toma de decisiones gerenciales desde la perspectiva elsteriana. En: Cuadernos de Administración. Pontificia Universidad Javeriana. enero-junio, 2013. Vol. 26, No. 46. Pág. 144

¹⁸⁴ Ibíd. Pág. 144

¹⁸⁵ Ibíd. Pág. 145

¹⁸⁶ Ibíd. Pág. 145

¹⁸⁷ Ibíd. Pág. 145.

En línea con lo anterior, para Elster una creencia requiere de la recolección de información que la respalde, sin embargo, la búsqueda exhaustiva de evidencia y la acumulación excesiva de pruebas, pueden distorsionar el proceso de decisión, pues la disponibilidad de información tiene sus límites, por tanto, hay una limitación de la racionalidad, argumento expuesto por Simon en su teoría de “racionalidad limitada”¹⁸⁸. El pretender contar con toda la información posible para tomar una decisión, imposibilita el proceso mismo.

Bajo el supuesto de las creencias de Elster, se podría entrar a cuestionar las decisiones que toman los gerentes, pues por limitaciones de tiempo, estos agentes no analizan en detalle toda la información disponible, sino que toman decisiones con base en su experiencia. El hecho de tomar decisiones a partir de la experiencia, puede generar cierto grado de incertidumbre sobre los resultados, pues no se estaría analizando en detalle toda la información, ni todas las alternativas disponibles para elegir la decisión más óptima.

Por tanto, desde la perspectiva elsteriana, “las posibles causas por las cuales la toma de decisiones de un agente puede llegar a ser irracional a causa de sus creencias son: 1) la obtención de la información (no suficiente) 2) la formación de las creencias (no sustentadas) y 3) la decisión que ha seguido una lógica equivocada”¹⁸⁹.

5.2.3 Preferencias racionales

Surgen de la relación entre los deseos y las creencias y están comúnmente relacionadas con la llamada función de utilidad, esta función permite establecer un orden de preferencias para tomar una decisión, “estimando que cualquier ordenamiento de un conjunto finito de opciones puede estructurarse a partir de la

¹⁸⁸ ARRENDONDO TRAPERO, Florina Guadalupe; VÁZQUEZ PARRA, José Carlos. Óp. Cit. Pág. 146.

¹⁸⁹ Ibíd. Pág. 146.

asignación de una numeración determinada a cada una de las alternativas. Así, antes de tomar una decisión, el agente puede estructurar una escala en la que prefiera aquellas opciones que le den los números más altos y deseche aquellas que le den los números menores”¹⁹⁰. Con la función de utilidad se le facilita al decisor escoger, pues se inclinará por aquella alternativa que en términos cuantificables le resulte más útil.

En contexto con lo anterior, “la escala de preferencias debe ser constituida respetando cierto grado de consistencia, es decir, que para Elster las preferencias generadas a partir de creencias racionales deben ser transitivas, completas y continuas”¹⁹¹.

- ✓ Las preferencias son transitivas por el hecho de que una vez se ordenan las preferencias, siempre se ha de preferir ese orden, es decir, que si hay preferencia por A sobre B y de B sobre C, por lógica se preferirá a A sobre C.
- ✓ Las preferencias son completas cuando al presentarse dos opciones se debe poder tener preferencia por una, si no es posible, debe tenerse indiferencia por ambas.
- ✓ Las preferencias son continuas cuando al establecerse una preferencia por una opción, los cambios que puedan surgir sobre esa opción no la deben de afectar.

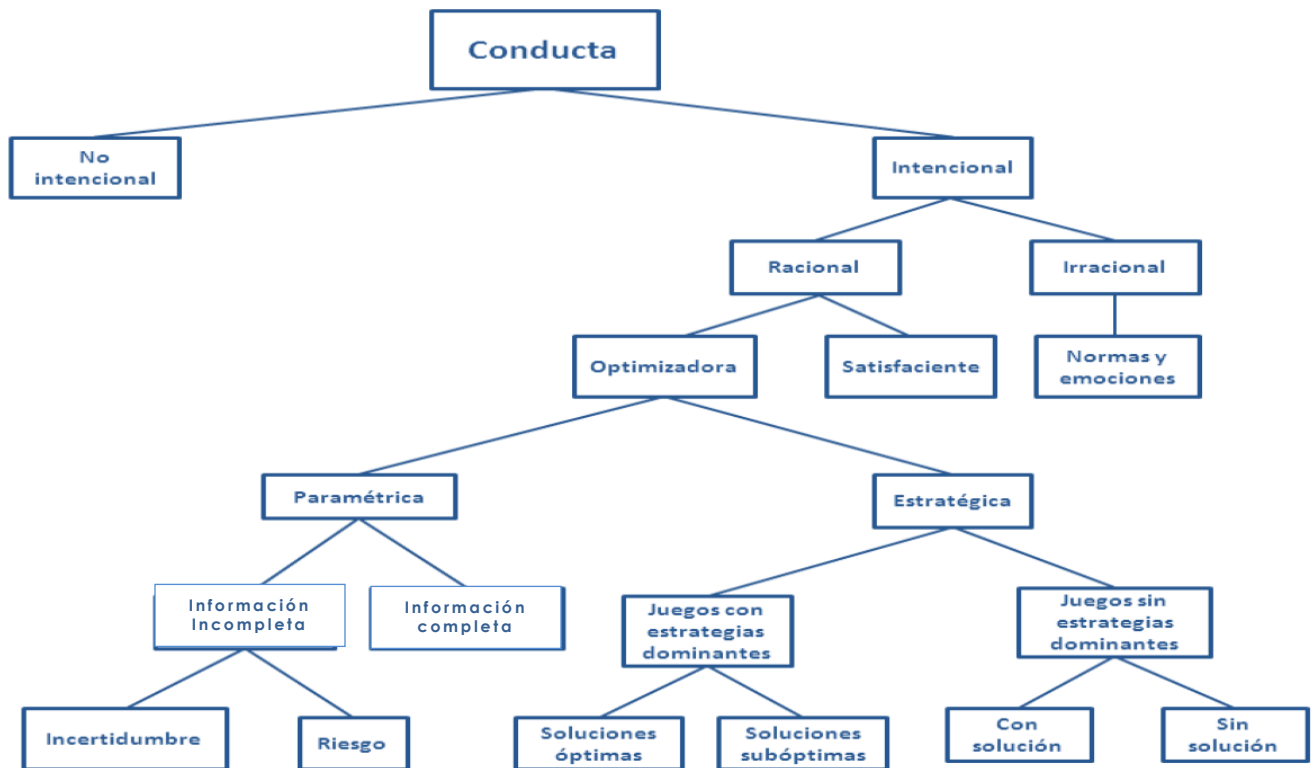
¹⁹⁰ ARRENDONDO TRAPERO, Florina Guadalupe; VÁZQUEZ PARRA, José Carlos. Óp. Cit. Pág. 146.

¹⁹¹ Ibíd. Pág. 146.

5.3 CARACTERÍSTICAS DE LOS AGENTES EN LOS PROCESOS DE DECISIÓN ORGANIZACIONAL

La teoría de la elección racional, tiene su debilidad en la intencionalidad de las decisiones, pues los agentes deciden imprimiendo cierto grado de intencionalidad en esta acción. A continuación se presenta el esquema de la conducta intencional propuesto por Elster.

Mapa conceptual 7. Conducta



Fuente: ELSTER, Jon. El cambio tecnológico. 2006. Pág. 54

Al momento de tomar una decisión, puede pasar que el decisor cuente con información completa o incompleta. Cuando se dispone de toda la información, el decisor elegirá la mejor opción para realizar sus deseos, mientras que si hay información incompleta, “se puede caer en dos estados: el riesgo y la

incertidumbre. En el estado de *riesgo*, aunque la información es incompleta, se pueden realizar cálculos sobre las posibles consecuencias de su lista de opciones, mientras que en el estado de *incertidumbre*, aunque se pueda imaginar los posibles resultados no se les puede realizar un cálculo probabilístico”¹⁹².

Ante estos estados de riesgo e incertidumbre, según Rodríguez, señalando a Moody, "quien toma decisiones no solo debe tomar decisiones correctas, sino que también debe hacerlo de forma oportuna y con el mínimo costo"¹⁹³.

Para tomar una decisión correcta, según Rodríguez¹⁹⁴, los agentes deben hacer un adecuado uso de la información. Por tanto, para tomar una decisión, los agentes deben prestar mucha atención a los siguientes aspectos:

1. La situación que genera el proceso de toma de decisiones y sus particularidades.
2. El contexto en que se ubica dicha situación.
3. La información recopilada sobre los elementos mencionados anteriormente.¹⁹⁵

En este sentido, la información es quizás, el elemento principal en que los agentes se apoyan para una mayor comprensión de la situación y del contexto en que se genera el proceso de toma de decisiones, "por lo que las capacidades de los decisores giran, o deben girar mayoritariamente, en torno a la comprensión de cómo se recopila, organiza, analiza y usa la información para percibir adecuadamente la situación que da lugar a una decisión en determinado contexto

¹⁹² RIVERO CASAS, Jesús. Óp. Cit. Pág. 13.

¹⁹³ RODRÍGUEZ CRUZ, Yunier. El impacto de la racionalidad limitada en el proceso informacional de toma de decisiones organizacionales. Revista Cubana de Información en Ciencias de la Salud. Vol. 24, No. 1, dic. 2012. (citado el 20 de mayo de 2015). Disponible en: <http://www.acimed.sld.cu/index.php/acimed/article/view/401/282>

¹⁹⁴ Ibídem.

¹⁹⁵ Ibídem.

organizacional, de forma que se entienda y comprendan las principales características del fenómeno y se pueda tomar la mejor solución posible"¹⁹⁶.

Según Rodríguez, señalando a Choo, "quien se encarga de tomar decisiones tendría que identificar todas las alternativas disponibles, pronosticar qué consecuencias produciría cada una de ellas y evaluar esas consecuencias de acuerdo con objetivos y preferencias"¹⁹⁷. En un contexto en el que las decisiones deban tomarse rápidamente, el agente no podría hacer uso exhaustivo de la información, pues no tendría el tiempo necesario para evaluar todas y cada una de las alternativas y sus posibles consecuencias. Evidencia de esta disonancia, la han dado autores como Simon, March, Huber, Choo, entre otros, quienes constatan que la capacidad de los agentes para procesar y analizar grandes cúmulos de informaciones limitada. Para hacer frente a esta limitación:

El sentido común apunta a lo que algunos autores llaman una toma de decisión colectiva, pues se imbricarían en el proceso de toma de decisión diferentes decisores con puntos de vista particulares y modos de usar y tratar la información de forma específica. Sin embargo, si bien una toma de decisiones individual o colectiva genera ventajas o desventajas en el momento de tomarlas, y el hacerlo de una u otra forma solo le compete a las organizaciones y sus directivos, la capacidad limitada trasciende esta situación por ser una particularidad intrínseca de los seres humanos, por lo que se convierte en un elemento a tener en cuenta y a comprenderse por las instituciones para poder enfocar y orientar un proceso de decisión que busque la mejor solución posible"¹⁹⁸.

¹⁹⁶ RODRÍGUEZ CRUZ, Yunier. El impacto de la racionalidad limitada en el proceso informacional de toma de decisiones organizacionales. Revista Cubana de Información en Ciencias de la Salud. Vol. 24, No. 1, dic. 2012. (citado el 20 de mayo de 2015). Disponible en: <http://www.acimed.sld.cu/index.php/acimed/article/view/401/282>.

¹⁹⁷ Ibídem.

¹⁹⁸ Ibídem.

5.4 TOMA DE DECISIONES INDIVIDUALES Y COLECTIVAS

En las organizaciones es común que se presenten los dos tipos de toma de decisiones. Sin embargo, se dan casos en los que es mejor tomar decisiones de una manera o de otra, por tanto, para establecer cuál es la mejor opción entre una decisión colectiva e individual, se deben efectuar una serie de reflexiones sobre las implicaciones de¹⁹⁹:

- ✓ Cómo inciden y se comportan los otros individuos de la organización inmersos en el proceso de decisión.
- ✓ La información proveniente de estos.
- ✓ La diversidad de criterios que se genera.
- ✓ El tiempo involucrado.
- ✓ El costo que se invierte en el proceso y el consenso.

En caso de inclinarse por una toma de decisiones individual, las organizaciones deben tener en cuenta que “existen una serie de variables personales que van a afectar al proceso de decisión. Donnelly, Gibson e Ivancevich, en 1994, analizaron cuatro diferencias individuales: los valores, la personalidad, la propensión al riesgo y la falta de conformidad con la decisión tomada”²⁰⁰.

En caso de preferir la toma de decisiones colectiva, las organizaciones deben emplear grupos de trabajo para apoyar el proceso decisorio, evitando la influencia de las diferencias individuales antes comentadas. Según Rodríguez, señalando a Huber, esto tiene dos razones principales²⁰¹:

1. La capacidad de tomar decisiones de un gerente, de manera individual, está sumamente restringida por sus limitaciones cognoscitivas, por la disponibilidad de tiempo y por el acceso a la información. Sin embargo, el uso inteligente de grupos para ayudar en la toma de decisiones, pone al

¹⁹⁹ RODRÍGUEZ CRUZ, Yunier. El impacto de la racionalidad limitada en el proceso informacional de toma de decisiones organizacionales. Revista Cubana de Información en Ciencias de la Salud. Vol. 24, No. 1, dic. 2012. (citado el 20 de mayo de 2015). Disponible en: <http://www.acimed.sld.cu/index.php/acimed/article/view/401/282>

²⁰⁰ Ibídem.

²⁰¹ Ibídem.

gerente en condiciones de agregar recursos al aumentar tanto la cantidad de información como su procesamiento, para utilizarlos en la tarea de tomar decisiones.

2. La efectividad de la instrumentación de la decisión resulta considerablemente afectada por el hecho de si la decisión es aceptada por las personas encargadas de instrumentarla.

Tanto en la toma de decisiones individual como colectiva, el modelo mental de los agentes influyen las decisiones, pues finalmente son estos quienes llevan a cabo el proceso decisorio.

Como se ha mencionado anteriormente, los individuos tienen una capacidad limitada para el procesamiento de información, que según Rodríguez exponiendo a Hogarth, esto trae como consecuencias:

1. La percepción de la información no es completa, sino selectiva.
2. Puesto que las personas no pueden integrar simultáneamente una gran cantidad de información, la procesan sobre todo de una manera consecutiva.
3. El procesamiento de información depende necesariamente de la utilización de operaciones que simplifican tareas de discernimiento y reduce el esfuerzo mental.
4. Las personas tienen una limitada capacidad de memoria²⁰².

