

Revista de Ciencias Sociales

Información contable como estimador del efecto económico del COVID-19 en las empresas: Análisis sistemático de la literatura

Hernández-Fernández, Lissette*
Velandia Pacheco, Gabriel Jacob**
Escobar Castillo, Adalberto***

Resumen

La pandemia de COVID-19 ha causado grandes impactos, entre los que se destacan los de orden económico. En investigación empírica en contabilidad, la información contable ha sido utilizada como un estimador eficiente de diversas variables del mercado que afectan a las empresas; no obstante, las limitaciones en el uso de la información contable son cambiantes y aún están en construcción. El objetivo es categorizar el uso de la información contable como un estimador del efecto económico de la pandemia de COVID-19 en las empresas. Se realizó una investigación de tipo documental, enfoque cualitativo, método inductivo, alcance descriptivo y diseño longitudinal, que revisó 81 artículos de Scopus que utilizaron datos contables para estudiar el impacto económico de la COVID-19 en las empresas. Los resultados develan las variables utilizadas para medir el efecto económico, la metodología aplicada y el tipo de uso de los datos contables. Este trabajo contribuye a la literatura al ordenar la discusión académica del efecto económico de la COVID-19 en las empresas, señalando una ruta metodológica que vincula datos contables como un indicador empírico óptimo y versátil. Se concluye que la información contable es útil en la investigación empírica, ampliando el alcance del paradigma de la utilidad.

Palabras clave: COVID-19; paradigma de la utilidad; información contable; toma de decisiones; contabilidad.

* Doctora en Ciencias Humanas. Magíster en Gerencia de Empresas. Magíster en Economía. Economista. Profesora e Investigadora Senior reconocida por Minciencias de la Facultad de Ciencias Económicas en la Universidad del Atlántico, Barranquilla, Colombia. Profesora Emérita de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales en la Universidad del Zulia, Maracaibo, Venezuela. E-mail: lissettehf@yahoo.es; lissethernandez@mail.uniatlantico.edu.co ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-0839-6057>

** Doctorando en Contabilidad de la Facultad de Ciencias Económicas y Estadísticas en la Universidad Nacional de Rosario, Rosario, Argentina. Magíster en Administración de Empresas e Innovación. Profesor e Investigador Tiempo Completo en la Universidad de la Costa (CUC), Barranquilla, Colombia. E-mail: gvelandi1@cuc.edu.co ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-0185-2390>

*** Doctor en Contabilidad y Finanzas Corporativas. Magíster en Administración de Empresas. Profesor e Investigador Tiempo Completo en la Universidad de la Costa (CUC), Barranquilla, Colombia. E-mail: aescobar2@cuc.edu.co ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-7116-8498>

Accounting information as an estimator of the economic impact of COVID-19 on companies: A systematic literature review

Abstract

The COVID-19 pandemic has had significant impacts, particularly on the economy. In empirical accounting research, accounting information has been used as an efficient estimator of various market variables affecting companies; however, the limitations in the use of accounting information are constantly evolving and still being defined. The objective of this study is to categorize the use of accounting information as an estimator of the economic effect of the COVID-19 pandemic on companies. A documentary research approach was employed, using a qualitative methodology, inductive method, descriptive scope, and longitudinal design. The study reviewed 81 articles from Scopus that used accounting data to examine the economic impact of COVID-19 on businesses. The results reveal the variables used to measure the economic effect, the methodology applied, and the type of use of accounting data. This work contributes to the literature by organizing the academic discussion of the economic effect of COVID-19 on companies, outlining a methodological approach that links accounting data as an optimal and versatile empirical indicator. It is concluded that accounting information is useful in empirical research, expanding the scope of the usefulness paradigm.

Keywords: COVID-19; usefulness paradigm; accounting information; decision-making; accounting.

Introducción

La pandemia COVID-19 constituye uno de los eventos sociales más relevantes de este siglo (Marruecos, 2020; Feyisa et al., 2025), con repercusiones significativas a nivel global en los índices de medición de impactos ambientales, reportes empresariales de iniciativas sociales, intervención de los gobiernos y otros aspectos que poseen potencial de afectar los indicadores económicos (Castellano, 2020; Aharon y Siev, 2021; Bilgiç y Stoeffler, 2025; Escalante et al., 2025). Este evento ha llamado la atención de los investigadores de diversas disciplinas, generando líneas de trabajo entre los que se encuentran los estudios de impacto económico, como los de Heiniger et al. (2025); De Lorenzo et al. (2025); y, López et al. (2025).

Muchos de estos estudios utilizan información contable como una *proxy* de variables económicas y financieras que, se relacionan con el desempeño y comportamiento de las empresas y son utilizadas para medir

el impacto de la pandemia COVID-19 en la economía, tales como el riesgo (Chen y Zhang, 2025), valor de mercado (Kocaarslan y Soytaş, 2023), rentabilidad (Toborek-Mazur y Partacz, 2022), ingresos y empleo (Feyisa et al., 2025), entre otras. Esto denota una línea de investigación aún vigente y consolida aún más el uso de información contable en la definición de estimadores para variables de tipo económico.

Autores como Abou El Sood (2008); Datar et al. (2020); Rogošić (2021); y, Tobón et al. (2023), coinciden en que la información contable o financiera pública, es una fuente valiosa para la creación de estimadores de variables económicas. Un desarrollo sofisticado de esta ruta se evidencia en la llamada línea de investigación empírica en contabilidad, la cual busca evaluar hipótesis, contrastándolas con evidencias prácticas y basadas en datos contables reales mediante diseños de investigación rigurosos, incluyendo estudios cuasiexperimentales y análisis de regresión para establecer relaciones causales.

Esto ha permitido desarrollar modelizaciones económicas como el modelo de Beaver (1966), que utiliza ratios financieros para anticipar quiebras empresariales. El modelo de Ball y Brown (1968), el cual demuestra que las ganancias contables anticipan los precios bursátiles, creando la base de la línea de investigación de mercado de capitales. El modelo de Jones (1991), detecta la manipulación de los datos contables; y el modelo de Ohlson (1995), es ampliamente usado para predecir el valor de la empresa, por mencionar solo algunos. Sin embargo, no siempre los resultados confirman la relevancia de la información contable para el mercado.

De hecho, otros resultados señalan ciertas limitaciones en el uso de información contable como estimador económico. Por ejemplo, los resultados de Gaertner et al. (2020), señalan que solo las ganancias negativas contables reflejan mejor la mala evolución económica; mientras que las positivas no anticipan adecuadamente el crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB), debido a que la contabilización conservadora de los devengos afecta los pronosticadores macroeconómicos. En la misma línea, Yoshinaga y Nakano (2021) demuestran que en periodos de crisis la información contable sobre las ganancias pierde valor predictivo. Además, en economías de países subdesarrollados la información contable pierde validez.

Por su parte, Stark (2004) plantea que los ajustes contables aplicados, como la depreciación, pueden distorsionar significativamente indicadores como la Tasa Interna de Retorno (TIR), sesgando la estimación económica subyacente. Asimismo, Giacomini (2015) resalta que la aplicación rígida de marcos contables en pronósticos macro puede ser más perjudicial que beneficiosa.

Estos antecedentes sugieren que, a pesar del evidente desarrollo del uso de información contable como estimador económico, aún prevalecen importantes limitaciones metodológicas que pueden

sesgar los resultados de los estudios, lo cual demarca un *gap* en la literatura. En este sentido, los estudios económicos que analicen el impacto de la pandemia de COVID-19 en las empresas deben tener claridad o responder interrogantes, tales como: ¿Cuántos estudios de impacto económico de la COVID-19 han usado información contable para determinar dicho impacto?; ¿A través de qué variables se ha medido el impacto económico?; ¿Qué técnica de análisis se utilizó para obtener sus resultados?; ¿Con qué tipo de dato contable se aborda empíricamente la variable?

