

Propuesta Metodológica para el Aprovechamiento de Activos Fijos Improductivos en una empresa del sector asistencial en Colombia

Methodological Proposal for the Use of Unproductive Fixed Assets in a company in the healthcare sector in Colombia

Edith Johana Londoño Echeverri

Institución Universitaria Esumer, Medellín, Colombia.

johana-londono@hotmail.com

Isabel Cristina Piedrahita Velásquez

Institución Universitaria Esumer, Medellín, Colombia.

isabelita030928@hotmail.com

(Recibido el 17-09-2020. Aprobado el 11-12-2020)

Resumen – Este artículo describe una propuesta metodológica para generar una recuperación de los recursos que invierten las empresas en equipos (planta y equipo médicos) para mejorar su productividad. Con el tiempo, estos activos fijos se deprecian y dejan de utilizarse, quedando categorizados como improductivos. Por tal razón, se propone una estrategia de salida de estos activos fijos improductivos que involucre a los colaboradores de la empresa en la adquisición de estos. Además, se presenta una validación de este propuesto mediante un instrumento de tipo encuesta aplicado al personal de una empresa del sector asistencial en Colombia. El análisis muestra que con el modelo de gestión de activos fijos propuesto se recuperaría una fracción de la inversión económica que la empresa ha realizado en la compra de estos equipos, pero se incrementaría el sentido de pertenencia de los colaboradores de la organización.

Palabras clave: Activos fijos improductivos; gestión de activos fijos; maquinaria y equipos.

Abstract – This article describes a methodological proposal to recover the resources that companies invest in equipment (medical plant and equipment) to improve their productivity. Over time, these fixed assets depreciate and are no longer used, being categorized as unproductive. For this reason, an exit strategy for these unproductive fixed assets is proposed that involves the company's employees in their acquisition. In addition, a validation exercise is presented through a survey applied to the personnel of a company in the healthcare sector in Colombia. The analysis shows that with the proposed fixed asset management model, only a fraction of the economic investment that the company has made in the purchase of this equipment would be recovered. Still, it would increase the sense of belonging of the organization's collaborators.

Keywords: Unproductive Fixed Assets; Fixed Assets Management; equipment.

1 INTRODUCCIÓN

En las compañías se ve la necesidad de adquirir bienes con el fin de desarrollar sus actividades y/u operaciones, estos bienes tienen diferentes categorías de acuerdo con su uso y a su valor comercial, este último concepto nos conduce a una subcategorización en: Activos Fijos y Misceláneos [1]. Partiendo de que los Activos Fijos son bienes de la empresa que se representan en valor económico para la organización, no puede convertirse en liquidez a corto plazo, estos pueden ser tangibles o intangibles, y normalmente son necesarios para el funcionamiento de la empresa y no están destinados a la venta; son ejemplos de activos fijos: bienes inmuebles, maquinaria, material de oficina entre otros [2].

Los activos fijos poseen una vida útil previamente establecidas en las normas contables donde se tiene en cuenta su valor comercial y su rendimiento, cumplido el término de su vida útil cada activo generalmente se debe reemplazar siempre y cuando este se encuentre obsoleto, dañado o por alguna razón se haya dado de baja por el área que

Citar como:

G. Serna; L. Jaramillo, G. Upegui; R. Gómez; Y. Bueno. "Propuesta Metodológica para el Aprovechamiento de Activos Fijos Improductivos en una empresa del sector asistencial en Colombia" Revista CINTEX, Vol. 25(2), pp. 67-80. 2020.

certifique el buen funcionamiento de este [3].

Por cualquiera que sea la razón de inactividad del activo fijo, el paso a seguir es la disposición final, del cual hablaremos más adelante en gran detalle durante el cuerpo del presente proyecto. Existen diferentes modelos y políticas [4], pero se desea pondremos en contexto un modelo puntual, con una metodología eficiente para un aprovechamiento adecuado de los activos fijos en una empresa, con la finalidad de generar utilidad adicional, además de reducir significativamente la producción de residuos en la compañía.

2 GESTIÓN DE ACTIVOS IMPRODUCTIVOS EN LA EMPRESA

2.1 La Gestión de activos

Muchos directores y analistas piensan que "Gestión de activos" se trata de fusiones y adquisiciones corporativas, de retorno sobre el capital empleado y de "desmonte de activos". Otros han captado la frase para significar 'más mantenimiento profesional', 'etiquetado y seguimiento de equipos' o 'software de gestión de trabajo e información de activos' [5]. Una iniciativa multisectorial en Europa, respaldada por el British Standards Institute, ahora ha publicado PAS-55, para despejar un poco el aire y definir lo que debe incluir un sistema de gestión de activos físicos unido. Requiere una vista del ciclo de vida y una combinación óptima de inversiones de capital, operaciones, mantenimiento, recursos, riesgos, rendimiento y sostenibilidad [6], y ya está siendo adoptado por los reguladores de la industria como una lista de verificación de buen gobierno (todos los distribuidores de electricidad y gas deben ser PAS 55). para el año 2008). [7]

2.1.1 Interpretaciones y definiciones en competencia

Incluso una encuesta bastante superficial de usos para el término "Gestión de activos" revela algunas diferencias fundamentales en la interpretación y el uso [8]. Aquí hay 6 usos actuales distintos pero comunes del término [9]:

1. El sector de servicios financieros ha usado la frase durante mucho tiempo para describir la administración de una cartera de acciones o inversiones, tratando de encontrar la mejor combinación de seguridad / crecimiento de capital y tasas de interés / rendimiento.
2. Los directores de la junta principal (generalmente financieros) y algunos analistas de la ciudad utilizan el término en relación con las fusiones y adquisiciones: compran y venden compañías, las reorganizan, despojan de elementos de bajo valor y tratan de aumentar el valor del capital y / o los rendimientos.
3. Los proveedores de mantenimiento de equipos también han adoptado el nombre (especialmente en los EE. UU.), para obtener una mayor credibilidad y visibilidad de sus actividades. Como el "mantenimiento" se ha tratado durante tanto tiempo como un mal necesario, y está bajo en la lista de prioridades de presupuesto, mientras que "Gestión de activos" suena más profesional y de valor agregado. NB El mantenimiento tiene un papel importante que desempeñar, pero en realidad es solo una de las variables en la administración de activos (otras incluyen, por ejemplo, elegir los activos correctos en primer lugar, usarlos de manera adecuada o negociar el desempeño a corto plazo con el desempeño a corto plazo, sostenibilidad, entre otras) [10].
4. En línea con los proveedores de mantenimiento que buscan una mayor credibilidad corporativa, la gran cantidad de proveedores de software que venden sistemas de gestión de información de activos (incluidos registros de activos, sistemas GIS, gestión de trabajo, recopilación de historial, control de materiales e informes de costos, etc.) a menudo han vuelto a etiquetar sus productos como "Sistemas de gestión de activos empresariales". Esto ha dado lugar a una idea errónea de que la Gestión de Activos es una iniciativa tecnológica para ordenar los datos y la infraestructura de TI (lo que a menudo conlleva grandes gastos) [11].
5. Si profundizamos en el mundo de los sistemas de información, incluso encontramos que la "Administración de activos" se interpreta simplemente como el etiquetado de códigos de barras de las computadoras y los periféricos, y el seguimiento de su ubicación / estado (es decir, "seguimiento de activos").
6. Finalmente, algunas infraestructuras críticas o propietarios y operadores de plantas han adoptado el término "Gestión de Activos" para describir su función central en la vida, tanto en el cuidado como en el mejor uso sostenido de la planta física, la infraestructura y sus instalaciones asociadas.