Estas consecuencias hacen que los individuos se apoyen en sistemas, procesos y recursos para tomar una decisión, pues de una forma u otra reconocen la limitación de su capacidad cognoscitiva. Estas limitaciones fueron estudiadas en la década del 50 por Simon en su teoría de “racionalidad acotada”, en la que expone los efectos y posibles modos de actuación frente a la racionalidad limitada.

²⁰²RODRÍGUEZ CRUZ, Yunier. El impacto de la racionalidad limitada en el proceso informacional de toma de decisiones organizacionales. Revista Cubana de Información en Ciencias de la Salud. Vol. 24, No. 1, dic. 2012. (citado el 20 de mayo de 2015). Disponible en: <http://www.acimed.sld.cu/index.php/acimed/article/view/401/282>.

5.5 RACIONALIDAD LIMITADA VS. RACIONALIDAD PERFECTA

Desde los años 50 se ha venido debatiendo desde la perspectiva cognitiva, las limitaciones de las capacidades individuales, grupales y organizacionales que existen a la hora de elegir la decisión más óptima. Una alternativa de decisión, según Rodríguez exponiendo a Choo, "es superior a todas las demás cuando se utiliza un solo conjunto consecuente de criterios para comparar todas las opciones disponibles"²⁰³.

Otra problemática que abarca la limitación de la capacidad cognoscitiva en la toma de decisiones, es "el tema de cuáles acciones o procedimientos deben ejecutarse para llegar a elegir esa alternativa óptima de decisión que se ajuste a la situación problemática concreta"²⁰⁴. Ante este tema tan complejo y subjetivo, se comienzan a gestar estudios concernientes a la racionalidad de las decisiones, es decir, "la capacidad del individuo para discernir, analizar, valorar e interpretar determinado fenómeno"²⁰⁵.

A partir de este punto, la propuesta de Simon surge como respuesta para dar explicación a las limitaciones de la racionalidad frente a la toma de decisiones, pues según Rodríguez, indicando a Choo, "en lugar de una racionalidad amplia, objetiva, existe una racionalidad limitada que viene dada, según Simon porque la capacidad de la mente humana para formular y resolver problemas complejos es muy pequeña en comparación con la magnitud de los problemas cuya solución se requiere para una conducta objetivamente racional en el mundo real, o incluso para una aproximación razonable a tal racionalidad objetiva"²⁰⁶.

²⁰³ RODRÍGUEZ CRUZ, Yunier. El impacto de la racionalidad limitada en el proceso informacional de toma de decisiones organizacionales. Revista Cubana de Información en Ciencias de la Salud. Vol. 24, No. 1, dic. 2012. (citado el 20 de mayo de 2015). Disponible en: <http://www.acimed.sld.cu/index.php/acimed/article/view/401/282>

²⁰⁴ Ibídem.

²⁰⁵ Ibídem.

²⁰⁶ Ibídem

La racionalidad limitada difiere de la racionalidad perfecta en la elección de la decisión, pues mientras que una propone la satisfacción, la otra plantea la optimización. Ambas teorías parten de:

- ✓ La capacidad intelectual de los individuos para procesar información.
- ✓ Los sentimientos y emociones que intervienen en el proceso de toma de decisiones
- ✓ Los hábitos y preferencias de los decisores.
- ✓ Las relaciones sociales.

Para Rodríguez²⁰⁷ las diferencias de la racionalidad limitada y la racionalidad perfecta:

Se centran en la capacidad individual, grupal y organizacional para tomar decisiones, pues es imposible que bajo circunstancias de certidumbre, riesgo o incertidumbre, se pueda tener la capacidad cognitiva ideal y adecuada, se disponga de todo el conocimiento necesario fruto del análisis de la información precisa, oportuna, confiable y suficiente, se cuente con todos los recursos necesarios para proceder a tomar la decisión y se valoren las mejores alternativas de solución fruto de ese conocimiento generado, que dé lugar posteriormente a la selección de la decisión óptima para resolver el problema o aprovechar determinada oportunidad organizacional. Aunque esta sería la situación ideal para la toma de decisiones y las organizaciones aspiren a esto, la realidad demuestra, según autores como Simon en 1957, Choo en 1998, Moody en 1983, Huber en 1980, Granovetter en 1985, Etzioni en 1988, Carric en 1985, Howard y Ortiz en 1971, que es sumamente difícil que los individuos cuenten con todas las capacidades cognitivas necesarias para enfrentar situaciones problemáticas complejas, así como toda la información que se requiere para efectuar análisis de forma tal que la decisión que se tome al final pueda considerarse la mejor que se podía haber tomado para resolver esa situación.

La teoría de elección racional, según Yacuzzi, presenta sus dificultades en los siguientes aspectos²⁰⁸:

- ✓ La información suele estar sesgada.

²⁰⁷ RODRÍGUEZ CRUZ, Yunier. El impacto de la racionalidad limitada en el proceso informacional de toma de decisiones organizacionales. Revista Cubana de Información en Ciencias de la Salud. Vol. 24, No. 1, dic. 2012. (citado el 20 de mayo de 2015). Disponible en: <http://www.acimed.sld.cu/index.php/acimed/article/view/401/282>

²⁰⁸ YACUZZI, Enrique. Un panorama de los modelos de decisión. En: Universidad del Cema. Argentina. Octubre, 2007. No. 358. Pág. 11-12

- ✓ Resistencia de los agentes a dar o recibir información negativa.
- ✓ La incertidumbre en la información se pierde a medida que se va comunicando(absorción de la incertidumbre).
- ✓ Los agentes tienden a ignorar o evitar parte de la información, en especial la que es ambigua, por tanto su percepción es selectiva.
- ✓ Los agentes por la presión del tiempo, utilizan estereotipos en sus decisiones, y eligen alternativas que se basan en características de un modelo “standard”, arriesgándose a que este no se adecue a los requerimientos que la situación amerite.
- ✓ Limitación en el análisis de grandes cantidades de información y complejidad cognoscitiva que no se pueden manejar al mismo tiempo.
- ✓ El estrés puede disminuir cierta capacidad para obtener y procesar la información.

De acuerdo con Yacuzzi, “para compensar las deficiencias del modelo racional, Herbert Simon propuso el modelo de la racionalidad limitada, también llamado modelo del hombre administrativo”²⁰⁹. Esta teoría propone tres elementos para describir la toma de decisiones:

Búsqueda limitada. A diferencia del modelo racional, no se identifican todas las soluciones posibles. Además, las soluciones se analizan una a una, por separado: cuando una solución no funciona, se siguen con otra, hasta encontrar una solución aceptable. Esta solución aceptable no necesita

²⁰⁹ YACUZZI, Enrique. Un panorama de los modelos de decisión. En: Universidad del Cema. Argentina. Octubre, 2007. No. 358. Pág. 11

ser óptima, pero igualmente es aceptada: con ello termina el análisis y la búsqueda.

Uso de heurísticas. Definidas como reglas que guían la búsqueda de alternativas hacia áreas con alta probabilidad de éxito. Las heurísticas ocupan en esta búsqueda el lugar de los criterios y valores explícitos, propios del enfoque clásico. Una heurística es una especie de atajo que ahorra recursos mentales. Tomemos por ejemplo, el uso de estereotipos para la toma de decisiones: la empresa Arecluta profesionales de la universidad B—e ignora a las demás—porque en el pasado estos graduados siempre le respondieron bien. En general, la decisión es acertada, pero en ocasiones la heurística puede llevar a errores de selección cuando el elegido no es representativo del conjunto considerado.

Conformismo. El decisor del modelo de racionalidad acotada no busca el óptimo, sino que se conforma con una solución mínimamente aceptable en vez de buscar el óptimo. Buscar el óptimo cuesta caro: se deben encontrar criterios para comparar todas las alternativas y luego analizar cuál de todas ellas es superior a las demás. Una solución mínimamente aceptable, por otra parte, solo requiere criterios mínimos de satisfacción, y se adopta en cuanto el decisor encuentra un camino que supera todos estos criterios²¹⁰.

Simon en su teoría de “racionalidad acotada”, expone las limitaciones de tipo cognoscitivas que tienen los agentes a la hora de decidir, identificando que estos últimos están limitados por:

- ✓ Sus habilidades mentales, hábitos y reflejos.
- ✓ La extensión del conocimiento y la información que posee.
- ✓ Los valores o conceptos de propósito que pueden discrepar de los objetivos de la organización²¹¹.

5.5.1 Factores cognoscitivos que limitan la racionalidad

De acuerdo con Rodríguez²¹², la memoria humana tiene capacidad limitada de almacenamiento de información, por lo que solo almacena la de mayor impacto o la que contenga un interés significativo. Otra cuestión que surge con la memoria,

²¹⁰ YACUZZI, Enrique. Óp. Cit. Pág. 12-13.

²¹¹ RODRÍGUEZ CRUZ, Yunier. El impacto de la racionalidad limitada en el proceso informacional de toma de decisiones organizacionales. Revista Cubana de Información en Ciencias de la Salud. Vol. 24, No. 1, dic. 2012. (citado el 20 de mayo de 2015). Disponible en: <http://www.acimed.sld.cu/index.php/acimed/article/view/401/282>

²¹² RODRÍGUEZ QUINTANA, Eduardo. Óp. Cit. Pág. 22.

es que cuando se trata de recuperar la información memorizada, sucede lo del teléfono roto, pues se han albergado tantos recuerdos que su transmisión final ya no es tan fiable, porque en su recorrido se complementó con falsa información y se presenta como si de una verdad irrefutable se tratara, deformado de este modo la información real, por lo que la información transmitida contiene intereses, experiencias y hasta prejuicios propios del agente transmisor.

5.5.2 Factores no cognoscitivos que limitan la racionalidad

La cultura, las emociones y la imitación, son factores no cognoscitivos que limitan la racionalidad y simplifican la toma de decisiones, agilizando su análisis. Rodríguez da la siguiente explicación sobre estos elementos:

La cultura es un sistema de valores y creencias que establece una serie de normas sociales que pueden influir en la decisión de un individuo. Las normas sociales son mecanismos medioambientales, rápidos y efectivos, que dispensan cálculos de costes y beneficios en la toma de decisiones, pudiendo ayudar a los decisores a disminuir el problema de la búsqueda combinatorial. Los valores y creencias no tienen que ser correctos para poder ser utilizados como herramientas: el desconocimiento científico o la religión pueden determinar una decisión en un tiempo, espacio y cultura definida. Una decisión no puede esperar a que se conozca el estado y concepto óptimo de una cosa.

Las emociones, como el amor filial o el disgusto, pueden dar también efectivas reglas para modelar la búsqueda. De manera similar, la imitación y el aprendizaje social son mecanismos que permiten un rápido aprendizaje y obvian la necesidad de cálculos individuales de utilidades esperadas. Por ejemplo, un mono adquiere miedo a las serpientes cuando observa que otro de su especie exhibe signos de miedo en presencia de una de ellas²¹³.

5.6.3 Sesgos Cognitivos

Para Rodríguez, “un sesgo o prejuicio cognitivo es un efecto psicológico que produce una desviación en el procesamiento de lo percibido, lo que lleva a una distorsión, juicio inexacto, interpretación ilógica, o lo que se llama en términos

²¹³ RODRÍGUEZ QUINTANA, Eduardo. Óp. Cit. Pág. 22

generales irracionalidad, que se da sobre la base de la interpretación de la información disponible, aunque los datos no sean lógicos o no estén relacionados entre sí”²¹⁴.

Los sesgos cognitivos surgen de la “necesidad evolutiva para la emisión inmediata de juicios, que utiliza nuestro cerebro para asumir una posición rápida ante ciertos estímulos, problemas o situaciones, que debido a la incapacidad de procesar toda la información disponible se filtra de forma selectiva o subjetiva”²¹⁵.

Los sesgos se refieren a la preferencia por un resultado o perspectiva específica. Un ejemplo de sesgo sucede cuando se emite un juicio que no es neutral, ni objetivo, sino que resulta ser subjetivo como consecuencia de ponderar todos los factores y situaciones relevantes con base en los méritos propios, por lo que se puede llegar a emitir un juicio irregular

5.6.3.1 Tipos de sesgos cognitivos

Los sesgos son comportamientos inconscientes que nos condicionan al intentar analizar la realidad. A continuación se presentan diferentes tipos de sesgos que repercuten en la toma de decisiones:

Efecto de arrastre. Es la observación que las personas hacen y creen sobre ciertas cosas porque otros individuos así lo hacen. Se tiende a imitar espejos de las multitudes, sin hacer un análisis minucioso de ello. “Mientras más gente lleguen a creer en algo, otros también se subirán al carro sin importar la evidencia subyacente”²¹⁶.

²¹⁴ RODRÍGUEZ QUINTANA, Eduardo. Óp. Cit. Pág. 41

²¹⁵ Ibíd. Pág. 41

²¹⁶ Ibíd. Pág. 43

Efecto Forer. “Es la observación de que los individuos dan aprobación de alta precisión a descripciones de su personalidad que supuestamente han sido realizadas específicamente para ellos, pero que en realidad son generales y suficientemente vagas como para poder ser aplicadas a un amplio espectro de gente”²¹⁷.

Prejuicio de punto ciego. Es la tendencia de no reconocer nuestros propios prejuicios.

Sesgo de confirmación. Consiste en buscar o interpretar la información de manera que confirme las ideas preconcebidas. El efecto es más fuerte en publicaciones con contenido emocional y en creencias firmemente enraizadas. Rodríguez explica la acuñación del término señalando que “Wason aceptó el falsacionismo, según el cual una prueba científica de una hipótesis es un intento serio de falsearla. Interpretó que sus resultados mostraban una preferencia por la confirmación sobre la falsación, acuñando el término sesgo de confirmación”²¹⁸.

Prejuicio de la retrospectiva. Este sesgo sucede cuando, una vez que se sabe lo que ha ocurrido, se tiende a modificar el recuerdo de la opinión previa a que ocurrieran los hechos, en favor del resultado final.

Efecto enmarque. Las personas reaccionan de manera diferente a una elección particular en función de si se presenta como una pérdida o una ganancia.