En este orden de ideas, el presente artículo tiene como objetivo categorizar el uso de la información contable como un estimador del efecto económico de la pandemia de COVID-19 en las empresas. Con este alcance se realizó una investigación de tipo documental, en la que se diseñaron descriptores y ecuaciones de búsqueda para identificar las principales publicaciones en *Scopus* que hayan abordado el impacto económico (medido por diversas variables) causado por la pandemia de COVID-19 en las empresas. Se obtuvieron inicialmente 89 artículos, lo cual permitió profundizar en sus declaraciones metodológicas para identificar las variables utilizadas para medir el impacto económico, así como la fuente y el tipo de datos contables utilizados y las técnicas y herramientas que se utilizaron para el análisis de los datos.

Los resultados contribuyen a la literatura al señalar una ruta metodológica que vincula datos contables como un indicador empírico óptimo y versátil, lo que incrementa la confianza en la utilidad de la información contable en investigación económica, ampliando así el alcance del paradigma de la utilidad. Adicionalmente, contribuye a ordenar la discusión académica del efecto económico de la COVID-19 en las empresas. A continuación, se abordarán la fundamentación teórica, los detalles metodológicos, hallazgos y discusión y, finalmente, las conclusiones, repercusiones y limitaciones del estudio.

1. Fundamentación teórica

1.1. La teoría de la agencia

Jensen y Meckling (1976), plantean que la organización puede entenderse como la conformación de una relación de agencia. Una serie de contratos sociales en el que una persona denominada el principal, contrata a otra denominada el agente, para la realización de un servicio. Como consecuencia, el principal se ve obligado a delegar el poder de toma de decisiones en el agente. No obstante, Ross (1973) señala que la diferencia de intereses entre principal y agente causa un problema de agencia debido a que cada parte tiende a maximizar su propia utilidad, lo que ocasiona que no siempre el agente actúe en beneficio del principal, tal como se esperaría al constituir un contrato de agencia.

Para Jensen y Meckling (1976), el comportamiento de una empresa es similar al de un mercado, en el que los objetivos individuales y conflictivos se equilibran en el marco de las relaciones surgidas en los contratos. Para lograr dicho equilibrio en un contrato de agencia, el principal propende por alinear sus intereses con los del agente, creando los incentivos necesarios, dando lugar a costos justificados en controlar las actividades divergentes del agente. Más aún, la relación principal agente se desarrolla en un entorno de información asimétrica que privilegia normalmente al agente, quien es la persona que conoce mejor y ejecuta, la actividad por la que fue contratado. Este desequilibrio en el acceso a información da lugar a lo que Ross (1973) denomina riesgo moral.

Además, debido a que los factores externos a la empresa no siempre resultan controlables o medibles, estos pueden ser utilizados por el agente para explicar los resultados negativos de sus acciones. Asimismo, el principal está limitado para reconocer completamente el esfuerzo que realiza el agente para obtener sus resultados. Así las cosas, en un contrato de agencia se incurrirán en costos: a) de control e incentivos, incurridos por el principal tendientes a

minimizar la divergencia de intereses; b) de confianza, incurridos por el agente para demostrar que sus acciones están alineadas con los intereses del principal; y, c) residuales, surgidos de la pérdida que pueda causar una decisión que no hubiera tomado el principal.

En consecuencia, se puede manifestar que, la teoría de la agencia conforma las bases teóricas para comprender muchos de los comportamientos de actores del mercado. En este contexto, la información contable encuentra su principal función en la utilidad de la información, lo que contribuye a la reducción de la asimetría. Esta postura teórica funge entonces como los cimientos del paradigma de la utilidad.

1.2. El paradigma de la utilidad

Las crisis económicas del siglo XX hicieron que se reformaran los mercados de valores, motivando un desplazamiento del enfoque hacia las necesidades de los usuarios externos de la información financiera, impulsando el concepto de utilidad de la información. A partir de los años sesenta, la evolución colectiva del pensamiento contable comenzó a consolidar la idea de que los estados financieros deben ser orientados a las necesidades de los usuarios para apoyar el proceso de toma de decisiones (Staubus, 2000; Shakespeare, 2020; Rico et al., 2022).

Lo anterior dio lugar al reconocido paradigma de la utilidad, el cual sostiene que la información contable es útil para la toma de decisiones de diversos usuarios, con especial énfasis en los inversores, acreedores y directivos (McEwen y Welsh, 2001). En este sentido, la información contable juega un papel importante en la disminución de la asimetría de la información de los contratos de agencia y en la evolución del mercado (Hermalin y Weisbach, 2012).

Así las cosas, cabe resaltar que la función de los profesionales contables y de la información va más allá del registro de transacciones comerciales y se desplaza con énfasis hacia la capacidad de la información

de disminuir la incertidumbre que caracteriza el proceso de toma de decisiones.

1.3. Teoría del mercado eficiente

Es ampliamente aceptado que Fama (1965; 1970; 1976), ha realizado una gran contribución con la hipótesis del mercado eficiente. Para este autor, un mercado se considera eficiente si los precios de los títulos de una empresa reflejan toda la información y se adaptan rápidamente a la nueva información que afecta a la organización. Asimismo, formalizó esta hipótesis definiendo tres niveles donde el precio de mercado actúa como la mejor estimación del valor intrínseco, al incorporar la información contable y económica relevante. La hipótesis débil plantea que la información que afecta los títulos sigue el comportamiento de sus precios históricos. En la hipótesis fuerte, se considera la existencia de inversores con información privilegiada y la hipótesis semifuerte asume que los precios se ajustan eficientemente a otra información pública.

La hipótesis semifuerte se sustenta en aceptar la independencia en los cambios sucesivos en los precios, lo cual es coherente con un mercado eficiente y, a la vez, también aceptar la posibilidad de existencia de situaciones en las que se pueden obtener ganancias superiores a pesar de participar en un mercado eficiente. En este sentido, se puede concluir que el valor contable se transforma en un señalador objetivo que los precios del mercado utilizan para estimar el valor intrínseco, alineando la valoración bursátil con la situación patrimonial contable de la empresa.

1.4. Investigación empírica en contabilidad

Bajo el paradigma de la utilidad, se desarrollan trabajos referidos a los mercados de capitales, conformando una de las áreas más prolíferas de investigación que

utiliza principalmente datos contables. Esta perspectiva constituye una revolución del pensamiento disciplinar contable que se centra en el contenido informativo de los datos contables (Giner, 2001). Los primeros estudios utilizaban metodología de estudio de eventos y se centraban en determinar los efectos en los precios de las acciones que causan la divulgación de eventos específicos (Watts y Zimmerman, 1986; Giner, 2001). En conclusión, estos trabajos evidenciaron la utilidad de la información contable para los inversores al demostrar que la divulgación de cierta información generaba cambios en los precios.

Posteriormente, surgen los trabajos de asociación, basados en modelos que utilizan horizontes temporales amplios para analizar la relación entre las variables. Estos trabajos no tienen en cuenta los efectos que los sucesos económicos puedan tener sobre los precios, sino que enfatizan la capacidad de la información contable para captar aspectos que interesen a los usuarios, utilizando los precios de la acción como medida de referencia (Easton, 1999). Finalmente, están los estudios de valoración, que utilizan variables contables como el resultado o el patrimonio para estimar el valor de la empresa (Giner, 2001). En síntesis, se trata de una evolución de los estudios anteriores, en la que se asume que los precios funcionan de manera eficiente y fungen como indicadores de las expectativas de los inversores.

No obstante, en un entorno de información asimétrica, las empresas poseen información basada en la contabilidad que en cierto grado difiere de la del mercado, la cual provee información relevante en la celebración de contratos; útil, principalmente cuando la información del mercado es insuficiente para tomar decisiones (Ball, 1989). Estas ideas permiten aseverar que, en la investigación que utiliza datos contables, se espera que el mercado contenga toda la información relevante, debido a que el mercado constituye el espacio donde se hacen compatibles los intereses individuales con los colectivos, dando lugar a la eficiencia colectiva de las

decisiones individuales.