La última definición anterior constituye la base de la importante oportunidad de mejora del rendimiento disponible para casi todas las empresas en todos los sectores industriales. Si ampliamos el alcance para describir no solo los activos físicos, sino también cualquier elemento central, de propiedad que tenga un valor significativo para la empresa (como buena reputación, licencias, capacidades de la fuerza laboral, experiencia y conocimiento, datos, propiedad intelectual, etc.), entonces los optimizamos. La gestión integrada de activos representa la mejor combinación continua de [12]:

- Cuidado de activos (es decir, mantenimiento y gestión de riesgos)
- Explotación de activos (es decir, uso del activo para cumplir con algún objetivo corporativo y / o lograr algún beneficio de rendimiento)

Quizás no sea sorprendente, esto es lo que el sector de servicios financieros usa el término para describir: encontrar la combinación correcta de retención de valor de activos (valor de capital / seguridad) y explotación (rendimiento) en el horizonte requerido. Al igual que las diferentes cuentas bancarias u opciones de inversión, la infraestructura física también puede protegerse y cuidarse bien, con alta seguridad de capital (condición) pero menores rendimientos inmediatos (ganancia), o puede ser "transpirada" para obtener mejores ganancias a corto plazo, pero a El riesgo y la condición del costo de utilidad / valor futuro. La gestión de activos implica tratar de hacer malabarismos con los objetivos en conflicto: ordeñar a la vaca hoy pero también cuidarla para que pueda ser ordeñada y / o vendida bien en el futuro. [7]

En general, una buena gestión de activos responde a las siguientes preguntas:

- ¿Qué tienes?
- ¿Cuánto vale?
- ¿Qué es el mantenimiento diferido?
- ¿Cuál es su condición?
- ¿Cuál es la vida útil restante?
- ¿Qué arreglas primero?

2.2 Gestión de activos improductivos en una empresa del sector salud en Colombia

Los activos "ocultos" son activos subvaluados en el balance general de una compañía basados en la contabilidad, lo que potencialmente puede llevar a una diferencia significativa entre el valor de mercado de una compañía y el precio que una adquirente pagaría por todo el negocio [13]. Los activos ocultos pueden incluir bienes raíces, reservas de recursos naturales, tenencias de inversión pasadas por alto o difíciles de valorar, acciones de marca y derechos a los ingresos de litigios [14]. En este trabajo, se presenta una propuesta metodológica para el aprovechamiento de activos fijos improductivos en una empresa del sector salud en Colombia, que en adelante denominaremos empresa "ZZZ". Esta es una alternativa innovadora que puede impactar positivamente la gestión de los procesos al interior de la empresa [15], [16].

2.2.1 Actualidad del proceso

En la actualidad se lleva a cabo un proceso de manejo de activos fijos para , el cual se hace por medio de una recolección de información en unos formatos precisos, de los activos que se dieron de baja o que ya no cumplen con el funcionamiento idóneo para la operatividad de la organización, esta decisión de dar de baja estos activos, la dirige el departamento de mantenimiento; en el cual por medio de unas revisiones y unos dictámenes de tipo técnico se toma la decisión de sacar de funcionamiento estos activos, los cuales después se deben gestionar por medio de los coordinadores de las sedes de dónde sean retirados los bienes

Estos procesos se ejecutan alrededor de dos veces al año. Cuando se tiene esta información completa de todas las sedes en cada Regional, se procede a realizar una revisión de valores en libros de cada activo, de los que depende la decisión de vender o no al proveedor con el que se contrate. Esta decisión la dirige la Jefatura Nacional de Logística. Cuando se tiene la consolidación y los activos que realmente se van a vender, se envía información al proveedor (dos o tres empresas), los cuales estudian los activos ofertados y envían una propuesta de compra; esta venta se realiza a la empresa que ofrezca más dinero por los activos ofertados. Estas empresas lo que hacen realmente es ofrecer dinero por los activos, pero sin estudiarlos al detalle, prácticamente tienen en cuenta lo que para ellos tiene más valor. Por ejemplo, algunas empresas priorizan los objetos que son más pesados; dado que los pueden vender como chatarra y ganar dinero por los kilos que salgan de estos implementos. Teniendo en cuenta que ellos deben asumir el costo del transporte de estos.

Por último; una vez se tenga clara la negociación, se realiza una única transferencia de dicha compra, y cuando se confirme el pago, se procede a realizar la recogida en la bodega destinada para acumular los activos de cada regional.

2.3 Conocimiento del personal del personal acerca de la gestión de activos improductivos en la empresa

Siguiendo los objetivos y las actividades propuestas con anterioridad, A continuación se describe la entrevista que se realizará a los colaboradores de la organización, donde vamos a evidenciar qué tan enterados se encuentran con el proceso realizado por la empresa acerca de los activos fijos, y realmente qué sucede con ellos cuando los trasladan de sede, dándoles de baja por el no cumplimiento para operatividad.

Con esta entrevista se buscó determinar la percepción que tienen los colaboradores y el personal de la empresa acerca del tema de los activos. Se ejecutó por medio de una visita a la empresa, donde fueron encuestadas las personas de la organización. La tabla 1 y las figuras subsiguientes dan a conocer los resultados que arrojó la encuesta, la cual contó con un tamaño muestral de 20 personas. Se diagramaron los resultados en porcentaje con un gráfico circular y de barras. Como se mencionó anteriormente, la encuesta se desarrolló de manera directa, con la autorización expresa de la parte directiva, y el consentimiento verbal del personal de la empresa que fue encuestado.

