

ISSN 1992-1896



# Contabilidad y Negocios

Revista del Departamento Académico  
de Ciencias Administrativas

volumen 10, número 19  
julio 2015



**FONDO  
EDITORIAL**

PONTIFICIA **UNIVERSIDAD CATÓLICA** DEL PERÚ

EDITORIAL	3
ACTUALIDAD CONTABLE	
Environmental Accounting in Peru: A Proposal Based on the Sustainability Reporting in the Mining, Oil and Gas Industries <b>Gustavo Tanaka Nakasone</b>	5
Aspectos de convergência da contabilidade no setor público: um enfoque sobre a implantação do sistema de custos segundo a percepção de contadores municipais do estado de Santa Catarina <b>Fabrcia Silva da Rosa, Luana Caroline da Silva y Sandro Vieira Soares</b>	27
TRIBUTACIÓN	
El régimen del impuesto predial en las finanzas públicas de los gobiernos locales <b>Luis Durán Rojo y Marco Mejía Acosta</b>	43
AUDITORÍA	
Relação entre honorários de auditoria e de honorários de não auditoria com o desempenho econômico de empresas listadas na BMS&FBOVESPA <b>Mara Vogt, Mauricio Leite, Paulo Roberto da Cunha y Vanderlei dos Santos</b>	67
La auditoría social como mecanismo de control de la responsabilidad social de las empresas: la metodología de Theodore J. Kreps <b>Maria de Fátima de Lima Pinel, José Paulo Cosenza y Fernando Llena Macarulla</b>	85
FINANZAS	
Los fondos mutuos indexados de renta variable como producto alternativo en la industria peruana de fondos mutuos <b>Aldo Quintana Meza</b>	101
Colaboradores	110
Instrucciones a los autores	113

Ponemos a disposición de la comunidad académica y profesional un nuevo número de la revista *Contabilidad y Negocios*, el primero de este año. Este incorpora los aportes de nuestros colaboradores, quienes encuentran en nuestra revista el espacio apropiado para difundir sus investigaciones desarrolladas en las áreas de las Ciencias Contables y Financieras, y afines.

Con el objetivo de lograr un mayor alcance e impacto de nuestra publicación y estando cerca de cumplir los diez primeros años desde la creación de la revista, hemos revisado nuestra línea editorial y las políticas inicialmente establecidas. Siguiendo esa línea, en este número, hemos evaluado artículos escritos en idiomas distintos al de la publicación original, y aceptado para su publicación artículos en inglés y portugués, correspondientes a investigadores de universidades extranjeras.

En un contexto en el que la economía internacional y la local nuevamente atraviesan por momentos de inestabilidad e incertidumbre, las universidades tienen un rol muy importante en la sociedad del conocimiento, puesto que deben contribuir con analizar e investigar las causas y los efectos de estos acontecimientos globales que influyen de una u otra forma en la economía. Desde este rol, se deben desarrollar investigaciones y propuestas que aporten soluciones y alternativas

viables de mejora en beneficio de toda la sociedad en su conjunto.

En la sección Actualidad Contable, se incluyen dos artículos. En el primero de ellos, el autor propone un sistema de contabilidad ambiental para el Perú, que permite a las empresas medir y comunicar adecuadamente aspectos ambientales, así como evaluar y analizar integralmente las variables que afectan su gestión social, ambiental y financiera (*triple bottom line*). La discusión se centra en los sectores de minería, gas y petróleo, y considera la importancia de su aporte al PBI, así como por los pasivos ambientales generados.

El segundo artículo es una investigación acerca de la percepción de los contadores que laboran en las prefecturas municipales del estado de Santa Catarina, Brasil, frente a la implantación de un sistema de costos para la administración pública, en el marco del proceso de convergencia internacional de la contabilidad pública. Esta investigación se justifica, de acuerdo con los autores, por la importancia de los sistemas de costos para mejorar la gestión de los recursos municipales.

La sección Tributación incluye un artículo, en el cual los autores examinan, para el caso peruano, la situación del impuesto predial en términos de su diseño normativo, los problemas y soluciones jurisprudenciales generados en su aplicación, así como su potencial

para incrementar el financiamiento de las municipalidades del país. Los autores destacan en la investigación que la recaudación por impuestos patrimoniales en el Perú, de los cuales forma parte el impuesto predial, es la más baja entre los países miembros de la Comunidad Andina y está muy lejos del promedio de los países de América Latina.

La sección Auditoría contiene dos artículos. En el primero de ellos, los autores analizan la relación entre el desempeño económico de empresas listadas en BM&Fbovespa (Bolsa de Valores, Mercadorias e Futuros de Sao Paulo), y los honorarios por servicios de auditoría y por servicios adicionales (no auditoría) brindados por firmas auditoras. Para tal efecto, aplicaron un análisis de correlaciones canónicas con información proveniente de los años 2010 a 2013. Las variables de control fueron el tamaño de la compañía auditada, su nivel de gobierno corporativo y la firma de auditoría.

En el segundo artículo de esta sección, se analiza el papel de la auditoría social como mecanismo de control de la responsabilidad social de las empresas, desde la perspectiva desarrollada por Theodore J. Kreps, quien llevó a cabo la primera investigación académica sobre el tema en la década de 1930. De acuerdo con los autores del artículo, esto significa un aporte a la literatura actual, debido a que el modelo propuesto por Kreps se desarrolla a partir del entorno externo, a diferencia de los tradicionales informes de responsabilidad social, elaborados desde el ámbito interno de las empresas.

En la sección Finanzas se incluye un artículo que examina, de manera general, la estructura y evolución anual de la industria de fondos mutuos internacional y doméstica durante el período 2005–2014. El autor identifica, para el caso peruano, un potencial para el desarrollo de fondos mutuos indexados en el segmento de renta variable de esta industria, y resalta las ventajas comerciales, operativas y financieras del estilo de administración pasiva.

Ponemos a disposición de la comunidad académica y profesional los aportes de nuestros colaboradores, incluidos en este número; estos deben contribuir para difundir y adquirir nuevos conocimientos que generen el debate correspondiente en torno a los temas y propuestas expuestos en cada investigación por sus autores. La calidad y el impacto de los contenidos incluidos en esta publicación se encuentran respaldados por el proceso de arbitraje y edición de los artículos recibidos para su publicación en cada número de la revista.

Al igual que en todos los números publicados anteriormente, debemos manifestar nuestro agradecimiento a cada uno de los colaboradores de esta edición, sin cuyos aportes no podríamos poner en circulación este volumen y cumplir con los objetivos programados para cada año. Cada uno, desde el rol desempeñado —autores, árbitros, comité editorial y personal administrativo—, hace posible poner a vuestra disposición esta nueva edición.

El Director

# Environmental Accounting in Peru: A Proposal Based on the Sustainability Reporting in the Mining, Oil and Gas Industries

Gustavo Tanaka Nakasone

Doshisha University, Kyoto  
Graduate School of Business

This paper proposes an environmental accounting system in Peru that will improve the sustainability reporting of Peruvian corporations and have a positive impact on all the stakeholders (communities, stockholders, government, NGOs, etc.). This new environmental accounting system will allow companies to properly quantify and report environmental issues and have a more integral assessment and analysis of all the variables which affect their triple bottom line.

Moreover, environmental issues in Peru will be partially solved when companies adhere to accurate measurement rules, timely submission of data, and fulfillment of government regulations. The principle behind the proposal is that accurate measurement, calculation and reporting on pollution levels will improve the ways companies address environmental and social issues, as well as enhance their financial results. This paper focuses on companies of the mining, gas and oil sectors, since they are arguably some of the main contributors to Peru's GDP, as well as some of the nation's largest polluters.

**Keywords:** environmental accounting, sustainability reporting, CSR, GRI, ISO, Peru.

## **Contabilidad ambiental: una propuesta basada en los reportes de sostenibilidad en las industrias minera, petrolera y de gas**

Este trabajo de investigación propone un sistema de contabilidad ambiental en el Perú que mejorara los reportes de sostenibilidad de las empresas y tendrá un impacto positivo en todos los *stakeholders* (comunidades, accionistas, entidades del gobierno, ONG, etc.). Este nuevo sistema de contabilidad ambiental permitirá a las empresas medir adecuadamente y comunicar aspectos ambientales, además de una evaluación y análisis integral de todas las variables que afectan su *triple bottom line* (aspectos sociales, ambientales y financieros).

Por otro lado, las cuestiones ambientales en el Perú serán parcialmente resueltas cuando las empresas se adhieran a las reglas de medición exacta, presentación oportuna de la información, y cumplimiento de los requisitos del gobierno. El principio detrás de la propuesta es que una medición precisa, cuantificación y presentación de informes sobre los niveles de contaminación permitirá a las empresas optimizar las maneras en que ellas abordan las cuestiones ambientales

y sociales, así como mejorar los resultados financieros. Este documento se centra en las empresas de los sectores de minería, gas y petróleo, ya que representan algunos de los principales contribuyentes al PBI en el Perú, así como los contaminadores más grandes de la nación.

**Palabras clave:** contabilidad ambiental, reporte sostenible, RSC, GRI, ISO, Perú.

### **Contabilidade ambiental no Peru: uma proposta baseada no relatório de sustentabilidade nas indústrias: mineira, petroleira e do gás**

Este trabalho de pesquisa propõe um sistema de contabilidade ambiental no Peru, que melhorará os relatórios de sustentabilidade das empresas e terá um impacto positivo sobre todos os *stakeholders* (comunidades, acionistas, governo, ONGs, etc.) Este novo sistema de contabilidade ambiental permitirá as empresas a quantificar e relatar, adequadamente, questões ambientais assim como uma avaliação e análise integral de todas as variáveis que afetam a seu *triple bottom line*.

Além disso, as questões ambientais no Peru serão parcialmente resolvidas quando as empresas aderirem às normas de medidas precisas, a apresentação de dados no seu devido momento e ao cumprimento das exigências do governo. O princípio por trás desta proposta é que as medidas precisas, os cálculos e os relatórios de níveis de poluição permitirão as empresas melhorar as formas em que elas abordarão as questões ambientais e sociais, bem como melhorar os resultados financeiros. Este artigo concentra-se em empresas dos setores de mineração, gás e petróleo, uma vez que eles são, indiscutivelmente, alguns dos principais contribuintes para o PIB do Peru, bem como os maiores poluidores do país.