1.5. Estudios del impacto económico de la pandemia COVID-19 en las empresas

La literatura reciente evidencia que la pandemia de COVID-19 generó impactos económicos en las empresas. Estos impactos son evaluados a través de medidas contables cuantitativas y metodologías empíricas robustas. Por ejemplo, Harymawan y Rahayu (2022) realizaron una revisión sistemática de estudios indexados en *Scopus* que analiza la pandemia de COVID-19 en relación con el mercado financiero, la responsabilidad social corporativa, el desempeño empresarial, la crisis financiera, el riesgo y el gobierno corporativo, y develaron que escenarios turbulentos como el de la pandemia de COVID-19 ofrecen a los investigadores contables más oportunidades de interactuar críticamente con fenómenos emergentes de forma temprana.

Asimismo, Sattar y Jalal (2024) emplearon el marco Prisma para sintetizar 60 artículos en revistas Q1 de *Scopus*. Los resultados destacan el uso predominante de modelos cuantitativos, entre ellos regresiones, modelos de efectos fijos y análisis de variables instrumentales. Además, aproximadamente el 50% de los artículos analizados utilizaron indicadores contables como variables dependientes para estimar el efecto disruptivo de la pandemia de COVID-19, demostrando resultados mixtos en diversas regiones y países.

En el caso europeo, Cudjoe y Awuye (2024) exploraron la relevancia económica de los resultados contables durante la pandemia, usando un enfoque de poder explicativo y términos de interacción. Los resultados evidencian una disminución significativa en la relevancia del beneficio contable, especialmente en empresas con pérdidas y de menor tamaño. Además, Xie et al. (2024) compararon la gestión de resultados real y por acumulación antes y durante la pandemia (2016–2022), encontrando un aumento en la

manipulación contable para realzar ingresos y utilidades, particularmente en sectores afectados negativamente por el COVID-19.

En conclusión, estos estudios refuerzan un cuerpo de evidencia empírica que utiliza información contable como estimadores efectivos del impacto económico de la pandemia, aplicando metodologías cuantitativas rigurosas y consistentes en contextos internacionales diversos, y constituyen una línea emergente de investigación contable en contextos de crisis o disrupción, que combina elementos de las líneas tradicionales con enfoques interdisciplinarios.

2. Metodología

El presente artículo sintetiza los resultados de una investigación de revisión bibliográfica con enfoque cualitativo, que aplica método inductivo, de alcance descriptivo y, diseño longitudinal, que revisó literatura para estudiar el impacto económico de la COVID-19 en las empresas. Con el fin de obtener los artículos para el análisis se utilizó la base de datos *Scopus*, debido a que integra más de 28.000 revistas, millones de registros, actas de congresos, libros y patentes, lo cual garantiza una cobertura amplia y multidisciplinaria, con la calidad y rigurosidad editorial que garantizan estándares científicos elevados (Cañedo et al., 2010).

En este sentido, los datos obtenidos se consideran suficientes para alcanzar el objetivo propuesto. Para la búsqueda se probaron distintos descriptores y ecuaciones que se conformaron con las palabras clave declaradas en *Browse by topic* de *ScienceDirect*.

La búsqueda se enfocó en aquellos artículos que analizan el impacto de la pandemia de COVID-19 en algún aspecto económico que, además, utilizan información contable para medir empíricamente las variables. La ecuación de búsqueda que ofreció mejores resultados fue: (((“covid 19 pandemic” OR “covid 19”) AND (“economic impact” OR “economic consequences” OR

“economic effects” AND “accounting”)). La búsqueda se realizó por *Article title*, *Abstract* and *Keywords*. No se aplicó limitación temporal ni por área de conocimiento, debido a que la pandemia data del 2019 y la ecuación de búsqueda contiene el descriptor “accounting”. Asimismo, en aras de garantizar todos los posibles abordajes relacionados con el objetivo, tampoco se limitaron los demás aspectos, como el idioma, revistas, entre otros.

Esta actividad dejó como resultado la

identificación de 89 artículos de investigación, de los cuales se analizaron los resúmenes para comprobar su alineación con el tema. El Cuadro 1, presenta los tipos de productos encontrados. Posteriormente, se eliminaron ocho artículos que no coincidían con el objetivo del estudio, lo que dio lugar a un total de 81 artículos que conforman la base para el análisis. Esta cantidad es similar a la de otras revisiones sobre el mismo tema, como la de Harymawan y Rahayu (2022).

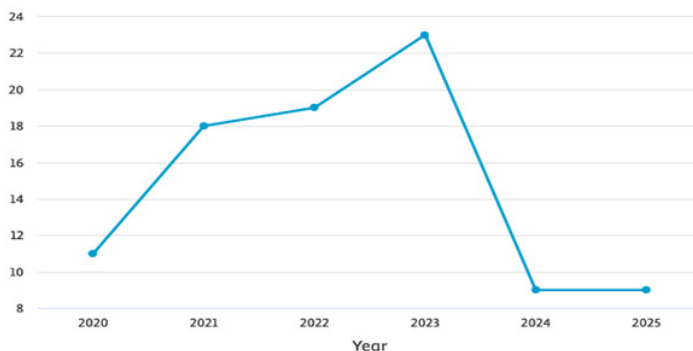
Cuadro 1
Tipología de productos

Tipo de producto	Cantidad
Artículos	77
Capítulo de libro	4
Acta de conferencia	4
Revisiones	3
Cartas al editor	1
Total	89

Fuente: Elaboración propia, 2025 con base en *Scopus*.

Además, se realizó un análisis visual general sobre la concurrencia de palabras clave y co-citación a través de *VOSviewer*. En el Gráfico I, se observa el comportamiento de las publicaciones sobre la pandemia de COVID-19 que utilizan datos contables para medir las

variables. Las primeras publicaciones surgieron en el auge de la pandemia de COVID-19 en 2020 y presentaron un incremento sostenido hasta 2023, evidenciando un decrecimiento a partir de 2024.



Fuente: Elaboración propia, 2025 con base en *Scopus*.

Gráfico I: Distribución por año de publicaciones sobre pandemia COVID-19 que utilizan datos contables como estimador empírico

Posteriormente, se definen tres criterios para el proceso de revisión. El primero, hace referencia a las variables definidas por los investigadores para medir el impacto económico, por ejemplo: El PIB o despidos de personal. El segundo criterio, alude a las técnicas y herramientas de análisis de datos declaradas en cada artículo, por ejemplo: Regresiones lineales o revisión documental. El tercero, se centra en identificar el tipo de dato contable utilizado como estimador empírico de la variable, por ejemplo: Informe de costos o resultado. Basados en estos criterios, se revisaron los documentos para extraer los segmentos de texto que contenían información considerada relevante (Hernández et al., 2014), dando lugar así a 405 unidades de análisis, las cuales fueron ordenadas en tres grupos, según los criterios anteriores.

Coherente con la lógica inductiva propia del enfoque cualitativo de investigación y desde una perspectiva analítica-crítica (Packer, 2018), se abordan las unidades de análisis en un proceso sintético de análisis de contenido (Krippendorff, 2019), que permitió la categorización abierta para asignar un código descriptivo (categoría) a cada unidad de análisis. Este proceso se llevó a cabo con el apoyo de la bitácora de análisis que permitía registrar el código descriptivo de cada categoría, la justificación teórica que sustenta su nombre y agrupar distintos aspectos de los textos que guardaban elementos comunes bajo un mismo código descriptivo (Lincoln y Guba, 1985; Allsop et al., 2022), haciendo emerger nuevas categorías cuando era necesario, hasta llegar al punto de saturación categórica; sin perder la lógica de los criterios inicialmente definidos.

Esta actividad dio lugar a 67 categorías abiertas para el primer criterio, 67 para el segundo y 43 para el tercero. Para avanzar en el análisis se realizó el proceso de categorización axial, en el que se agruparon

y resumieron las categorías abiertas basadas en sus factores comunes y apoyadas en las perchas de análisis. Esta actividad dio lugar a 12 categorías cerradas para el primer criterio, 10 para el segundo y 8 para el tercero.