Tabla 1. Tabulación de los resultados de la encuesta

| ITEM | PREGUNTA | RESPUESTA | CANTIDAD |
|------|---|------------|----------|
| 1 | ¿Sabe usted que en un Activo Fijo? | Si | 18 |
| | | No | 2 |
| 2 | ¿Está enterado de que sucede con los activos fijos que dan de baja en la organización? | Si | 14 |
| | | No | 6 |
| 3 | ¿Estaría usted interesado en adquirir un activo de segunda mano en buen estado? | Si | 20 |
| | | No | 0 |
| 4 | Si su respuesta es positiva favor seleccione que tipo de Activo estaría interesado en adquirir | Silla | 3 |
| | | Mesa | 0 |
| | | Escritorio | 7 |
| | | Computador | 10 |
| | | Nevera | 8 |
| 5 | ¿Estaría usted de acuerdo que esta compra se descuente por nómina? | Si | 20 |
| | | No | 0 |
| 6 | ¿Siente usted que es importante de la compañía lo tenga en cuenta como primera opción, a la hora de vender los activos fijos de segunda mano? | Si | 20 |
| | | No | 0 |

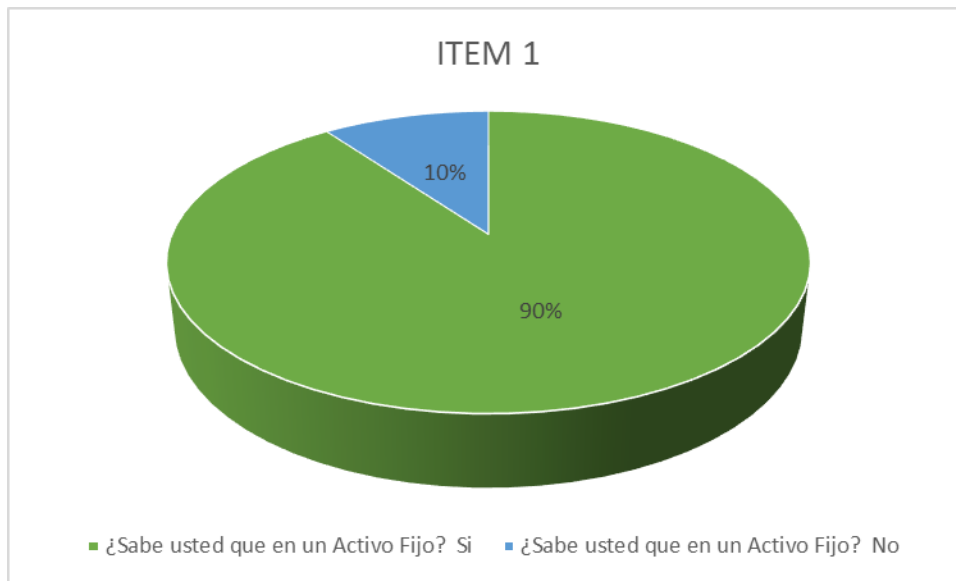


Figura 1. Distribución de respuestas a la pregunta 1 de la encuesta.

La figura 1 muestra como una gran mayoría del personal conoce el concepto de activo fijo, mientras que en la figura 2 se evidencia cómo el proceso actual de gestión de activos improductivos es de amplio conocimiento por parte de los colaboradores, con un 70% de ellos manifestando estar enterado de dicho proceso.

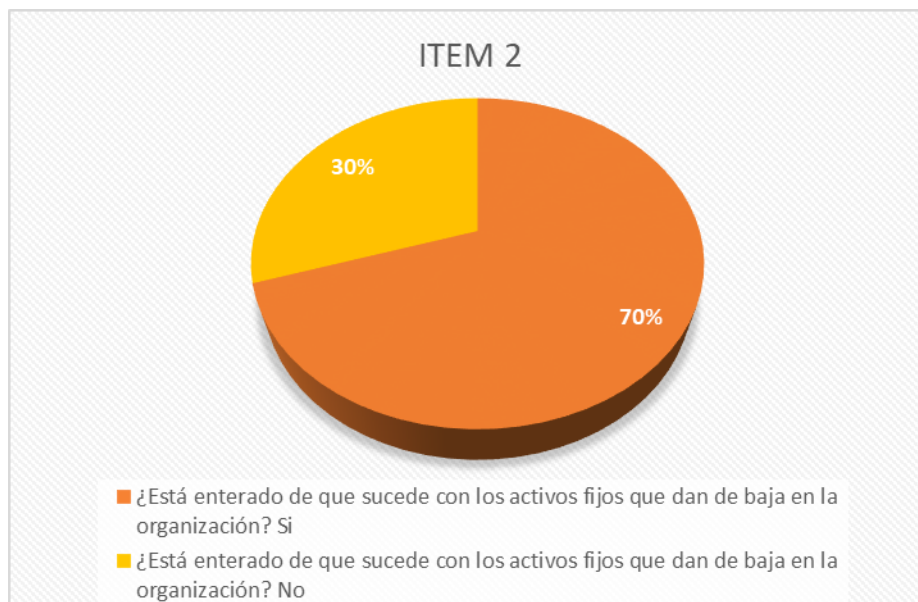


Figura 2. Distribución de respuestas a la pregunta 2 de la encuesta.

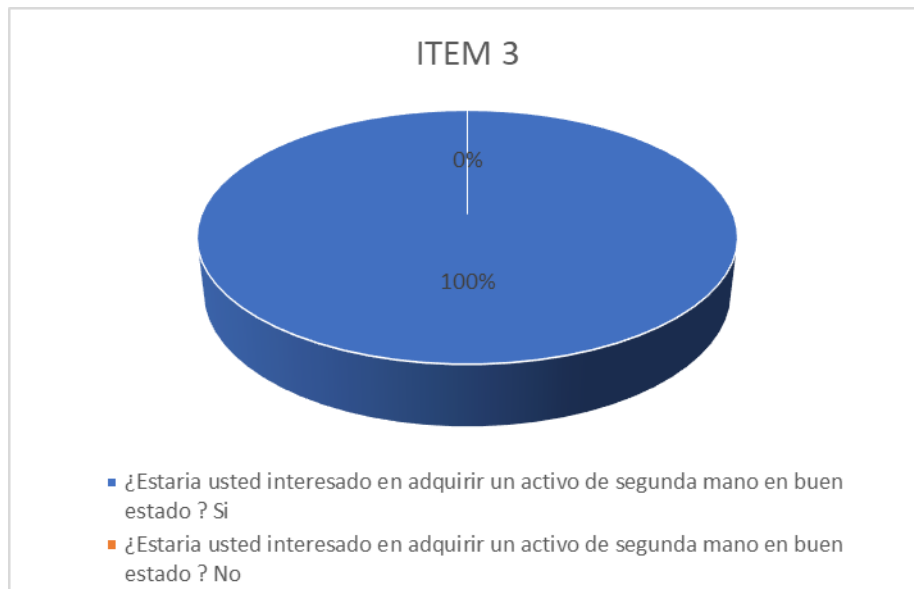


Figura 3. Distribución de respuestas a la pregunta 3 de la encuesta.

La figura 3 señala cómo la totalidad del personal daría la bienvenida a un proceso de adquisición de algún activo usado que aún se encuentre funcional; por su parte, la figura 4 ilustra respuestas complementarias a la pregunta 3, indicando cómo la mitad de las personas estarían interesados en adquirir computadores de segunda mano si tuviesen la oportunidad.

