

¿Cómo determinan los costos las MIPYME altamente informales? Caso de una cooperativa del Departamento del Magdalena

How do highly informal MSMEs determine costs? A cooperative case in the Magdalena' Department

DOI: <https://doi.org/10.17981/ijmsor.06.01.02>

Article - Reception Date: January 14, 2021. Acceptance Date: June 1, 2021. Publication Date: July 20, 2021.

Gabriel Jacob Velandia Pacheco¹, Adalberto Enrique Escobar Castillo¹, José Félix García Rodríguez¹, Carmen Alicia Riquett Vides¹

Universidad de la Costa CUC. Barranquilla (Colombia)¹

gvelandil@cuc.edu.co, aescobar2@cuc.edu.co, felix.garcia@ujat.mx, criquett3@cuc.edu.co

To reference this paper:

G. J. Velandia Pacheco, A. E. Escobar Castillo, J. F. García Rodríguez & C. A. Riquett Vides, "¿Cómo determinan los costos las MIPYME altamente informales? Caso de una cooperativa del Departamento del Magdalena", IJMSOR, vol. 6, no. 1, pp. 11–20, 2021. <https://doi.org/10.17981/ijmsor.06.01.02>

Resumen— La literatura previa manifiesta que la naturaleza informal de algunas organizaciones contribuye a una mayor flexibilidad que promueve respuestas innovadoras a las exigencias del entorno y que, de hecho, las MIPYME dependen de esta flexibilidad para sobrevivir, sin embargo, la informalidad en la forma de determinar los costos puede conllevar también a la pérdida de ventajas competitivas y la quiebra. No obstante, en el mercado existen organizaciones con procedimientos contables altamente informales que han logrado mantenerse vigentes en el tiempo. Este tipo de empresas representa una unidad de análisis de alto valor para profundizar en la comprensión de la informalidad en el sistema de costos y la capacidad de supervivencia de las MIPYME. En este sentido, el objetivo es analizar la contabilidad de costos de una cooperativa altamente informal del Departamento del Magdalena. Para lograr esto se realizó una investigación de enfoque cualitativo, enmarcada en la tradición de investigación acción, en la que se utilizó la observación participante y la entrevista semiestructurada. Los principales resultados evidencian la alta informalidad y carencia de técnica para determinar los costos de los productos, sin embargo, la cooperativa permanece vigente en el mercado porque ejecuta principalmente una actividad económica del sector primario y el objeto social de la cooperativa es el modo obligado de vida de las personas que ejecutan la actividad de pesca, conservación y venta de pescado.

Palabras clave— Cooperativas; contabilidad de costos; MIPYME

Abstract— Previous literature states that the informal nature of some organizations contributes to greater flexibility that promotes innovative responses to the demands of the environment and that, in fact, MSMEs depend on this flexibility to survive, however, informality in the way of determining costs can also lead to loss of competitive advantage and bankruptcy. However, in the market there are organizations with highly informal accounting procedures that have managed to remain current over time. This type of company represents a high-value unit of analysis to deepen the understanding of informality in the cost system and the survival capability of MSMEs. In this sense, the objective is to analyze the cost accounting of a highly informal cooperative in the Department of Magdalena. To achieve this, qualitative research was carried out, framed in the action research tradition, in which participant observation and semi-structured interview were used. The main results show the high informality and lack of technique to determine the costs of the products, however, the cooperative remains in force in the market because it mainly executes an economic activity of the primary sector and the corporate purpose of the cooperative is the obligatory mode of life of the people who carry out the activity of fishing, conservation, and sale of fish.

Keywords— Cooperatives; cost accounting; MSMEs

I. INTRODUCCIÓN

La informalidad es un elemento que caracteriza a las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME) [1]-[3]. Esta informalidad se encuentra no solo en su constitución legal y registro mercantil, sino en elementos estructurales y administrativos de este tipo de organizaciones [4], tales como: la contratación de empleados, definición de funciones de los cargos, contribución a los sistemas de salud y pensión, cubrimiento de los riesgos laborales, mecanismos para otorgar créditos, gestión del conocimiento, preparación de reportes, determinación de costos, entre otros [5]-[6].

No obstante, estas condiciones facilitan la flexibilidad como un elemento que les permite dar respuestas de manera efectiva a las exigencias del entorno [7]-[9]. En este sentido, la flexibilidad jerárquica que normalmente las caracteriza, da lugar a que las personas puedan ejecutar diversas funciones al interior de sus cargos si las condiciones del mercado así lo exigen, lo cual, abre oportunidades hacia la creación y uso de nuevo conocimiento útil para su supervivencia; sin embargo, debido a que la visión de la dirección de este tipo de empresas es normalmente cortoplacista [4], centrada en atender las necesidades y exigencias que se dan en el día a día [10], las ventajas competitivas obtenidas de la experiencia de la empresa, se pierden o quedan impresas de manera tácita en la organización. En este sentido, a pesar de las ventajas que se logran con la flexibilidad, a fin de cuentas, la informalidad constituye un elemento que resta competitividad a este tipo de organizaciones [11].

Uno de los elementos de la administración de mayor relevancia en las organizaciones es la determinación de los costos de producción [12], el cual tiene efectos directos sobre la competitividad y supervivencia en el mercado [13]. Ahora bien, en el caso de las MIPYME, la informalidad también afecta la forma cómo estas empresas determinan sus costos, constituyendo uno de los puntos críticos en el análisis de su competitividad [14]. No obstante, se encuentran en el mercado empresas que han subsistido durante muchos años a pesar de estas informalidades, por lo que aún no resulta fácil definir si las condiciones informales, favorecen o perjudican a empresas con las características de las MIPYME, en las cuales, las lógicas que circunscriben su estructura, tamaño y alcance financiero, demandan elementos de apoyo con características especiales; lo que constituye un gap de investigación.

Una de las MIPYME con altas características de informalidad que, sin embargo, ha sobrevivido durante varias décadas, es una cooperativa de pesca ubicada

en Colombia, en el Departamento del Magdalena. Pueblo Viejo es un municipio fundado desde 1525 y denominado municipio desde 1929. Su ubicación geográfica, entre la Ciénaga Grande de Santa Marta y el Mar Caribe, ha hecho que esta comunidad viva casi exclusivamente de la pesca, con menor participación del cultivo de la Palma Africana y la extracción artesanal de sal marina.