El proceso de categorización fue llevado a cabo de manera simultánea por tres investigadores. Se propendía a asignar los elementos hallados en los segmentos de texto a los códigos descriptivos ya existentes; no obstante, cuando era necesaria la creación de un nuevo código descriptivo, los investigadores lo definían en conjunto y para garantizar que cada investigador vinculara el nuevo código a su análisis.

Una vez finalizado el ciclo inductivo con la categorización axial, cierre de categorías y emergencia de nuevos conceptos, se procede a discutir los hallazgos iniciales a la luz de los datos y se proponen conclusiones generales iniciales que sirvieron para hacer un panorama amplio del contexto de resultados. A la luz de los primeros hallazgos, se pasa a la lectura crítica y detallada de los 81 textos originales (artículos). Esta fase del análisis se centró en el *gap* de investigación donde se definen las variables del estudio, la metodología declarada y los principales resultados de la investigación.

Se optó por una revisión descriptiva con el ánimo de hacer emerger conceptos útiles que paulatinamente fueran guiando la búsqueda (Packer, 2018). Como objeto de revisión, se definieron los tres criterios anteriormente mencionados, de tal forma que se fuera develando el tipo de efecto económico que se atribuye a la pandemia de COVID-19, así como la forma de abordarlo empíricamente a través de los datos contables. En este orden de ideas, esta investigación corresponde a una revisión descriptiva de alcance descriptivo-exploratorio (Guirao-Goris et al., 2008). En el Cuadro 2, se resumen los aspectos metodológicos.

Cuadro 2
Ficha de diseño metodológico

Criterios de revisión	Ítem	Detalle
1. Variables definidas por los investigadores para medir el impacto económico.	Enfoque	Cualitativo
	Tipo de estudio	Descriptivo-exploratorio
	Tradición	Revisión documental
	Muestra	81 artículos
2. Técnicas y herramientas de análisis de datos declaradas en cada artículo.	Técnica	Análisis de contenido
	Instrumento	Bitácoras y perchas de análisis
3. Tipo de dato contable utilizado como estimador empírico de la variable	Análisis de datos	Codificación abierta y axial
	Programa para el análisis	Atlas.ti ® Versión 7.5.7 <i>VOSviewer</i>
	Fuente de datos	<i>Scopus</i> <i>Browse by topic de ScienceDirect</i>

Fuente: Elaboración propia, 2025.

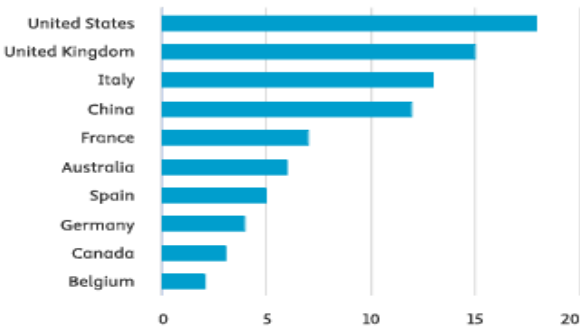
Finalmente, las discusiones de los contenidos de los artículos dieron lugar a la reordenación, integración y priorización de categorías, de donde surgieron las conclusiones finales que fueron contrastadas a la luz de la teoría y las conclusiones iniciales, permitiendo así proponer una respuesta a las preguntas y la consecución del objetivo planteado en el presente artículo.

3. Resultados y discusión

3.1. Caracterización de la muestra

Se observa que la distribución por

región presenta diferencias significativas entre los distintos países. En el Gráfico II, se evidencia que Estados Unidos, Reino Unido, Italia y China, son los países que lideran en número de publicaciones. Más aún, no se observa la existencia de publicaciones en países suramericanos, lo que confirma el *gap* geográfico que señala la necesidad de realizar estudios del impacto económico del COVID-19 que involucren otras regiones. Asimismo, se observa que los países que han reportado estudios económicos de este tipo pertenecen a economías desarrolladas



Fuente: Elaboración propia, 2025 con base en *Scopus*.

Gráfico II: Distribución por región de publicaciones sobre pandemia COVID-19 que utilizan datos contables como estimador empírico

En cuanto a las áreas de conocimiento desde las que se abordaron los estudios del efecto económico de la COVID-19, se observa en el Cuadro 3 que las áreas de “Economía, Econometría y Finanzas” y “Negocios, Administración y Contabilidad” representan el 38% de los estudios, siendo las áreas más representativas. No obstante, se devela

también una importante participación de otras áreas de conocimiento, como la medicina, ciencias sociales, energía o ciencias de la decisión, corroborando la versatilidad en el uso de los datos contables en estudios propuestos desde diversas disciplinas, lo cual confirma los planteamientos de Abou El Sood (2008); Datar et al. (2020); y, Rogošić (2021).

Cuadro 3
Productos por área de conocimiento

Área de conocimiento	Cantidad
Economía, Econometría y Finanzas	20
Negocios, Administración y Contabilidad	14
Medicina	12
Ciencias Sociales	12
Ciencias Ambientales	6
Ciencias Agrícolas y Biológicas	5
Ciencias de la Computación	4
Ingeniería	4
Ciencias de la Decisión	2
Energía	2
Otros	8
Total	89

Fuente: Elaboración propia, 2025 con base en *Scopus*.

Asimismo, al revisar los datos en el *software VOSviewer*, se develan las correlaciones entre las distintas publicaciones estudiadas. El mapa de coocurrencias (ver Figura I), evidencia dos clústeres temáticos predominantes en la literatura analizada: Uno que señala una marcada tendencia a aspectos clínicos; y otro, enfocado en impactos económicos y sociales. Además, ambos giran en torno al nodo “COVID-19”, con lo que se confirma una vez más la naturaleza multidisciplinar del fenómeno por sus

impactos en diferentes esferas (Económica, social, sanitaria, psicológica, política, entre otras).

En coherencia con Harymawan y Rahayu (2022); Sattar y Jalal (2024); Cudjoe y Awuye (2024); y, Xie et al. (2024), la presencia destacada de términos como “*economic impact*, *financial crisis*” y “*social accounting matrix*” indica que la pandemia no fue solo un problema sanitario, sino que posee importantes repercusiones sociales y económicas.



Figura I: Coocurrencia de palabras clave en la literatura sobre pandemia COVID-19 que utilizan datos contables como estimador empírico

nodos con mayor tamaño, como Aid-bouziad, K.; Bastard, J.; y Shirreff, G., sugiere que estos investigadores son puntos de referencia clave, por realizar aportes teóricos o metodológicos ampliamente utilizados.



Figura II: Co-citación en la literatura sobre pandemia COVID-19 que utilizan datos contables como estimador empírico

Con base en este resultado, se puede intuir que la alta conectividad entre autores se da también por la especificidad causada por el recorte temático que guía esta investigación. Desde la perspectiva contable, la alta conexión académica debería demostrar fácilmente las tendencias del uso de datos contables en este tipo de investigaciones.

3.2. Categorización del uso de datos contables como estimador del efecto económico de la pandemia COVID-19

El impacto económico es un concepto amplio que debe desglosarse en sus múltiples dimensiones. En este apartado se categorizan

las variables utilizadas por los investigadores para medir el impacto económico, las cuales fueron reordenadas en 5 perspectivas. El Cuadro 4, resume las variables (Categorías abiertas) definidas desde la perspectiva de los individuos. Se incluyeron los hogares en esta perspectiva y en ella se observa la tendencia a estimar las erogaciones en forma de sacrificio económico, a causa de la pandemia. Estas erogaciones son causadas por sucesos de diversa índole como los despidos, gastos por restauración o por secuelas como la fatiga crónica. Incluso considera los gastos asociados a otras enfermedades que fueron diagnosticadas tardíamente a causa de la saturación hospitalaria.

Cuadro 4
Perspectiva desde los individuos

Variables utilizadas para medir impacto económico del COVID-19 (Categorías abiertas)	Categorías cerradas	Categorías emergentes
Carga económica por síndrome de fatiga crónica		
Costos del diagnóstico tardío		
Costos del hogar asociados al COVID	Costos personales en salud	Individuos/hogares
Gasto familiar en restauración		
Pérdida de trabajo por COVID		
Ingresos del hogar	Hogar	

Fuente: Elaboración propia, 2025.