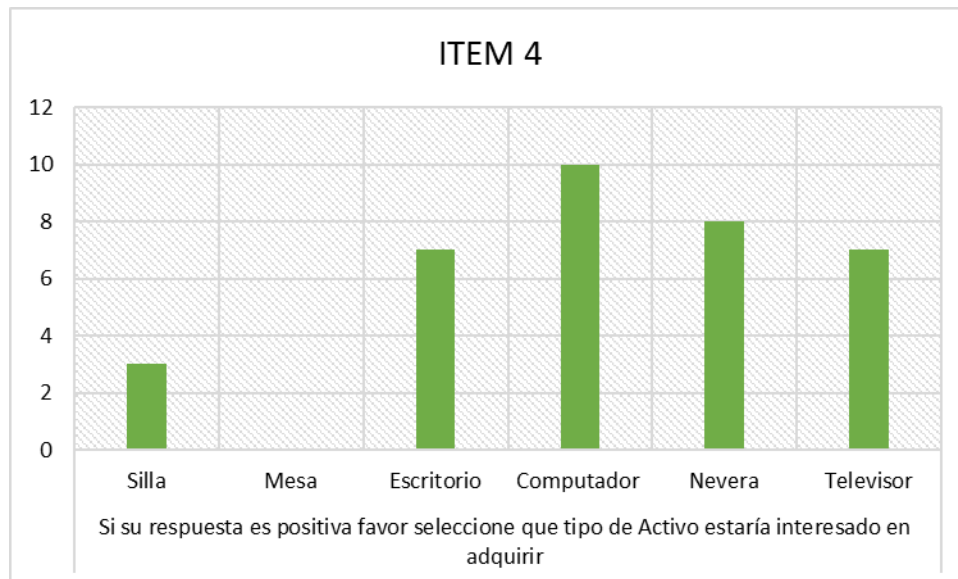


Figura 4. Distribución de respuestas a la pregunta 4 de la encuesta.

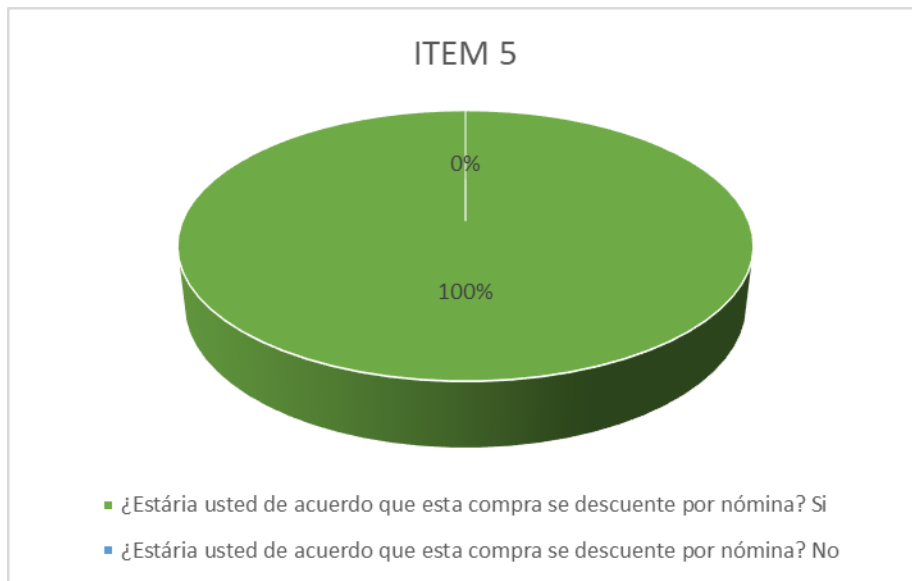


Figura 5. Distribución de respuestas a la pregunta 5 de la encuesta.

Las figuras 5 y 6 expresan cómo, de manera unánime, los empleados y colaboradores de La empresa ZZZ regional Antioquia consideran que es importante que la empresa les permita adquirir los activos usados improductivos, y que les ofrezca la posibilidad de hacer el pago correspondiente mediante el descuento por nómina.



Figura 6. Distribución de respuestas a la pregunta 6 de la encuesta.

2.3.1 Análisis de resultados de la encuesta

Las personas encuestadas en su gran mayoría son pertenecientes al proceso de contabilidad y manejo de los activos fijos. En general, puede decirse que esta encuesta es determinante para conocer el sentimiento y la disposición ante cambios en el proceso de gestión de activos improductivos al interior de la empresa ZZZ. El resulta arrojado es positivo para apoyar la premisa de esta propuesta, pues demuestra cómo en gran parte las personas están dispuestas a ser parte activa del proceso de renovación de los activos fijos, pues desean ser considerados como potenciales compradores de los elementos que la empresa por políticas y regulaciones externas debe dar de baja.

El resultado nos permite afirmar, con plena confianza, que con la implementación de una nueva metodología de gestión de activos improductivos que considere su participación y los tenga en cuenta, los empleados de La empresa ZZZ se sentirán beneficiados al tener la opción de adquirir bienes que se encuentran en estado funcional, a pesar de

ser de segunda mano. Este hecho, de por sí, se convertiría en un estímulo laboral adicional, y sería percibido como una concesión positiva que nace de la empresa hacia sus empleados.

Lo anterior ofrece una justificación clara y explícita para la propuesta que da nombre a este trabajo de grado, y que se conceptualiza y describe en la sección anterior: un modelo de aprovechamiento de activos improductivos para la empresa ZZZ, que ofrezca beneficios tanto para la empresa como para sus colaboradores.

3 PROPUESTA DE LA NUEVA METODOLOGÍA

Como se mencionó previamente, en la actualidad no existe un eficiente tratamiento de los activos improductivos de la empresa y lejos de tener un enfoque estratégico de su aprovechamiento, posee una carga administrativa significativa en cuanto al proceso que conlleva y el poco valor de recuperación que genera [17]. Por tal razón, y con base la metodología previamente descrita, se presenta un nuevo modelo de tratamiento de activos improductivos, integrando desde su análisis de vida útil y depreciaciones, hasta las acciones concretas que permiten que se realice una gestión más eficiente [18], según se describe en la figura 7.



Figura 7. Esquema del modelo de aprovechamiento de activos. Fuente: Elaboración Propia.

3.1 Modelo de aprovechamiento de activos

3.1.1 Análisis y utilización del modelo financiero

Como se describió previamente, esta herramienta se constituye en el primer paso para la identificación de los activos improductivos. Por medio de un vaciado periódico de los activos de la empresa encontrados en el balance general contable, se conoce cuáles son aquellos activos próximos por depreciar completamente y los que representan el grupo siguiente a comercializar. La utilización de la herramienta permite conocer a priori los activos disponibles y permite su planificación comercial, permitiendo a la vez que dichos activos no demoren grandes periodos de tiempo dentro de la empresa que puedan ocasionar su deterioro.