En una inmersión inicial en el campo, en la que se realizaron algunas preguntas de ambientación y las primeras sesiones de observación participante, se halló que, la actividad de pesca y comercialización de pescados se ha llevado a cabo durante varias generaciones, auto organizándose de manera natural por medio del cooperativismo, en el que un grupo de personas, normalmente hombres y niños, se dedican a la pesca. Otro constituido principalmente por mujeres y niñas, a la preparación, clasificación y conservación del pescado y otro a la venta del producto.

En 2013, esta unidad de producción económica recibió apoyo a través de una intervención generada por la triada Universidad-Empresa-Estado en el marco de un proyecto de Organizaciones Solidarias, liderado por el Gobierno Nacional, en el cual participaron también las universidades, en el desarrollo del cual se propendió por formalizar un registro mercantil como cooperativa de trabajo y capacitar a los principales actores en materia contable y administrativa. No obstante, aún se observan rasgos informales en todas las actividades que esta cooperativa realiza; específicamente en la parte contable y de costos, no se evidencian ejecuciones de procesos formales para determinar los costos de los productos.

La continuidad en el tiempo que ha tenido la unidad de negocio y su alta situación de informalidad suscita preguntas como ¿De qué forma determinan los costos las empresas altamente informales que, sin embargo, evidencian supervivencia? En este orden de ideas, el objetivo de este trabajo es analizar la contabilidad de costos de una cooperativa altamente informal del Departamento del Magdalena. Este trabajo busca contribuir desde dos perspectivas: la primera al cuerpo de conocimiento existente sobre contabilidad de costos de pequeñas y medianas cooperativas y la segunda, como nuevo conocimiento útil para contribuir al desarrollo y mejora de la comunidad objeto de estudio.

Para lograr esto se realiza un trabajo de investigación de enfoque cualitativo, enmarcado en la tradición de investigación acción, que levanta información del campo a través de la observación participante y la entrevista semiestructurada. A continuación, se presenta el marco teórico, el abordaje metodológico, los principales resultados, discusiones y las conclusiones.

II. RELEVANCIA SOCIAL Y ECONÓMICA DE LAS MIPYME

Se evidencia en la literatura previa que la posición financiera, número de trabajadores o rango de ingresos, son los criterios de mayor generalización al momento de delimitar las MIPYME. La elección de alguno de estos criterios se encuentra a disposición del estamento legislativo. En este sentido se observa que, para la Unión Europea las MIPYME son organizaciones que no deben sobrepasar los €50 millones en ventas, €43 millones en activos y 250 trabajadores [15]. En Latinoamérica, no existe homogeneidad al momento de establecer si una empresa se considera MIPYME, ya que, existen países que utilizan la posición financiera y el número de trabajadores, mientras que, hay otros que manejan solo el volumen de ventas [16]. En Colombia, a través del Decreto 957 [17], se validó el volumen de ventas y la segmentación por macro sector (servicio, manufactura y comercial), como los aspectos para determinar el tamaño de las organizaciones; además, se estandarizaron los rangos mediante la Unidad de Valor Tributario (UVT).

Ahora bien, se han desarrollado estudios que comprueban la relevancia de estas organizaciones desde el punto de vista económico y social a nivel mundial. Por ejemplo, estudios realizados en Malasia y Nigeria destacaron que el 99% de las empresas europeas son MIPYME [18]. Además, mencionan que su impacto social, se materializa al considerar que generan más del 67% de las oportunidades laborales. En México, las PYME, quienes representan el 99.8% de las empresas, producen alrededor de 20 millones de empleos [19]. En el contexto Latinoamericano, se ha logrado identificar que estas organizaciones contribuyen socialmente con el 60% de los empleos y constituyen el 95% del sistema empresarial [16].

Para la Comisión Económica para América Latina y el Caribe-CEPAL, al observar la relevancia de las MIPYME, se deben considerar distintos factores contingentes, ya que, aunque se ha demostrado su contribución significativa en la generación de empleo a nivel mundial, su participación en el Producto Interno Bruto (PIB) es distinta en función al área geografía donde se encuentre la organización. Esta situación se hace más evidente en el contexto latinoamericano, donde el aporte al PIB es relativamente bajo (25%), mientras que, en la Unión Europea-UE su contribución es cercana al 56%. La baja participación de las MIPYME en el PIB de Suramérica puede ser explicado por la informalidad que caracteriza a estas organiza-

ciones, lo que ocasiona problemas con respecto a su productividad [20].

Otra explicación a esta situación se relaciona con las características heterogéneas de las MIPYME latinoamericanas, debido a que, existen algunas que se caracterizan por su alta informalidad, capital humano con poca especialización, bajos niveles de financiación y escasa internacionalización. Sin embargo, se encuentra en esta región MIPYME que se desarrollan actividades con un alto grado de formalización, valor agregado de los productos que ofrecen y procesos de gestión empresarial que propenden por la innovación. Lo anterior, dificulta el desarrollo de políticas públicas que favorezcan a estas organizaciones [20].

Por otro lado, aunque no existe claridad con respecto a los elementos contingentes que inciden el desempeño de las MIPYME, existe una línea de investigación emergente que busca establecer sus factores clave de éxito competitivo. En este sentido, se ha logrado comprobar en los estudios previos que, aunque las MIPYME se caracterizan por la informalidad y pensamiento cortoplacista, la innovación se constituye en un aspecto clave para su posición competitiva [21]. Otras investigaciones efectuadas en Malasia indicaron que, la innovación afecta indirectamente el desempeño de las MIPYME a través del capital tecnológico [22]. En síntesis, los científicos han establecido que la gerencia de estas organizaciones, deben concentrar esfuerzos en la formulación e implementación de estrategias que fortalezcan su capacidad de innovación.

En este sentido, expertos de Colombia y Perú, en conjunto, demostraron que existe una incidencia directa y significativa de la adquisición, explotación y transferencia del conocimiento en el desempeño innovador de las MIPYME [9]. De igual forma, universidades de Alemania demostraron que, para estas empresas, las redes de conocimiento representan una oportunidad para integrar los diferentes tipos de innovación [23]. Razón por la que, la gestión del conocimiento cobra relevancia al momento de fortalecer esta capacidad dinámica. Para el LIPI [24] y el UMMI [25], de Indonesia, el éxito de las innovaciones en el contexto de las MIPYME se encuentra supeditada a la administración adecuada de su cadena de suministro. Finalmente, la USTC (China) manifiesta que, debido a las características estructurales de estas organizaciones y los escasos recursos financieros, el estilo de liderazgo de la gerencia muestra una incidencia significativa, al momento de determinar el enfoque que adoptará la MIPYME para innovar (Exploración vs Explotación) [26].