En el Cuadro 5, se presentan las variables definidas desde la perspectiva de las empresas, con las que se estima el efecto de la COVID-19. Esta a su vez, puede dimensionarse en 6 categorías: Las que se centran en los costos destinados a diversas actividades; las relacionadas con el capital humano como

el suicidio o empleo; las enfocadas en los ingresos y la producción; las ubicadas en el gobierno corporativo, el valor de los títulos de las empresas en el mercado; y, los centrados en la situación financiera de la empresa (activos, pasivos y patrimonio).

Cuadro 5
Perspectiva desde las empresas

Variables utilizadas para medir impacto económico del COVID-19 (Categorías abiertas)	Categorías cerradas	Categorías emergentes
Costos hospitalarios incrementales		
Costo del estrés postraumático		
Costos de insumos agrícolas	Costos	Empresas
Costo ponderado de mano de obra por consulta médica		
Razón costo/efectividad en telemedicina		

Cont... Cuadro 5

Costos por pérdida y desperdicio	
Sistema <i>Just to Time</i> afectado por la pandemia	Costos
Costos médicos para pacientes con COVID	
Pérdida de capital humano	
Empleo	
Ausencias (bajas) laborales por COVID	Capital humano
Honorarios en auditoría	
Suicidio por desempleo	
Ingresos de las empresas	
Ingresos sector logístico	Empresas
Cambio en la producción	Ingresos
Producción agrícola	
Pérdida económica productores lecheros	
Gobierno corporativo	Gobierno corporativo
Conservadurismo contable durante la crisis	
Precio de los bonos verdes	Valor de los títulos
Reacción a anuncios de los gerentes	
Situación patrimonial	Situación financiera
Endeudamiento	

Fuente: Elaboración propia (2025)

En la misma línea y desde una perspectiva centrada en las tecnologías y los desarrollos, el Cuadro 6, muestra 11 categorías abiertas reordenadas en dos dimensiones: La denominada “Aplicaciones contables”, la cual hace referencia a aquellos aspectos contables que en la práctica se han extendido

en su aplicabilidad dando lugar a mejoras en los sistemas de información. Por su parte, la dimensión “Desarrollos”, está conformada por aquellas variables que suponen un desarrollo tecnológico, o la vinculación de una tecnología, que contribuye a mejorar el sistema de información.

Cuadro 6 Perspectiva desde las tecnologías

Variables utilizadas para medir impacto económico del COVID-19 (Categorías abiertas)	Categorías cerradas	Categorías emergentes
Externalización en contabilidad e impuestos		
Sistema de contabilidad especializado COVID-19		
Contribución de la contabilidad social	Aplicaciones contables	
Legitimidad del IASB		
Matriz contable para medir impacto económico		
Beneficios de adopción de tecnologías		Tecnologías
Medición de la incertidumbre fiscal		
Eficiencia de la inversión empresarial		
Sistema de información económica para gobiernos	Desarrollos	
Predictores de pérdidas económicas		
Economía digital		

Fuente: Elaboración propia, 2025.

Otra perspectiva es la que se enfoca desde los gobiernos. En el Cuadro 7, se observan 18 categorías relacionadas con información social, de naturaleza normalmente pública, útil para la toma de decisiones principalmente de los gobiernos. La cantidad de categorías abiertas que conforman esta dimensión da cuenta de la relevancia que esta perspectiva tiene para abordar estudios de impacto económico de la COVID-19.

Cuadro 7
Perspectiva desde los gobiernos

Variables utilizadas para medir impacto económico del COVID-19 (Categorías abiertas)	Categorías cerradas	Categorías emergentes
Comercio de alimentos		
Inflación alimentaria		
Volatilidad monetaria		
Reserva de Estabilidad del Mercado		
Costos económicos del COVID		
Impacto económico de reapertura de eventos sociales		
Efectividad de políticas públicas		
Costos sociales de las patentes		
Impacto económico de estrategias de vacunación y pruebas	Costos sociales	Gobiernos
Costos de la vacunación		
Incremento en el uso del suelo rural		
Incremento en pago de intereses por cuentas congeladas en bancos		
Endeudamiento de los gobiernos		
Ratio de deuda pública		
Capacidad productiva por sector		
Pérdida del crecimiento del PIB		
Reformas fiscales		
Situación financiera del país		

Fuente: Elaboración propia, 2025.

Finalmente, la última dimensión definida para identificar las variables utilizadas para medir el impacto económico la representa la perspectiva desde la industria turística. Las dimensiones anteriores consideraban diversos sectores, pero se optó por separar la industria del turismo en una dimensión aparte, debido a su importancia en el análisis económico de las regiones en una situación de confinamiento como lo fue la pandemia. Esto lo corrobora las ocho categorías abiertas que se centran en aspectos específicos de la industria turística; entendidas como un impacto económico directo en la economía de regiones, muchas veces marginales que dependen casi exclusivamente de esta actividad (ver Cuadro 8).

Cuadro 8
Perspectiva desde la industria turística

Variables utilizadas para medir impacto económico del COVID-19 (Categorías abiertas)	Categoría cerrada
Impacto en el PIB por caída del turismo	Turismo
Ingresos en el turismo	
Consumo de turismo	
Ventas en sector turístico	
Flujos económicos por turismo cultural	
Crisis turística	
Gastos de turistas cinegéticos	
Beneficio neto económico de reapertura de fronteras	

Fuente: Elaboración propia, 2025.

Ahora bien, en cuanto a las metodologías y herramientas utilizadas para analizar los datos, se definieron 61 categorías reagrupadas en 10 categorías cerradas, tras el proceso inductivo de análisis. En el Cuadro 9, se presenta resumidamente esta categorización develando un amplio uso de análisis econométricos y de modelos predictivos y simuladores. Además, se observa también, aunque en menor porcentaje, el uso de técnicas de investigación cualitativa.

Llama la atención la aplicación de herramientas de contabilidad analítica como el *Time-Driven Activity-Based Costing* (TDABC) y el uso de análisis de decisiones, a pesar de que se hayan incluido en una menor escala. Estos resultados denotan la versatilidad de herramientas y técnicas aplicadas en el análisis, lo que es coherente con los planteamientos de Sattar y Jalal (2024), quienes resaltan el uso predominante de modelos cuantitativos.

Cuadro 9
Herramientas y técnicas de análisis de los datos

Herramientas/técnicas de análisis	Categoría cerrada
Regresión lineal generalizada multivariada	Regresiones
Regresión binomial	
Mínimos cuadrados ordenados	
Modelos lineales generalizados	
Regresión logística LASSO	
Análisis multiplicador	
Análisis econométrico con pruebas de robustez	Análisis econométrico
Modelos jerárquicos multinivel	
Evaluación económica multicéntrica con modelos de estimación	
Modelo de efectos de precios con MCS	
Análisis de estrategias de cobertura dinámica (criterios cuadráticos y cuantílicos)	