Sesgo de correspondencia. “Disposición de la gente a sobrevalorar los motivos personales internos a la hora de explicar un comportamiento observado en otras

²¹⁷ RODRÍGUEZ QUINTANA, Eduardo. Óp. Cit. Pág. 44

²¹⁸ Ibíd. Pág. 46

personas, infravalorando por el contrario motivos externos como el rol o las circunstancias, para este mismo comportamiento”²¹⁹.

Sesgo de autoservicio. Se tiende a evaluar la información de manera que sea beneficiosa para los intereses propios.

Sesgo efecto del falso consenso. Los individuos tienden a sobreestimar el grado de acuerdo con los demás, es decir que presuponen que sus “opiniones, creencias, predilecciones, valores y hábitos están entre las más elegidas, apoyadas ampliamente por la mayoría. Esta creencia es un sesgo que exagera la confianza de los individuos en sus propias creencias, aun cuando éstas sean erróneas o minoritarias”²²⁰.

Sesgo efecto Pigmalión. Suceso por el que una persona consigue lo que se proponía previamente a causa de la creencia de que puede conseguirlo.

Efecto halo. Es un sesgo cognitivo en el que la percepción de una característica de una persona está influenciada por la percepción de otras características de esa persona.

²¹⁹ RODRÍGUEZ QUINTANA, Eduardo. Óp. Cit. Pág. 51

²²⁰ Ibíd. Pág. 56

5.6 LA RACIONALIDAD LIMITADA EN LA TOMA DE DECISIONES Y SU INFLUENCIA EN LAS ORGANIZACIONES

Simon, deja en evidencia de que el conocimiento sobre una situación particular es limitado, pues no se cuenta con toda la experiencia ni las capacidades de procesamiento y análisis de toda la información disponible. Las organizaciones son conscientes de la influencia que ejercen en las decisiones de sus colaboradores, por lo que “pueden alterar los límites de la racionalidad de sus miembros al crear o variar el medio ambiente en el que tiene lugar la toma de decisión del individuo”²²¹. Como señala Rodríguez, Simon “sostiene que la organización influye en las conductas de sus miembros al controlar las premisas de decisión sobre las cuales se toman las decisiones, en lugar de controlar las propias decisiones reales”²²². Por tanto, Simon sustenta que las decisiones deben estar en sinergia con los objetivos organizacionales.

La toma de decisiones según Rodríguez a través de Choo, en las organizaciones se ve afectada porque:

A fin de hacer frente a su racionalidad limitada y la complejidad de los problemas con los que tienen que lidiar, March y Simon determinaron que el personal de las organizaciones adopta cierto número de estrategias reduccionistas, que les permiten simplificar su representación de la situación que presenta un problema al incluir solo los rasgos sobresalientes, antes que intentar modelar la realidad objetiva en toda su complejidad...". En términos generales, el personal de las organizaciones persigue el resultado satisfactorio mínimo, antes que aspirar al máximo, es decir, eligen una opción que excede algunos criterios antes que la mejor alternativa, y siguen programas de acción o rutinas que simplifican el proceso de toma de decisiones al reducir la necesidad de búsqueda, resolución de problemas o elección”²²³.

²²¹ RODRÍGUEZ CRUZ, Yunier. El impacto de la racionalidad limitada en el proceso informacional de toma de decisiones organizacionales. Revista Cubana de Información en Ciencias de la Salud. Vol. 24, No. 1, dic. 2012. (citado el 20 de mayo de 2015). Disponible en: <http://www.acimed.sld.cu/index.php/acimed/article/view/401/282>

²²² Ibídem.

²²³ Ibídem.

La toma de decisiones en las organizaciones requiere de “condiciones objetivas y subjetivas para que los decisores puedan desarrollar este proceso de forma adecuada a través de una acertada percepción, procesamiento y análisis de información y valoración de las mejores alternativas de decisión”²²⁴. Con esto se logra que la decisión escogida, corresponda con los objetivos de la organización y cumplan con los criterios establecidos para evaluar cada alternativa.

Simon abordó los limitantes de la racionalidad a la hora de decidir, lo que le mereció un premio Nobelen 1978. La teoría de racionalidad limitada se sintetiza, según Rodríguez, en los siguientes postulados:

- ✓ Las decisiones organizacionales las toman individuos o grupos de individuos en las organizaciones.
- ✓ Los individuos poseen una capacidad limitada de procesamiento y análisis de información, así como de conocimiento, que permiten desarrollar un razonamiento para tomar la mejor decisión, es decir, la decisión óptima.
- ✓ Este proceso de toma de decisión está permeado por la personalidad y el propio modelo mental de cada individuo que participa en él.
- ✓ Las relaciones sociales son determinantes para la elección de la decisión final y sus características influyen, por tanto, en el proceso.
- ✓ Los procesos asociados a la cultura, el intelecto y el aprendizaje intervienen en la toma de decisiones.

Son los individuos quienes en últimas toman la decisión, por lo que son ellos los que siempre establecen los criterios o premisas para escoger la mejor. Por lo anterior, es ilógico concebir la idea de que un individuo identifique que no cuenta con información completa, es decir, que no comprende en su totalidad el contexto y

²²⁴RODRÍGUEZ CRUZ, Yunier. El impacto de la racionalidad limitada en el proceso informacional de toma de decisiones organizacionales. Revista Cubana de Información en Ciencias de la Salud. Vol. 24, No. 1, dic. 2012. (citado el 20 de mayo de 2015). Disponible en: <http://www.acimed.sld.cu/index.php/acimed/article/view/401/282>

las alternativas de decisión, “cuando él es quien establece los criterios para determinar cuándo está o no en condiciones de tomar una decisión”²²⁵.

Según Rodríguez²²⁶, lo común sería pensar que si se ha escogido una decisión, es porque después de evaluar una escala de alternativas se decidió la mejor, por lo que nunca se entra a cuestionar si en realidad lo es, pues “al ser la más factible se convierte en la adecuada, es decir, la idónea”²²⁷. El término “mejor” en el contexto de la racionalidad limitada se traduciría en satisfacción, por lo que a pesar de que la decisión elegida responde a lo satisfactorio, en el ámbito organizacional y hasta porque no decirlo, en el común representa “la mejor” entre todas las alternativas analizadas.

Anteriormente, se mencionó los diferentes tipos de sesgos que limitan la racionalidad de los decisores, por lo que esta realidad no es ajena a la contabilidad, pues cada vez la regulación de la información financiera y el interés público exigen que los estados financieros sean sólidos y creíbles, es decir que estén libres de sesgos. “Es comprensible que ejercer el juicio haya despertado tanta atención en los últimos años, particularmente respecto a las partidas de los estados financieros que son más susceptibles de sesgo o parcialidad”²²⁸.

²²⁵ RODRÍGUEZ CRUZ, Yunier. El impacto de la racionalidad limitada en el proceso informacional de toma de decisiones organizacionales. Revista Cubana de Información en Ciencias de la Salud. Vol. 24, No. 1, dic. 2012. (citado el 20 de mayo de 2015). Disponible en: <http://www.acimed.sld.cu/index.php/acimed/article/view/401/282>.

²²⁶ Ibídem.

²²⁷ Ibídem.

²²⁸ GUNN, James L. Sesgo en las estimaciones. Un reto de auditoría contable. Disponible en internet: www.ccpm.org.mx/consulta/veritas/.../7auditoria_febrero2009.pdf (citado el 25 de mayo de 2015). Pág. 9.

5.7 EL MÉTODO CONTABLE:SESGOS, PRINCIPIOS, USUARIOS Y LIMITACIONES

5.7.1 Método contable: inductivo – Deductivo

“El término método queda referido al estudio del desarrollo, validación, y si procede, refutación de una teoría científica, aun cuando entendido de forma clásica, cabría entenderlo como aquellos procedimientos utilizados hacia la búsqueda de una verdad”²²⁹.

La Contabilidad se ocupa principalmente de determinar la situación económica y financiera de las organizaciones, así como del proceso de generación del resultado, “para ello la misma sigue un método operativo propio cuyas funciones se ven orientadas por los denominados principios contables”²³⁰.

El método contable según Gómez, señalando a Cañibano, “es un conjunto de postulados y premisas subsidiarias que permite someter a observación la realidad económica, expresar en un lenguaje convenido los aspectos cualitativos y cuantitativos de dicha observación conforme a unas reglas que garantizan un determinado grado de objetividad, y procesar la información resultante siguiendo unos criterios que permitan obtener estados sintéticos que contengan agregados relevantes”²³¹.

La contabilidad bajo el paradigma de la utilidad, tiene como objetivo principal el suministrar información útil para la toma de decisiones, para ello se sirve de una

²²⁹ GÓMEZ LÓPEZ, Roberto. La ciencia contable: fundamentos científicos y metodológicos. Pág. No. 7. (Citado el 3 de junio de 2015). Disponible en internet: <http://www.eumed.net/cursecon/libreria/Contabilidad.pdf>

²³⁰ CONESA DUARTES, Antonio. El Método operativo contable y los principios de contabilidad. En: Cuadernos de Estudios Empresariales. Servicio de publicaciones UCM. Madrid, 1996. No. 6. Pág. 130. (Citado el 1 de junio de 2015). Disponible en internet: <https://revistas.ucm.es/index.php/CESE/article/viewFile/CESE9696110129A/10612>.

²³¹ GÓMEZ LÓPEZ, Roberto. Óp. Cit. Pág. 7

metodología que “se materializa en las funciones de captación, simbolización, medida, valoración, representación, coordinación, agregación, que junto a las de análisis e interpretación, y sirviéndose inicialmente de un proceso de inducción que posteriormente se torna en deductivo, permite la obtención de la realidad económica revelada, representativa, en términos contables, de una realidad que mediante una simple observación se presentaría inexpresiva y desordenada”²³².

Para Gómez, el conocimiento de la realidad económica se logra gracias a la interpretación de toda la información que la Contabilidad suministra, mediante su proceso metodológico. “Para Calafell, el proceso anterior, que él mismo denomina Proceso Metodológico Contable Integral, está integrado por dos subprocesos - el primero inductivo y el segundo deductivo - y otro intermedio entre ambos”²³³.

Al respecto de los subprocesos inductivo y deductivo, Conesa expone lo siguiente:

Al estar ligado todo sistema contable a unos objetivos específicos o necesidades de información dadas, éstos inciden necesariamente en el referido subproceso inductivo, ya que fijan las reglas contables o hipótesis específicas que deben seguirse para captar, interpretar, simbolizar, medir y valorar la realidad objeto de observación; y mediante el desarrollo de las funciones de representación, coordinación y agregación, llegar a la confección del balance, cuenta de resultados y demás estados contables.

Estos estados contables son, en definitiva, y por aplicación de las funciones descritas, información sintetizada de la realidad económica; el análisis tanto retrospectivo como prospectivo de los mismos a través del subproceso deductivo revela la variada realidad económica en todos sus aspectos, constituyendo además el verdadero proceso de análisis contable. Esto nos permite obtener una información revelada que oriente la gestión y, consiguientemente, la toma racional de decisiones.²³⁴

De acuerdo con Rodríguez Ariza, señalado por Conesa, para que la contabilidad responda a su propio objeto de estudio, aun cuando la realidad económica es muy amplia, debe “establecer el método más adecuado para desarrollar la actividad

²³² GÓMEZ LÓPEZ, Roberto. Óp. Cit. Pág. 7

²³³ Ibíd. Pág. 7

²³⁴ CONESA DUARTES, Antonio. Óp. Cit. Pág. 130

cognoscitiva de la misma; de ahí que precise de un sistema suficientemente adecuado que permita explicitar lo más correctamente posible la información deseada, para lo cual ha de desarrollar una serie de funciones: captación, medida, valoración, representación, coordinación, interpretación y agregación”²³⁵.

Dada la compleja realidad económica y el carácter subjetivo de algunas de las funciones antes mencionadas a las que se enfrenta la contabilidad, pueden darse sesgos en su representación y por ende en la formulación de los estados contables, pues “al aprehender el objeto, el sujeto puede tener un conocimiento verdadero o falso del mismo según cómo lo represente”²³⁶.

5.7.2 Sesgos en la información financiera

La información financiera puede presentar sesgos como consecuencia de los “deseos de la administración”, ya que a través de los estados financieros puede pretender reflejar el logro de ciertas metas de desempeño financiero para conseguir incentivos de remuneración o “sensibilizar” las cifras con el fin de minimizar la obligación fiscal de la organización.

El sesgo o parcialidad de la administración es un tema muy complejo, sumado a ello, también existen limitaciones cognitivas en la toma de decisiones, por lo que estos aspectos terminan por afectar el juicio de quien prepara los estados financieros. Para Gunn, por ejemplo, “el llamado prejuicio o sesgo de confirmación opera en nuestro subconsciente, nos da un empujoncito para buscar datos que confirmen nuestras creencias y nos lleven a ignorar o no dar crédito a información que sea contradictoria”²³⁷. En consecuencia, quienes preparan la información financiera pueden sesgar su juicio contable encaminándolo hacia resultados

²³⁵ CONESA DUARTES, Antonio. Óp. Cit. Pág. 130

²³⁶ Ibíd. Pág. 131

²³⁷ GUNN, James L. Sesgo en las estimaciones. Un reto de auditoría contable. Disponible en internet: www.ccpm.org.mx/consulta/veritas/.../7auditoria_febrero2009.pdf (citado el 25 de mayo de 2015). Pág. 10.

deseados, más no objetivos. También puede haber sesgos relacionados con las “limitaciones inherentes al sistema de medición o instrumento aplicados”²³⁸.

Otro sesgo que se puede dar en la información financiera, según Gunn, es el que “implica falta de probidad por parte de la administración”²³⁹. Este sesgo se da de manera intencional e indica falta de transparencia, por lo que los usuarios de esta información pueden hacerse juicios equivocados sobre ella. También está el sesgo que no es de carácter intencional, sino que “nace como resultado de acciones o decisiones de la administración que se refieren a temas como su nivel preferido de riesgo y los enfoques de medición”²⁴⁰. Lo anterior se ve reflejado cuando se realizan pequeños ajustes a los estados financieros dentro de límites de la razonabilidad de las cifras, revelando a sus usuarios una información poco confiable.

Otra situación que no permite que la información financiera esté libre de sesgos, es la creciente tendencia de las normas de Contabilidad a permitir que partidas de los estados financieros se midan a valor razonable. “Es preciso considerar las dificultades de medición cuando no existe un mercado activo que facilite estimar el valor razonable de un activo o pasivo y cuando las verificaciones y balances en la estructura de control interno y de Gobierno Corporativo de la entidad sean limitados para ayudar a identificar y contrarrestar los potenciales sesgos”²⁴¹.