III. RELEVANCIA SOCIAL Y ECONÓMICA DE LAS COOPERATIVAS

En función a su propósito lucrativo, las organizaciones pueden ser clasificadas en capitalistas o solidarias [27]. En lo que respecta a las instituciones solidarias, se ha demostrado en los estudios previos su impacto social y relevancia en el desarrollo sostenible [28]. En lo que respecta a la clasificación de estas organizaciones, se destaca en la literatura previa a las instituciones cooperativas, mutualistas y asociativas [29]. Sin embargo, son las cooperativas las que han ostentado un mayor grado de desarrollo, por su impacto en los sistemas económicos a nivel mundial [27]. En específico, las cooperativas refieren a instituciones sin ánimo de lucro cuyo objetivo se ubica en la satisfacción de necesidades sociales, a través del desarrollo de actividades empresariales [30].

Para la Confederación de Cooperativas de Colombia-CONFECOOP, el modelo cooperativista ha cobrado relevancia a nivel mundial debido a sus valores y principios. Lo anterior se evidencia en su capacidad de asociación e impacto social, ya que, integran el 12% de la población mundial, generan el 10% de los empleos y presentan volúmenes de ventas ubicados en 2 billones de dólares. En Colombia, las cooperativas constituyen el 13% de la población. Además, están presentes en 229 municipios del país. Finalmente, estas instituciones representan el 82% de los asociados al tercer sector [31]. De acuerdo con lo expresado por CONFECOOP, la distribución de las cooperativas colombianas se asemeja a lo que sucede a nivel general con la estructura empresarial, siendo un 93.92% de estas instituciones MIPYME [32]. Por tal motivo, existen un gran número de instituciones cooperativistas que se caracterizan por enfrentar las exigencias del entorno con recursos limitados y pensamiento cortoplacista.

IV. SISTEMA DE INFORMACIÓN CONTABLE PARA EL CÁLCULO DE LOS COSTOS

Desde el paradigma de la utilidad se establece que, el sistema contable debe generar información la cual permita la disminución de la incertidumbre, durante el proceso de toma de decisiones. Lo anterior requiere que los informes y procedimientos contables se ajusten a las necesidades de información de los usuarios [33]. En lo que respecta a la contabilidad de costos, se ha destacado en la literatura previa que, se constituye en una palanca de control que es usualmente utilizada por la gerencia, para establecer qué tanto se han cumplido los indicadores clave de desempeño dentro del área productiva [34].

Específicamente, se puede entender a la contabilidad de costos como un sistema de información sustentado en procedimientos formales e informales,

de naturaleza contable y administrativa, el cual permite la identificación, asignación y acumulación de las erogaciones necesarias y obligatorias durante el proceso de producción o servucción. La identificación refiere a la determinación de las cantidades físicas de costos que se requieren para un objeto de costo en específico. La asignación se materializa al darle un valor monetario a los costos que se han identificado con anterioridad. Finalmente, la acumulación requiere que se distribuyan los costos durante toda la cadena de valor [35].

Dentro de los objetivos de la contabilidad de costos, se establece la determinación de las causales de costos o aquellos niveles de actividad dentro de la organización que justifican su presencia. Esto cobra relevancia si se tiene en cuenta que estas causales se encuentran relacionadas a las características de la cadena de valor de la organización y sientan las bases para el cálculo de los costos de producción o prestación de servicio [35]. En este sentido, se infiere que los criterios de costeo de la organización se encuentran relacionados con la realidad productiva de la empresa. La literatura previa destaca que, entre más orgánica sea la organización, existirá la tendencia de utilizar sistemas de información más informales [36]. Así mismo, la contabilidad de costos, por ser un sistema de control de gestión con fines de diagnóstico, tiende a ser más informal en función a la estructura orgánica de la empresa [36].

En lo que respecta a los sistemas de costos implementados en las cooperativas, estudios colombianos evidenciaron que estos se caracterizan por ser informales y fundamentados en costos históricos [37]. Además, destacaron las debilidades administrativas y contables en estas instituciones al momento de determinar el costo de los servicios prestados [38]. De igual forma, otras investigaciones en Colombia encontraron que los estamentos directivos de las instituciones cooperativistas no se apoyan en la información contable para tomar sus decisiones y gestionar la organización [38].

V. METODOLOGÍA

Para alcanzar el objetivo de este trabajo se desarrolla una investigación de enfoque cualitativo, que utiliza la investigación acción para abordar a la comunidad objeto de estudio. En los trabajos con abordajes de investigación acción se destaca el papel preponderante de la acción como defensorio del método de investigación, concretando el papel activo que asumen los sujetos que participan en el estudio tomando como inicio los problemas surgidos en la práctica social y reflexionando sobre ellos [39].

En este sentido, un grupo de cuatro investigadores realizó inmersión en el campo, acompañando a los miembros de la cooperativa en sus distintas actividades como: las faenas de pesca, la preparación y clasi-

ficación del producto de la pesca y las actividades de comercialización, invirtiendo un total de 120 horas de observación participante [40]-[41]. Asimismo, se realizaron independientemente tres entrevistas semiestructuradas [42], de una hora aproximada de duración, aplicada a líderes encargados de las actividades de pesca, administración y vendedores [43]-[44]. Se realizó una sola entrevista por día para evitar la fatiga de los investigadores [45], empezando con una fase inicial de contextualización en la que ambas partes se ambientaban para la entrevista. Los investigadores adoptaron la actitud de “juego de roles” en el que las personas entrevistadas asumían el papel de expertos y los entrevistadores el de aprendiz. Las entrevistas fueron aplicadas luego de haber completado más de 100 horas de observación participante.

Durante el proceso de observación y entrevistas, las bitácoras de campo, grabaciones y fotografías constituyeron elementos de apoyo. Cada una de las sesiones de entrevistas fue dirigida por un investigador y asistida por otro, el cual tenía la función de capturar gestos, expresiones, elementos del entorno y cualquier otro aspecto relacionado con el objetivo de las entrevistas, para que el entrevistador principal se centrara en las preguntas y respuestas. Se utilizó la entrevista semiestructurada, permitiendo así que los investigadores ampliaran las respuestas de los entrevistados por medio de preguntas que surgían espontáneamente durante las sesiones [46]-[47]. Todas las sesiones fueron grabadas en audios con el permiso de los entrevistados. El instrumento o guía de entrevista, fue definido a partir de la teoría previa y validado por medio de juicio de expertos, con quienes se tuvieron cuatro sesiones a lo largo del estudio [48].