Cont... Cuadro 9

Modelo de predicción inmediata + Simulación contable + Estimación micro-macro	
Esquemas contables simples + Experimentos contrafácticos	
Modelo económico de costos/beneficios	
Modelo de diferencias en diferencias	
Análisis estadístico de series de tiempo	Análisis econométrico
Modelo Bayesiano de Vectores Autorregresivos de Panel	
Método autorregresivo de rezagos distribuidos + prueba de causalidad de Yamamoto + análisis de descomposición de la varianza	
Modelo de panel dinámico + Modelo espacial de Durbin + Método de contabilidad del crecimiento	
Análisis descriptivo con datos primarios y secundarios	
Análisis descriptivo sobre adopción tecnológica	
Análisis descriptivo de tendencias y factores externos	
Análisis satelital y encuestas descriptivas	Análisis descriptivos
Análisis histórico descriptivo	
Técnicas descriptivas	
Estudio de caso cualitativo	
Análisis cualitativo con entrevistas a expertos	
Narrativas históricas inductivas	
Análisis conceptual desde la contabilidad de costos	Investigación cualitativa
Análisis cualitativo con enfoque <i>foucaultiano</i>	
Análisis cualitativo de políticas fiscales	
Modelos de aprendizaje automático (<i>RF, XGBoost, CatBoost, LightGBM</i>) con interpretación SHAP	
Modelo dinámico de transmisión del SARS-CoV-2	
Microsimulación de transmisión	
Modelo de disposición a viajar	
Modelo multisectorial de inoperatividad extendida	
Pronóstico de efectos económicos bajo escenarios	
Modelos matriciales de contabilidad social (MCS)	
Modelo lineal de equilibrio general aplicado	
Modelo de factores dinámicos	Modelos predictivos y simuladores
Micro simulación	
Modelo de Equilibrio General Computable	
Análisis de multiplicadores basado en Matriz de Contabilidad Social	
Modelo de Equilibrio General Computable (CGE) calibrado con MCS ampliada	
Modelo multisectorial-multiplicador + Simulación con MCS	
Modelo de Equilibrio General Computable (CGE) dinámico	
Simulación del RCDE UE con MSR	
Modelo de predicción Gray aplicado a series temporales	
Revisión sistemática (<i>PRISMA-ScR</i>)	
Revisión sistemática con modelos de simulación y optimización	
Revisión sistemática	Revisión sistemática
Revisión crítica de datos de agencias financieras	
Análisis comparativo y descriptivo	
Análisis multivariante CHAID	
Modelos de ecuaciones estructurales	
Análisis estadístico con datos internacionales y modelos de correlación	Estadística multivariante
Correlación estadística con control de variables	
Modelos de mediación estadística (relaciones directas e indirectas, análisis correlacional)	

Cont... Cuadro 9

Diagrama causal (DAG)	Estadística causal
TDABC	Contabilidad analítica
Modelo de árbol de decisiones	Análisis de decisiones

Fuente: Elaboración propia, 2025.

Finalmente, se exponen los elementos contables utilizados como estimador empírico de los efectos de la COVID-19. Para esto se definieron 43 categorías abiertas y ocho cerradas, que dan lugar a las categorías emergentes en el análisis inductivo. Desde la perspectiva de los informes contables tradicionales (ver Cuadro 10), se definieron ocho categorías abiertas conformadas

por aspectos relacionados con los estados financieros de propósito general o de estimaciones surgidas a partir de la información contenida en ellos. La principal tendencia es utilizar el estado de resultado, seguramente debido al interés de los investigadores por estudiar los costos y sus efectos asociados a la pandemia de COVID-19.

Cuadro 10 Medición a través de informes contables tradicionales

Tipo de información contable (Categoría abierta)	Categoría cerrada	Categoría emergente
Informes de costos		
Costos sanitarios y sociales		
Registro de gastos directos e indirectos	Estado de resultado	
Costos promedio por tipo de atención		Informes contables tradicionales
Ingresos		
Activos financieros líquidos	Estado de situación financiera	
Total pasivos		
Flujos de efectivo	Estado de flujos de efectivo	

Fuente: Elaboración propia, 2025.

En el Cuadro 11, se presentan las categorías abiertas definidas para aquellas mediciones que se realizaron por medio de técnicas como la encuesta. Se trata de la construcción de un dato de tipo contable financiero que no se remite a estados

financieros, sino que utiliza como unidades de análisis a personas y no documentos. Esta perspectiva tiene preponderancia principalmente en el levantamiento de información en entidades privadas.

Cuadro 11 Medición a través de encuestas

Tipo de información contable (Categoría abierta)	Categoría cerrada	Categoría emergente
Prácticas contables y cálculos para decisiones públicas	Público	
Honorarios de auditoría		
Presupuesto familiar destinado a restauración	Privado	Encuestas
Capacidad económica de los hogares		
Ingresos laborales		

Fuente: Elaboración propia, 2025.

Paralelamente, el análisis inductivo dio lugar a 30 categorías abiertas que se agrupan en un abordaje desde los informes contables especializados. Estos son agrupados en 3 categorías cerradas durante la codificación axial (ver Cuadro 12). No obstante, la categoría abierta “Matriz de Contabilidad Social (MCS)” fue identificada 17 veces entre los 81 artículos analizados, evidenciando una

amplia aplicación. La MCS es una herramienta económica que representa de forma detallada todos los flujos monetarios entre los distintos agentes de una economía durante un periodo determinado, generalmente un año. Debido a la relevancia evidenciada en su uso, se optó por exponerla como una categoría cerrada independiente.

Cuadro 12
Medición a través de informes especializados

Tipo de información contable (Categoría abierta)	Categoría cerrada	Categoría emergente
Inflación alimentaria		
Volatilidad monetaria		
Informes de costos sanitarios y sociales		
Registros administrativos y bases de datos demográficas		
Informes de costos sanitarios		
Datos financieros y contables de bonos municipales		
Presupuesto público y sistema tributario		
Presupuesto gubernamental		
Datos macroeconómicos oficiales	Sociales	
Indicadores macroeconómicos derivados de cuentas nacionales		
Ingresos por turismo cultural		
NIIF 16		
Sistema presupuestario estatal y contabilidad presupuestaria		
Costos globales de vacunas y beneficios farmacéuticos		
Cuentas Nacionales / PIB (información macroeconómica contable)		Otros informes contables
Datos oficiales del IPC		
Información contable de derechos de emisión (mercado de carbono)		
Conservadurismo contable		
Métricas de RSE (derivadas de estados financieros)		
Costos basados en actividades (ABC) ajustados por tiempo + Registros médicos electrónicos		
Registros médicos estandarizados		
Valor añadido agrícola		
Contabilidad del crecimiento (descomposición de factores: tierra, fertilizantes, maquinaria)	Empresariales	
Suspensión de cargos por depreciación y amortización		
Sistema de contabilidad de gestión interorganizacional		
Registro de bajas laborales/Estimación de costos indirectos por ausentismo laboral		
Datos de ingresos y costos asociados a chalets		
Informes tributarios externalizados		
Modelos de costos y asignación de recursos		
Matriz de Contabilidad Social (MCS)	Desarrollos	Herramientas

Fuente: Elaboración propia, 2025.

Una vez realizado el análisis, el amplio número de autores que utilizan información contable como un indicador de

las variables definidas para medir el efecto económico, demuestra la utilidad de la información contable para dar cuenta de la

realidad financiera de los entes económicos, tanto a nivel general como individual; lo que es coherente con los planteamientos de Cudjoe y Awuye (2024); y, Xie et al. (2024), quienes resaltan la relevancia económica de los resultados contables para comprender la pandemia. Además, refuerzan la postura que asevera que la información contable resulta útil para disminuir la asimetría en los contratos de agencia (Ross, 1973; Jensen y Meckling, 1976; Hermalin y Weisbach, 2012).

Desde la perspectiva contable, esta relación abre una oportunidad para utilizar la información financiera y contable como *proxy* para medir el impacto económico, permitiendo construir indicadores que vinculen la gestión empresarial con los efectos macroeconómicos de la crisis, fortaleciendo así el papel de la contabilidad en la toma de decisiones estratégicas en contextos de incertidumbre, ampliando los planteamientos de Fama (1965; 1970; 1976); Watts y Zimmerman (1986); Ball (1989); Easton (1999); y, Giner (2001).

Estos resultados proponen un aporte ante el *gap* señalado por Stark (2004); Giacomini (2015); Gaertner et al. (2020); y, Yoshinaga y Nakano (2021), quienes demuestran ciertas falencias en el uso de datos contables como indicadores empíricos de variables de tipo económico.

Esto extiende el alcance del paradigma de la utilidad, al enfatizar en su utilidad desde la perspectiva de los inversores, acreedores y directivos (McEwen y Welsh, 2001); para involucrar a los investigadores como otro de los usuarios interesados en la información contable y al encontrar otros usos a los datos contables, especialmente en la toma de decisiones informadas por parte de los gobiernos, organismos de salud, directores de las empresas e individuos (Staubus, 2000; Hermalin y Weisbach, 2012; Shakespeare, 2020; Harymawan y Rahayu, 2022).