Algunos de los problemas epistemológicos y técnicos de la contabilidad están directamente relacionados con la valoración: “la estabilidad monetaria, el determinismo, la volatilidad de las estimaciones, el estatismo (de estático), la inobservabilidad y la no verificabilidad”²⁴².

²³⁸ GUNN, James L. Óp. Cit. Pág. 10.

²³⁹ Ibid. Pág. 10.

²⁴⁰ Ibid. Pág. 10.

²⁴¹ Ibid. Pág. 10

²⁴² CASAL, Rosa; MALDONADO VELOZA, Fabio; PEÑA Aura; VILORIA, Norka. Problemas epistemológicos de la valoración en contabilidad. En: Universidad de Buenos Aires. XIII Jornadas de Epistemología de las Ciencias Económicas, 4 y 5 de octubre 2007. Pág. 3

La estabilidad monetaria. Es un ideal económico que considera que el dinero puede mantener su poder adquisitivo con el paso del tiempo. Este ideal fue acuñado “como principio contable en casi todos los países hasta mediados de los ochenta y continúa siendo la idea subyacente en los principios contables la unidad de medida, que supone que el valor monetario constituye una base adecuada para la medición y el análisis de las transacciones y al valor histórico, que indica que el monto del registro de las transacciones contables se corresponde con el monto pactado entre las partes”²⁴³.

Aunque la estabilidad monetaria permita la verificación “legal” de los valores de las transacciones, tiene el grave inconveniente que impide “la incorporación de los ajustes oportunos y pertinentes por los distintos factores que inciden en la estabilidad monetaria”²⁴⁴. De acuerdo con Mattessich, la inestabilidad monetaria siempre está presente en la contabilidad, pues esta refleja el valor de la transacción, cuando lo que debería mostrar es el poder adquisitivo del dinero, por tanto, “el valor del dinero se deriva entonces del poder de compra de aquella cantidad de moneda legal que el agente considera equivalente al objeto en cuestión”²⁴⁵.

El determinismo. Este ideal contable supone que todas las transacciones realizadas en el pasado se replicarán en el futuro. “Este supuesto determinista se convirtió en el pilar de la valoración y es así como el contador, al decidir sobre la forma de valorar activos, pasivos o capital, no toma en cuenta los cambios del contexto; simplemente toma la decisión de acuerdo a la experiencia pasada e ignora cualquier posibilidad de incertidumbre que altere los valores”²⁴⁶. El determinismo se presenta cuando se debe decidir cómo se valorará un activo fijo

²⁴³CASAL, Rosa; MALDONADO VELOZA, Fabio; PEÑA Aura; VILORIA, Norka. Óp. Cit. Pág. 3

²⁴⁴Ibíd. Pág. 3

²⁴⁵MATTESSICH, Richard. Contabilidad y Métodos Analíticos. Medición y proyección del ingreso y la riqueza en la microeconomía y en la macroeconomía. Buenos Aires: La Ley, 2002. Pág. 146-147.

²⁴⁶CASAL, Rosa; MALDONADO, Fabio; PEÑA Aura; VILORIA, Norka. Óp. Cit. Pág. 4

adquirido, es decir, el método de depreciación a utilizar y la vida útil que se le asignará, pues esta decisión seguramente estará influenciada por la experiencia de la empresa o los beneficios fiscales que represente la decisión, obviando que pueden existir ciertos riesgos a la hora de elegir, tales como sucesos futuros no contemplados, cambios tecnológicos, entre otros. Con relación a la incertidumbre, Mattessich expresa que:

La incertidumbre ya no puede ser descuidada en contabilidad. Esto domina tanto nuestra práctica como la perspectiva científica –desde la serie de teorías de física a la perspectiva de la información de nuestra disciplina. Por lo tanto, el salto desde el determinismo a los modelos estocásticos no es un caso aislado en la ciencia pero pertenece a una tendencia general. La incertidumbre, y por tanto la necesidad de información, está profundamente engranada, no sólo en las partículas físicas subatómicas, sino también en la vida diaria. Estamos viviendo en un universo estocástico donde “la incertidumbre” es nuestra única “certeza”, y pensando en términos probabilísticos puede que sea nuestra “mejor apuesta”²⁴⁷.

Estimaciones determinísticas. Como consecuencia del determinismo en contabilidad, las transacciones se originan “por una causa particular verificable y, a partir de allí, los efectos se suceden de forma ordenada, periódica y lineal en el tiempo. Es así, como los eventos verificables y cuantificables desencadenan una serie de efectos previsibles y ordenados que afectarán de forma previamente conocida, la situación financiera futura”²⁴⁸.

La ejemplificación de lo anterior se da en lo que comúnmente en las organizaciones se denomina como “cartera”, la cual se origina a partir de una venta a crédito. Ante esta situación, las organizaciones se enfrentan a dos posibilidades:

1. No estimar cobrabilidad debido a que la empresa en el pasado no ha tenido pérdidas por ventas a crédito no recuperadas, por tanto supone que en futuro tampoco las habrá.

²⁴⁷CASAL, Rosa; MALDONADO, Fabio; PEÑA Aura; VILORIA, Norka. Óp. Cit. Pág. 4.

²⁴⁸Ibíd. Pág. 4.

2. Estimar la cobrabilidad debido a que la empresa ha tenido pérdidas de ventas a crédito, entonces se basa en el pasado para estimar las pérdidas futuras. Una vez decidido que debe realizar estimaciones, en el futuro las hará de forma sistemática y periódica, siempre basadas en la experiencia (pasado) y de forma consistente (igual método por un tiempo determinado) tal y como lo estipula las normas de los organismos reguladores.

El problema de aplicar estos procedimientos es que puede que no correspondan con la realidad organizacional, pues aunque históricamente las pérdidas hayan representado un 3% o 4%, esto no quiere decir que en el futuro siga siendo igual, pues deben tenerse en cuenta las condiciones económicas, las cuales hoy en día tienden a ser muy inestables para hacer una estimación más aproximada a la realidad. No obstante, “en contabilidad existen transacciones de mayor complejidad que la estimación de cobrabilidad, donde la volatilidad de las estimaciones es crucial para la toma de decisiones. Los organismos reguladores están conscientes de esta situación y tratan de minimizarla con el concepto de valor razonable”²⁴⁹. Por tanto, según Cortes:

La normatividad internacional se encuentra en un proceso de búsqueda en muchos sentidos para incorporar el valor razonable en el reconocimiento contable, encontrándose situaciones donde un alto grado de subjetividad implícita conlleva a la volatilidad de su valoración, no contribuyendo, por ende, a la imparcialidad de la información y creando, en algunos casos, manifestaciones de error contable, que en nuestro argot identificamos de manera peyorativa, a dicho concepto, como parte de una contabilidad creativa²⁵⁰.

Aunque las Normas Internacionales apuesten por el uso del valor razonable para el importe monetario de intercambio de un activo o un pasivo, este valor sigue siendo determinista y de carácter cuantitativo, pues si bien reconoce la volatilidad de la valoración en un momento dado, no termina por resolver el problema del dinamismo de la información financiera. Además, estas normas limitan la

²⁴⁹ CASAL, Rosa; MALDONADO, Fabio; PEÑA Aura; VILORIA, Norka. Óp. Cit. Pág. 5

²⁵⁰ Cortés L (2005) Tendencia Contable. Revista Veritas. Mayo 2005. Colección CINIIF 2005. México: Instituto Mexicano de Contadores Públicos. (Consultado el 25 de Mayo de 2015). Disponible en: http://www.cinif.org.mx/imagenes/aticulos/MAY%2005%20LC_VERITAS.pdf. Pág 36

aplicabilidad del valor razonable a ciertas partidas de activos, pasivos y patrimonio, con el propósito de “disminuir la subjetividad en la valoración y el uso indebido de valores de mercado en la presentación de información financiera que perjudique a terceros o beneficie a sectores que poseen la información”²⁵¹.

Otro sesgo que presenta la información financiera es el de presentación (plan único de cuentas), pues según Conesa señalando a Cañibano, en muchas ocasiones “dentro de un mismo Plan de Cuentas se presentan casos de ambigüedad, toda vez que denominaciones distintas hacen relación a hechos que pueden ser considerados como idénticos”²⁵².

5.7.3 Principios contables vs.Sesgos

Según Conesa²⁵³, el grado de relativismo existente en la aplicación del método contable genera cierto grado de incertidumbre sobre la información que produce. No obstante, esta incertidumbre no es impedimento para lograr cierto grado de veracidad y representatividad en la información, por lo que el método contable debe instrumentarse mediante el uso de hipótesis “ad-hoc”, lo que le permitirá alcanzar unas conclusiones suficientemente válidas. Es por ello que el método contable debe aplicar normas, las cuales están amparadas bajo marcos conceptuales proferidos por diversas instituciones, con el propósito de llegar a cierto grado de uniformidad. Por tanto, al elaborar la información contable bajo un “conjunto de normas o criterios racionales que presten la necesaria uniformidad, se puede evitar la discrecionalidad en la obtención de las respectivas magnitudes contables y alcanzar un grado de veracidad y rigurosidad adecuado, por ello los principios contables orientan las funciones del método contable, al objeto de

²⁵¹CASAL, Rosa; MALDONADO, Fabio; PEÑA Aura; VILORIA, Norka. Óp. Cit. Pág. 6

²⁵²CONESA DUARTES, Antonio. Óp. Cit. Pág. 131

²⁵³Ibíd. Pág. 132.

reducir el sesgo que se origina por el alto grado de subjetividad que presentan la aplicación de algunas de las funciones señaladas”²⁵⁴.

Conesa²⁵⁵, expone las siguientes contradicciones concernientes a los principios contables:

- ✓ El fundamento de este sistema de normas o criterios se ha generado dentro de la doctrina contable y dentro de la comunidad profesional. Por lo que las soluciones contables habitualmente manejadas dentro de las comunidades profesionales o reconocidas en los ordenamientos legislativos, muchas veces sobre pasan el contenido de algunos principios contables, pues estos últimos no se ajustana la racionalidad económica.
- ✓ La falta de racionalidad económica de los principios contables es consecuencia del inevitable retraso entre su formalización doctrinal y su posterior aprehensión, pues, por unaparte y de forma voluntaria, la comunidad profesional los ha llamado “principios de contabilidad generalmente aceptados”, y por otra, las propias autoridades públicas, mediante su incorporación a códigos legislativos de obligada observancia, los denomina, precisamente, “principios contables”.
- ✓ La aceptación de los logros obtenidos por la doctrina contable por el ámbito gubernamental se manifiesta en los respectivos Planes de Cuentas, los cuales, formulados inicialmente por la doctrina, se encuentran en la actualidad perfectamente asimilados por la profesión contable y, además, incorporados al propio derecho positivo en la mayoría de los países de nuestro entorno.

²⁵⁴ CONESA DUARTES, Antonio. Óp. Cit. Pág. 132

²⁵⁵ Ibíd. Pág. 132-133

- ✓ La existencia de un conjunto de principios contables facilita la uniformidad de la información suministrada por el proceso contable, presentando, indudablemente, la doble ventaja de permitir la comparabilidad de la misma y de evitar al máximo la discrecionalidad en su elaboración.
- ✓ Los principios contables de general aceptación no satisfacen todas las necesidades de la toma de decisiones, porque se apoyan en postulados que impiden captar la realidad.

5.7.4 Usuarios de la información financiera

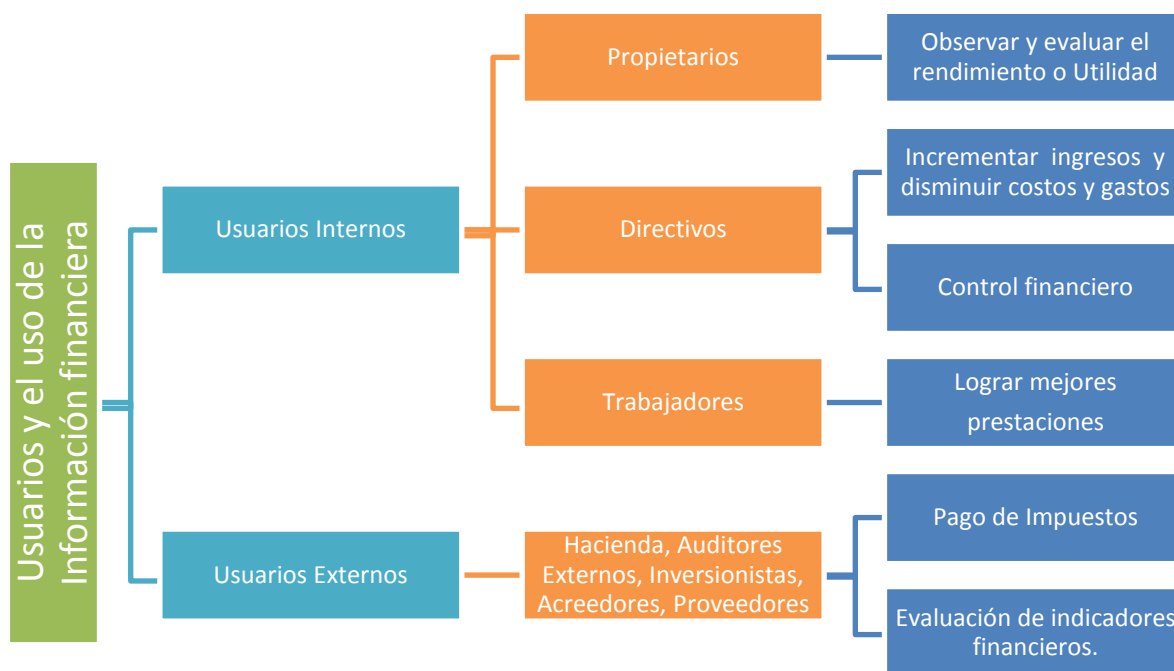
Están conformados por la dirección de la empresa, comúnmente denominados usuarios internos y por los usuarios externos. Estos usuarios tienen objetivos particularmente diferentes, pues aunque estén interesados en mayor o menor medida, en la marcha de la empresa, tienen expectativas diferentes sobre la organización, por lo que obviamente tendrán unas determinadas necesidades de información. Estas necesidades “determinan cuáles son los objetivos de la información, de ahí que ésta deba responder a unos principios contables, previamente diseñados, al objeto de que la misma pueda satisfacer suficientemente a sus receptores”²⁵⁶. En línea con lo anterior, Gómez expone el juicio del profesor Cañibano, sobre las características de la información financiera:

Debe ser oportuna, esto es, publicada a tiempo, al objeto de que pueda ser útil a sus futuros receptores; debe ser clara y asequible, ya que los destinatarios de dicha información no tienen por qué ser especialistas en materia contable; relevante y completa, dado que debe poner de manifiesto cuestiones de interés para el futuro destinatario, así como no ocultar parcela de la misma. En resumen, las normas dirigidas a regular cómo se deben presentar los estados contables-financieros deben tener muy en cuenta los anteriores requisitos, sin olvidar en ningún momento que el contenido de dichos estados debe ser eminentemente sintético²⁵⁷

²⁵⁶ GÓMEZ LÓPEZ, Roberto. Óp. Cit. Pág. 24.