3.1.2 Identificación y clasificación de activos improductivos

Una vez se han identificado los activos que la herramienta metodológica determina como próximos a depreciar completamente y cuyo valor en libros será cero, se clasifican para estructurar el boletín informativo que se difundirá a los colaboradores de la empresa. Dentro de esta etapa se estructuran aquellos elementos que forman parte de mobiliario como escritorios, muebles u otros que pueden clasificarse como equipos de casa u oficina. Por otro lado, se clasifica el equipo tecnológico dentro del cual se integran equipos electrónicos como pantallas, impresoras u otros elementos similares.

3.1.3 Difusión comunicacional trimestral

Una vez identificados y clasificados los activos que serán sometidos a su venta interna dentro de la empresa, se prepara un boletín interno en el cual, por medio de una propuesta bien diseñada, se muestran fotografías, artes y precios de los activos a comercializar internamente. Esto representa una etapa crucial ya que se difunde por medio de la intranet de la empresa y se genera expectativa de los equipos que serán puestos en venta. Por otro lado, ya que en la etapa previa se han clasificado y seccionado cada activo, su valor no es definido de manera global sino unitario. Esto permite que el margen sea mucho más competitivo, ya que se comercializa como un bien útil y funcional y no como chatarra o desperdicios que se solían vender globalmente.

3.1.4 Evento interno de venta

Este componente es sumamente clave para que el aprovechamiento de los activos sea efectivo. Por medio de un evento trimestral bien estructurado y previamente difundido, se exhiben todos los elementos identificados para su comercialización. Este componente también es un elemento vital dentro de la integración de los colaboradores ya que sirve como una experiencia vivencial de convivencia entre colaboradores que permite estrechar lazos y compartir al momento de participar en la compra de los activos. Dado que la etapa previa de difusión se ha generado con anticipación, se desarrolla la expectativa y se generan altas tasas de participación que aseguran los componentes de integración interna y venta efectiva de los activos.

3.1.5 Impacto social y de convivencia interna

Como se mencionó en la etapa previa, el ejercicio trimestral de comercialización interna de los activos que se han vuelto improductivos para la empresa permite una experiencia vivencial que coadyuva a la estrategia social de la empresa. El hecho de permitir que los colaboradores participen y sean los que tienen la oportunidad de los activos, es parte del componente de responsabilidad social empresarial de la compañía ya que da prioridad a su gente la cual en muchas ocasiones no tiene las condiciones de adquirir mobiliario o equipos nuevos como los que ofrece la empresa. Por otro lado, puede existir la posibilidad de que, para aquellos activos que pueden llegar a tener valor considerable para un colaborador, se generen planes de pago que no solo mejoren el margen de venta, sino que también permitan al comprador diferir en el tiempo el monto de la compra.

3.1.6 Generación de recursos para la reposición de activos

Ya que este proceso es muy diferente al que suele hacer la empresa, los márgenes de venta unitaria y la participación masiva de los colaboradores permite que se logren rentabilizar mucho mejor los activos totalmente depreciados. A pesar de que el valor de venta no compensará en igual proporción los montos necesarios para reponer por equipo nuevo, si ayudarán significativamente y esto representará un ahorro sustancial anual para la empresa. El círculo termina con esta etapa, considerando que el equipo nuevo que se adquiera luego también se depreciará completamente y entrará nuevamente al ciclo previamente descrito. Con esta etapa se pone de manifiesto el gran valor de la implementación de la nueva metodología, ya que no se deshace de los activos a granel y con un bajo precio, sino que se desglosa de tal manera que se comercialice de forma individual y logre un precio de mercado según la funcionalidad que ofrece y no como un mero grupo de materiales o chatarra.

4 VALIDACIÓN DE LA METODOLOGÍA PROPUESTA PARA GESTIÓN DE ACTIVOS IMPRODUCTIVOS

Esta sección describe el desarrollo y aplicación del instrumento de consulta para determinar la opinión de la empresa respecto a la metodología propuesta; dicho instrumento se basó en la Escala de Likert, y se denominó “Valoración de variables para instrumento investigativo –Test de valoración y análisis del proceso activos fijos improductivos en la empresa ZZZ”.

4.1 Desarrollo de instrumento de validación

Para desarrollar el foco investigativo convocante en el proyecto “Propuesta Metodológica para el Aprovechamiento de Activos Fijos Improductivos en la Empresa ZZZ” se asignará una valoración alfanumérica a una lista predeterminada de variables que permiten establecer correlaciones causales factibles que posibiliten y potencialicen la toma de decisiones frente a la política de manejo de activos que rige actualmente en la compañía ZZZ, buscando priorizar satisfacción oportuna y eficacia. De esta forma, se pretende elaborar una encuesta descriptiva de respuesta cerrada [19] bajo el modelo de una escala de medición tipo Likert, que a pesar de ser desarrollada en principio para la medición cuantitativa de las actitudes en las nacientes secuelas psicológicas del siglo XX, se suele usar en investigaciones en ciencias sociales para otorgar valores cuantificables a variables subjetivas y de esta forma poder establecer relaciones entre variables cuanti-cualitativas [20], [21]. Adicionalmente se realizarán preguntas abiertas en modalidad de entrevista semiestructurada [22] en relación con las preguntas originarias de la encuesta que puedan modificar las opciones de respuesta de la misma buscando una gama amplia de posibilidades que arrojen datos cada

vez más acercados a los principios de realidad comercial y funcionamiento empresarial. Dicho proceso, en caso de arrojar información adicional de importancia para el objeto de estudio, se recopilará en un diario de campo investigativo y el análisis de la información se realizará en conjunto con el de la información arrojada por la encuesta. Así entonces, se toman cuatro variables a medir para identificar aspectos relevantes frente a la problemática en desarrollo y se estructuran entre tres y cinco tipos de preguntas para cada una identificando información respecto a su valoración. Estas variables se medirán en respuestas numeradas entre uno y cinco (1-5) donde los valores entre dicho rango fluctuarán de acuerdo con el tipo de variable a medir, buscando homogenizar las respuestas y así obtener una mayor cercanía al principio de realidad frente al tema evaluado. Los rangos fluctuantes como posibles respuestas se identificarán plena y previamente al enunciado en el cual se ejecuten de las preguntas como puede verse en el anexo 2; "Encuesta de valoración y análisis del proceso activos fijos en la empresa ZZZ".