**Palavras-chave:** contabilidade ambiental, relatórios de sustentabilidade, RSC, GRI, ISO, Peru.

## 1. Introduction

The Global Reporting Initiative (GRI) defines sustainability reporting as an organizational report that provides information about economic, environmental, social and governance performance. Nowadays, companies are expected to proactively address global environmental issues as part of their corporate social responsibility (CSR) (Kitora, 2008). Hence many companies have adopted standardized reports (some certified) to communicate their performance regarding environmental issues to their stakeholders. In Latin America, when referring to environmental or sustainability reporting (a more comprehensive concept which also includes economic, social and governance performance), GRI is commonly used (Ortas & Moneva, 2011). However, authors such as Boiral and Gendron (2011) question the impartiality, rigor and accountability that companies project through certification. They suggest that an integral approach should be taken in order to have clear and reliable environmental reports.

Harazin and Horváth (2011) claim that environmental accounting can produce reliable information for CSR performance evaluation. Moreover, improved environmental accounting is seen by corporate managers and environmental advocates alike as a necessary complement to improved environmental decision-making within the private sector (Boyd, 1998). The attributes of the framework provided by environmental management accounting facilitates product quality and contributes to competitive advantage. Hence, it is likely that environmental accounting plays an influential role (Dunk, 2007). This paper proposes an integral environmental accounting system to improve the sustainability reporting of Peruvian corporations. A number of theories (legitimacy theory, institutional theory,

resource dependence theory and stakeholder theory) are used as a theoretical framework for such proposal.

## 2. Sustainability Reporting of Peruvian Corporations

### 2.1. Current Situation - Description

According to the Global Research Marketing Report on Social Responsibility in Peru 2012, around 78% of the firms in the study, including mining, oil and gas companies, reported any type of social responsibility practices involving donations/grants or direct activities lead by them. One of the main conclusions of that research is that every year there is more information and greater concern by firms to implement and report their sustainability policies.

In this paper, particular attention is paid to large mining companies because they represent the highest percentage of Peru's GDP, and provide more information regarding social and environmental issues in their websites and annual reports.

Benavides and Gastelumendi (2001) found that companies like Newmont, Antamina Mining Company and Barrick Misquichilca have decided to adhere to the Voluntary Principles in Security and Human Rights of the UN Global Compact (the same is true for the company Yanacocha). They also identified that certification of mining operations with the ISO14001, a management certification related to the improvement of the environmental management and prevention, reduction or elimination of environmental impacts, was a common practice for these companies. Moreover, a number of Peruvian mining and oil companies (from none in 2008 to nine in 2012 and three in 2013 —as of August 2013) use the GRI guidelines for their sustainability-reporting framework (see Table 1).

However, Porro (2008) found that some firms have intensively used sustainability reporting as a defense mechanism against criticism from diverse stakeholders (especially NGOs and communities) for their irresponsible actions against the environment. According to Porro (2008) some companies use CSR initiatives in order to hide their environmental issues, a practice he refers to as “social marketing.” This, he explains, is why mining companies have increased their programs of solidarity with communities.

In Peru, mining companies are specially scrutinized and are obligated to allocate a certain portion of their earnings to infrastructure and social projects in communities that are negatively affected by their operations. The funds are directed to local authorities and regional governments to promote or develop new schools, hospitals, roads, electricity or water distribution, drainage, and so on. A report by the German Embassy in Lima, Peru (2009), states that exporting companies, mining corporations in particular, have increased social commitment mainly because of social and media pressure.

**Table 1. Peruvian Mining and Oil Corporations sustainability reporting using GRI (from 2008 to 2013)**

Organization	Sector	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Antamina	Mining	0	G3, B, 3p	G3, A, GRI	G3, A, GRI, (2)	0	G3, A, GRI
PASSAC Argentum	Mining	0	G3, C, Sd	0	G3, C, Sd	0	0
PASSAC Huaron	Mining	0	G3, C, Sd	0	G3, C, Sd	0	0
PASSAC Quiruvilca	Mining	0	G3, C, Sd	0	G3, C, Sd	0	0
Yanacocha	Mining	0	G3, B, Sd	G3, B+, Sd	G3, B, Sd	G3, A, GRI	0
El Brocal	Mining	0	0	G3, B, Sd	G3, B, Sd	G3.1, B, GRI	0
Pan American Silver - Unidad Huarón	Mining	0	0	G3, C, Sd	G3, C, Sd	0	0
Pan American Silver - Unidad Morococha	Mining	0	0	G3, C, Sd	G3, C, Sd	0	0
Pan American Silver - Unidad Quiruvilca	Mining	0	0	G3, C, Sd	G3, C, Sd	0	0
Xstrata Copper Southern Peru Division	Mining	0	0	G3, U	G3, A, GRI	0	0
Empresa Minera Los Quenuales S.A.	Mining	0	0	0	G3, C, Sd	G3, B, 3p	0
Refinería La Pampilla	Energy	0	0	0	G3, B, GRI	0	0
Xstrata Copper Peru	Metals Products	0	0	0	G3, A, GRI	G3, A, GRI	G3, A, GRI
Barrick Perú	Mining	0	0	0	0	G3, B, GRI	0
Compañía Minera Poderosa S.A.	Mining	0	0	0	0	G3, B, GRI	0
Duke Energy Perú	Energy	0	0	0	0	G3, B, GRI	0
LA CIMA	Mining	0	0	0	0	G3, B, GRI	0
Repsol Perú	Energy	0	0	0	0	G3, A, GRI	0
Grupo Milpo	Mining	0	0	0	0	0	G3, A, GRI

Source: Own elaboration based on GRI (2013)



## 2.2. Current Situation – Main Issue: Mismatch between the corporations’s stated CSR policies and the perception of other stakeholders

Peruvian economic actors (companies, government, investors, employees, etc.) are involved in a challenging task to promote sustainable development, especially in the mining, oil and gas industries. Currently, it is a common practice worldwide to publish corporate sustainability reports (environmental reports, CSR reports, sustainable reports, etc.) that provide information on economic, social and environmental issues. To instill trust among stakeholders, more and more sustainability reports are based on the GRI standard, and some of them are even certified by external auditors. According to Boiral and Henri (2012) the problem with these reports is that they are not transparent, and do not reflect actual corporate sustainability performance. Similarly, the conclusions of the Japanese Institute of Certified Public Accountants – JICPA (2007) states that there are some issues regarding comparability of environmental reporting, namely disparities in the locations and methods for displaying the information and lack of uniformity in quantitative information boundaries<sup>1</sup>.

Moreover, in a study about the Canadian mining company Barrick, Vervaeke (2013) argues that a fundamental disconnect exists between Barrick’s stated intentions and the outcomes experienced locally around the Pierina and Lagunas Norte mines in Peru. Testimonies collected from community members in Peru, and relevant documents show that mining companies try to neutralize dissent to their operations,

and to acquire consent for current operations through moral and intellectual counsel.

In Peru a number of cases support Boiral and Vervaeke’s statements. Three of the most important are presented below:

### Case 1: Yanacocha Mining

The case of Yanacocha Mining which, operated by US firm Newmont and Peru’s Buenaventura, is clear example of the mismatch.

**Information disclosed:** In the company’s website the company states that it engages in “Mining which respects the environment”. Moreover, Yanacocha holds two environmental certifications: ISO 14001 and ISO/IEC 17025 4. In 2012 Yanacocha proudly held an A grade for the G3GRI (an improvement from a B in 2011 and 2009 and a B+ in 2010).

**Events and major issues:** Regretfully past incidents reveal a different situation from what the company portrays in its reports. For instance, in 2000, 151 kilograms of toxic metal from the company were spilled while being transported by a contracted truck; in 2004, more than 10,000 people living in the Cajamarca area protested the expansion of Yanacocha onto nearby Cerro Quilish; in 2006 protests broke out against the expansion of the company’s Carachugo pit, and escalated to violent clashes that resulted in a single casualty, a local farmer. In 2011, in Cajamarca, a northern Peruvian city of 362,000 people, crowds opposing Newmont’s Conga mine gathered in the city’s central square.

<sup>1</sup> While some consider that the environmental reports produced by Japanese companies are advanced, even by world standards, and that they are important sources of information, others see problems with the comparability of data contained in different reports (JICPA, 2007).

### Case 2: Southern Copper Corp. (SCCO)

SCCO states that its principal environmental projects in Peru are the gas and dust recovery systems at Ilo. According to the company's website, Southern generates relatively little hazardous waste and all such waste is handled according to current regulations. No contingency was reported in 2009. Also, they were not levied any significant fine regarding environmental damage from our mining operations. This has been achieved through management based on our environmental policy, aimed at: (1) climate change (reducing the use of fossil fuels and output of greenhouse gas emissions, and also improving our power efficiency), (2) water (optimizing water use) and (3) biodiversity (responding to potentially negative impacts on wildlife, soils, and underground waters). This company got a G3 A grade in 2011 and G3, U grade in 2010. Nevertheless, these rankings are questionable in light of the views of members in the local community. In April 2010 a protest was held against Southern Copper Corp. (SCCO)'s Tia Maria mine near Arequipa, a city of 836,000 people close to Peru's border with Chile.

### Case 3: Xstrata Copper

Switzerland-based Xstrata Copper presents a bulletin of sustainability and holds an ISO 14001:2004 certification. However, in 2011, two people died in protests against water use at Xstrata Plc's Tintaya mine, located 240 kilometers south of Cuzco.

The seriousness of the environmental and social issues is even more clear after taking into account some important facts about the mining, oil and gas sectors in Peru:

- Mines consume huge amounts of water for separating minerals from rock. It takes 28 liters (7.4 gallons) of water to make 0.5 kilogram (1 pound) of copper in Chile, and similar amounts in Peru. Even after processing, the water at some mines is so toxic that it can't be reused. Peru's biggest mines, such as Conga, in the Andean highlands, where there is almost no rain from May to October.
- The Peruvian government has declared that securing water resources is a first priority for the nation. According to Hugo Jara, head of the country's National Water Authority, Peru faces long-term shortages because water is already in short supply in areas where mines are expanding. The government needs to invest \$394 million in reservoirs and canals by 2016 to address annual water shortages in the dry season in the Andes.
- According to official data, due to the El Niño weather phenomena, rainfall in the highland mining regions has been below average for the last two years. Furthermore, according to a March 2012 study by the 62-nation Intergovernmental Panel on Climate Change, global warming has likely increased and prolonged droughts in some regions of the world.

In summary, there are discrepancies between what the mining corporation's state and what other stakeholders' perceive to be true. It is worth mentioning that a number of corporations have been legally penalized for environmental violations, yet managed to dodge paying their fines due to deficiencies in the legal and judicial system<sup>2</sup>.

<sup>2</sup> In the last three years the fines are estimated in 135 million soles which 92 million are in suspension (El Comercio, Abril, 8, 2013).

### 3. Theoretical Framework

A number of theories can support the proposal for the adoption of an environmental accounting system in Peru. In the next paragraphs those theories will be presented.