²⁵⁷ Ibíd. Pág. 26.

Mapa conceptual 8. Usuarios y el uso de la información financiera



Fuente: Propia

5.7.5 Limitaciones de los estados financieros

Los estados financieros tradicionales brindan información con la cual se evalúa a las empresas en términos financieros, a la vez que les permite conocer su desempeño en un periodo de tiempo determinado. Por tanto, es potestad de los gerentes de las organizaciones asignarle un valor determinado a la información contable para que sea útil a la hora de tomar decisiones.

De acuerdo con Carreño exponiendo lo que Robert R. Sterling afirma sobre los modelos de decisión: “La elección entre la información disponible debe solventarse con base en su utilidad para la toma de decisiones, de manera que la información más relevante es la que contenga mayor potencial con relación al suministro de

datos necesarios a los modelos empleados por el decisor”²⁵⁸. Por tanto, los decisores analizan la información para definir su utilidad, relevancia y carácter predictivo. Es por esto que muchos autores como Beawer, Kennelly y Voss, afirman que “la información contable debe poseer capacidad predictiva para que pueda ser utilizada como herramienta fundamental en la toma de decisiones, incrementando su confiabilidad”²⁵⁹.

El manejo que se le da a la información financiera contenida en los Estados Financieros, dice Carreño señalando a Moreno Fernández, no es definitiva, ya que no precisa exactitud, por lo que se la debe considerar como información provisional, “esto sucede así porque las operaciones se registran bajo juicios personales y principios de contabilidad que permiten optar por diferentes alternativas para el tratamiento y cuantificación de las operaciones, las cuales se cuantifican en moneda”²⁶⁰, la cual pierde valor con el paso del tiempo.

Otros limitantes a los estados financieros según Carreño, exponiendo a Ochoa son los siguientes²⁶¹:

- ✓ Los hechos económicos son cuantificados con ciertas reglas particulares que pueden ser aplicadas de diferentes maneras.
- ✓ La información financiera está expresada en unidades monetarias, teniendo en cuenta que la moneda como instrumento de medición debe considerarse que tiene un valor inestable
- ✓ Los estados financieros no representan el valor del ente económico, sino el valor de los recursos y obligaciones tangibles. Es decir que no cuantifica otros elementos esenciales como recurso humano, producto, mercado, marca etc.
- ✓ La información contable no es exacta porque los estados financieros se refieren a negocios en marcha, se basan en aspectos como estimaciones y

²⁵⁸ CARREÑO ACOSTA, Azucena. Estados financieros tradicionales, una limitante en las decisiones gerenciales. Tesis de maestría en administración de negocios. Manizales: Universidad Nacional. Facultad de Ciencias de la Administración. 2012. Pág. 62.

²⁵⁹ Ibíd. Pág. 62

²⁶⁰ Ibíd. Pág. 62

²⁶¹ Ibíd. Pág. 65

juicios personales, y además se preparan con base en reglas particulares de valuación y presentación.

- ✓ La información contable es de carácter provisional, pues es hasta cuando se vende o liquida una empresa que se puede conocer el nivel de ganancia o pérdida real.
- ✓ Los estados financieros pueden perder la objetividad e independencia al ser afectados por criterios personales de quienes presentan la información, así como cuando pierde un mismo sentido de utilidad a lo largo de la organización por lo que puede convertirse en una información múltiple y si se reproduce no necesariamente puede mostrar coherencia para cada uno de los interesados cuando ha sido ajustada a sus intereses, y que en consecuencia de la normatividad que la rige, esta presenta un grado de vulnerabilidad a la manipulación para dar evidencia de cumplimiento ante las entes reguladores de la misma, así como una variación guiada hacia los requerimientos de los accionistas, y demás.
- ✓ Los estados financieros no muestran ciertos factores que, aunque afectan la situación financiera y los resultados de las operaciones, no pueden expresarse monetariamente, como los compromisos de ventas, la eficiencia de los directivos, o la lealtad de los empleados.

5.8 MÉTODO HIPOTÉTICO – DEDUCTIVO

Karl Popper es quizás, uno de los principales opositores del inductivismo como método del conocimiento científico, pues este método científico parte de la observación (fuente primaria del conocimiento) de un hecho particular para llegar a unas conclusiones generales y para este autor “la observación es un proceso selectivo que precisa de un marco de referencia que lo antecede y lo orienta”²⁶².

Frente a esta situación, Popper sugiere para el desarrollo del conocimiento científico el método hipotético-deductivo, en el cual “la teoría precede a los hechos, considerando que los constructos teóricos existentes determinan lo que debemos observar. Este método, propone la creación de hipótesis para dar respuesta a un fenómeno, seguido por la deducción de consecuencias o proposiciones más elementales que la propia hipótesis, finalizando con la corroboración de los enunciados deducidos comparándolos con la experiencia”²⁶³.

Mapa conceptual 9. Método Hipotético-Deductivo



Fuente: http://es.slideshare.net/yvan66/6-mtodo-hipottico-17456495?next_slideshow=1

²⁶² QUICENO SERNA, Yesenia. El método crítico de Karl Popper. La falsabilidad como criterio de demarcación entre la ciencia y la metafísica. (Citado el 9 de junio de 2015). Disponible en internet: http://www.feriadelaciencia.com.co/v2_base/file_downloader.php?id_file=11642-m21-9bc666cc480a6a852c413575d78d3ed8

²⁶³ Ibídem.

5.8.1 Objetividad y método hipotético-deductivo

Popper sugiere la existencia de tres mundos²⁶⁴:

Mundo 1. (M1): Universo de las entidades físicas.

Mundo 2. (M2): Universo de los estados mentales: consciencia, inconsciencia y disposiciones psicológicas.

Mundo 3. (M3): Universo de los contenidos de pensamiento y de los productos de la mente.

De acuerdo con Lázzari y Arias señalando a Popper, el mundo 3 se compara con lo que Platón alguna vez planteó: “El tercer mundo platónico tenía un carácter divino; era inalterable y, naturalmente verdadero. Por tanto hay una gran brecha entre éste y mi tercer mundo que es un producto humano cambiante. No sólo contiene teorías verdaderas, sino también falsas y, en especial, problemas pendientes, conjeturas y refutaciones”²⁶⁵.

En este tercer mundo de Popper no hay cabida para subjetividad, pues esta se da en el mundo 2 (aspectos psicológicos), por lo que en el mundo 3 solo se da el conocimiento objetivo, “que está formado por el contenido lógico de nuestras teorías, conjeturas, suposiciones”²⁶⁶. En el mundo 3 de predominación objetiva, carecen de importancia las creencias, pero subyacen en él las mejores teorías. En consecuencia en el mundo 3: “El conocimiento no aumenta por acopio de pruebas

²⁶⁴ LÁZZARI, Héctor José; ARIAS, Esteban Gabriel. El mundo tres popperiano y el método hipotético deductivo. Una alternativa metodológica para las ciencias fácticas. En: Universidad Nacional de San Luis. (citado el 9 de junio de 2015). Disponible en internet: http://www.econ.uba.ar/www/institutos/epistemologia/marco_archivos/Trabajos%20Completos%20IX%20Jornadas%20en%20PDF/Arias%20Esteban-Lazzari%20Hector.pdf

²⁶⁵ Ibídem.

²⁶⁶ Ibídem.

ni de observaciones, tampoco por el amontonamiento de teorías confirmadas y demostradas, aumenta por la solución de problemas, por medio de inferencias audaces y supresión de errores, por diferenciación entre teorías oponentes y la elección de las teorías dominantes”²⁶⁷.

En línea con lo anterior, el método hipotético deductivo “nace como consecuencia metodológica del mundo 3 como oposición al método inductivo, porque para Popper éste está estrechamente sujeto a la concepción subjetivista y psicológista del conocimiento”²⁶⁸. El conocimiento científico avanza porque se puede contrastar y falsar, por lo que haciendo una pequeña comparación entre la teoría de Popper y el Darwinismo, la teoría que más resista a intentos de refutación, es la que sobrevive.

Anteriormente las ciencias empíricas planteaban sus teorías a partir del método inductivo. “Para los inductivistas los hechos son el principio y el fin único de la ciencia. Se va de la observación y la descripción de los hechos, se universalizan en leyes, luego se vuelve a los hechos para contrastar esa generalización”²⁶⁹.

De acuerdo con Lázzari y Arias exponiendo el pensamiento de Popper respecto a esta corriente:

Este no es el procedimiento real de la ciencia, porque la hipótesis o, en todo caso, una hipótesis, está presente en la mente antes de que se realicen las observaciones. El factor tiempo es importante, puesto que, en definitiva es el que acaba con la posibilidad de la inducción como un método. Si el lector examina cualquier ejemplo de descubrimiento inductivo, verá inmediatamente que en todos los puntos de una investigación alguna hipótesis precede al experimento y la observación, y que los experimentos se planean a la luz de

²⁶⁷ LÁZZARI, Héctor José; ARIAS, Esteban Gabriel. El mundo tres popperiano y el método hipotético deductivo. Una alternativa metodológica para las ciencias fácticas. En: Universidad Nacional de San Luis. (citado el 9 de junio de 2015). Disponible en internet: http://www.econ.uba.ar/www/institutos/epistemologia/marco_archivos/Trabajos%20Completos%20IX%20Jornadas%20en%20PDF/Arias%20Esteban-Lazzari%20Hector.pdf

²⁶⁸ Ibídem.

²⁶⁹ Ibídem.

una hipótesis, a fin de corroborarla. Aquí viene a la memoria la famosa reflexión de Darwin: (Cuan extraño resulta que alguien no advierta que toda observación debe ser a favor o en contra de alguna opinión para ser de alguna utilidad)²⁷⁰.

Según Lázzari y Arias²⁷¹, Popper excluye el inductivismo, determinando que la ciencia no sobrelleva la inducción, pues esta sólo aplica en un contexto de descubrimiento. “Es una cuestión de psicología informarse acerca de cómo se crea o inventa una hipótesis, paso precientífico. La deducción, en cambio, se refiere al contexto de justificación, y es una cuestión lógica no psicológica”²⁷². Estos autores también indican que Popper considera que la certidumbre definitiva no existe en la ciencia, por lo que “la falsación es la única garantía lógica que nos propone la ciencia”²⁷³. Popper utilizó el método “modus tollens” para efectuar la falsación de teorías, método que a continuación se presenta.

5.8.2 El “modus tollens”

Este método fue utilizado por Popper como respuesta al problema de inducción, en el cual “se establece una teoría T, de la cual se deducen consecuencias de la misma en la forma de $C_1, C_2, \dots, C_n$. Tales consecuencias han de ser contrastadas de forma empírica, donde la contrastación es la posibilidad de refutar T si los datos empíricos no coinciden con las predicciones C, obtenidas deductivamente a partir de T”²⁷⁴.

²⁷⁰ LÁZZARI, Héctor José; ARIAS, Esteban Gabriel. El mundo tres popperiano y el método hipotético deductivo. Una alternativa metodológica para las ciencias fácticas. En: Universidad Nacional de San Luis. (citado el 9 de junio de 2015). Disponible en internet: http://www.econ.uba.ar/www/institutos/epistemologia/marco_archivos/Trabajos%20Completos%20IX%20Jornadas%20en%20PDF/Arias%20Esteban-Lazzari%20Hector.pdf

²⁷¹ Ibídem.

²⁷² Ibídem.

²⁷³ Ibídem.

²⁷⁴ OCHOA, Luis Francisco; BASTIDAS, Astrid. Posibilidad lógico-epistemológica del Modus Tollendo Tollens en la investigación en las ciencias de la educación. En: Universidad San Buenaventura. Facultades de Educación. Enero – Junio, 2013. Vol. 27, No. 61. Pág. 183.

La imposibilidad de verificar empíricamente todas las hipótesis (método inductivo), conlleva a contrastarlas por medio del Modus TollendoTollens que se describe de la siguiente manera:

Si P, entonces Q.
Q es falso.
Entonces P es falso.

El argumento tiene dos premisas. La primera es el condicional "P implica Q". La segunda premisa indica que Q es falsa. De estas dos premisas se deduce la conclusión de que P debe ser falsa. Si P fuera verdadera, entonces Q lo sería, por la primera premisa, pero no lo es, por la segunda²⁷⁵.

Para contrastar teorías mediante este método, se deben tener en cuenta los siguientes criterios²⁷⁶:

- a. **Criterios lógicos.** Se refiere a las condiciones de coherencia y consistencia operativa del razonamiento en el desarrollo teórico dentro de la investigación. Las condiciones de coherencia señalan que los enunciados derivados de las conclusiones no deben ser contradictorios entre sí. Las condiciones de consistencia indican que los enunciados deben tener una estructura jerárquica.
- b. **Criterios teóricos.** La teoría propuesta debe poderse comparar con otras teorías ya existentes.
- c. **Criterios metodológicos de contrastación.** Tienen que ver con las prescripciones procedimentales de la investigación y con las explicaciones o predicciones sobre los resultados del estudio. Las explicaciones responden a la pregunta ¿Cómo es que sucede éste?, refiriéndose a fenómenos que ya han

²⁷⁵ KATZ, Miguel. El método científico. Epistemología e historia de la química – Curso 2011. (Citado el 8 de junio de 2015). Disponible en internet: <http://www.rlabato.com/isp/qui/epistemo-004.pdf>

²⁷⁶ OCHOA, Luis Francisco; BASTIDAS, Astrid. Óp. Cit. Pág. 185.

sucedido. Las predicciones se refieren a fenómenos que aún no han ocurrido. Enunciados que se denominaran E_1 .