4.2 Análisis de la información y correlación de variables

La metodología por emplear en el análisis de resultados, aparte de usar los planteamientos generales que introduce la técnica usada (escala de Likert), se basará principalmente en correlación de variables con análisis de datos cuantitativos y lectura interpretativa hermenéutica de tipo cualitativa sobre la información propiciada por el instrumento investigativo. Se buscará entregar información clara que posibilite una óptima toma de decisiones respecto al programa de evaluación y venta de activos fijos, que pueda potenciar en términos generales el desempeño laboral y relacional de los colaboradores de la empresa ZZZ.

4.2.1 Análisis de la Variable "Tiempo"

En esta variable se obtienen datos interesantes puesto que tanto el encuestado 1 como el 2 relatan que en general la actividad toma entre 12 días (para el caso del encuestado 2) y 14 días o más (encuestado 1, lo cual es una considerable cantidad de tiempo si se toma en cuenta que ejecutan esta labor dos personas. Así mismo, se obtienen que la media de tiempo de ejecución de todas las tareas es de 3 días (4.125 en puntuación de escala) y que a veces ciertas actividades, como el proceso de transporte de los bienes inmuebles puede tardar hasta un mes o más por cuestiones de logística exógenas a la empresa¹. Per Se la variable tiempo no arroja una fuente importante de análisis cualitativo mayor a la obviedad asumida en relación con la cantidad de personas ejecutando las tareas que presupone mayor eficacia a mayor cantidad de encargados sobre las labores cuestionadas. Los datos aquí presentados servirán a continuación para expresarse en comparación con puntuaciones de las demás variables.

- **Recomendaciones:** A mayor cantidad de colaboradores enfocados en la tarea, menor cantidad de tiempo invertido por colaborador y por ende mayor productividad y renta frente a las actividades a desarrollar.

4.2.2 Análisis de la Variable "Valor Comercial"

Al medir el valor comercial se espera una relativa homogenización de datos frente a los valores de los bienes inmuebles y las actividades relacionadas, sin embargo el ejercicio investigativo arroja datos heterogéneos entre los dos encuestados, concordando solo en las preguntas número 6 y 7, levantando inquietudes frente a el desarrollo de las actividades de valoración y venta final de los inmuebles puesto se presupone debe ser una actividad contable con registros únicos promediabiles, para lo cual se presentará una propuesta en forma de recomendación al final del análisis para la convocante variable.

El dato arrojado sobre la pregunta 7 indica que no se genera costo alguno en relación con el proceso de venta y subasta de los activos fijos ya que ambos encuestados concuerdan con la misma respuesta. La figura 8 nos muestra que si se genera un costo en relación con el tiempo invertido para el desarrollo oportuno de dicha actividad y dicho costo sería el valor del salario diario de la o las personas encargadas de dicha actividad multiplicado por la cantidad de días que les tome finalizar y/o supervisar la tarea. (La variable Y indica el valor posible entre 1 y 3 SMDLV)².

Adicionalmente, los Activos fijos suelen tener un precio final de salida promedio de \$800.000 pero ambos encuestados concuerdan en que el precio real del mercado de dichos Activos fijos se encuentra en un promedio de \$3'500.000. Éste es uno de los principales análisis que podría apoyar un plan de manejo de acuerdo con Propuesta Metodológica para el Aprovechamiento de Activos Fijos puesto que el valor comercial subastado entre colaboradores puede ser fijado por la empresa, satisfaciendo ambas partes a nivel comercial y laboral (como se verá en los subsecuentes análisis). Otro aspecto que puede soportar este posible análisis es el ahorro en costos de tiempo laboral de planeación logística y transporte ya que ambos encuestados relatan que dicha actividad genera un costo en promedio de \$800.000.

¹ Relato por parte del encuestado 1 adicional a la pregunta número 3 y anotada como información adicional.

² Valor asignado bajo el promedio del rango salarial colombiano [23].

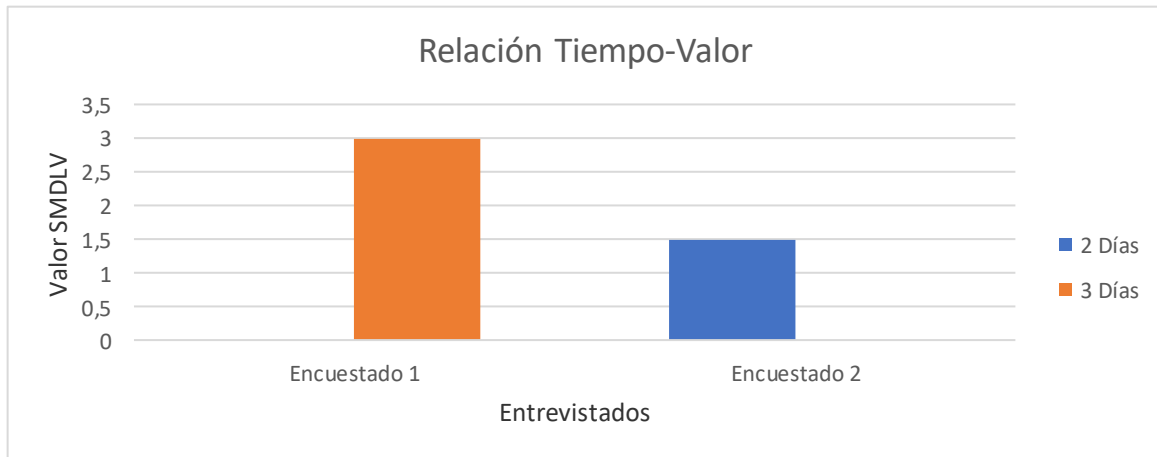


Figura 8. Posible relación costo-tiempo invertido

- **Recomendaciones:** Dedicar el tiempo y valor comercial de los inmuebles para el desarrollo del programa Propuesta Metodológica para el Aprovechamiento de Activos Fijos, focalizando esfuerzos bajo modelos de cooperativismo laboral de colaboradores, reduciendo costos para la empresa y aumentando posibles indicadores de calidad de vida y bienestar laboral para los colaboradores por el acceso a bienes posiblemente atractivos y/o uso personal, aumentando de ésta forma el sentimiento de pertenencia hacia la empresa [8].

4.2.3 Análisis de la Variable “Fuerza Laboral”

El componente subjetivo de ésta variable, obliga necesariamente a realizar análisis de tipo interpretativo, sin embargo este tipo de análisis arroja en muchos casos, información privilegiada que soporte la toma de decisiones oportuna frente al bienestar laboral de los colaboradores en incremento con productividad y crecimiento económico para la empresa, pues a mayor satisfacción de necesidades básicas de carácter terciario [24], como el reconocimiento y apoyo social, mayor productividad en las tareas ejecutadas, entendiendo productividad como eficiencia en tiempos y calidad de ejecución de actividades y/o productos [25].