Hoque (2006) names a number of institutional and contextual perspectives for accounting research (Legitimacy Theory, Institutional Theory and Stakeholder Theory). Following Chen and Roberts (2010), in this paper the Resource Dependence Theory (Pfeffer & Salancik, 2003) is also used to enhance the analysis.

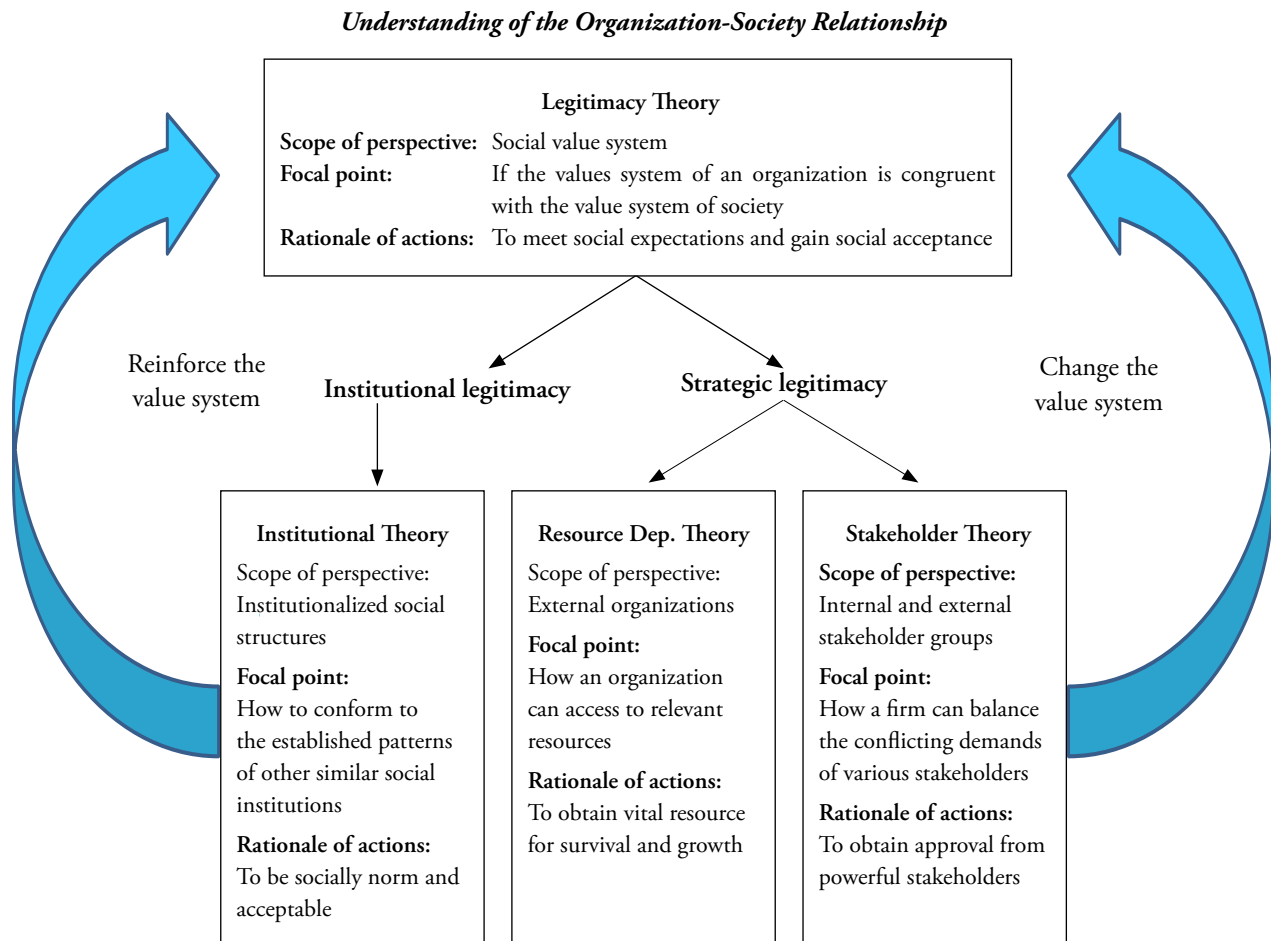
According to Chen and Roberts (2010), Legitimacy theory focuses on whether the value system of an organization is congruent with the value system of society, and whether the objective of organizations is to meet social expectations. Legitimacy theory, however, does not specify on how the congruency could be reached or how the actions should be formulated. Depending on the purpose of legitimation, there are primarily two levels of legitimacy – institutional legitimacy and organizational (or strategic) legitimacy.

The process of seeking institutional legitimacy is directly related to institutional theory. The concepts of resource dependence theory and stakeholder theory are more relevant to the process of strategic legitimacy.

Chen and Roberts (2010) also posit that institutional theory is similar to legitimacy theory but concentrates on the relationship between environment and organizations, especially the stability and survival of organizations. While legitimacy theory itself does not specifically express how to meet social expectation and gain social support, institutional theory strongly

emphasizes that organizations can incorporate institutionalized norms and rules to gain stability and enhance survival prospects. Thus, conformity to these established institutional patterns is the pathway to legitimacy, and to receive support and attract resources. Resource dependence theory also focuses on the effects of environment on organizations. However, instead of concerning itself with social expectation, resource dependence theory attempts to explain the effect of environmental constraint on organizations. Resource dependence theorists state that organizations must engage in exchanges and transactions with other entities for various resources. As organizations are not self-contained or self-sufficient, they rely on their environment for existence, and the core of the theory focuses on how organizations gain access to vital resources for survival and growth. Resource dependence theorists believe that although organizations are constrained by their situations and environment, organizations possess both the desire and the ability to negotiate their positions within those constraints through various tactics. Stakeholder theory is also concerned with the effect of environment on organizations. However, as opposed to the other theories treating the “environment” as a whole, stakeholder theory focuses on the relationships between organizations and its various stakeholders who constitute the environment. This holds true because stakeholder theory recognizes that (1) the impact of each stakeholder group on the organization is dissimilar, and (2) the expectations of different stakeholder groups are not only diverse but also sometimes conflicting. Thus, how to receive support/approval from different influential stakeholders rests upon the ability of organizations to balance these conflicting expectations. illustrates the relationships among the theories.

**Figure 1. The Relationship among the Theories**



Source: Chen and Roberts (2010)

Moreover, Chen and Roberts (2010) also posit that while legitimacy theorists usually emphasize the importance of compliance with the expectations of society, stakeholder theory (Freeman, 1984) explicitly recognizes that society is composed of different constituents (stakeholders) who have different and even conflicting expectations of firms. While resource dependence theory concentrates on external organizations with power and resource, stakeholder

theory acknowledges that stakeholder groups (both external and internal) have unequal power and ability to influence the actions of an organization (Barnett, 2007; Mitchell et al., 1997). Stakeholder theory explicitly recognizes the expectation differences among various groups and stresses the importance for organizations to meet the expectation of as many stakeholder groups as possible (Freeman, 1984).

Chen and Roberts (2010) concluded that although these theories are different in their levels of perspective, specificity, and resolution, their objectives are much the same. They have a common interest – to explain how organizations ensure survival and growth. Most importantly, they all emphasize that financial performance and efficiency may be necessary but not sufficient for organizations to continually survive.

On the other hand, Chen and Roberts (2010) state that there is an overlap among the legitimacy theory, institutional theory, resource dependence theory and stakeholder theory. Chen and Roberts (2010) also posit that Legitimacy theory is more appropriate when research primarily focuses on how corporations manage their public image, while the social expectation of corporations is generally assumed without reference. The origin of expectation may not necessarily be identifiable, and similarly, the targeted audience of such legitimation may not be explicitly named (an example of which could be voluntary disclosures). Institutional theory is considered a proper choice for studies that investigate a specific corporation structure, system, program, or practice that is commonly implemented by other similar organizations as a part of normal business operations (such as the employer matching gift program).

While legitimacy theory and institutional theory are generally implemented in studies concerning the activities of one firm, resource dependence theory and stakeholder theory are suitable for research interested in the relationship and interactions between two or more organizations or groups. Resource dependence theory is typically useful for studies that explore the dynamic interactions between two competing or complementary organizations, such as the conflicting actions between environmentally indifferent firms and environmental protection groups, or the close

connections between nonprofit organizations and the public relations arm of business corporations. Although such studies could also be guided by stakeholder theory, the original intent of stakeholder theory, according to Freeman (1984), is to allow managers to go beyond common business practices if necessary. Thus, stakeholder theory may be more applicable to studies that explore unexpected social or environmental activities undertaken by corporations (Chen & Roberts, 2010). Table 2 illustrates those conclusions by applying these applicable theoretical frameworks to social and environmental accounting.

As previously mentioned, some Peruvian corporations, especially those in the Mining sector have already adopted a type of sustainability reporting approach (most of them GRI —see Table 10.1) but mismatch between what is stated in the sustainable reports and the opinions of some stakeholders (NGOs, communities, etc.) still persists. In this paper a mandatory adoption of a new environmental accounting system complemented with a new sustainability reporting framework could improve the current financial, environmental and social situation. As can be seen in Table 10.2, the Resource Dependency Theory seems to be the best theoretical framework fit for this proposal. This statement is justified in the following paragraphs.

As mentioned above, the resource dependence theory (Pfeffer & Salancik, 1978, 2003) emphasizes that whatever resources are vital to the survival of an organization, the organization will pursue strategies to ensure the continuing supply of the resources.

An important question can be addressed: Why the resource dependence theory is preferred over the other theories mentioned above?

**Table 2. Applicable theoretical framework to social and environmental studies**

Theory	Study focus	Example
Legitimacy theory	How firms manage their image when the social expectation is assumed and the targeted audience is not explicitly named	Voluntary social and environmental disclosures
Institutional theory	The adoption of a specific corporation structure, system, program or practice that is commonly implemented by similar organizations	Employer matching program for employee charitable giving
Resource dependence theory	The dynamic interactions between two competing or complementary organizations	Conflicting actions between environmentally indifferent firms and environmental protection groups, or close interactions between nonprofit organizations and the public relations ... of corporations
Stakeholder theory	Unexpected social or environmental activities undertaken by corporations	Voluntary participation in activities benefiting society without explicit self promotion or publicity

Source: Chen and Roberts (2010)

The legitimacy theory stresses the necessity to avoid any threat to an organization's legitimacy, but is less specific on the consequence of being or not being legitimate. Resource dependence theory, in contrast, addresses the effect of legitimacy.