- d. **Criterios empíricos de contrastación.** Estos no son cosas ni tampoco datos. Se refieren a los procedimientos metodológicos empleados en la puesta a prueba de la teoría. Enunciados que se denominaran E_2 .

En concordancia con lo anterior, “contrastar empíricamente una teoría es comparar E_1 con E_2 , esto significa que los enunciados explicativos o predictivos derivados de la teoría (E_1) se comparan con los enunciados referidos a los hechos que se dieron en la experimentación (E_2)”²⁷⁷.

Si E_2 contradice a E_1 , entonces la teoría ha sido falsada. Según Ochoa y Bastidas²⁷⁸, lo anterior significa que la teoría que estaba siendo puesta a prueba fue refutada, pues se encontró un caso en el cual no aconteció lo que ella predecía, o no explicó el fenómeno estudiado.

²⁷⁷ OCHOA, Luis Francisco; BASTIDAS, Astrid. Óp. Cit. Pág. 186

²⁷⁸ Ibíd. Pág. 187.

5.9 LIMITACIONES DE LA INFORMACIÓN CONTABLE PARA LA TOMA DE DECISIONES

Hasta este punto se han expuesto los principales argumentos de la teoría de elección racional, la racionalidad limitada, el paradigma de la utilidad y el falsacionismo, con el propósito de develar que la información proporcionada por los estados financieros no resulta tan útil para los gerentes a la hora de tomar decisiones. Volcándose hacia el plano de la realidad y para sustentar la anterior tesis, se presentan a continuación dos argumentos de carácter práctico:

5.9.1 Los Estados Financieros Básicos, su uso e interpretación para la toma decisiones en las PyMEs²⁷⁹

En este trabajo de investigación se estudia el desconocimiento y desinterés que existen en la interpretación de los estados financieros básicos, así como la importancia que tienen para una mejor toma de decisiones dentro de las micro, pequeñas y medianas empresas (PyMEs).

Los autores de esta investigación, Sandoval y Abreu²⁸⁰, realizan una encuesta, donde exploran una población de 10 gerentes o empresarios involucrados con la toma de decisiones dentro de las PyMEs (micro, pequeñas y medianas empresas del Municipio Monterrey), del sector Comercio. Luego proceden a cuantificar el número de empresarios o gerentes que utilizan la información financiera en este tipo de empresas, para conocer su utilidad en la toma de decisiones. A continuación se relacionan las preguntas realizadas en la encuesta mencionada y

²⁷⁹ SANDOVAL, Leonel Luis y ABREU, J. L. Los Estados Financieros Básicos, su uso e interpretación para la toma decisiones en las PYMES. Daena: International Journal of GoodConscience. Septiembre 2008. Pág.152-186 (Citado el 16 de junio de 2015). Disponible en internet:

[http://www.spentamexico.org/v3-n2/3\(2\)%20152-186.pdf](http://www.spentamexico.org/v3-n2/3(2)%20152-186.pdf).

²⁸⁰ Ibíd. Pág. 171

las conclusiones a que llegaron los autores, a partir de las respuestas de los gerentes de las PyME²⁸¹:

1. ¿Conozco y utilizo las razones financieras para la toma de decisiones en mi empresa?

El 70% de los gerentes encuestados están de acuerdo en que conocen y utilizan las razones financieras. El 60% expresó que esta información es elaborada mensualmente en su empresa, observando por lo tanto concordancia en las respuestas dirigidas a obtener esta información

2. ¿El Balance General y el Estado de resultados es elaborada mensualmente en su empresa?
3. ¿El Balance General y el Estado de Resultados muestran el 100% de las operaciones que ocurren en mi empresa?

2 y 3: Es difícil tomar decisiones con estas herramientas ya que pueden dejar de estar reflejando operaciones importantes o mostrar información a medias o incorrecta, pues el 50% de los encuestados menciona que la información financiera no incluye el 100% de las operaciones de la empresa.

4. ¿Cree que la información financiera ha sido indispensable para el éxito de su negocio?
5. ¿Cree que conocer esta información es indispensable para una mejor toma de decisiones en el crecimiento de los negocios?
6. ¿Cree que pudo haber tomado alguna decisión diferente para su negocio si hubiera conocido esta información anteriormente?

4, 5 y 6: El 70% coincide en que el conocimiento de información financiera es indispensable para una mejor toma de decisiones en el crecimiento de los negocios y solo un 30 % no está de acuerdo con esto. Tales resultados son contradictorios cuando solo el 50% manifiestan que consideran relevante esta información para el éxito de su negocio, estableciendo una diferencia entre el éxito de su negocio y la toma de decisiones.

7. ¿Las principales herramientas financieras que existen en su empresa para la toma de decisiones son el Balance General y el Estado de Resultados?

El 50% de los encuestados considera que el Balance General y el Estado de resultados son las principales herramientas financieras con los que cuentan, el restante 50% no opina así, debido a que no los conocen o no los consideran importante para toma de decisiones.

²⁸¹SANDOVAL, Leonel Luis y ABREU, J. L. Óp. Cit. Pág. 171 – 182.

8. De las siguientes herramientas financieras. ¿Cuál ha contribuido en la toma de decisiones de su negocio?

Solo conceden importancia al flujo de efectivo como herramienta financiera para el crecimiento de los negocios. Dejando al lado las restantes. Esto merece especial atención motivado a que los gerentes deben manejar estas herramientas financieras, lo cual permiten en determinado momento una mejor gestión de la empresa a los fines de mejorar la productividad y ser más competitivas tomando en cuenta la globalización de los mercados.

9. Los Estados Financieros que conozco son: Balance general, estado de resultados, Cambios en la situación Financiera, Flujo de efectivo, ninguno.

El flujo de efectivo es la herramienta principal que utilizan en sus empresas para la toma de decisiones, por lo que se deduce que este tipo de empresas solo les interesa las utilidades y entradas de dinero y no toman en cuenta otros aspectos relevantes relacionadas con las herramientas financieras que todo gerente de una PyME debe conocer y aplicar en su empresa

10. ¿La información financiera le podría ayudar a mejorar la toma de decisiones para evitar problemas de: Cobranzas, exceso de inventarios, financiamientos, falta de liquidez, Utilidades y otros?

Consideran que el principal problema o ayuda que les podría dar la información financiera en la toma de decisiones, es en lo que respecta a financiamientos. Como se puede observar todo se enfocó a lo relacionado con el flujo, pero existen otras variables que pueden ayudar a controlar mejor la liquidez, como una cartera sana, o el no tener excesos de inventario o financiamientos caros.

5.9.2 La importancia de la información contable para las pequeñas empresas de la ciudad de Palmira en el contexto fiscal y administrativo²⁸²

Con esta investigación, Arevalo y Grisales buscan determinar la importancia que tiene la información contable en las pequeñas empresas de la Ciudad de Palmira. Por lo que tratan de darle una perspectiva a la información contable, diferente del

²⁸² AREVALO MONCAYO, Viviana Andrea y GRISALES TREJOS, Catherine Joana. La importancia de la información contable para las pequeñas empresas de la ciudad de Palmira en el contexto fiscal y administrativo. Trabajo de grado. Palmira: Universidad del Valle. Facultad de Ciencias de la Administración. Programa Académico de Contaduría Pública. 2014. Pág. 119

cumplimiento fiscal a la que tradicionalmente se le ha ligado, puesto que ésta también le sirve al empresario para la toma de decisiones, en búsqueda de la buena gestión de su empresa y su crecimiento económico.

Para lograr este objetivo, las autoras realizan una encuesta a 49 pequeños empresarios de la ciudad de Palmira, con el propósito de definir el nivel de importancia de la Contabilidad para las pequeñas empresas de la ciudad de Palmira en el contexto fiscal y administrativo. A continuación se relacionan algunas preguntas realizadas en la encuesta mencionada y las conclusiones a que llegaron las autoras, que se relacionan directamente con la utilidad de la información contable:

1. ¿El propietario de la pequeña empresa analiza con el Contador, la información contable y el uso que le puede dar a ésta para el beneficio de la empresa?

El 4.1% analiza la información; el 32.7% no analiza la información contable porque no llevan contabilidad; el 16.3% no analiza la información contable con el Contador; el 2% sí analiza la información contable para saber si es viable el negocio; el 2% sí analiza la información contable para saber sobre las ventas, el 4.1% no analiza la información contable y sólo la usan para pagar impuestos, el resto, es decir, el 38.8% no contestaron la encuesta.

2. ¿Qué usos que se le otorga a los resultados e informes que le brinda la contabilidad?

El 36.7% manifestaron no darle ningún uso, pues no llevan Contabilidad; el 2% manifestaron que los utilizan para presentar impuestos y tomar decisiones; el 2% los utiliza para determinar reducción de costos o aumento precios; el 4.1% los utiliza para invertir; el 8.2% los utiliza para saber si el negocio es rentable; el

4.1% los utiliza para conocer las ganancias; el 4.1% lo utiliza para pagar impuestos y conocer las ganancias; el 38.8% no contestaron la encuesta.

3. ¿Cuál es el Nivel de importancia que tiene la contabilidad para la empresa?

Para el 10.2% es Muy Bajo; para el 20.4% es Baja; para el 16.3% es media; para el 8.2% es Alta; para el 6.1% es Muy Alta; el 38.8% no contestaron la encuesta.

Conclusiones generales acerca del nivel de importancia de la información contable que se identificó por medio de la encuesta:

Con relación al nivel de importancia de la información contable para las pequeñas empresas de la ciudad de Palmira en el contexto fiscal y administrativo, se debe analizar las causas del por qué este nivel es tan mínimo, las cuales a continuación presentaremos, información obtenida del resultado de las encuestas realizadas a las pequeñas empresas de la ciudad de Palmira.

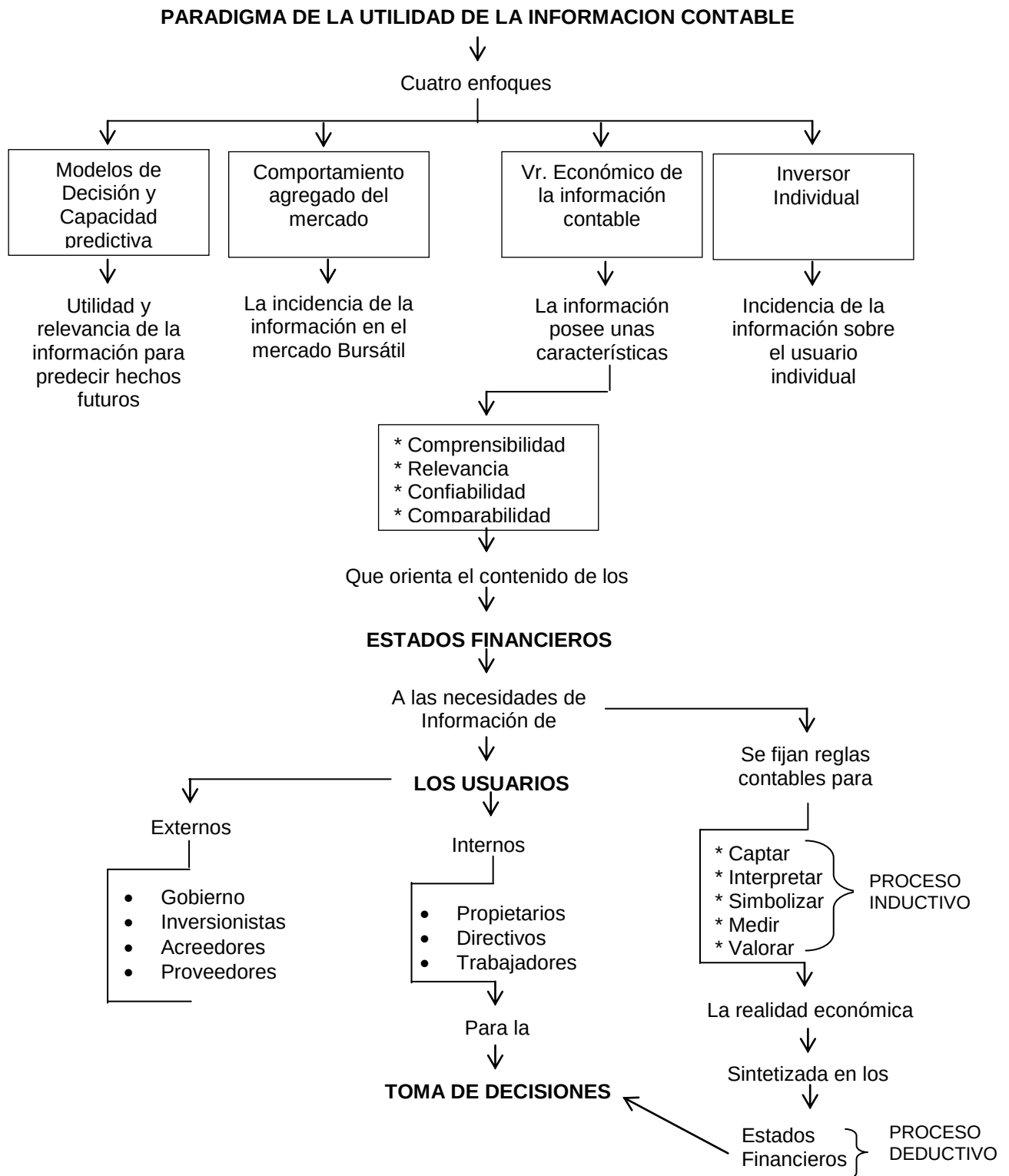
1. Las pequeñas empresas de la ciudad de Palmira son administradas principalmente por sus propietarios y son estos mismos los que también se encargan de llevar la contabilidad.
2. El alto porcentaje de propietarios de las pequeñas empresas que definen que la contabilidad como “llevar el control de las ventas y gastos”, a causa del desconocimiento de la profesión contable como herramienta útil para el crecimiento de las pequeñas empresas de la ciudad de Palmira.
3. Existe un alto nivel de falta de conocimiento de la gran utilidad de la contabilidad administrativa, dentro de las empresas en las funciones gerenciales, planeación, control y toma de decisiones para el crecimiento de las mismas.