Uno de los elementos más críticos presentados en la etapa de inserción al campo, fue el contraste entre las culturas de los investigadores y de las personas de la comunidad abordada. Para reducir las discrepancias fue necesario un periodo inicial de visitas en el que los investigadores compartían espacios considerados “íntimos” con los distintos actores, tales como: compartir cafés, meriendas, tener conversaciones que pretendían ser informales e ir permitiendo que, poco a poco, se fuera generando un ambiente de confianza en el que tanto los investigadores como los entrevistados se sintieran a gusto con las actividades de investigación [49].

VI. ANÁLISIS DE DATOS

Las grabaciones de las entrevistas fueron transcritas de audio a documentos de texto en *Microsoft Word*. Debido al dialecto y a las expresiones idiosincráticas coloquiales, fue necesario corroborar estas transcripciones con los entrevistados en diversas ocasiones. Posteriormente se analizaron los distintos segmentos

del texto categorizando cada uno de los elementos que emergían a partir del análisis. Este partió de las categorías previas surgidas de la teoría que dieron lugar a las preguntas de la guía de entrevista. En un proceso de categorización abierta, las respuestas a las preguntas de las entrevistas dieron lugar a 83 categorías abiertas, las cuales, en un proceso inductivo, se fueron llevando a conceptos más generales por medio del cierre de categorías, hasta hacer emerger los conceptos generales que representan caracterizaciones de los fenómenos [49], [47], [50].

Para el análisis de los datos de las entrevistas y las notas de campo generadas en las sesiones de observación participante y consignadas en las bitácoras de campo [51]-[52], se utilizó el software Atlas.Ti® (versión 7.5.7) [53]. El proceso de categorización se llevó a cabo simultáneamente por todo el equipo de investigadores para así garantizar que, al momento de surgir una nueva categoría, el equipo completo de investigación participara en su denominación a partir de las experiencias en el campo, profesional y de la literatura disponible. Cada una de las decisiones tomadas, así como las razones por las que se asignaban denominaciones a cada nueva categoría, quedaron registradas en la bitácora de análisis para ser tenidas en cuenta en la continuidad del análisis y usarlas como base para definir si un nuevo segmento de texto se podía adherir a una categoría ya existente o si era necesario crear una nueva categoría [49], [47].

VII. POBLACIÓN OBJETO DE ESTUDIO

El estudio se centra en las personas pertenecientes a la cooperativa objeto de estudio, ubicada en Pueblo Viejo, Magdalena, la cual cumple con las características de una MIPYME. A partir de las observaciones iniciales, cabe resaltar que es una de las comunidades más pobres de Colombia, cuyo sustento se fundamenta principalmente en la pesca, la cual no es suficiente para sostener la economía de la región. No obstante, la actividad de pesca es la más fuerte y se encontraba organizada de manera espontánea y natural en forma de cooperativa. La extracción del pescado se hace en la Ciénaga Grande de Santa Marta. Actividad que es realizada exclusivamente por hombres, quienes tienen como costumbre llevar a las faenas a sus hijos y nietos desde muy temprana edad (8 años):

[...] para que no se pierda la tradición ni el conocimiento ancestral de las fases de la luna, mareas, lluvias...

Los pescadores realizan la actividad de pesca principalmente en las madrugadas, vendiendo el producto de su trabajo al amanecer. Los pescados son recibidos por las mujeres en la segunda fase de trabajo, en la que es

preparado y conservado en cavas de poliuretano hasta por un mes, refrigerados con hielo y sal. Finalmente, en su fase final, el pescado es vendido a la orilla de la carretera que conduce de Barranquilla a Santa Marta o en los municipios cercanos de Tasajera, Ciénaga o el lugar más lejano: la ciudad de Santa Marta, ubicada a 38 kilómetros.

Las condiciones de vivienda y de calidad de vida son precarias, con problemas de saneamiento básico y acceso al agua potable. En 2013, el Gobierno Nacional del Estado Colombiano, en compañía de las universidades, abordó esta comunidad a través de la Unidad Administrativa Especial de Organizaciones Solidarias-UAE, la cual es una entidad del Estado, anexa al Ministerio del Trabajo, cuyo fin es el fomento y fortalecimiento de las organizaciones solidarias tales como: cooperativas, fondos de empleados, fundaciones, entre otras. Resultado de esta intervención, la cooperativa obtuvo registro mercantil y capacitaciones en contabilidad y procesos administrativos básicos. Como se puede evidenciar, esta es una cooperativa que ha surgido de manera natural y se ha mantenido en el tiempo, a pesar de su alta carga de informalidad en diversos aspectos, por lo que se considera idónea para alcanzar el objetivo de este trabajo.

VIII. RESULTADOS

Durante las fases de observación y entrevistas, se pudo evidenciar que la comunidad se ha organizado espontáneamente para explotar la pesca desde tres fases del proceso: pesca, conservación y venta, los cuales funcionan como un clúster con una estructura principalmente orgánica. Cada una de las fases se ejecuta como una unidad independiente, en las que cada individuo se especializa en una de ellas y obtiene sus ingresos al terminar su ciclo. Al momento de la inmersión en el campo, la cooperativa contaba con registro mercantil, por ende, un Número de Identificación Tributaria-NIT y una cuenta bancaria. No obstante, los individuos que lideran los procesos parecen prestar poca atención a estos elementos, debido a que, el registro mercantil nunca ha sido renovado.

Se evidenció que esta cooperativa cumple con las características que permiten categorizarla como una cooperativa MIPYME [15]-[17], [27]-[30]. Se encuentra conformada por pequeños grupos de personas, normalmente grupos familiares que, realizan su actividad de manera independiente y cooperada, generando así la principal actividad económica que ha permitido la supervivencia de la comunidad desde sus inicios [16], [18], [19], a pesar de que, en la actualidad, otros trabajos informales como la prestación del servicio de transporte público llevado a cabo en

motocicletas, vienen ganando espacio en la economía de la región.

La informalidad se evidencia en todas las facetas de vida de las personas que conforman esta comunidad. La cooperativa está constituida con los mínimos necesarios para existir; más como una actividad económica de supervivencia de los individuos que, bajo la formalidad de una organización económica. Generando escasamente lo necesario para la subsistencia de las personas que la conforman. Esta realidad es coherente con lo planteado por la CEPAL [20], al manifestar que la participación en la generación de empleo y la contribución al PIB se encuentra relacionada con la posición geográfica en la que la organización desarrolla su objeto social.