Pfeffer and Salancik (1978) state that the environment is not simply a given condition to be absorbed, avoided, or accepted, it is the dynamic outcome of interactions between many organizations seeking their own goals and interests. When organizations face manageable uncertainty and external constraint, they may search for arrangements or form alliances with others to coordinate their actions. Empirical studies based on this theory have investigated how organizations strategically managed their external constraints through selection of employees (Pfeffer & Leblebici, 1973; Salancik, 1979), compositions of boards of directors (Peng, 2004; Pfeffer, 1972a, 1973), and business mergers (Finkelstein, 1997; Pfeffer, 1972b; Pfeffer & Nowak, 1976). Furthermore, when faced with unmanageable interdependence, organizations would seek to use the greater power of the larger social system and the government, using tactics such

as political actions, to alter the environment for their needs. Pfeffer and Salancik (2003) state that political actions and alliance are two important strategies for organizations to create an environment for their needs. However, as to legitimation strategy, they believe that developing alliances with other organizations that possess a particular legitimacy is a less criticized and more effective strategy than the use of political means.

In the Peruvian mining sector, a number of corporations have been forced to stop operations because of the pressure of some of its stakeholders (NGOs, communities, etc.) because of environmental issues (for example, the cases of Newmont/Yanacocha's Conga Project and Southern's Tia Maria project). Hundreds of protests and social conflicts have occurred in the last decade because of those environmental issues. However, as presented above many companies are issuing sustainability reports that have been graded positively by GRI. This contradictory and chaotic situation could be improved if there is a clear system to measure and report environmental issues. In this paper a mandatory environmental accounting and sustainability reporting system (SASB) is proposed.

Considering all the factors of the Peruvian context from the four theories presented the resource dependence theory looks the more suitable for its conceptual framework.

#### 4. Review of previous research

Research on environmental accounting in Peru is limited to a number of publications. They include studies by the University of The Andes (Canicella, 2011; Quispe, 2010; Figueroa, Orihuela & Calfucura, 2010; and Chanca, 2012). However, no integral, systematic analysis has been done as the research either focused on macroeconomic issues (Quispe, 2010) or simply provided information at a basic introductory level.

#### 5. Hypothesis and objective of this paper

The main hypothesis in this paper is that the current accounting system in Peru is inadequate for ensuring that companies report environmental issues. This paper proposes a new accounting system in Peru complemented with a new sustainability reporting framework that measures and reports environmental issues adequately. The system will have a positive impact on all stakeholders (communities, stockholders, government, NGOs, etc.)

#### 6. Methodology

The research approach is based on a systematic analysis of primary and secondary sustainability data from 2007 to 2013 in both English and Spanish. Primary data was obtained through surveys done in March 2013 among faculty members and students of top business schools in Peru, and through interviews with other stakeholders including entrepreneurs, representatives of a regulatory institution, and

representatives from a top four auditing and consulting company. The secondary data analyzed in the research includes sustainability, environmental and other relevant data available on companies' web sites and other public sources. The research analyzed performance measurement indicators presented in the data. In order to avoid major discrepancies resulting from differences among sectors, the study focuses on the oil, mining and gas sectors.

The results of this survey and interviews indicate that there is a need and demand for an environmental accounting system in Peru. Furthermore, the study reveals that the mining industry, being the economic backbone of Peru, is extremely influential and does not have a choice but to seriously start implementing cleaner production technologies and to adopt an integral environmental accounting system to strengthen the drive towards sustainable development.

##### 6.1. Interviews with stakeholders (entrepreneurs, regulatory institution and top four auditing and consulting company representatives)

Interviews took place in March 2013, in Lima, Peru. CEO's and accountants of firms of different sizes and industries, as well as managers of a regulatory institution and top four auditing and consulting company were interviewed. Conclusions from these interviews are presented in brief below.

##### A) *Company representatives interview results*

- Environmental accounting is a relatively unknown field among representatives of small and medium size corporations. However, upon learning about the field, they expressed interest and understanding for its importance and, especially in light of social conflicts associated with mining companies.

- In the case of big corporations, there is some knowledge of environmental accounting and there is even some interest in hiring professionals with environmental accounting skills. However, the availability of professionals with such skills is limited.
- According to CEO's and accountants of big corporations, there is broad agreement that environmental accounting should be implemented specially in the mining, fishing and cement industries, as these industries are regarded as major polluters. Some interviewees even mentioned that for those industries it should be mandatory. After learning about the potential financial benefits from environmental accounting, namely improving a company's bottom line, some interviewees added that environmental accounting ought to be mandatory for all the manufacturing companies. Nevertheless, some opposition was expressed regarding the implementation of environmental accounting, even in a voluntary form.

### ***B) Regulatory Institution's results***

- According to a top manager in a regulatory institution, while attention is generally on extractive industries, all companies, regardless of industry are in fact obligated to report their environmental performance.
- Environmental accounting regulations should be issued by a government institution (CNC – Peru's equivalent to the FASB), but the opinions of corporations and accountants should also be taken into account.

### ***C) Manager in Top Four Accounting Firm***

- There is a demand from big corporations (especially from the extractive and manufacturing industries)

for professionals with environmental accounting, and some accounting firms have strong interest in training their personnel with such skills.

## **6.2. Surveys at Top Business Schools**

In this study students and professors at Peruvian business schools were asked about the perceived importance of teaching environmental accounting. The study found a highly favorable perception among students and professors for having an environmental accounting course at their schools (see Figure 2). The survey was conducted following a presentation about environmental accounting by the author of this research.

The survey indicates that the stakeholders (current and future –students–) perceive environmental accounting to be a field with high demand and importance.

## **7. Theoretical Framework for a Sustainability Accounting System**

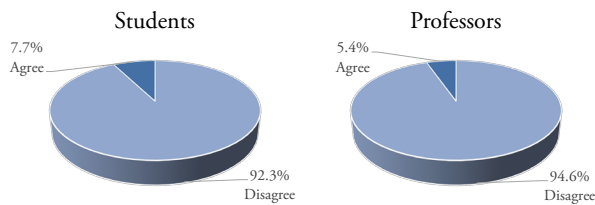
Burritt and Schaltegger (2010) state that there are two main paths for the development of sustainability accounting. The first path adopts the critical theory perspective, which holds that sustainability accounting is a fad that will disappear in time. The second path (managerial path) views sustainability accounting as powerful tool that can support effective decision making by taking into account the diverse interests of all actors including different types of managers and various stakeholders.

### **7.1. Critical perspective**

Gray and Milne (2002) suggest a radical view that it is not possible to define what a sustainable organization would look like, and that using accounting as the basis for sustainability reporting presents the risk



**Figure 2. Perceptions on the Importance of Teaching Environmental Accounting at Peruvian Business Schools**



Source: Own elaboration, 2013

of conspiracy. Others like Maunders and Burritt (1991) are more optimistic, stating that tools can be devised for helping companies to incorporate environmental considerations into their activities and actions.

## 7.2. Managerial perspective

According to Burritt and Schaltegger (2010), three approaches can be located within the managerial path towards corporate sustainability accounting. First, and significantly contrasting with the critical path, is the inside-out approach. Next is the outside-in approach, and finally the twin-track approach, which combines both.

**7.2.1. Inside-out approach:** In this approach, sustainability accounting is a set of pragmatic tools, which contributes to solutions to environmental and social business problems. The approach helps managers condense strategically relevant sustainability issues into key performance indicators and information requirements. Burritt (2002) developed a framework of decision-making, which recognizes that decisions vary in terms of type of data (monetary or physical), scope (past or future), range (short or long run) and periodicity (regular or ad hoc) of the information gathered. Data provided

by sustainability accounting for strategic decision making provides a starting point for good decisions, but only if the data are related to desired goals will the quality of decisions be improved (Chambers, 1966; Schaltegger & Burritt, 2000).

**7.2.2. Outside-in approach:** In this approach, reporting is driven sustainability accounting development process can be started on the basis of a stakeholder or shareholder-orientated view, or a multiple stakeholder engagement process, or by referring to cultural expectations (Burritt & Schaltegger, 2010). Aras and Crowther (2009) suggest that the more enlightened a corporation is, the more likely it is to realize that socially responsible activities make business sense, and that engagement with stakeholders can actually be used to help improve corporate economic performance (Schaltegger & Burritt, 2005). Corporate reputation is an important element in this approach.

**7.2.3. Twin-track approach:** The twin-track approach brings both inside out and outside in together (Schaltegger & Wagner, 2006). Henri and Journeault (2010) state the importance of seeking empirical evidence about the influence of management control systems on environmental management (termed eco-control), as well as on economic and environmental performance of organizations. They examine four main uses of data: (1) To monitor compliance with environmental policies and regulation; (2) To motivate continuous improvement; (3) To provide data for internal decision making and (4) To provide data for external reporting.

This paper suggests a twin-track approach of sustainability accounting in Peru. The following paragraphs present a more detailed explanation of the proposed system.

## 8. Proposal for an Environmental Accounting System in Peru

One of the main issues in Peruvian corporations regarding sustainability and the environment is the lack of accurate reporting, accounting and assessment. Most companies provide general information about the amounts they invested towards sustainable practices, but do not specify the exact amount of the resources they used, and the way these resources are contaminating the environment.

As mentioned earlier, the mining, oil and gas industries are the major contributors to Peru's GDP, and they are also the largest polluters in the country. The mining sector pollutes water and soil, among other resources, while the oil and gas sectors emit greenhouse gases.

Moreover, according to data gathered from interviews with top executives of the Big Four in Peru, there is a demand (from big corporations, especially in the mining and cement sectors) for professionals with environmental accounting knowledge; however, the supply of professional with these skills is very scarce. The views of the interviewed executives are consistent with the opinions of students and university faculty members who stated almost unanimously that environmental accounting is a course which should be taught in business schools.

In addition, there is a growing pressure from other stakeholders such as government, NPOs, and NGOs for better practices by corporations with regards to environmental damage issues. It should not be surprising that in the short term, companies will be first hesitant to disclose their practices related to environmental issues and applying sustainable/environmental accounting. For this reason it is important to create incentives for voluntary disclosure

in the short term, and to require and enforce accurate disclosure in the long-term.

### 8.1. Proposal

A *twin-track approach* is proposed for improving sustainability reporting in Peru. In this approach companies would apply the regulations mandated by the government regarding sustainability issues. The Peruvian government would set an oversight institution to manage and issue standards related to sustainability reporting and environmental accounting. Since there is a divergence between what companies report and what other stakeholders (communities, government) perceive, a standardized set of regulations (environmental accounting rules) will be followed by all the firms. In order to succeed in this proposal, the government would educate corporations, so they will feel motivated to apply these environmental standards. If companies realize that they can improve their bottom lines after following these new environmental accounting standards, they would certainly follow the rules.