Conclusiones

El objetivo de este artículo es categorizar el uso de la información contable

como un estimador del efecto económico de la pandemia de COVID-19 en las empresas. Inicialmente, se definieron cuatro interrogantes que orientaron la consecución del objetivo de este trabajo. El primero de ellos hace referencia al número de publicaciones sobre el impacto económico de la COVID-19 que han usado información contable para medir el impacto. El total de artículos obtenido tras un riguroso proceso de definición de descriptores y ecuaciones de búsqueda fue de 81 artículos depurados. También se otorgan los detalles numéricos de las categorías abiertas y cerradas de cada dimensión de análisis definida por los criterios. Estos resultados corroboran una ampliación del uso de la contabilidad como indicador empírico de variables económicas.

El segundo interrogante hace alusión a la identificación de las variables usadas por los investigadores para medir el impacto económico. En resumen, los artículos analizados definen el impacto económico a partir de cinco tipos de variables, a saber: Las relacionadas con los individuos, empresas, tecnologías, gobiernos y la industria turística. En total, 67 categorías fueron reordenadas en 12 categorías cerradas que dan lugar a las cinco dimensiones definidas.

El tercer interrogante se enfoca en las técnicas de análisis utilizadas para obtener los resultados. El análisis permitió detectar 61 categorías que contienen esta información y que fueron reagrupadas en 10 categorías cerradas que conforman las dimensiones. Se observa que los investigadores declaran el uso de regresiones, análisis econométricos, simulaciones, técnicas de investigación cualitativa, entre otras.

Finalmente, el cuarto interrogante se centra en el tipo de dato contable con el que se abordan empíricamente las variables en los distintos estudios. El análisis permitió detectar tres dimensiones desde las que se utilizan datos contables como indicadores de las variables definidas, a saber: Estados financieros tradicionales, encuestas e informes contables que van más allá de los informes de propósito general, que involucran elementos más relacionados con la contabilidad de

gestión. Este resultado demuestra la utilidad de la información contable en el desarrollo de la línea de investigación empírica en contabilidad, resultando útil también en un contexto social como el de la pandemia de COVID-19.

En este sentido, al hacer referencia a la información contable, el concepto se extiende más allá de aquellos elementos contenidos en los estados financieros de propósito general y sus derivaciones; de hecho, se evidencia la preponderancia del uso de información más relacionada con la contabilidad de gestión y con informes especializados que ofrecen información más centrada en usuarios específicos como los gerentes. Esto señala la relevancia y utilidad de este tipo de informes, especialmente en su contribución a disminuir la asimetría de la información en los contratos de agencia.

Estos resultados, confirman el papel preponderante de la información contable en la disminución de la asimetría de la información en los contratos de agencia y la evolución del mercado. Desde esta perspectiva, la información contable resulta útil para comprender los efectos económicos que sufren las empresas por situaciones externas como la pandemia de COVID-19. Además, los estudios de tipo económico que utilizan datos contables evidencian la vinculación de diversas áreas de conocimiento como la medicina, ciencias sociales, ambientales, agrícolas, energía o ciencias de la decisión, lo que resalta la utilidad de la información contable para otras disciplinas y la sociedad en general.

Como una contribución para futuras investigaciones, estos resultados ordenan la discusión académica dada en la literatura, sobre efecto económico de la COVID-19 en las empresas, identifican las variables con las que los investigadores se aproximan a los efectos económicos, las metodologías, técnicas y herramientas utilizadas para analizar los datos, así como el tipo de dato contable utilizado como *proxy* del efecto económico de la pandemia de COVID-19. En este sentido, los resultados señalan las diversas rutas metodológicas que vinculan datos contables

como un indicador empírico óptimo, versátil y relativamente fácil de obtener, incrementando la confianza en la utilidad de la información contable en la investigación económica, demostrando una ampliación del alcance del paradigma de la utilidad.

Como una limitación, se presenta el uso de la base de datos *Scopus*. A pesar de tener las características de cobertura, calidad y rigurosidad académica antes mencionadas, no debe desconocerse que por fuera de esta existen múltiples revistas también consideradas de calidad, que pueden proporcionar nuevos detalles al análisis. Plataformas digitales como *Redalyc* podrían ofrecer un grupo de artículos sobre la misma temática más centrados en el contexto latinoamericano. En este sentido, se proponen estudios que amplíen el análisis a otras bases de datos.

Referencias bibliográficas

- Abou El Sood, H. S. (2008). The usefulness of accounting information, economic variables, and corporate governance measures to predict corporate failure. *Journal of Applied Business Research*, 24(4), 1-9. <https://doi.org/10.19030/jabr.v24i4.1326>
- Aharon, D. Y., y Siev, S. (2021). COVID-19, government interventions and emerging capital markets performance. *Research in International Business and Finance*, 58, 101492. <https://doi.org/10.1016/j.ribaf.2021.101492>
- Allsop, D. B., Chelladurai, J. M., Kimball, E. R., Marks, L. D., y Hendricks, J. J. (2022). Qualitative methods with NVivo Software: A practical guide for analyzing qualitative data. *Psych*, 4(2), 142-159. <https://doi.org/10.3390/psych4020013>
- Ball, R. (1989). *The firms as a specialist contracting intermediary: Application to accounting and auditing*. University of Rochester. <https://faculty>

- chicagobooth.edu/-/media/faculty/ray-ball/research/papers/the-firm-as-a-specialist-contracting-intermediary.pdf
- Ball, R., y Brown, P. (1968). An empirical evaluation of accounting income numbers. *Journal of Accounting Research*, 6(2), 159-178. <https://doi.org/10.2307/2490232>
- Beaver, W. H. (1966). Financial ratios as predictors of failure. *Journal of Accounting Research*, 4, 71.111. <https://doi.org/10.2307/2490171>
- Bilgiç, M. E., y Stoeffler, Q. (2025). Growth, crises, and COVID-19: Tracking poverty changes in Turkey from 2003 to 2021. *Review of Development Economic*, 29(4), 2076-2093. <https://doi.org/10.1111/rode.13196>
- Cañedo, R., Rodríguez, R., y Montejó, M. (2010). Scopus: La mayor base de datos de literatura científica arbitrada al alcance de los países subdesarrollados. *Revista Cubana de ACIMED*, 21(3), 270-282. https://revistaseden.org/boletin/files/4410_articulo.pdf
- Castellano, A. G. (2020). Efectos del COVID-19 en la colapsada economía venezolana del siglo XXI. *Revista Venezolana de Gerencia*, 25(91), 774-778. <https://produccioncientificaluz.org/index.php/rvg/article/view/33165/0>
- Chen, W., y Zhang, L. (2025). Corporate digital transformation and tax uncertainty: evidence from China. *International Journal of Emerging Markets*, In Press. <https://doi.org/10.1108/IJOEM-07-2024-1187>
- Cudjoe, E. Y., y Awuye, I. S. (2024). COVID-19 induced economic uncertainty and value relevance of accounting information: European evidence. *Journal of Accounting and Taxation*, 16(2), 73-79. academicjournals.org/journal/JAT/article-full-text-pdf/2D41BAA72200
- Datar, S., Jain, A., Wang, C. C. Y., y Zhang, S. (2020). Is accounting useful for forecasting GDP growth? A machine learning perspective. *SSRN*. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3827510>
- De Lorenzo, I., Lima, D., y Maia, D. (2025). Prudential policy treatments to the COVID-19 economic crisis: An assessment of the effects. *Macroeconomic Dynamics*, 29, e129. <https://doi.org/10.1017/S1365100525100370>
- Easton, P. D. (1999). Security returns and the value relevance of accounting data. *Accounting Horizons*, 13(4), 399-412. <https://doi.org/10.2308/acch.1999.13.4.399>
- Escalante, T. M., Flores, L., Pilco, M. H., y Moya, M. F. (2025). Evolución del comercio electrónico en Ecuador: Un recorrido documental desde 2019 hasta 2025. *Revista de Ciencias Sociales (Ve)*, XXXII(3), 334-348. <https://doi.org/10.31876/rcs.v31i3.44287>
- Fama, E. F. (1965). The Behavior of Stock-Market Prices. *The Journal of Business*, 38(1), 34-105. <https://www.jstor.org/stable/2350752>
- Fama, E. F. (1970). Efficient capital markets: A review of theory and empirical work. *The Journal of Finance*, 25(2), 383-417. <https://doi.org/10.2307/2325486>
- Fama, E. F. (1976). Efficient capital markets: Reply. *The Journal of Finance*, 31(1), 143-145. <https://doi.org/10.2307/2326404>
- Feyisa, B., Karafo, A., y Aweke, H. (2025). The economic impact of Covid-19 on privately owned businesses: A case study of Jinka Town. *Cogent Economics & Finance*, 13(1), 2488395. <https://doi.org/10.1080/2322039.2025.2488395>