Comenzando entonces el análisis de resultados, se tiene que la recepción emotiva frente al desarrollo de las actividades investigadas varía de acuerdo con la posición y labores que se desempeñen con relación a ésta. Mientras el **encuestado 1** relata que la actividad puede ser una importante fuente de agotamiento y de estrés, el **encuestado 2** reporta que el desarrollo de esta le genera tranquilidad, aunque concuerda vagamente con que puede ser una fuente de estrés laboral. Ésta discrepancia puede verse reflejada de forma más clara al equiparar las tareas relacionadas ante cada cargo laboral de cada encuestado, pues las actividades ejecutadas varían en funciones, responsabilidades y remuneración económica por tiempo invertido y ello es punto central en la determinación emocional para el enfrentamiento y resolución de problemas [26].

Un aspecto importante por resaltar es el acuerdo positivo frente a la visión referente al incremento de personal para la ejecución de las tareas relacionadas con el inventariado, catálogo, valoración, venta/subasta, toma de decisiones, transporte y cierre financiero³, ya que, para ambos sujetos, resulta beneficioso el descargue laboral contrapuesto con la variable de tiempo total consumido por las labores bajo análisis. Así mismo, esta variable otorga importante fuerza en correlación con la variable siguiente (gratificación laboral) debido a la dinámica sinérgica que existe entre ambos factores de expresión productiva como ya se evidenció en los aportes de Alison Reid [25] e incluso en las teorías sobre la generación de plusvalía marxistas [27].

- **Recomendaciones:** buscar una efectiva forma de distribución de tareas entre colaboradores, de forma coordinada y consensuada, podría resultar en incrementar los niveles de productividad a la hora de ejecutar tareas laborales. El plan propuesto por este ejercicio investigativo contempla semejantes aportes y puede transformarse en una importante fuente de incremento de capacidad operativa para la empresa y el medio socioeconómico donde se desempeña.

³ Actividades extras a las encuestadas complementadas por los encuestados en la entrevista.

4.2.4. Análisis de la Variable “Gratificación Laboral”

Tal y como se mencionó en el apartado anterior, el reconocimiento, apoyo y en general el sentir-pensar emocionalmente positivo con relación a las labores desempeñadas en las esferas y espacios laborales de los individuos, tiende a generar un crecimiento de las expectativas y por ende de desempeño en las tareas auto asignadas para la consecución de estas (expectativas) traducidas en metas por cumplir. La relación es simple, a mayor gratificación, mayores resultados. Éste es el pie de inicio de muchas y las más exitosas políticas de crecimiento empresarial, pues el éxito personal en la esfera laboral tiene a reflejarse en las demás esferas del individuo de forma positiva (familia, sociedad, salud, cultura, etcétera) [26].

Ambos entrevistados expresan mediante resolución de la herramienta y de forma explícita en la entrevista que están medianamente de acuerdo con la relación propuesta entre mayor productividad frente a mejores condiciones laborales ya que reconocen la importancia de un ambiente saludable como espacio óptimo para el desempeño laboral y profesional. De aquí se puede interpretar que hay lugar, tanto en forma de disposición como de intención, para mejorar las condiciones y calidad de vida de los colaboradores mediante programas enfocados a dichos fines, el encuestado uno aporta que es en forma de incentivos y/o dádivas laborales que se logra este asunto mientras que el encuestado 2 afirma que se logra por medio del incremento en la remuneración salarial en contraparte a los servicios prestados. Ambas perspectivas apoyan el análisis inicial y están enfocadas al beneficio emocional, psicológico y social de la calidad de vida laboral.

- **Recomendaciones:** Investigar siempre sobre el clima organizacional es una pertinente fuente de información que revela aspectos esenciales en el funcionamiento de una organización. Se propone mantener esta visión de salud ocupacional y desarrollar programas que permitan relatar aspectos claves y convocantes a la hora de determinar el tipo de intervenciones que puedan ofrecer un mejor desempeño tanto en niveles de gratificación, como de ejecución productiva, que en últimas instancias se traduce en mejores condiciones socioeconómicas para los colaboradores.

5 CONCLUSIONES

Dentro de todos los recursos que posee una empresa para realizar sus actividades, existen determinados activos que se vuelven improductivos y requieren cierto tratamiento para su eficiente utilización luego de su explotación productiva. Identificar dicha realidad y proponer su solución fue la base angular de este trabajo realizado.

- El enfoque abordado determinó que el impacto del tratamiento de los activos improductivos tiene incidencias comerciales sociales y ambientales para la empresa, sus colaboradores y su entorno de desarrollo.
- Los diversos antecedentes académicos respaldan la importancia del correcto uso de los activos improductivos y su tratamiento en diversos contextos y legislaciones.
- El objetivo primordial del presente trabajo consistió en la propuesta de una metodología que implementara un eficiente aprovechamiento de los activos fijos improductivos desde su identificación, proceso de gestión, actores relevantes de dicho proceso y su tratamiento para lograr su aprovechamiento.
- Por medio de un modelo financiero automatizado se podrá establecer una metodología más eficiente que permita demostrar cómo se identifican y clasifican los activos fijos improductivos para su correcto aprovechamiento.
- A través de diversas variables clave se determinó las condiciones y el tratamiento que cada activo debía recibir. Su gestión a partir de dicho modelo está estructurada por medio de seis etapas que incluían análisis, clasificación, difusión, impacto y generación de recursos a partir de su venta.
- El trabajo detalló además el rol fundamental que poseen los actores clave en la implementación de la nueva gestión de activos improductivos que este trabajo propuso. Dichos actores se constituyeron en las áreas de Contabilidad, Administración y Finanzas, Mercadeo y Comercialización y Recursos Humanos

Al final se realizó un ejercicio práctico de comparación entre metodologías de gestión de activos fijos que permitió contrastar las diferencias cualitativas entre la propuesta planteada y la realidad actual.

- Finalmente, diversos ejercicios de levantamiento de datos por medio de encuestas validaron la metodología propuesta.

REFERENCIAS

- [1] J. Wang, “Approaches of Improving University Assets Management Efficiency,” *Int. J. High. Educ.*, vol. 4, no. 4, Oct. 2015, doi: 10.5430/ijhe.v4n4p235.