Therefore, a win-win situation is created. On one hand, corporations can improve their economic performance after applying environmental accounting practices (lowering costs and pursuing the projects which were halted because of legal, environmental and social issues). On the other, communities will improve their standard of living (new jobs, better living conditions –environmental situation–). Finally, the government will gain from the added tax revenue.

This approach will have an indirect positive impact on the social, environmental and economic situation in Peru. All the stakeholders (corporations, NGOs, communities, government, etc.) would be required with enforcement to participate actively in the solution of the issues presented above.

In Latin America (and more precisely, in Peru), environmental accounting is still an undeveloped field, thus successful experiences in other regions are taken as a benchmark for the future application and development of environmental accounting in Peru. After some research, the Japanese environmental accounting system was chosen as a model for Peru, since it is one of the most developed worldwide. However, since the context and situation, as well as the accounting systems, differ greatly between Peru and Japan, the Japanese model must be modified to suit Peruvian conditions.

The following proposals are suggested:

- (1) Ministries to take part: Ministry of Economy and Finance; Ministry of Energy and Mines; Ministry of Production; Ministry of Agriculture and Ministry of Environment.
- (2) In order to minimize pollution and improve efficiency (less waste) through cleaner production, the following accounting concepts/theories must be implemented (see Table 2).

**Table 2. Main topics and methods to be implemented in the Peruvian Environmental Accounting System**

Material Flow Cost Accounting (MFCA)	ISO 14051
Life Cycle Assessment (LCA)	ISO 14040
Water footprint	ISO 14046
Greenhouse gas (GHG) accounting	ISO 14064
Carbon footprint of products	ISO 14067

For example, Material Flow Cost Accounting (MFCA) –ISO 14051– would be implemented. The same will occur with other concepts and methods. Moreover, the greenhouse gas emissions, water footprint and carbon footprint of products will be reported to the Ministry of Environment

## 8.2. Current most used sustainability reporting standards

Currently, the most used “standardized” sustainability reporting forms are GRI and ISOs and they are reviewed in the following paragraphs.

### 8.2.1. Global Reporting Initiative (GRI)

GRI is arguably the most commonly used environmental reporting initiative. The International Integrated Reporting Council (IIRC), a global coalition of regulators, investors, companies, standard setters, accounting professionals and NGOs, considers GRI for sustainability reporting, while using IASB for financial accounting.

A critical part of the GRIs success was “maintaining balance between the individual and collective interests of diverse constituencies, between inclusiveness and efficient pursuit of technical objectives, and between building a new institution and not challenging existing institutions and power relations” (Brown, de Jong & Lessidrenska, 2009). A sole focus on social forces being championed is insufficient when evidence suggests both internal and external influences on sustainability accounting and reporting are important (Adams, 2002). The growing institutionalization and standardization of corporate sustainability reporting based on Global Reporting Initiative (GRI) guidelines has contributed to the belief that it is indeed possible to paint a clear, accurate picture of a company’s situation (Boiral & Henri, 2012).

However, after doing some research on inter-firm sustainability performance comparability (a study of 12 mining firms using GRI guidelines), Boiral and Henri (2012) concluded that it is not possible to credibly compare and classify company reports in the mining sector on the basis of their GRI

sustainable development reports. A systematic analysis of indicators highlighted three main reasons: the immeasurable nature of many aspects of sustainable development; the incomparability of data on indicators that are supposedly measurable; and incomplete and ambiguous information.

Moreover, in theory, most GRI indicators are supposed to result in numbered information. Generally speaking, it is clear that designers of the G3 guideline were seeking to define measurable criteria that might eventually invite comparison, in spite of the global and elusive nature of sustainability. Ironically, however, quantitative indicators are not necessarily the most comparable. Two main reasons explain this paradoxical situation: different measurement scales used, and the particular context of each organization (Boiral & Henri, 2012).

In May 2013 GRI's G4 was issued with more focus on materiality and no "grading" system (A, B, and C), among other changes. At present, it is still too early to judge the effectiveness of these modifications on improving sustainability reporting.

### **8.2.2. ISOs**

There are a number of Peruvian companies that despite holding ISO 14000 certifications, continue to have social and legal problems conflicts with the communities surrounding their mines. This problem is also found elsewhere in South America, such as in Argentina's *Mínera La Alumbra* (Presencia Latinoamericana, 2013).

One of the main reasons why companies obtain certification is to improve their reputation and credibility among stakeholders. However, since social conflicts still arise among certified companies (for example), another way to measure and qualify a company is needed.

### **8.2.3. SASB**

The Sustainability Accounting Standards Board (SASB) is a non-profit American institution which mission is to develop and disseminate sustainability accounting standards that help publicly-listed corporations disclose material factors in compliance with SEC requirements. Through these standards, along with associated education and outreach, SASB is working to increase the usefulness of information available to investors, and improve corporate performance on the environmental, social, and governance issues most likely to impact value.

All standards issued by SASB meet the following set of minimum criteria: relevant, useful, applicable, cost-effective, comparable, complete, directional and auditable.

One of the most important characteristics of the SASB is that the standards vary according to the industry. Consequently, the SASB has issued standards for the following industries: Health Care, Financials, Technology and Communications, Non-Renewable Resources, Transportation, Services and Resource Transformation. In the near future, the SASB will issue standards for the following sectors: Consumption I and II, Renewable Resources & Alternative Energy and Infrastructure.

Moreover, in some other countries like Japan, there are some environmental reporting standards. In 2007 the Ministry of the Environment in Japan issued the Environmental Reporting Guidelines, which were updated in 2012. These standards are broadly applied by Japanese corporations to disclose environmental issues in their sustainability or CSR report.

In the Peruvian case, sustainability reporting is not very common except for the case of the mining

industry where sustainability reporting became relatively frequent since 2010.

It is a fact that some sectors like the mining and oil industries pollute more the environment than others. Thus, every industrial sector requires different types of environmental reporting standards. Since the SASB has standards that vary according to the industry, the SASB look like the best fit for Peru.

### **8.3. Theoretical perspectives for adopting environmental accounting: Corporations' Benefits**

Some of the most important theoretical frameworks on the benefits for corporations from adoption of environmental accounting practices include Legitimacy Theory, Stakeholder Theory and Porter's Hypothesis. These perspectives are not necessarily mutually exclusive, but could be considered supplementary to each other (Gray, Kouhy & Lavers, 1995).

**8.3.1. Legitimacy Theory:** The basic tenet of legitimacy theory is that companies cannot continue to exist and thrive if their beliefs and methods contrast with the values of the society they operate in. This implies that there is some form of 'social contract' between the company and its host. If an organization cannot justify its continued operation, then in a sense the community may revoke its 'contract' (Godschalk, 2010).

**8.3.2. Stakeholder Theory:** Godschalk (2010) cites Berman, Wicks, Kotha, and Jones (1999), as the author of the two models on stakeholder management:

The Strategic Stakeholder Management model: The nature and extent of managerial concern for a stakeholder group is viewed and determined solely by the perceived ability of such concern to improve financial performance.

The Intrinsic Stakeholder Commitment model: Firms are viewed as having a normative [moral] commitment to treating stakeholders in a positive way, and this commitment is, in turn, seen as shaping their strategy and impacting their financial performance.

**8.3.3. Porter's Hypothesis:** Porter and Van der Linde (1995) state that stricter environmental regulation would lead to innovative approaches that would enhance competitiveness. Afterwards, Wagner, Schaltegger, and Wehrmeyer (2001) moderated Porter's hypothesis and argued that companies implementing corporate environmental accounting will perceive at least some benefits from doing so.

In the Peruvian case the three theories mentioned above were taken into consideration towards the formulation of the new integral environmental accounting system. As mentioned above, companies must see a benefit from implementing an environmental accounting system for sustainability purposes.

### **8.4. Factors that can contribute to the real implementation of the environmental accounting**

Environmental accounting is still incipient in Peru (even some people refer to the macroeconomic definition when talking about it), thus in this paper a new environmental accounting system is proposed. This proposal is based on the Japanese government's approach. According to Saka and Burrit (2003) a number of factors did encourage the upward trend of environmental reporting and environmental accounting disclosure in Japan. Those factors are analyzed according to the Peruvian context and characteristics in order to determine if the fundamentals of the "Japanese model" can be applied in a South American country.

- 1) **Government initiatives – Ministry of the Environment’s guidelines:** A coordinated approach with the participation of several ministries is required. Moreover, corporations must submit their results to the Ministry of the Environment regarding environmental issues—air pollution (including acid rain), water pollution, ground contamination, ground sinkage, etc.

The Ministry of the Environment (Ministerio del Ambiente or MINAM, acronym in Spanish-) should have the actual authority to penalize corporations that do not meet the minimum requirements set by the MINAM.

Moreover, the MINAM should obligate corporations to submit audited environmental accounting information. MINAM must also train its technicians to do some environmental accounting auditing so that they can verify the accuracy of submitted information. According to Boiral and Gendron (2011), the literature on sustainability development tends to take for granted the reliability of certification audits, which are too often considered as a sort of trademark of corporate good conduct and accountability. Boiral and Gendron (2011) suggest that we should be skeptical of the ability of certification auditing to ensure the accountability of organizations with respect to sustainability.

The approach follows the model of EITI (Extractive Industries Transparency Initiative)<sup>3</sup> Since Peru is composed of three parties, the government, corporations and civil society, a multi-stakeholder auditing institution should include representatives from these groups, members of the big four, and professionals from the ISO and Peru 2021.

- 2) **Acquisition of ISO14001 certification.** As explained above, some companies that are involved in social and environmental issues (Yanacocha and Xstrata, for example) already have ISO 14001. Considering that they acquired ISO 14001 voluntarily, it is likely that if the Peruvian government would mandate corporations to apply the *concepts* of the other ISOs suggested (*no current market standard like the ISOs are proposed*), they will oblige.
- 3) **Credibility of environmental information reporting is increasing through higher numbers of third party involvement.** This paper proposes that the Peruvian government obligate companies to submit environmental information audited by a third party.
- 4) **Environmental reporting award systems contribute to the increase in corporate environmental reporting.** The MINAM should reward the most “green” corporations. The reward selection committee should include some members of NGOs and the Catholic Church.
- 5) **Growth of eco-funds and socially responsible investments encourage corporate environmental information disclosure.** This factor would motivate corporations to implement an adequate environmental accounting system.
- 6) **Environmental ratings: in Japan, ratings agencies encourage disclosure of environmental accounting information by companies wishing to improve or maintain their ratings.** The Peruvian government would create a new agency—under the MINAM—which would rate the corporations’ environmental activities.

<sup>3</sup> EITI is a multi-stakeholder institution which increases transparency over payments by companies from the oil and mining industries to governments and to government-linked entities, as well as transparency over revenues by those host country governments.