Los anteriores trabajos de investigación son un referente que permiten esclarecer el propósito de esta investigación que es tratar de cuestionar la utilidad de la información contable para la toma de decisiones. Existen diversidad de investigaciones donde se exploran las limitaciones de los estados financieros, la importancia de la información financiera en las organizaciones, la apropiación del concepto paradigma de la utilidad, entre otros, los cuales servirían para dar más

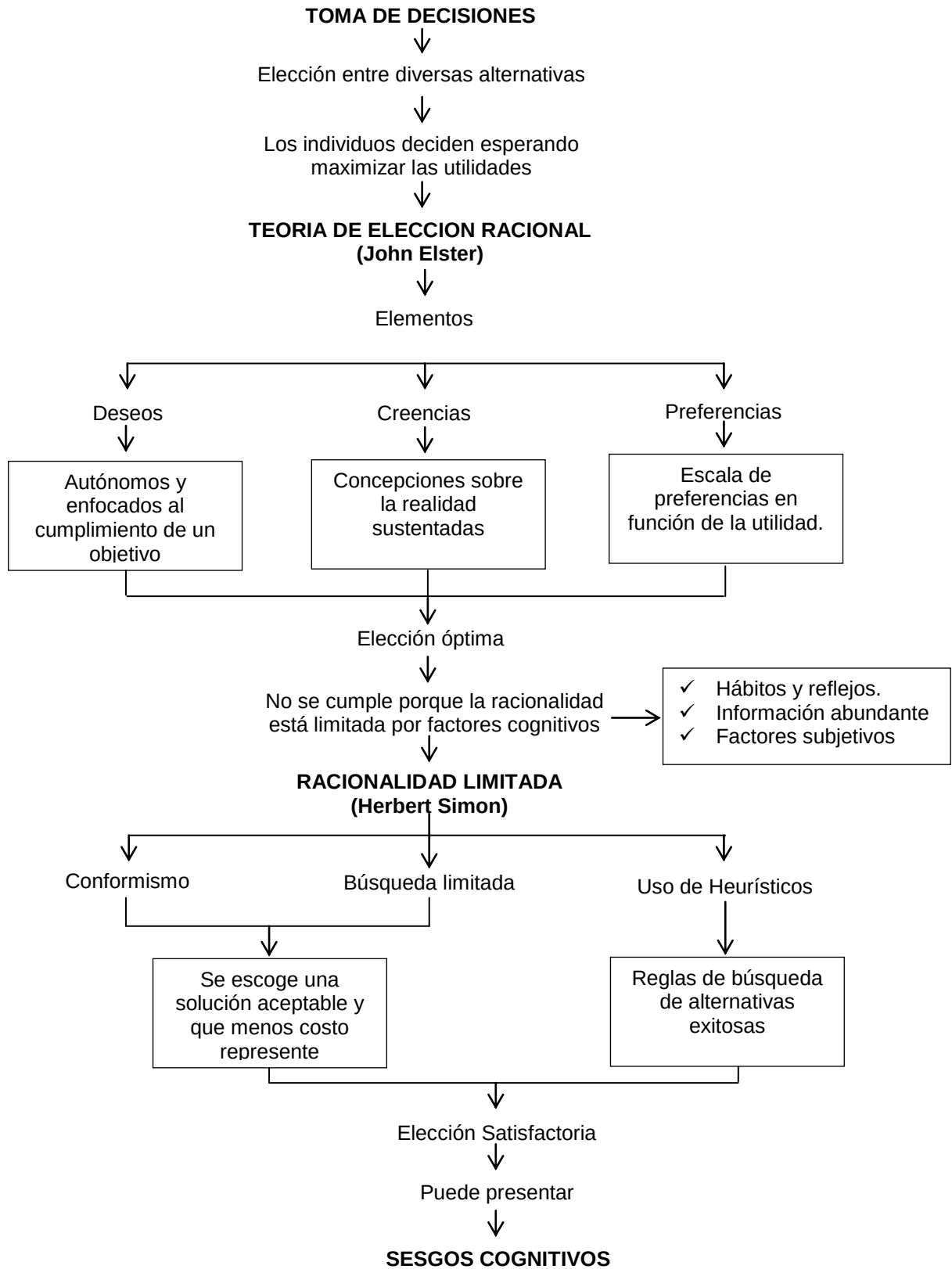
soporte a esta investigación, pero por cuestiones de extensión no se profundizará sobre ellos.

A continuación se expone un mapa conceptual donde se sintetiza el marco teórico del interrogante: ¿Cómo se relaciona el paradigma de la utilidad de la información contable con el modelo decisorio gerencial de racionalidad limitada tomando como referencia la teoría falsacionista?

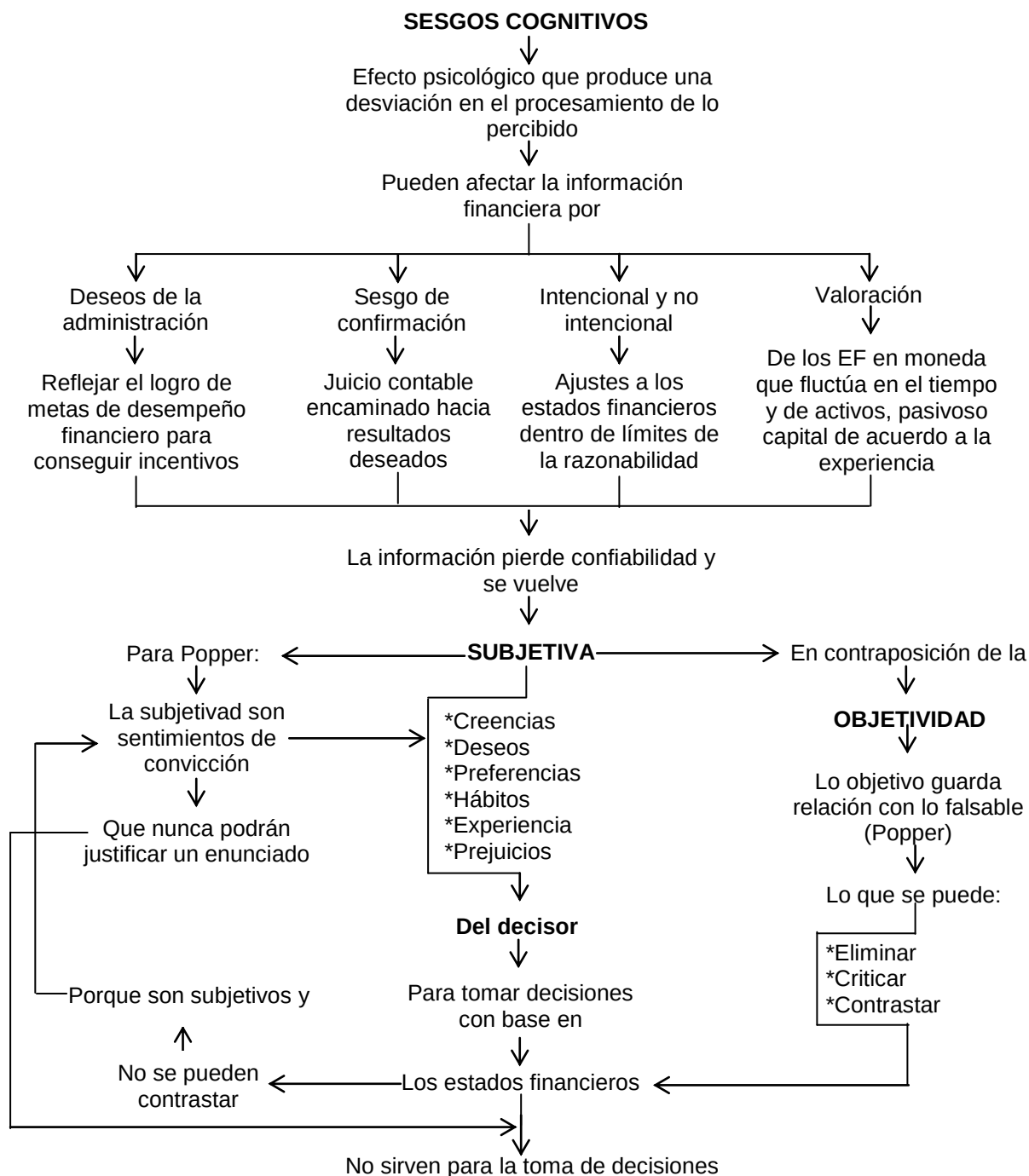
Mapa conceptual 10. Incidencia del paradigma de la utilidad de la información contable en el modelo decisorio gerencial de racionalidad limitada: Análisis desde la perspectiva falsacionista



Mapa conceptual 10. Continúa



Mapa conceptual 10. Continúa



Fuente: Elaborado a partir de diagramación realizada por Juan Pablo Hincapié Mejía y complementada con elaboración propia

6. CONCLUSIONES

A lo largo de la investigación se abordó de la Teoría de Elección Racional, la cual asume que la racionalidad del ser humano es “perfecta”, es decir que los agentes deciden esperando maximizar las utilidades, pero al menor coste posible. Esta teoría presupone que a la hora de decidir, el medio, la información, las creencias y análisis personales, son óptimos, por tanto, se dispone de toda la información sobre las alternativas posibles, lo que permite hacer un perfecto análisis de todas ellas y escoger la mejor, la de nivel óptimo. Sin embargo, este modelo no se ajusta a la realidad, pues son diversos los factores subjetivos que influyen a la hora de decidir. Por ello, en la década del 50, Herbert Simon comenzó a cuestionarse la funcionalidad de la teoría de racionalidad perfecta, llegando a la conclusión de que la racionalidad está limitada por aspectos sociales y cognitivos.

Simon estableció que la racionalidad no es perfecta, porque está limitada por aspectos cognitivos e individuales de los seres humanos, debido a que las personas no retienen tanta información como lo hacía suponer la teoría de elección racional, sino que tienden a seleccionar la que más se acomode a sus preferencias y deseos. De acuerdo con este autor, la racionalidad perfecta en el mundo real no funciona, porque el ser humano está influenciado por sus instintos, corazonadas, personalidad, emociones, percepciones, hábitos, destrezas, propósitos y otros factores subjetivos, que contribuyen a una toma de decisión no necesariamente racional.

El paradigma de la utilidad, según Tua Pereda, orientó el contenido de los estados financieros a las necesidades de la información de sus usuarios, por tanto, son estas mismas necesidades las que han dado origen a las diferentes normas para realizar el proceso inductivo de la contabilidad que es el de captar, interpretar, simbolizar, medir y valorar. Lo anterior, de acuerdo con Cañibano, da paso a la

confección de los estados financieros que sintetizan la realidad económica de las organizaciones, proceso que el autor describe como método deductivo. Determinados usuarios internos de la información financiera, es decir, propietarios y directivos, son quienes en últimas escogen subjetivamente la información financiera más relevante y fiable para la toma de decisiones acertadas, cuando según Gunnel paradigma propugna que la información financiera debe ser objetiva y libre de sesgos.

La principal crítica que se le ha hecho al paradigma de utilidad es que el concepto de relevancia de la información se ata a las necesidades y los objetivos de los usuarios de la misma. Si los propósitos de los usuarios cambian, la relevancia de la información también lo hará.

La información financiera puede presentar sesgos como consecuencia de los deseos de la administración, pues esta puede pretender reflejar el logro de ciertas metas de desempeño financiero que no necesariamente corresponden con la realidad o puede entrar a sensibilizar cifras para mitigar la obligación fiscal de la organización. Según Gunn, un sesgo que se presenta muy a menudo en la información financiera es el de confirmación, pues este opera en el subconsciente, conllevando a buscar datos que confirmen las creencias, por lo que se podría ignorar o no dar crédito a información que sea contradictoria. En consecuencia, quienes preparan la información financiera pueden sesgar su juicio contable encaminándolo hacia resultados deseados, más no objetivos.

Aquí entra en juego la teoría falsacionista, pues el paradigma de la utilidad y la teoría de racionalidad limitada están impregnadas en su mayoría por el subjetivismo de los agentes, por su experiencia, mientras que para Popper la experiencia no es el punto de partida del conocimiento científico, sino más bien su punto de llegada, por eso es que Popper hace tanto énfasis en la objetividad que debe caracterizar a los enunciados científicos.

Tanto el paradigma de la utilidad como la toma de decisiones gerenciales, propenden que se deben analizar la información de manera objetiva con el fin de escoger la mejor alternativa que represente los intereses de todos los implicados. Pero esto no se cumple debido a que:

- ✓ Desde el mismo momento de la captación de las transacciones comerciales ya hay impreso una gran subjetividad, dado que en muchas ocasiones se presentan términos confusos sobre el registro en cuentas, que en última instancia, quien está haciendo esta labor recurre a su experiencia previa para llegar a una determinación, sin tener en cuenta si esta decisión afecta o no los intereses colectivos de la organización, solo está guiándose por sus intereses personales.
- ✓ Por los deseos de la organización, la administración tiende a sensibilizar las cifras con el fin de demostrar más ingresos a los propietarios, con lo que quedaría garantizada su buena gestión, o puede darse el caso de disminuir ingresos con el fin de pagar menos impuestos.
- ✓ La información que proporcionan los estados financieros no se tiene a tiempo, pues en la mayoría de organizaciones se producen mensualmente y hay decisiones que no dan espera, por lo que los gerentes deciden con base en su experiencia previa, creencias, deseos y preferencias.

Lo anterior,entre otros aspectos,permite llegar a la conclusión final de que los estados financieros no sirven para una toma de decisiones eficaz.

7. BIBLIOGRAFÍA

7.1 REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

AREVALO MONCAYO, Viviana Andrea y GRISALES TREJOS, Catherine Joana. La importancia de la información contable para las pequeñas empresas de la ciudad de Palmira en el contexto fiscal y administrativo. Trabajo de grado. Palmira: Universidad del Valle. Facultad de Ciencias de la Administración. Programa Académico de Contaduría Pública. 2014.

ARRENDONDO TRAPERO, Florina Guadalupe; VÁZQUEZ PARRA, José Carlos. Un modelo de análisis racional para la toma de decisiones gerenciales desde la perspectiva elsteriana. En: Cuadernos de Administración. Pontificia Universidad Javeriana. Enero-Junio, 2013. Vol. 26, No. 46.

ARROYAVE ÁLVAREZ, Orlando. Reseñas. El cisne negro. El impacto de lo altamente improbable. En: Revista de Psicología Universidad de Antioquia. Julio – Diciembre, 2009. Vol. 1, No. 2.

BARRIOS ÁLVAREZ, Claudia; FÚQUENE SÁNCHEZ, Tatiana; LEMOS DE LA CRUZ, Jorge Eduardo. Desarrollo de la investigación contable en el Centro Colombiano de Investigación Contable No. 231, mayo-agosto 2010.