- Gaertner, F. B., Kausar, A., y Steele, L. B. (2020). Negative accounting earnings and gross domestic product. *Review of Accounting Studies*, 25, 1382-1409. <https://doi.org/10.1007/s11142-020-09536-x>
- Giacomini, R. (2015). Economic theory and forecasting: lessons from the literature. *The Econometrics Journal*, 8(2), C22-C41. <http://www.jstor.org/stable/43697692>
- Giner, B. (2001). La utilidad de la información contable desde la perspectiva del mercado: ¿Evolución o revolución de la investigación? *Revista de Contabilidad*, 4(7), 21-52. <https://revistas.um.es/rcsar/article/view/385801>
- Guirao-Goris, J. A., Olmedo, Á., y Ferrer, E. (2008). El artículo de revisión. *Revista Iberoamericana de Enfermería Comunitaria*, 1(1), 1-25. https://www.uv.es/joguigo/valencia/Recerca_files/el_articulo_de_revision.pdf
- Harymawan, I., y Rahayu, N. K. (2022). A review of COVID-19-related research in accounting. *Cogent Business & Management*, 9(1), 2116798. <https://doi.org/10.1080/23311975.2022.2116798>
- Heiniger, S., Koeniger, W., y Lechner, M. (2025). The heterogeneous response of real estate prices during the Covid-19 pandemic. *Journal of the Royal Statistical Society Series A: Statistics in Society*, 188(3), 819-842. <https://doi.org/10.1093/jrssa/qnae078>
- Hermalin, B. E., y Weisbach, M. S. (2012). Information disclosure and corporate governance. *Journal of Finance*, 67(1), 195-233. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.2011.01710.x>
- Hernández, R., Fernández, C., y Baptista, M. D. P. (2014). *Metodología de la investigación*. McGraw-Hill/Interamericana Editores S.A. de C.V.
- Jensen, M. C., y Meckling, W. H. (1976). Theory of the firm: managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305-360. [https://doi.org/10.1016/0304-405X\(76\)90026-X](https://doi.org/10.1016/0304-405X(76)90026-X)
- Jones, J. J. (1991). Investigations, earnings management during import relief. *Journal of Accounting Research*, 29(2), 193-228. <https://doi.org/10.2307/2491047>
- Kocaarslan, B., y Soytaş, U. (2023). The role of major markets in predicting the U.S. municipal green bond market performance: New evidence from machine learning models. *Technological Forecasting and Social Change*, 196, 122820. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2023.122820>
- Krippendorff, K. (2019). *Content analysis: An introduction to its methodology*. SAGE Publications, Inc. <https://doi.org/10.4135/9781071878781>
- Lincoln, Y. S., y Guba, E. (1985). *Naturalistic Inquiry*. Sage Publications.
- López, A., Murillo, F. D. L., y Pérez, J. M. (2025). Covid-19 y vulnerabilidad social: Análisis de la situación de las personas refugiadas en la Unión Europea. *Revista de Ciencias Sociales (Ve)*, XXXI(3), 162-176. <https://doi.org/10.31876/rcs.v31i3.44275>
- Marruecos, M. E. (2020). Notas de actualidad. Incidencia del Covid-19 en el derecho humano fundamental a la libertad ambulatoria. *Revista de Ciencias Sociales (Ve)*, XXVI(2), 13-15. <https://doi.org/10.31876/rcs.v26i2.32418>
- McEwen, R. A., y Welsh, M. J. (2001). The effect of bias on decision usefulness: A review of behavioral financial accounting research. In J. E. Hunton (Ed.), *Advances in Accounting Behavioral Research* (Vol. 4). Emerald

- Group Publishing Limited. [https://doi.org/10.1016/S1474-7979\(01\)04066-2](https://doi.org/10.1016/S1474-7979(01)04066-2)
- Ohlson, J. A. (1995). Earning, book values and dividends in equity valuation. *Contemporary Accounting Research*, 11(2), 661-687. <https://doi.org/10.1111/j.1911-3846.1995.tb00461.x>
- Packer, M. (2018). *La ciencia de la investigación cualitativa*. Ediciones Uniandes.
- Rico, J. D., Galviz, D. F., Jiménez, A., y Aristizábal, L. Y. (2022). Sistema de indicadores de eficiencia financiera para las pymes del sector textil de Medellín-Colombia. *Revista de Ciencias Sociales (Ve)*, XXVIII(E-6), 441-460. <https://doi.org/10.31876/rcs.v28i.38857>
- Rogošić, A. (2021). Public sector cost accounting and information usefulness in decision-making. *Public Sector Economics*, 45(2), 209-227. https://www.pse-journal.hr/en/archive/public-sector-cost-accounting-and-information-usefulness-in-decision-making_7170/
- Ross, S. A. (1973). The economic theory of agency: the principal's problem. *American Economic Review*, 63(2), 134-139. <https://www.jstor.org/stable/1817064>
- Sattar, M., y Jalal, R. (2024). Impact of Covid-19 on firm performance: A systematic literature review using PRISMA framework. *Journal of Risk Analysis and Crisis Response*, 14(4), 518-545. <https://doi.org/10.54560/jracr.v14i4.561>
- Shakespeare, C. (2020). Reporting matters: the real effects of financial reporting on investing and financing decisions. *Accounting and Business Research*, 50(5), 425-442. <https://doi.org/10.1080/00014788.2020.1770928>
- Stark, A. W. (2004). Estimating economic performance from accounting data- a review and synthesis. *The British Accounting Review*, 36(4), 321-343. <https://doi.org/10.1016/j.bar.2004.06.005>
- Staubus, G. J. (2000). *The decision usefulness theory of accounting: A limited history*. Routledge. <https://doi.org/10.4324/9780203055533>
- Tobón, L. N., Urquía, E., y Cano, E. I. (2023). Impacto de la información financiera en la consecución del desarrollo empresarial en Colombia. *Revista de Ciencias Sociales (Ve)*, XXIX(2), 297-314. <https://doi.org/10.31876/rcs.v29i2.3997>
- Toborek-Mazur, J., y Partacz, K. (2022). Evaluating synergy in mergers and acquisitions during the COVID-19 pandemic. *The Theoretical Journal of Accounting*, 46(1), 101-118. <https://doi.org/10.5604/01.3001.0015.7990>
- Watts, R. L., y Zimmerman, J. L. (1986). *Positive accounting theory*. Prentice Hall International.
- Xie, X., Zhang, J., Zong, S., y Liu, L. L. (2024). Real and Accrual based Earnings Management During Covid 19 Pandemic. *Pan-Pacific Journal of Business Research*, 15(2), 1-21. <https://iacademicresearch.org/index.php/volume-15-no-2-fall-2024/real-and-accrual-based-earnings-management-during-covid-19-pandemic>
- Yoshinaga, Y., y Nakano, M. (2021). Aggregate earnings informativeness and economic shocks: International evidence. *Asia-Pacific Journal of Accounting & Economics*, 30(1), 196-211. <https://doi.org/10.1080/16081625.2021.1952084>