7) ***Increased pressure for corporate social responsibility: As explained above, this is perhaps the most important factor:*** the pressure from communities, NGOs, members of the Catholic Church and others can motivate corporations to implement an adequate system.

This twin-track approach will capitalize on the strengths of both the inside-out and outside-in approaches. One of the main issues is why would the corporations feel motivated to implement environmental accounting? If MFCA or LCA, for example, can allow the corporation to be more efficient, and therefore to improve its bottom line, then the company would implement those environmental practices. Evidence shows that adequate implementation does in fact improve financial results.

### **8.5. Assurance of Environmental Reporting**

According to the Japanese Institute of Certified Public Accountants - JICPA (2007) a key issue with environmental and CSR reports is how to ensure the credibility of the information on climate change risk contained in them. There are three ways of ensuring credibility: 1) Third-party opinions by audit corporations that are the result of something similar to an assurance engagement; 2) Third-party opinions by parties other than audit corporations that are the result of something similar to an assurance engagement and 3) Third-party opinions that are not the result of an assurance engagement (comments carried in environmental or other reports from third parties such as NPOs, university faculty members, consultancies, or audit corporations). This paper proposes a system which is a combination of the three presented above.

From the information presented, it is clear that the situations in Japan and Peru differ greatly. Japan is an

industrialized country in which MFCA is significant overall; whereas Peru is a country dependent on the export of raw materials, hence, MFCA and LCA are used for detecting inefficiencies in the production process. In the mining sector, those environmental accounting practices (for example, after implementing LCA and Water Footprint) would allow the companies to apply new techniques for water management (decreasing the use of water or reusing it or applying sea water reverse osmosis desalination) and treatment of contaminated soil. In the oil and gas sectors they can be used to minimize the GHG emissions and decrease pollution.

## **9. Contributions**

This paper makes a number of contributions. From the academic perspective, not much research has been done in Peru about environmental accounting. From the social, environmental, accounting and economic perspectives, note the following: 1) enhance reporting and communication, to avoid information issues in Peruvian corporations; 2) reduce consumption of natural resources and improve efficiency of corporations; 3) improve the social conditions in Peru, especially in regions where mines, gas and oil companies are located; 4) solve environmental issues in the mining, oil and gas sector 5) improve the overall socioeconomic situation in Peru through the multiplier effect of mining, oil, and gas industries in the Peruvian economy.

## **10. Conclusions**

Over the last decade the importance of CSR and sustainability reporting has grown, making them important topics not only in governments or civil society (local and international) but also in the corporate world.

From the accounting perspective, a more accurate way of measuring and calculating could partially help to reduce the social issues that arise from business operations. With accurate measurement, timely reporting to government authorities, and fulfillment of minimum requirements by companies, the environmental issues in Peru could be solved. Companies in the industrial sector could become more productive and therefore, improve their bottom line by applying Environmental Accounting concepts and methods like Material Flow Cost Accounting (MFCA) and Life Cycle Assessment (LCA), for example.

Assurance<sup>4</sup> is an important issue, since the certification through third party auditors would make the sustainability reports more trustworthy for various stakeholders. A standardized system (environmental accounting system), with numbers that are understood, and honored by all the stakeholders, would minimize conflicts. Moreover, if those numbers have been certified by an independent multi-stakeholder organization —similar to EITI—, the credibility among all the stakeholders would be improved and therefore, the success probability of the new environmental accounting system in Peru would be higher.

## References

- Adams, C. A. (2002). Internal organisational factors influencing corporate social and ethical reporting: beyond current theorising. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 15(2), 223-250.
- Aras, G. & Crowther, D. (2009). Corporate sustainability reporting: a study in disingenuity? *Journal of Business Ethics Supplement*, 87, 279-288.

- Barnett, M. (2007). Stakeholder Influence Capacity and the Variability of Financial Returns to Corporate Social Responsibility. *Academy of Management Review*, 32(3), 794-816.
- Benavides, M. & Gastelumendi, G. (2001). *Corporate Social Responsibility: A necessary compromise*. Available at: <http://www.sase.com.pe/publicaciones/rse01.pdf>
- Berman, S. L., Wicks, A. C., Kotha, S. & Jones, T. M. (1999). Does stakeholder orientation matter? The relationship between stakeholder management models and firm financial performance. *Academy of Management Journal*, 42(5), 488-506.
- Boiral, O. & Gendron, Y. (2011). Sustainable Development and Certification Practices: Lessons Learned and Prospects. *Business Strategy and the Environment*, 20(5), 331-347.
- Boiral, O. & Henri, J. F. (2012). *Can Sustainability Performance Be Measured? A Content Analysis of GRI Reports*. GROENEN Research Conference, St Maximin de la St Baume, France, 26-29 juin.
- Boyd, J. (1998). *The Benefits of Improved Environmental Accounting: An Economic Framework to Identify Priorities*. Discussion Paper 98-49. Washington: Resources for the Future.
- Brown, H. S., de Jong, M. & Lessidrenska, T. (2009). The rise of the global reporting initiative: a case of institutional entrepreneurship. *Environmental Politics*, 18(2), 182-200.
- Burritt, R. (2002). Environmental reporting in Australia: current practices and issues for the future. *Business Strategy and the Environment*, 11(6), 391-406.
- Burrit, R. & Schaltegger, S. (2010). Sustainability accounting and reporting: fad or trend? *Auditing & Accountability Journal*, 23(7), 829-846.

<sup>4</sup> Enhancing the credibility of sustainability reporting, ensuring accountability and transparency to stakeholders, improving quality of sustainability performance and reporting are some of the important reasons to adopt assurance in sustainability reporting.



- Canicella, P. (2011). *Contabilidad ambiental*. Huancayo: Universidad Peruana Los Andes, Facultad de Ciencias Administrativas y Contables.
- Chambers, R. (1966). *Accounting, Evaluation and Economic Behavior*. Englewood Cliffs NJ: Prentice Hall.
- Chanca, L. (2012). *Contabilidad ambiental en el Perú*. Huancayo: Universidad Nacional del Centro.
- Chen, J. & Roberts, R. (2010). Toward a More Coherent Understanding of the Organization-Society Relationship: A Theoretical Consideration for Social and Environmental Accounting Research, *Journal of Business Ethics*, 97(4), 651-665.
- Dunk, A. (2007). Assessing the Effects of Product Quality and Environmental Management Accounting on the Competitive Advantage of Firms, *Australasian Accounting Business and Finance Journal*, 1(1).
- El Comercio (2013). Poderes ambientales, April, 8, 2013.
- Figuerola, E., Orihuela, C. & Calfucura, E. (2010). Green accounting and sustainability of the Peruvian metal mining sector. *Resources Policy*, 35(3), 156-167.
- Finkelstein, S. (1997). Interindustry Merger Patterns and Resource Dependence: A Replication and Extension of Pfeffer (1972). *Strategic Management Journal*, 18, 393-416.
- Freeman, R. E. (1984). *Strategic Management: A Stakeholder Approach*. Boston, MA: Pitman.
- German Embassy (2009). Peru: The Role of CSR, CSR Weltweit, German Business - Global Citizen. <http://www.csr-weltweit.de/en/laenderprofile/profil/peru/index.nc.html>
- Godschalk, S. (2010). Does Corporate Environmental Accounting Make Business Sense? In S. Schaltegger, M. Bennett, R. L. Burritt, & C. Jasch (Eds.), *Environmental Management Accounting for Cleaner Production* (pp. 249-265). Netherlands: Springer.
- Gray, R.H. & Milne, M. (2002). Sustainable reporting: who's kidding whom? *Chartered Accountants Journal of New Zealand*, 81(6), 66-74.
- Gray, R., Kouhy, R. & Lavers, D. S. (1995). Corporate social and environmental reporting: A review of the literature and a longitudinal study of UK disclosure. *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, 8(2), 47-77.
- GRI (2013). *Sustainability Disclosure Database*. Available at <http://database.globalreporting.org/SDG-12-6/Global-Tracker>
- Harazin, P. & Horváth, G. (2011). Relation between Environmental Accounting and Pillars of Sustainability.
- Henri, J. & Journeault, M. (2010). Eco-control: the influence of management control systems on environmental and economic performance, *Accounting, Organizations and Society*, 35(1), 63-80.
- JICPA (Japanese Institute of Certified Public Accountants) (2007). Disclosure in Japan of Investor-Oriented Information Concerning Climate-Change Risk: Current Circumstances and Issues, Management Advisory Service and Research Committee Research Report No. 33.
- Kitora, Y. (2008). *A Study on the Effects and Determinants of Corporate Environmental Activities*. Available at: <http://www.env.go.jp/earth/suishinhi/wise/j/pdf/J08RF079Eng.pdf>
- Maunder, K.T. & Burritt, R.L. (1991). Accounting and ecological crisis, *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 4(3), 9-26.
- Mitchell, R. K., Agle B. R. & Wood, D. J. (1997). Toward a Theory of Stakeholder Identification and Salience: Defining the Principle of Who and What Really Counts. *Academy of Management Review*, 22(4), 853-886
- Ortas, E. & Moneva, J. (2011). Origins and development of sustainability reporting: Analysis of the Latin American context. *Journal Globalisation, Competitiveness & Governability*, 5(2), 16-37.
- Peng, M. (2004). Outside Directors and Firm Performance during Institutional Transitions, *Strategic Management Journal*, 25(5), 453-471.