Los pescadores aseveran que la construcción de la carretera que va de Barranquilla a Santa Marta, por la costa atlántica, la cual separa las aguas del mar y la ciénaga, ha deteriorado la fauna y flora de la ciénaga y como consecuencia la capacidad de esta de proveer suficientes peces, por lo que ya no se sienten tan motivados a enseñar el arte a sus hijos y nietos; pensando en la posibilidad de que —ellos tengan un futuro diferente—. La perspectiva que tienen los individuos que se dedican a la extracción del pescado resulta más bien pesimista en cuanto a la prosperidad de esta actividad como medio del sustento de su familia.

En las primeras indagaciones sobre la forma de determinar los costos, se observó que estas personas reconocen algunos elementos, tales como el hielo o el transporte, que sin embargo no son considerados en las cuentas y ellos los llaman —los adicionales—. En este sentido, se puede deducir que, a pesar de que reconocen su existencia, no consideran relevante dedicar parte de su tiempo a definir una forma de calcularlos y considerarlos para determinar el precio de venta, lo que, desde la perspectiva de investigadores colombianos [33] españoles e ingleses [34] hace que los líderes y directivos pierdan una palanca de control que conlleva a identificar los indicadores clave de cumplimiento y de desempeño.

Por otro lado, al cuestionarles a los vendedores sobre los elementos que consideran para asignar un precio a determinado pescado, considerando la especie y tamaño, manifestaron que lo hacen teniendo en cuenta elementos como: el precio del pescado en el mercado, época del año, cantidad de pescado extraído en la faena, días cercanos a los días de pago de las empresas (quincenas y mesadas de trabajadores formales), oportunismo y la ventaja que puedan sacar al observar y conversar con el cliente; así, a partir de sus impresiones, apostar por un valor más alto. En palabras textuales de uno de los entrevistados se lee de la siguiente manera:

[...] eso depende de cómo se ve la plaza. Uno analiza el mercado y según la época del año, si hay bastante o poco pescado, si son días de movimiento de plata, por ejemplo, fines de semana o quincenas. Si por ejemplo, el pescado lo consigo a 10.000 pesos cada uno, se intenta vender en 12.000 pesos; claro que uno siempre pide más y va bajando. Uno observa a la persona, si sabe comprar, y dependiendo se va tirando. Hay personas que me dicen “ese pescado vale tanto” y empiezan a pedir rebaja. En esa lucha se procura que vaya quedando algo de ganancias, no importa a veces si es poco, pero uno debe siempre tener en cuenta lo que se gastó.

Asimismo, los vendedores reconocen elementos del mercado como la cantidad de vendedores, pues, manifiestan que el día que hay pocos vendedores, propenden por precios más altos. Además, reconocen que el distinto tamaño y especie de pescado, impacta directamente sobre las ventas:

[...] todo es relativo, porque los pescados más pequeños son los que más se mueven, los que más rápido salen, por los que dan la ganancia del día, porque se venden por mayor cantidad. En cambio, el pescado grande se vende más caro, pero es más difícil venderlo, pero cuando se vende, deja más ganancia.

Finalmente, se evidencia que cada uno de los individuos conoce muy bien la actividad a la que se dedica. Existe una planificación del proceso y coordinación entre las tres fases. Cada pescador entrega lo producido hasta las once de la mañana al grupo de preparadores, quienes lo preparan y conservan para ser vendidos al día siguiente desde muy temprano. Los pescadores descansan los domingos y los preparadores los lunes, debido a que no hubo pesca el día anterior, Así, los pescadores salen nuevamente a pescar el lunes para empezar el ciclo nuevamente el martes.

Durante un ciclo de trabajo:

El pescador entrega lo pescado durante su jornal, él es quien pone el primer precio. Se lo venden a las personas que los preparan que los alistan para ir a venderlos. Luego los vendedores salen al otro día y allí ya lleva el precio final, o sea, una vez que ya ganó el vendedor y el preparador.

Los elementos críticos a tener en cuenta en la determinación del costo se presentan en la [Tabla 1](#), el cual contiene las categorías abiertas que surgieron del análisis de las entrevistas y las notas de campo levantadas durante la observación participante.

Una vez identificados los elementos críticos del proceso, se indagó por la forma que utilizan para asignar costos, desde la experiencia de cada uno de los individuos que se dedican a las distintas actividades en cada una de las fases. Las categorías abiertas se presentan en la [Tabla 2](#).

TABLA 1. ELEMENTOS CRÍTICOS DEL COSTO DE LA COOPERATIVA DE PESCADORES.

Fase del proceso	Elemento crítico del costo
Pesca	Costo por unidad.
	Consideración de especie y tamaño.
	Horas de trabajo involucradas.
	Valor de la carnada, meriendas, red de pesca, anzuelos, lancha, motor, gasolina y otros.
Preparación	Refrigeración y conservación.
	Arreglo, preparación.
	Consideración de insumos como: sal, hielo, cava, cuchillos y poncheras.
Venta	Cuidado (almacenaje).
	Refrigeración y conservación.
	Definición de valor a partir del tamaño y especie.
	Costo por unidad.
	Horas de trabajo involucradas.
	Transporte.

Fuente: Elaboración propia a partir de las entrevistas y observación participante.

TABLA 2. FORMA DE ASIGNAR COSTOS (CATEGORÍAS ABIERTAS)

Fase	Proceso	Determinación del costo
Pesca	Carnada, lancha, anzuelo, otros	Empírica.
		Contrastando con otros pescadores.
		Acceso a herramientas.
	Jornal	Empírica.
		Subienda o escases.
		Clima.
	Conservación	Empírica.
		Especie.
		Subienda o escases.
	Recepción	Calidad (frescura).
		Empírica.
		Subienda o escases.
Especie.		
Preparación	Apresto	Empírica.
		Tamaño.
		Insumos (sal, hielo, otros).
	Entregar para vender	Empírica.
		Conservación.
		Entrega.
		Retorno de la inversión.
Venta	Vende	Empírica.
		Contrastando con otros vendedores.
		Tiempo para vender.
		Transportes.
		Conservación durante la venta.
	Conservación producto sin vender	Subienda o escases.
		Insumos (sal, hielo, otros).
		Cajas de poliestireno.

Fuente: Elaboración propia a partir de las entrevistas y observación participante.