BONOME, María G. La racionalidad en la toma de decisiones. Análisis de la Teoría de la Decisión. España: Netbiblo. 2009

CAPCHA CARBAJAL, Jesús Filimon. Paradigmas emergentes en la ciencia contable. En: Instituto ICODE. Perú. 2002.

CARREÑO ACOSTA, Azucena. Estados financieros tradicionales, una limitante en las decisiones gerenciales. Tesis de maestría en administración de negocios. Manizales: Universidad Nacional. Facultad de Ciencias de la Administración. 2012.

CARREÑO ACOSTA, Azucena. Estados financieros tradicionales, una limitante en las decisiones gerenciales. Trabajo de grado. Manizales. Universidad Nacional de Colombia. Facultad de Administración. Maestría en Administración de negocios. 2012.

CASAL, Rosa; MALDONADO VELOZA, Fabio; PEÑA Aura; VILORIA, Norka. Problemas epistemológicos de la valoración en contabilidad. En: Universidad de Buenos Aires. XIII Jornadas de Epistemología de las Ciencias Económicas, 4 y 5 de octubre 2007.

CENTTY VILLAFUERTE, Deymor. Manual metodológico para el investigador científico. Perú: Universidad Nacional de San Agustín de Arequipa, 2006.

CHAVÉZ CALDERON, Pedro. Conocimiento, Ciencia y Método. México: Publicaciones Cultural S.A. 1999.

CHIAVENATO, Idalberto. Administración: Teoría, Proceso y Práctica. Colombia: Mc Graw Hill. Tercera Edición. 2001.

CONSEJO DE NORMAS DE CONTABILIDAD FINANCIERA (FASB). Objetivos de la información financiera de las empresas comerciales. En: Declaración de los conceptos de contabilidad financiera. Stanford Connecticut, Noviembre, 1978.

CUNO CRUZ, Humberto Luis. Razón, Racionalidad y Razonabilidad ¿Qué los identifica y diferencia?. En: Revista do Tribunal Regional do Trabalho 3. Região. Junio, 2010. Volumen No. 81

DE PABLO, Juan Carlos. Después de Kahneman y Tversky ¿Qué queda de la teoría económica?. En: Revista de economía y estadística. Universidad Nacional de Córdoba. Cuarta época. Vol. 43 No. 1. Pág. 69

DELGADILLO, Diego. Determinantes de la función contable. En: Cuadernos de Administración. Universidad del Valle. Enero, 1998. Vol. No. 24.

ELSTER, JON. El cambio Tecnológico. Barcelona. Editorial Gednisa, 1990.

EYSSAUTIER DE LA MORA, Maurice. Metodología de la Investigación: Desarrollo de la Inteligencia. México: International Thomson Editores. 2006.

FERNÁNDEZ, Fernanda Mabel. La innovación tecnológica. Pautas para una comunicación predictiva a los usuarios externos. Tesis doctorado. Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires. Facultad de ciencias económicas. 2009.

GARNICA, NELSON J. Explicación funcionalista vs. explicación intencional en ciencias sociales. Una mirada al trabajo de Jon Elster. En: Revista Colombiana de Sociología. 2001. Vol. VI No. 2

GÓMEZ VILLEGAS, Mauricio. Evaluación del enfoque de las NIIF desde la teoría de la contabilidad y control. Revista Internacional Legis de Contabilidad y Auditoría. Abril – Junio, 2005. No. 22.

HERNÁNDEZ IGLESIAS, Cesáreo. Herbert A. Simon 1916-2001 y el futuro de la Ciencia Económica. En: Revista europea de dirección y economía de la empresa. Julio – Diciembre, 2004. Vol. 13, No. 2.

HERNANDEZ SAMPERI, Roberto; FERNANDEZ COLLADO, Carlos; BAPTISTA LUCIO, Pilar. Metodología de la Investigación. México: Mc Graw Hill.2010.

HINCAPIÉ MEJÍA, Juan Pablo. Análisis crítico acerca del tratamiento de los activos intangibles y el capital intelectual en la literatura contable y administrativa. Trabajo de grado. Palmira: Universidad del Valle.FacultaddeCienciasde laAdministración.ProgramaAcadémicodeContaduríaPública.2011.

KUHN, Thomas Samuel. Estructura de las revoluciones científicas. México: Fondo de Cultura. 2008.

MATTESSICH, Richard. Contabilidad y Métodos Analíticos. Medición y proyección del ingreso y la riqueza en la microeconomía y en la macroeconomía. Buenos Aires: La Ley, 2002. Pág. 146-147.

MEJÍA MEJÍA, Indalecio. La racionalidad acotada de Herbert A. Simon. Una comparación con la racionalidad estándar en economía. Trabajo de grado. México D.F. Instituto Politécnico Nacional. Centro de Investigaciones Económicas, Administrativas y Sociales. Maestría en Ciencias en Metodología de la Ciencia. 2010.

MÉNDEZ PICAZO, María Teresa; RIBEIRO SORIANO, Domingo. Aspectos históricos del pensamiento contable: de los inicios al paradigma de la utilidad. En: ICE Nuevas corrientes de pensamiento económico. Marzo-Abril 2012. No. 865.

OCHOA, Luis Francisco; BASTIDAS, Astrid. Posibilidad lógico-epistemológica del Modus TollendoTollens en la investigación en las ciencias de la educación. En: Universidad San Buenaventura. Facultades de Educación. Enero – Junio, 2013. Vol. 27, No. 61.

PALACIO MIZRAHI, Édgar E. Lógica del falsacionismo Popperiano. En: Revista InvestigiumIre. Ciencias sociales y humanas. Noviembre, 2012. Vol. 3 No. 3.

PEÑA AYAZO, Jairo Iván. Wittgenstein y la crítica a la racionalidad. Santafé de Bogotá: Editorial Universidad Nacional, 1994.

POPPER, Karl. Conjeturas y Refutaciones. Barcelona: Ediciones Paidós. 1994.

POPPER, Karl. Conocimiento Objetivo. Un enfoque evolucionista. Barcelona: Editorial Tecnos. 2001.

POPPER, Karl. La lógica de la investigación científica. Madrid: Editorial Tecnos.1980.

POPPER, Karl. La Sociedad Abierta y sus Enemigos. Barcelona: Ediciones Paidós S.A., 2006. Pág. 451

RAMÍREZ MARTÍNEZ, Rosa María. Razón y Racionalidad. Una Dialéctica de la Modernidad. En: Convergencia. Revista de Ciencias Sociales. Universidad Autónoma de México. Enero-Abril, 2000 vol. 7, No. 21.

RODRÍGUEZ QUINTANA, Eduardo. Toma De Decisiones. La Economía Conductual. Trabajo Fin de Master. Oviedo: Universidad de Oviedo. Departamento de Administración de Empresas. 2012

ROMERO LEON, Henry. Hacia una Crítica de la Racionalidad Contable. En: Revista Legis del Contador. Julio – Septiembre, 2000. No. 3.

SANTOS Gerardo; DURÁN Miguel; URREA, Luis; URQUIJO, William. Acerca de los “paradigmas contables”. En: Innovar revista de ciencias administrativas y sociales -Universidad Nacional. Enero-Junio, 1997. No. 9.

SUARDI, Diana; NANNINI, María Susana; CARAZAY, Cristina; BERTOLINO, Gisela; DÍAZ, Teresa; FERNÁNDEZ, Analía; GONZÁLEZ, Sergio; MARTÍN, Oscar; RUIZ, Alicia; VÁZQUEZ, Claudia; DOMINGUEZ Raquel. Los nuevos desafíos de la contabilidad. En: Novenas Jornadas Investigaciones en la facultad de ciencias económicas y estadística. Instituto de Investigaciones Teóricas y Aplicadas. Escuela de Contabilidad. Universidad del Rosario. Noviembre. 2004.

TUA PEREDA, Jorge. Contabilidad y desarrollo económico. El papel de los modelos contables de predicción. Especial referencia a las NIC'S. En: Revista Estudios Gerenciales. Cali. Octubre, 2009

TUA PEREDA, Jorge. Evolución y situación actual del pensamiento contable. Revista Internacional Legis de Contabilidad y Auditoría. Octubre-Diciembre 2004. No. 20.

TUA PEREDA, Jorge. La investigación empírica en Contabilidad. La hipótesis de eficiencia del mercado. En: Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas. Madrid. 1991.

VILLACORTA HERNÁNDEZ, Miguel Ángel. Todos los delitos de naturaleza mercantil alrededor de la contabilidad. En: Revista Contable Universidad Complutense de Madrid. Junio, 2012. No. 1

YACUZZI, Enrique. Un panorama de los modelos de decisión. En: Universidad del Cema. Argentina. Octubre, 2007. No. 358. Pág. 11-12

7.2 REFERENCIAS CIBERGRÁFICAS

CONESA DUARTES, Antonio. El Método operativo contable y los principios de contabilidad. En: Cuadernos de Estudios Empresariales. Servicio de publicaciones UCM. Madrid, 1996. No. 6. Pág. 130. (Citado el 1 de junio de 2015). Disponible en internet:

<https://revistas.ucm.es/index.php/CESE/article/viewFile/CESE9696110129A/10612>

CORTÉS L (2005). Tendencia Contable. Revista Veritas. Mayo 2005. Colección CINIIF 2005. México: Instituto Mexicano de Contadores Públicos. (Consultado el 25 de Mayo de 2015). Disponible en:

http://www.cinif.org.mx/imagenes/aticulos/MAY%2005%20LC_VERITAS.pdf.

FONSECA SEPÚLVEDA, Carlos Mario. Toma de decisión. ¿teoría racional o de racionalidad limitada?. En: Revista Kálathos Universidad Interamericana de Puerto Rico. Disponible en:

http://kalathos.metro.inter.edu/Num_13/Simon%20para%20revista%20kalatos.pdf.

GÓMEZ GUERRA, Susan Ileana. Introducción a la teoría de juegos. (Citado el 12 de abril de 2015). Disponible en internet: <http://sociologos.com/2015/03/29/teoria-de-juegos-comprender-el-conflicto-y-sus-soluciones/>

GÓMEZ LÓPEZ, Roberto. La ciencia contable: fundamentos científicos y metodológicos. Pág. No. 7. (Citado el 3 de junio de 2015). Disponible en internet: <http://www.eumed.net/cursecon/libreria/Contabilidad.pdf>

GÓMEZ LÓPEZ, Roberto. Evolución científica y metodología de la economía. (Citado el 3 de febrero de 2014). Disponible en internet: <http://www.eumed.net/cursecon/libreria/rgl-evol/2.4.4.htm>. Consultado el 28 de febrero 2014.

GUNN, James L. Sesgo en las estimaciones. Un reto de auditoría contable. Disponible en internet: www.ccpm.org.mx/consulta/veritas/.../7auditoria_febrero2009.pdf (citado el 25 de mayo de 2015). Pág. 9.
http://api.ning.com/files/ZuR8thm*Gj8jxedC83AVvNsP6qrgYqAjcVM3f2PQQsv35Fwl6FCU9s7C22624xuWiWvnSJmAbzjhO7qx3tgxlyxIV8fNIAtM/MARCOCONCEPTUALDEIASB.docx. Fuente: IAS Plus. Traducido por: Deloitte&Touche Ltda., Colombia.

<http://definicion.de/toma-de-decisiones/>. Consultado el 20 de marzo 2014

<http://es.wikipedia.org/wiki/Creencia>.

<http://www.aulafacil.com/cursos/l10766/ciencia/investigacion/ciencia-y-metodo-cientifico/popper>

<http://www.educaconta.com/2011/04/usuarios-de-la-informacion-financiera.html>

<http://www.mcnbiografias.com/app-bio/do/show?key=simon-herbert-alexander>
consultado el 18 de Febrero de 2015

KATZ, Miguel. El método científico. Epistemología e historia de la química – Curso 2011. (Citado el 8 de junio de 2015). Disponible en internet: <http://www.rlabato.com/isp/qui/epistemo-004.pdf>

LÁZZARI, Héctor José; ARIAS, Esteban Gabriel. El mundo tres popperiano y el método hipotético deductivo. Una alternativa metodológica para las ciencias fácticas. En: Universidad Nacional de San Luis. (Citado el 9 de junio de 2015). Disponible en internet: http://www.econ.uba.ar/www/institutos/epistemologia/marco_archivos/Trabajos%20Completos%20IX%20Jornadas%20en%20PDF/Arias%20Esteban-Lazzari%20Hector.pdf

QUICENO SERNA, Yesenia. El método crítico de Karl Popper. La falsabilidad como criterio de demarcación entre la ciencia y la metafísica. (Citado el 9 de junio de 2015). Disponible en internet: http://www.feriadelaciencia.com.co/v2_base/file_downloader.php?id_file=11642-m21-9bc666cc480a6a852c413575d78d3ed8

RIVERO CASAS, JESÚS. Historia y crítica de la Teoría de la Elección Racional. Una introducción a la enseñanza de los modelos matemáticos. Maestría del Programa de Posgrado en Ciencias Políticas y Sociales de la UNAM. Disponible en: https://www.academia.edu/4443142/Historia_y_critica_de_la_Teoria_de_la_Eleccion_Racional

RODRÍGUEZ CRUZ, Yunier. El impacto de la racionalidad limitada en el proceso informacional de toma de decisiones organizacionales. Revista Cubana de Información en Ciencias de la Salud. Vol. 24, No. 1, Dic. 2012. (citado el 20 de mayo de 2015). Disponible en internet: <http://www.acimed.sld.cu/index.php/acimed/article/view/401/282>.

ROSARIO BARBOSA, Pedro M. La filosofía de Karl Popper. Introducción. 2010. Disponible en internet en: http://pmrb.net/books/texts/karl_popper.pdf.

SANDOVAL, Leonel Luis y ABREU, J. L. Los Estados Financieros Básicos, su uso e interpretación para la toma decisiones en las PYMES. Daena: International Journal of GoodConscience. Septiembre 2008. Pág.152-186 (Citado el 16 de junio de 2015). Disponible en internet:[http://www.spentamexico.org/v3-n2/3\(2\)%20152-186.pdf](http://www.spentamexico.org/v3-n2/3(2)%20152-186.pdf)

Universidad Nacional. Dirección nacional de innovación académica. Disponible en internet: http://www.virtual.unal.edu.co/cursos/economicas/2006086/lecturas/tema_1/concepto_objetivos_division/ser_quehacer/tipos_contabilidad.html.