- Pfeffer, J. (1972a). Size and Composition of Corporate Boards of Directors: The Organization and Its Environment, *Administrative Science Quarterly*, 17, 218-228.
- Pfeffer, J. (1972b). Merger as a Response to Organizational Interdependence, *Administrative Science Quarterly*, 17, 382-394.
- Pfeffer, J. (1973). Size, Composition, and Function of Hospital Boards of Directors: A Study of Organizational Environment Linkage. *Administrative Science Quarterly*, 18, 349-364.
- Pfeffer, J. & Leblebici, H. (1973). Executive Recruitment and the Development of Interfirm Organizations, *Administrative Science Quarterly*, 18, 449-461.
- Pfeffer, J. & Nowak, P. (1976). Joint Ventures and Interorganizational Interdependence, *Administrative Science Quarterly*, 21, 398-418.
- Pfeffer, J. & Salancik, G. R. (1978). *The External Control of Organizations: A Resource Dependence Perspective*. New York: Harper and Row.
- Pfeffer, J. & Salancik, G. R. (2003). *The External Control of Organizations: A Resource Dependence Perspective*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Porro, M. (2008). Responsabilidad social empresarial en el Perú. *Revista e-Mercatoria*, 7(1), 1-14.
- Porter, M. E. & Van der Linde, C. (1995). Toward a new conception of the environment-competitiveness relationship. *Journal of Economic Perspectives*, 9(4), 97-118.
- Presencia Latinoamericana (2013). *La gran mentira de las Normas ISO 14000*. Available at: [http://www.presencialatinoamericana.ch/joomla/index.php?option=com\\_content&view=article&id=477:la-gran-mentira-de-las-normas-iso-14000&catid=39:arg-blog&Itemid=82](http://www.presencialatinoamericana.ch/joomla/index.php?option=com_content&view=article&id=477:la-gran-mentira-de-las-normas-iso-14000&catid=39:arg-blog&Itemid=82)
- Quispe, S. C. (2010). Los recursos naturales y su relación con la contabilidad ambiental en el Perú. *Investigaciones Sociales*, 14(25), 339-354.
- Saka, C. & Burritt, R. (2003). Environmental accounting in Japan - recent evidence. *Journal of the Asia Pacific Centre for Environmental Accountability*, 9(4), Dec., 4-9.
- Salancik, G. R. (1979). Interorganizational Dependence and Responsiveness to Affirmative Action: The Case of Women and Defense Contractors, *Academy of Management Journal*, 22, 375-394.
- Schaltegger, S. & Burritt, R.L. (2000). *Contemporary Environmental Accounting: Issues, Concepts and Practice*. Sheffield: Greenleaf Publishing.
- Schaltegger, S. & Burritt, R.L. (2005). Corporate sustainability. In: H. Folmer and T. Tietenberg (Eds.), *The International Yearbook of Environmental and Resource Economics* (pp. 185-232). Cheltenham: Edward Elgar.
- Schaltegger, S. & Wagner, M. (2006). Integrative management of sustainability performance, measurement and reporting, *International Journal of Accounting, Auditing and Performance Evaluation*, 3(1), 1-19.
- Vervaeke, A. (2013). It's not my story: The development disconnect between corporate social responsibility and the narratives of communities impacted by mining in Peru's Andes. Halifax, Nova Scotia: Dalhousie University.
- Wagner, M., Schaltegger, S. & Wehrmeyer, W. (2001). The relationship between the environmental and economic performance of companies: What does theory propose and what does empirical evidence tell us? *Greener Management International*, 34, 95-108.

Fecha de recepción: 25 de mayo de 2015  
 Fecha de aceptación: 11 de junio de 2015  
 Correspondencia: gattn@gmail.com

# Aspectos de convergência da contabilidade no setor público: um enfoque sobre a implantação do sistema de custos segundo a percepção de contadores municipais do estado de Santa Catarina

Fabrcia Silva da Rosa, Luana Caroline da Silva, Sandro Vieira Soares

Universidade Federal de Santa Catarina  
Programa de Pós-graduação em Contabilidade

Universidade Federal de Santa Catarina  
Universidade de São Paulo

O presente artigo tem por objetivo identificar a percepção de contadores de prefeituras municipais do Estado de Santa Catarina, sobre a implantação de um sistema de custos para a administração pública. Esta pesquisa se justifica, pois o destaque ao sistema de custos para a gestão municipal faz parte da convergência internacional da Contabilidade Aplicada ao Setor Público, sendo importante analisar a adesão das prefeituras. No aspecto metodológico este estudo se caracteriza como descritivo quanto aos objetivos, como levantamento quanto aos procedimentos e qualitativo quanto à abordagem de pesquisa. A pesquisa foi realizada por meio de questionário submetido aos contadores de prefeituras municipais do Estado de Santa Catarina e contou com 97 respondentes (32,88% da população de 295 prefeituras). A análise foi feita por meio de estatística descritiva e a análise de correspondência. Os resultados evidenciam que a percepção dos contadores municipais é positiva, ou seja, reconhecem a importância da implantação de um sistema de custos para a administração pública, porém apenas 01 (uma) prefeitura municipal implantou um sistema de contabilidade de custos e 14 (quatorze) estão em processo de implantação.

**Palavras-chave:** custos, administração pública, convergência internacional.

## **International Public Sector Accounting Standards: the perception municipal accountants in Santa Catarina state have about implementing a cost accounting system**

The objective of this article is to identify the perception municipal accountants in Santa Catarina State have about implementing a cost accounting system in public administration. This research was carried out due to the emphasis on using a cost accounting system, which is part of International Public Sector Accounting Standards, so it is important to analyze compliance by municipalities. The methodology of this study shows descriptive objectives and procedures, as well as a qualitative and quantitative approach. A survey was conducted to accountants working for the municipalities in the state of Santa Catarina. Totally, 97 respondents (32.88% out of the population of 295 municipalities). The analysis was done using descriptive statistics and correlation analysis. Results showed that municipal accountants have a positive perception, which means that they accept the importance of implementing a cost accounting system in public administration, but only one (01) municipal government implemented a cost accounting system and fourteen (14) are in the implementation process.

**Keywords:** costs, public administration, international convergence.

## Aspectos de convergencia contable en el sector público: un enfoque sobre la implementación del sistema de costos según la percepción de los contadores municipales del estado de Santa Catarina

El objetivo de este artículo es identificar la percepción de los contadores en las jefaturas municipales del estado de Santa Catarina sobre la adopción del sistema de costos en la administración pública. Esta investigación se realiza debido al énfasis que tiene el sistema de costos en la gestión municipal como parte de la convergencia internacional contable aplicada al sector público; así que es importante analizar cómo las jefaturas cumplen con esto. La metodología de este estudio se caracteriza por ser descriptiva en cuanto a los objetivos, análisis y procedimientos; mientras que el enfoque de la investigación es cualitativo y cuantitativo. La investigación se llevó a cabo por medio de un cuestionario entregado a los contadores de las jefaturas municipales del estado de Santa Catarina. Se contaron 97 participantes (32.88% de la población: 295 jefaturas). El análisis se realizó con estadísticas descriptivas y un análisis de correspondencia. Los resultados muestran que los contadores municipales tienen una percepción positiva; es decir, reconocen la importancia de implementar un sistema de costos en la administración pública, pero solo un (01) gobierno municipal implementó el sistema de contabilidad de costos y catorce (14) están en proceso.

**Palabras clave:** costos, administración pública, convergencia internacional.

### 1. Introdução

A contabilidade tem passado por diversas mudanças na última década, tanto no âmbito privado quanto o público, no qual a busca pela transparência, eficiência e eficácia utilizadas no setor privado se destacam na administração pública. Para Pieranti, Rodrigues e Peci (2007) as modificações da gestão pública, em boa medida, foram substanciadas no movimento da *New Public Management* (NPM), cujo enfoque central era a introdução de mecanismos gerenciais privados no setor público.

Dentre as técnicas e ferramentas que a administração pública utiliza destaca-se a necessidade de apuração dos custos dos bens e serviços ofertados à sociedade. Na contabilidade pública brasileira essa preocupação surge antes mesmo da implantação da administração pública gerencial ocorrida no ano de 1995, tendo início com a Lei 4.320/64, seguida do Decreto Lei 200/67, e posteriormente tem-se a Lei Complementar 101/2000, Lei de Responsabilidade Fiscal (LRF).

Neste contexto, em 1986 foi criado o *International Federation of Accountants* (IFAC), com o objetivo de emitir pronunciamentos, denominados *International Public Sector Accounting Standards* (IPSAS), que tem por finalidade normatizar a preparação de demonstrações contábeis para fins gerais de todas as entidades do setor público.

Neste sentido, foi que o Ministério da Fazenda (MF) conforme Portaria 184/08 e do Decreto 6.976/09, estabeleceu a Secretaria do Tesouro Nacional (STN) como responsável pela ascensão da busca pela convergência aos padrões internacionais de contabilidade do setor público. Assim, a STN desenvolveu o Manual de Contabilidade Aplicada ao Setor Público (MCASP), que em sua Parte II, aprovada pela Portaria nº 437, de 12 de julho de 2012, destaca a necessidade de implementação de um sistema de custos que produza informações para subsidiar os gestores públicos na tomada de decisão.

O Conselho Federal de Contabilidade (CFC), com o objetivo de convergir às normas internacionais de

contabilidade aplicadas ao setor público, aprovou, em 21 de novembro de 2008, as Normas Brasileiras de Contabilidade Aplicadas ao Setor Público, as NBC TSP, que introduzem uma série de procedimentos na administração pública. Entre as Normas Técnicas aprovadas, encontra-se a NBC TSP 16.2 – Patrimônio e Sistemas Contábeis, aprovada pela Resolução CFC 1.129/2008, que traz a criação do Subsistema de Custos a ser implementado para registrar, processar e evidenciar os custos da gestão de políticas públicas.

Considerando a utilidade de um sistema de custos, para Luque *et al.* (2008) um dos aspectos essenciais na avaliação e no controle na gestão pública, tanto no aspecto fiscal quanto orçamentário, diz respeito a análise e apuração dos custos, pois um sistema deve possibilitar a apuração e análise dos custos públicos, o que permitirá uma visualização da eficiência tanto na esfera operacional quanto no processo de alocação de recursos orçamentários.

Diante da exigência legal da apuração dos custos na administração pública, e da busca pela eficiência, surge o seguinte problema desta pesquisa: Qual a percepção de contadores de prefeituras municipais do Estado da Santa Catarina sobre a implantação de um sistema de custos para administração pública?

Desta forma, o objetivo principal deste trabalho é identificar a percepção de contadores de prefeituras municipais do Estado de Santa Catarina, sobre a implantação de um sistema de custos para a administração pública.

O estudo se justifica pela importância e a necessidade da gestão de custos em nível municipal que segundo Cruz e Platt (2007) além de cumprir a determinação legal, utilizar um sistema de custos traz vantagens como melhorar o aproveitamento de seus recursos, buscar a melhoria da qualidade e a redução de custos.

## 2. Revisão da literatura

Com a finalidade de atender ao objetivo do estudo, nesta seção mostra-se a literatura acerca da contabilidade de custos na administração pública, segundo o marco regulatório e as pesquisas anteriores.

### 2.1. A contabilidade pública e o processo de internacionalização

No Brasil, a administração pública vem enfrentando as exigências requeridas pela sociedade, cada vez mais preocupada por serviços de qualidade e baixo custo, por isso, faz-se necessário o apoio da contabilidade pública. Para vencer essas exigências, deve-se dar destaque a emergente necessidade da uniformidade das informações contábeis na esfera pública, se inspirando na padronização das normas contábeis do setor privado. A implantação dos padrões internacionais contribui de forma significativa para a facilidade de comparação das demonstrações contábeis das entidades que integram o setor público de forma global, e para aumentar a confiabilidade e transparência das informações.