- [2] J. L. Peruchena Thomaz, C. A. Kronbauer, E. Ott, and J. M. Rojas, "MEDICIÓN Y EVIDENCIACIÓN DE LOS ACTIVOS FIJOS E INTANGIBLE EN EMPRESAS INDUSTRIALES DEL MERCOSUR Y LA COMUNIDAD ANDINA," *Rev. Contab. E Control.*, vol. 7, no. 1, May 2015, doi: 10.5380/rcc.v7i1.37569.
- [3] D. Gallego Arango, M. Villa Romero, and S. Zapata Calle, "Mejores prácticas de auditoría interna para la gestión y el control de activos fijos," *Sci. Hum. Action*, vol. 2, no. 2, p. 318, Sep. 2017, doi: 10.21501/2500-669X.2693.
- [4] I. C. Dima and M. Man, "Models Used in the Management of Replacing Fixed Assets," in *Modelling and Simulation in Management*, Cham: Springer International Publishing, 2015, pp. 355–375. doi: 10.1007/978-3-319-16592-9_13.
- [5] H. M. Nijam, "Motives for Reporting Fixed Assets at Revalued Amount: Evidence from a Developing Economy," *Glob. Bus. Rev.*, vol. 19, no. 3, pp. 604–622, Jun. 2018, doi: 10.1177/0972150917735918.
- [6] D. Rúa-Usme, A. Ospina, C. Ramírez, P. Ortiz, and J. A. Patiño-Murillo, "Escenario para el desarrollo de línea de productos financieros verdes en la economía colombiana," *Rev. CINTEX*, vol. 24, no. 2, pp. 64–90, Dec. 2019, doi: 10.33131/24222208.352.
- [7] J. Woodhouse, "Asset Management: Concepts and Practices," *Reliabilityweb*, 2018. https://reliabilityweb.com/articles/entry/asset_management_concepts_practices/
- [8] E. A. Duque Grisales, J. Molina Flórez, and N. Ossa Núñez, "Operación del sistema de autocontrol y gestión del riesgo de lavado de activos y financiación del terrorismo en empresas del sector comercial," *Rev. CINTEX*, vol. 23, no. 1, pp. 32–42, Oct. 2018, doi: <https://doi.org/10.33131/24222208.306>.
- [9] B. T. Matemilola and R. Ahmad, "DEBT FINANCING AND IMPORTANCE OF FIXED ASSETS AND GOODWILL ASSETS AS COLLATERAL: DYNAMIC PANEL EVIDENCE," *J. Bus. Econ. Manag.*, vol. 16, no. 2, pp. 407–421, Dec. 2014, doi: 10.3846/16111699.2013.772916.
- [10] J. D. Vahos, A. A. Pino, and J. J. Castro Maldonado, "Desarrollo de una herramienta de software para la gestión del mantenimiento de infraestructura en el SENA regional Antioquia," *Rev. CINTEX*, vol. 24, no. 1, pp. 13–19, Dec. 2019, doi: 10.33131/24222208.331.
- [11] M. I. Ardila Marín, W. Orozco Murillo, O. J. Galeano Echeverri, and A. M. Medina Escobar, "Desarrollo de software para la gestión del mantenimiento en los laboratorios de la I.U. Pascual Bravo," *Rev. CINTEX*, vol. 23, no. 1, pp. 43–50, Oct. 2018, doi: 10.33131/24222208.307.
- [12] F. Ê. A. de Souza and S. Lemes, "A comparabilidade das escolhas contábeis na mensuração subsequente de ativos imobilizados, de ativos intangíveis e de propriedades para investimento em empresas da América do Sul," *Rev. Contab. Financ.*, vol. 27, no. 71, pp. 169–184, May 2016, doi: 10.1590/1808-057x201501480.
- [13] J. D. González Ruiz, S. Botero, C. A. Arboleda, and E. A. Duque Grisales, "Shadow Toll in Colombia," *Escen. Empresa Territ.*, vol. 4, no. 4, pp. 195–204, 2015.
- [14] V. R. López Ruiz and D. Nevado Peña, "Modelo de control estratégico desde la perspectiva del valor de los intangibles. Método y aplicación," *Innovar*, vol. 26, no. 59, pp. 9–20, Jan. 2016, doi: 10.15446/innovar.v26n59.54319.
- [15] S. Londoño Marín, J. A. Londoño Gallego, J. J. Castro Maldonado, and J. A. Patiño Murillo, "Guía interactiva para el desarrollo de proyectos bajo la Metodología de Marco Lógico," *Rev. Espac.*, vol. 39, no. 47, p. 25, 2018.
- [16] J. Cardona Gil, J. H. Gallego Orrego, C. A. Isaza Roldán, R. Torres Salazar, and D. A. López Chejne, "Integración de tecnologías energéticamente eficientes en sistemas de climatización operados con energía térmica," *Rev. CINTEX*, vol. 22, no. 1, pp. 83–96, Oct. 2017, doi: 10.33131/24222208.289.
- [17] J. J. Castro-Maldonado, J. A. Londoño-Gallego, S. Londoño-Marin, and J. A. Patiño-Murillo, "Implementation of a technological, information, and communication tool for project management in the network of Tecnoparque, Colombia," *J. Phys. Conf. Ser.*, vol. 1418, p. 012014, Dec. 2019, doi: 10.1088/1742-6596/1418/1/012014.
- [18] Bae, Lee, and Kim, "Does Fixed Asset Revaluation Build Trust between Management and Investors?," *Sustainability*, vol. 11, no. 13, p. 3700, Jul. 2019, doi: 10.3390/su11133700.
- [19] R. Johnson and P. Kuby, *Estadística elemental. Lo esencial*. Mexico: Cengage Learning Editores S.A. de C.V., 2008. Accessed: Jun. 14, 2019. [Online]. Available: <http://public.eblib.com/choice/publicfullrecord.aspx?p=3136958>
- [20] G. Briones, *Metodología de la investigación cuantitativa en las ciencias sociales*, First. Bogotá, Colombia: ICFES, 1996. [Online]. Available: <https://metodoinvestigacion.files.wordpress.com/2008/02/metodologia-de-la-investigacion-guillermo-briones.pdf>
- [21] M. Á. Medina Martínez, "Métodos Y Técnicas De Investigación Para Las Ciencias Sociales," *Rev. Xihmai*, vol. 4, no. 8, 2013.
- [22] L. Díaz-Bravo, U. Torruco-García, M. Martínez-Hernández, and M. Varela-Ruiz, "La entrevista, recurso flexible y dinámico," *Investig. En Educ. Médica*, vol. 2, pp. 162–167, 2013.
- [23] L. E. Arango-Thomas and L. A. Flórez, "Informalidad laboral y elementos para un salario mínimo diferencial por regiones en Colombia," Banco de la República, Bogotá, Colombia, Oct. 2017. doi: 10.32468/be.1023.
- [24] A. H. Maslow, "A theory of human motivation.," *Psychol. Rev.*, vol. 50, no. 4, pp. 370–396, 1943, doi: 10.1037/h0054346.

- [25] A. Reid-Cunningham, "Maslow's theory of motivation and hierarchy of human needs: A critical analysis," *Unpubl. Thesis Sch. Soc. Welf. Univ. Calif. Berkeley*, 2008.
- [26] K. Davis, J. W. Newstrom, and R. M. R. Sanchez, *El comportamiento humano en el trabajo: comportamiento organizacional*. McGraw-Hill, 1991. [Online]. Available: <https://books.google.com.co/books?id=ljQgcAAACAAJ>
- [27] K. Marx and P. Scarón, *El capital: crítica de la economía política*. México: Siglo Veintiuno, 1998.