La experiencia juega un papel importante en la forma de asignar costos. De manera reiterada los entrevistados de la fase de pesca hacían alusión a su vasta experiencia como pescadores y conocimiento de la ciénaga y el comportamiento del clima. En las sesiones de observación participante durante las faenas de pesca, solían asociar al proceso de determinación de los costos, elementos que tiene que ver con el entorno, como las lluvias, el sol, la luna o las estrellas, manifestando que todos estos elementos se relacionan con la productividad de la pesca, vinculando a la actividad conocimiento considerado ancestral.

En la fase de preparación se resalta más la consideración de los tamaños y especies de pescados. Asimismo, se empieza a tener en cuenta los elementos que se requieren para conservar el pescado en condiciones óptimas para la venta y para que sea atractivo para los clientes, no obstante, en reiteradas ocasiones los entrevistados de la fase de preparación hacían alusión a su experiencia en la actividad.

Finalmente, en la fase de venta, la cual es la más visible al público, además de hacer alusión a la experiencia, se consideran otros elementos como la participación de otros vendedores en la plaza. Comprenden que la competencia de otros vendedores hace que el precio de los pescados varíe. Asimismo, se vinculan elementos como los insumos necesarios para conservar el pescado y el transporte necesario para llevarlo al punto de venta.

Como se ha manifestado, cada uno de los integrantes de las distintas fases del proceso productivo y de venta llevado a cabo por la cooperativa objeto de estudio, consideran distintos elementos al momento de calcular un costo y evidencian el reconocimiento de elementos del mercado, tales como la competencia, no obstante, la informalidad es el aspecto que domina en cada uno de los procesos [37], [38].

IX. CONCLUSIONES

El objetivo del presente trabajo es analizar la contabilidad de costos de una cooperativa altamente informal del Departamento del Magdalena, con el fin de comprender la forma en que determinan los costos las empresas altamente informales que, sin embargo, evidencian supervivencia. En este sentido, uno de los factores que se consideran más importantes para la subsistencia de la empresa es el vínculo geográfico de la organización a la Ciénaga Grande y el Mar Caribe. La actividad ejecutada por la cooperativa fundamenta sus pilares en la extracción de pescado de la ciénaga y el mar, lo cual se trata de una actividad de explotación de un recurso natural renovable y fácilmente recuperable, por lo que esta, mantenidas ciertas condiciones, podría proveer sostenidamente en el tiempo carne de pescado para el sustento humano.

Una de las fortalezas que posee esta empresa, es la organización en forma de cooperativa [28], las cuales poseen impacto social positivo y relevante para el desarrollo sostenible, lo que representa un punto de inicio sobre el que se podrían centrar los esfuerzos para contribuir al desarrollo económico de la región. Asimismo, el hecho de que la comunidad se organizara de forma cooperativa es coherente con lo expresado por CONFECOOP [31]-[32]. No obstante, la informalidad es un elemento característico de la organización estudiada y esto puede deberse a su constitución principalmente orgánica, con estructuras de gobierno flexibles y fácilmente modificables [35].

El trabajo de campo permitió evidenciar que los integrantes de la cooperativa, a pesar de pertenecer a una población de baja educación, identifican las reglas básicas del mercado. Comprenden y explican desde su cosmovisión cómo, cuando hay exceso de pescado o de vendedores, baja la oportunidad de tener un mejor precio de venta; lo cual corresponde a la ley de oferta y demanda.

Al caracterizar los procesos de costeo realizados por los individuos que pertenecen a la cooperativa, se observa que en estos prevalece la experiencia como un elemento crítico sobre el que se toman decisiones. Se evidencia una estructura de costos informal [35], la cual considera la identificación, asignación y acumulación de las erogaciones necesarias para vender sus productos, sin embargo, parece satisfacer las necesidades de la cooperativa y ser suficiente para una organización con las características generales de informalidad que esta empresa posee. Cada individuo, a pesar de la existencia de un registro mercantil, se apropia desde su cosmovisión únicamente de los aspectos relacionados con la actividad que desempeña y conserva en su ideología la condición ontológica de pescadores artesanales, no evidenciando la interiorización de identidad organizacional.

Es evidente que una formalización entendida como la constitución legal de una empresa a través del registro mercantil, no es suficiente si se desea mejorar las condiciones de este tipo de empresas. El objeto social es desarrollado por personas en las que la informalidad y la precariedad son las condiciones normales de su vida familiar, social y laboral. En este sentido, la formalización debe considerar elementos de la organización y de las condiciones de vida de los individuos que la conforman. Se debe resaltar que, la actividad de pesca ha logrado sostener, aunque de manera precaria, la economía de la comunidad y lo ha hecho de manera sostenida en el tiempo; de lo que se deduce que esta es una fortaleza que ha logrado mantenerse a pesar de la misma informalidad y todas las demás dificultades que deben afrontar los integrantes de la empresa estudiada.

Ahora bien, el hecho de que la actividad económica se base en la explotación de un recurso natural fácilmente renovable si se mantienen las condiciones naturales básicas, repercute en que las personas se fijen en una actividad repetitiva que satisface las necesidades diarias y abandone la iniciativa o capacidad de innovación que conlleve a una mejor competitividad. La baja innovación en MIPYME conlleva a una baja competitividad [21], [22], al existir una incidencia significativa de las fases del aprendizaje organizacional y el desempeño innovador [9]. Además, los integrantes de la cooperativa reiteradamente hicieron alusión a su experiencia y conocimiento del medio natural, lo que denota que estas personas asignan relevancia al conocimiento adquirido, lo que abre la posibilidad de realizar intervenciones que contribuyan a mejorar la constitución de redes de conocimiento para integrar los diferentes tipos de innovación [23], principalmente con la participación de líderes y administradores [25]-[26].

REFERENCIAS

- [1] V. Tokman, *Beyond regulation: The Informal Sector in Latin America*. Boulder, CO, USA: Rienner Publishers, 1992.
- [2] F. Neira, “Elementos para el estudio de la microempresa latinoamericana”, *Latinoamérica. Rev Estud Latinoam*, vol. 43, No. 2, pp. 153–174, 2006. Disponible en <http://latinoamerica.unam.mx/index.php/latino/issue/archive>
- [3] FAEDPYME, “Estrategias para el desarrollo de la microempresa en América Latina”, Aeca, Regar, AEM-ME, MU, ES, *Informe 2016*, 2017.
- [4] G. Velandia, L. Hernández, R. Portillo, L. Alvear y T. Crissien, “Rasgos de la administración de la microempresa en Barranquilla, Colombia”, *Espacios*, vol. 37, no. 9, pp. 1–18, Ago. 2016. Disponible en <https://www.revistaespacios.com/a16v37n09/16370907.html>
- [5] V. Hutchinson & P. Quintas, “Do SMEs do knowledge management?: Or simply manage what they know?,” *ISBJ*, vol. 26, no. 2, pp. 131–154, Apr. 2008. <https://doi.org/10.1177/0266242607086571>
- [6] G. Velandia, A. Escobar, E. Navarro & O. Arevalo, “Analysis of the knowledge management in industrial exporting SMEs,” *Procedia Comput Sci*, vol. 203, pp. 476–480, 2022. <https://doi.org/10.1016/j.procs.2022.07.065>
- [7] A. A. Razouk & M. Bayad, “Investigating the use of strategic human resource management in French small and medium-sized enterprises: Longitudinal study,” *HSM*, vol. 28, no. 1-2, p. 47–56, 2009. <http://dx.doi.org/10.3233/HSM-2009-0692>
- [8] M. Pérez-Pérez, M. López-Fernández & M. Obeso, “Knowledge, renewal and flexibility: Exploratory research in family firms,” *Adm Sci*, vol. 9, no. 4, Nov. 2019. <https://doi.org/10.3390/admsci9040087>
- [9] G. Velandia, A. Escobar, E. Navarro, C. Logreira, W. Archibold, C. Recuay, D. García & R. Hernández, “Knowledge management: Effects on innovation in micro, small, and medium-sized export enterprises,” *Lect Notes Comput Sci*, vol. 13293, pp. 160–171, Nov. 2022. https://doi.org/10.1007/978-3-031-10539-5_12
- [10] R. Hall, *Organizaciones: estructura y procesos*. MD, ES: Dossat Prentice Hall, 1979.
- [11] J. Miklian & K. Hoelscher, “SMEs and exogenous shocks: A conceptual literature review and forward research agenda,” *ISBJ*, vol. 40, no. 2, pp. 178–204, Dec. 2022. <https://doi.org/10.1177/02662426211050796>
- [12] J. Bischof, C. Karlsson, D. Rostam-Afschar & T. Simon, “The Importance of Cost Structure for the Effectiveness of State Aid,” *Wirtschaftsdienst*, vol. 101, no. 7, pp. 536–543, Jul. 2021. <https://doi.org/10.1007/s10273-021-2962-x>
- [13] M. Porter, *Ser competitivo*. BCN, ES: Deusto, 2009.
- [14] R. Portillo, L. Hernández, T. Crissien, L. Alvear y G. Velandia, “Estructura financiera de la microempresa colombiana”, *Opción*, vol. 34, no. 86, pp. 757–794, Jun. 2018. Disponible en <https://produccioncientificaluz.org/index.php/opcion/article/view/23861>
- [15] Comisión Europea, *Reglamento (UE) No 651/2014 de la Comisión*, de 17 de junio de 2014, por el que se declaran determinadas categorías de ayudas compatibles con el mercado interior en aplicación de los artículos 107 y 108 del Tratado. Diario Oficial de la Unión Europea, 2014. BOE núm. 187. Disponible en <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=DOUE-L-2014-81403>
- [16] OECD/CAF, *América Latina y el Caribe 2019: Políticas para PYMEs competitivas en la Alianza del Pacífico y países participantes de América del Sur*. PAR, FR: OECD Publishing, 2019. <https://doi.org/10.1787/60745031-es>.
- [17] Presidencia de la República de Colombia, *Decreto 957*, del 5 de junio de 2019, Por el cual se adiciona el capítulo 13 al Título 1 de la Parte 2 del Libro 2 del Decreto 1074 de 2015, Decreto Único del Sector Comercio, Industria y Turismo y se reglamenta el artículo 2 de la Ley 590 de 2000, modificado por el artículo 43 de la Ley 1450 de 2011. DO No. 5097. Disponible en <https://www.mincit.gov.co/normatividad/decretos/2019/decreto-957-por-el-cual-se-adiciona-el-capitulo-13>
- [18] H. Hilman, G. Ali & A. Gorondutse, “The relationship between TQM and SMEs’ performance: the mediating role of organizational culture,” *Int J Product Perform Manag*, vol. 69, no. 1, pp. 61–84, Dec. 2019. <https://doi.org/10.1108/IJPPM-02-2019-0059>
- [19] A. Pérez-Soltero, V. Leal, M. Barceló y J. León, “Un diagnóstico de la gestión del conocimiento en las pymes del sector restaurantero para identificar áreas de mejora en sus procesos productivos”, *Intang Cap*, vol. 9, no. 1, pp. 153–183, Abr. 2013. <http://dx.doi.org/10.3926/ic.381>
- [20] M. Dini y G. Stumpo (coords.), *Mipymes en América Latina: un frágil desempeño y nuevos desafíos y nuevos desafíos para las políticas de fomento*. SCL: CEPAL, 2020. <https://hdl.handle.net/11362/44148>
- [21] A. Escobar, G. Velandia, E. Navarro & J. Escorcía, “Interaction between dimensions of innovation on micro, small, and medium-sized export enterprises,” *Procedia Comp Sci*, vol. 198, pp. 584–589, Dec. 2021. <https://doi.org/10.1016/j.procs.2021.12.290>
- [22] M. Jalil, A. Ali & R. Kamarulzaman, “Does innovation capability improve SME performance in malaysia? the mediating effect of technology adoption,” *Inter J Entrep Innov*, vol. 23, no. 4, pp. 253–267, Jan. 2022. <https://doi.org/10.1177/14657503211048967>
- [23] M. Dreßler & I. Paunovic, “Strategic brand innovation – an explorative study of up- and downstream brand innovation practices in SME wineries,” *Int J Wine Bus Res*, vol. 35, no. 1, pp. 66–88, Feb. 2023. <https://doi.org/10.1108/IJWBR-07-2021-0037>
- [24] Y. Cahyono, D. Purwoko, I. Koho, A. Setiani, Supendi, P. Setyoko, M. Sosiady & H. Wijoyo, “The role of supply chain management practices on competitive advantage and performance of halal agroindustry SMEs,” *Uncertain Supply Chain Manag*, vol. 11, no. 1, pp. 153–160, Jan. 2023. <http://dx.doi.org/10.5267/j.uscm.2022.10.012>

- [25] E. Sunarya, T. Nur, I. Rachmawati, D. Suwiryo & M. Jamaludin, “Antecedents of green supply chain collaborative innovation in tourism SMEs: Moderating the effects of socio-demographic factors,” *Uncertain Supply Chain Manag*, vol. 11, no. 1, pp. 161–168, Jan. 2023. <http://dx.doi.org/10.5267/j.uscm.2022.10.011>
- [26] W. Zhengyang & P. Xiaobao, “Exploratory versus exploitative innovation: SME performance implications of managerial ties and empowering leadership in China,” *Asian J Technol Innov*, pp. 1–29, Nov. 2020. <https://doi.org/10.1080/19761597.2020.1848439>
- [27] S. Bruque, J. Hernández, J. Moyano y A. Vargas, “¿Son más competitivas las sociedades cooperativas? Un análisis en el sector de la distribución”, *CIRIEC*, no. 42, pp. 131–157, 2002. Available from http://ciriec-revistaeconomia.es/wp-content/uploads/06_Bruque_42.pdf
- [28] C. Barna, A. Zbucea y S. Stănescu, “Social economy enterprises contributing to the circular economy and the green transition in romania,” *CIRIEC*, vol. 107, pp. 47–69, 2023. <https://doi.org/10.7203/CIRIEC-E.107.21738>
- [29] H. Desroche, *Pour un traité d'économie sociale*. PR, FR: Coopérative d'information et d'édition mutualiste, 1983.
- [30] R. Dávila, A. Vargas, L. Blanco, E. Roa, L. Cáceres y L. Vargas, “Características de la economía solidaria colombiana. Aproximaciones a las corrientes influyentes en Colombia”, *CIRIEC*, vol. 93, pp. 85–113, Ene. 2018. <https://doi.org/10.7203/CIRIEC-E.93.10327>
- [31] Confecoop, “Cooperativismo un modelo sostenible a nivel mundial,” *Confecoop*, 2020. [En línea]. Disponible en <https://confecoop.coop/mundo-cooperativo/cooperativismo-un-modelo-sostenible-a-nivel-mundial/>. [Acceso en: 2023].
- [32] Confecoop, *Desempeño Sector Cooperativo Colombiano 2017*. BO, CO: Confecoop, 2017. Disponible en <https://repositorio.coomeva.com.co/handle/coomeva/1835>
- [33] M. Farfán, “La contabilidad de direccionamiento estratégico como oportunidad de desarrollo empresarial en las Pymes”, *Cuad*, vol. 11, no. 29, pp. 347–365, Jul. 2010. <https://revistas.javeriana.edu.co/index.php/cuacont/articulo/view/3150>
- [34] J. Bisbe y D. Otley, “The effects of the interactive use of management control systems on product innovation,” *Account Organ Soc*, vol. 29, no. 8, pp. 709–737, Nov. 2004. <https://doi.org/10.1016/j.aos.2003.10.010>
- [35] J. García, *Contabilidad de costos: un enfoque en dirección*. CDMX, MX: McGraw-Hill, 2020.
- [36] R. Chenhall, “Management control systems design within its organizational context: findings from contingency-based research and directions for the future,” *Account Organ Soc*, vol. 28, no. 2-3, pp. 127–168, Feb. 2003. [https://doi.org/10.1016/S0361-3682\(01\)00027-7](https://doi.org/10.1016/S0361-3682(01)00027-7)
- [37] J. Borda y J. Otálora, “Sistema de costos ABC: una herramienta para el proceso de toma de decisiones para las cooperativas de ahorro y crédito de la ciudad de Barranquilla”, *Rev Civilizar Empres Economía*, vol. 8, no. 4, pp. 41–58, Dic. 2013. <https://doi.org/10.22518/2462909X.257>
- [38] L. Vásquez-Peñaloza y J. Otálora, “Lineamientos para la gestión estratégica de costos en las cooperativas de ahorro y crédito”, *Espacios*, vol. 39, no. 4, Ene. 2018. Disponible en <http://hdl.handle.net/11323/4678>
- [39] G. Rodríguez, J. Gil y E. García, *Metodología de la investigación cualitativa*. MÁL, ES: Aljibe, 1999.
- [40] B. Kawulich, “La observación participante como método de recolección de datos”, *FQS*, vol. 6, no. 2, pp. 1–32, May. 2005. Disponible en <http://biblioteca.udgvirtual.udg.mx/jspui/handle/123456789/2715>
- [41] G. Campos y N. Lule, “La observación, un método para el estudio de la realidad,” *Xihmai*, vol. 7, no. 13, pp. 45–60, Jul. 2012. <https://doi.org/10.37646/xihmai.v7i13.202>
- [42] R. López y J. Deslauriers, “La entrevista cualitativa como técnica para la investigación en Trabajo Social”, *Margen*, vol. 61, pp. 1–19, Jun. 2011. <http://biblioteca.udgvirtual.udg.mx/jspui/handle/123456789/2711>
- [43] U. Flick, *An Introduction to Qualitative Research*. Thousand Oaks CA: SAGE, 2014.
- [44] V. Braun & V. Clarke, *Successful Qualitative Research: A Practical Guide for Beginners*. LD: SAGE, 2013.
- [45] W. Neuman, *Social Research Methods Qualitative and Quantitative Approaches*. Needham, MA, USA. Allyn & Bacon, 2000.
- [46] M. Hernández, “La investigación cualitativa a través de entrevistas: su análisis mediante la teoría fundamentada”, *Cuestiones Pedagógicas*, no. 23, pp. 187–210, 2014.
- [47] M. Packer, *La ciencia de la investigación cualitativa*, Bogotá D.C.: Ediciones Uniandes, 2013.
- [48] J. Escobar-Pérez y A. Cuervo-Martínez, “Validez de contenido y juicio de expertos: una aproximación a su utilización,” *Avances en Medición*, no. 6, p. 27–36, 2008. Recuperado de https://www.humanas.unal.edu.co/lab-psicometria/application/files/9416/0463/3548/Vol_6._Articulo3_Juicio_de_expertos_27-36.pdf
- [49] R. Hernández, C. Fernández y P. Baptista, *Metodología de la investigación*, 6 ed., México D.F: Mc Graw Hill, 2014.
- [50] R. Ynoub, *Cuestión de método, aportes para una metodología crítica*. México, DF, MX: Cengage Learning Editores, 2014.
- [51] J. Creswell, *Qualitative inquiry and research design: Choosing among five traditions*. LD, UK: Sage, 1998.
- [52] M. Miles, A. Huberman y J. Saldaña, *Qualitative data analysis: A Methods Sourcebook*. Thousand Oaks, CA, USA: SAGE, 2013.
- [53] *Atlas.Ti*. (versión 7.5.7). ATLAS.ti Scientific Software Development GmbH. [Online]. Disponible en <https://atlasti.com/>