Para Silva (2012), com a internacionalização dos mercados surge a necessidade de padronizar a contabilidade aplicada no setor público, permitindo que as informações sejam compreensíveis e comparáveis em todo o mundo, atendendo assim as demandas do setor público.

Perante o exposto foi que o Conselho da *International Federation of Accountants* (IFAC) —órgão que visa servir ao interesse público e fortalecer a profissão contábil de forma global— designou o *International Public Sector Accounting Standards Board* (IPSASB) (anteriormente denominado *Public Sector Committee* - PSC), para desenvolver Normas Internacionais de Contabilidade para o Setor Público (IPSAS). As IPSAS são normas que visam à elaboração de demonstrações

contábeis de alta qualidade para uso por entidades da esfera pública nos mais diversos países.

Neste sentido, em 25 de agosto de 2008, o Ministério da Fazenda editou a Portaria 184, contendo diretrizes quanto aos procedimentos, práticas, elaboração e divulgação das demonstrações contábeis, e determinou à Secretaria do Tesouro Nacional (STN) a promoção da convergência das normas de contabilidade pública às Normas Internacionais de Contabilidade publicadas pela *International Federation of Accountants* (IFAC) e às Normas Brasileiras aplicadas ao Setor Público editadas pelo Conselho Federal de Contabilidade (CFC).

Diante disto, no dia 21 de novembro de 2008, o Conselho Federal de Contabilidade (CFC) aprovou as Normas Brasileiras de Contabilidade aplicadas ao Setor Público (NBC TSP), nomeadas de NBC T 16 e desmembrada inicialmente em dez partes, sendo aprovada a 11ª parte no ano de 2011. Na tabela a seguir consta a identificação do conjunto das NBC T 16 e respectivos temas tratados:

**Tabela 1. Normas brasileiras de contabilidade aplicadas ao setor público**

NBC TSP	Normas
16.1	Conceituação, objeto e campo de aplicação
16.2	Patrimônio e sistemas contábeis
16.3	Planejamento e seus instrumentos sob o enfoque contábil
16.4	Transações no setor público
16.5	Registro contábil
16.6	Demonstrações contábeis
16.7	Consolidação das demonstrações contábeis
16.8	Controle interno
16.9	Depreciação, amortização e exaustão
16.10	Avaliação e mensuração de ativos e passivos em entidades do setor público
16.11	Sistemas de Informação de Custos do Setor Público

Fonte: elaborado pelo autor com base nas Resoluções e normas do CFC citadas.

As Normas Brasileiras de Contabilidade aplicadas ao Setor Público (NBC TSP) representam um avanço, pois aumentam a transparência e a comparabilidade das informações contábeis dos entes públicos, e, por conseguinte os usuários da informação tem mais facilidade de compreensão (Niyama & Silva, 2011).

A contabilidade pública, com base na Lei 4.320/64, utiliza-se de quatro subsistemas para registros de suas operações: Orçamentário, Financeiro, Patrimonial e Compensação. No entanto, a NBC T 16.2, aprovada pela Resolução CFC 1.129/2008 e alterada pelas Resoluções CFC 1.268/2009 e 1.437/2013, intitulada Patrimônio e os Sistemas Contábeis, prescreve, entre outros aspectos, um novo subsistema de informação do sistema contábil, o Subsistema de Custos.

Observa-se que, apesar da obrigatoriedade de um sistema de custos desde a promulgação da Lei Complementar 101/00, através do art. 50, § 3, apenas a partir de 2010 teve sua exigência efetivada por meio da aprovação da NBC TSP 16.2.

A NBC TSP 16.11, aprovada pela Resolução CFC 1.366/11, estabelece a conceituação, o objeto, os objetivos e as regras para implementação do subsistema de custos no setor público imposto na NBC TSP 16.2 e apresentado, nesta norma, como Sistema de Informação de Custos do Setor Público (SICSP). O SICSP «registra, processa e evidencia os custos de bens e serviços e outros objetos de custos, produzidos e oferecidos à sociedade pela entidade pública» (CFC, 2012).

Martinez e Alves (2011) mencionam que o sistema de custos na administração pública tem como objetivo dotar a administração pública de meios que permitam a apuração, o gerenciamento e a apropriação dos custos aos elementos de custeio, devendo gerar relatórios gerenciais de forma a atender as necessidades dos

diversos usuários, tornando transparente a aplicação dos recursos públicos.

Além disso, de acordo com a NBC TSP 16.11, o uso obrigatório de um sistema de custos foi implantado em todas as entidades do setor público no ano de 2012, sendo obrigatório aos municípios desde o ano 2013.

## 2.2. Contabilidade de custos aplicada ao setor público

Na administração pública brasileira, as primeiras ideias sobre a utilização das informações de custos se dão em 17 de março de 1964, quando foi homologada e publicada a Lei 4.320, que dispõe sobre as normas gerais de direito financeiro para preparação e controle dos balanços e orçamentos da União, dos Estados, dos Municípios e do Distrito Federal. Os artigos 85 e 99 desta lei apresentam a necessidade de apuração dos custos dos serviços públicos pela Administração Pública.

Em 25 de fevereiro de 1967, foi publicado o DecretoLei 200, que implementou a Reforma Administrativa, e apresentou em seu art. 79 «a obrigatoriedade da contabilidade apurar os custos dos serviços de forma a evidenciar os resultados da gestão». Sendo assim, sanou a deficiência do dispositivo abordado anteriormente, que determina a apuração dos custos quando apenas atividade industrial, não envolvendo toda a administração pública.

Ademais, outro disposto que trata da contabilidade de custos na administração pública, é o Decreto 2.829, de 29 de outubro de 1998. Este Decreto, ao estabelecer normas para elaboração e execução do Plano Plurianual (PPA) e dos Orçamentos da União, determinou a necessidade de um modelo gerencial que compreenda os custos de cada programa.

Outro importante disposto legal, que visa o controle dos custos na administração pública é a Lei Complementar 101/00, editada em 4 de maio de 2000, também conhecida como Lei de Responsabilidade Fiscal (LRF), que nos termos da própria Lei (Brasil, 2000, art. 1), «estabelece normas de finanças públicas voltadas para a responsabilidade na gestão fiscal», e traz como inovação a exigência de que haja sistema de custos.

Segundo Platt (2015), a aplicação de um sistema de custos faz com que as vantagens vão além do mero cumprimento da Lei de Responsabilidade Fiscal, pois, em termos gerenciais, permite reduzir os custos de forma inteligente, aprimorar os processos administrativos e operacionais e melhorar o aproveitamento dos recursos evitando desperdícios.

Ainda, reforçando o dever quanto à apuração dos custos das atividades federais firmado no Decreto 2.829/98 de 1998, bem como na Lei Complementar 101/00, em 07 de outubro de 2009 é publicado o Decreto 6.976 que dispõe sobre o Sistema de Contabilidade Federal, e estabelece no art. 3 as finalidades desse sistema. Uma dessas finalidades, conforme inciso VI do referido artigo, é evidenciar «os custos dos programas e das unidades da administração pública federal».

De acordo com Machado e Holanda (2010) o sucesso da implantação de um sistema de informação de custos não depende apenas do cumprimento das exigências legais nem do rebuscamento de sua estrutura conceitual, pois, apesar da importância desses fatores, antes é preciso perceber a utilidade das informações de custos para o controle e melhoramento gerencial de suas atividades bem como o aprimoramento do processo de tomada de decisão.

Desta forma, além de cumprir a legislação, os sistemas de custos da administração pública também precisam ser úteis para a gestão, auxiliando na busca pela eficiência do gasto público.

### 2.3. Estudos anteriores

Assim como nas empresas privadas, nos órgãos públicos é fundamental conhecer os custos dos produtos e serviços. Sendo assim, vários estudos têm mostrado a importância da apuração de custos no setor público.

Em âmbito nacional, Alonso (1999) demonstrou a necessidade de implantação de um sistema de custos na administração pública, aplicando a metodologia do ABC. O estudo se justifica pelo fato de que, como a administração pública é principalmente prestadora de serviços, o método ABC parte da hipótese na qual são as atividades, e não os produtos, que consomem recursos na organização, ou seja, este sistema de custos mostra quais são as atividades e como elas geram custos.

Almeida, Borba e Flores (2009) em seu estudo, analisaram o uso das informações de custos pelos gestores das 20 secretarias municipais da saúde do estado de Santa Catarina que mias receberam verbas federais durante o ano de 2004. Os resultados identificaram que na opinião dos gestores dessas organizações públicas, as informações de custos são importantes no processo de gestão, porém, são poucas as secretarias municipais de saúde que possuem um sistema de contabilidade de custos.

O estudo de Machado e Holanda (2010) apresentou o Sistema de Informações de Custos do Governo Federal, descrevendo suas principais características, desde o conceito até a finalidade e os grupos de usuários. O método de custeio direto é apresentado pelos autores como o mais adequado para a administração pública

por não conter qualquer tipo de rateio, permitindo analisar as políticas públicas com maior objetividade. Resultam ainda, que o sistema de informações de custos é o elemento responsável pela melhoria da qualidade do gasto na esfera pública.

A pesquisa realizada por Silva Filho *et al.* (2011) apresentou a percepção dos contadores municipais do estado de Paraíba quanto à utilidade da implantação de um subsistema de custos para administração pública, no contexto da convergência da contabilidade pública brasileira com os padrões internacionais. Os autores apresentam no resultado da pesquisa, que a percepção dos contadores das prefeituras municipais é positiva quanto à importância da implantação de um sistema de custos, indicando a gestão de custos como instrumento fundamental de controle da administração pública.

O estudo de Martins (2014) teve como objetivo demonstrar a possibilidade de aplicar os métodos de custeio (padrão, direto, absorção e ABC) na administração pública, de forma a implantar um sistema de custos no Corpo de Bombeiros Militar do Maranhão. O autor apresenta o método de custeio por absorção como o que apresenta um nível mais detalhado da apuração dos seus custos, pois o método aloca aos bens e/ou serviços todos os custos da organização, o que se torna mais recomendado para o âmbito público, já que este foi criado para ofertar bens e serviços à sociedade.

Dentre os estudos internacionais, Carmo e Padovani (2012) avaliaram os avanços e desafios para adoção do método de Custeio Baseado em Atividades (ABC) pelo setor público de países como a Colômbia, Uruguai e o Brasil, de forma comparativa com a experiência dos Estados Unidos. Os resultados mostram que a adoção do sistema ABC pelo setor público na América Latina pode ser entendido como limitado e em fase pioneira, apesar de avanços significativos.



### 3. Aspectos metodológicos

A presente pesquisa se caracteriza como descritiva quanto aos objetivos, como levantamento quanto aos procedimentos e quali-quantitativa quanto à abordagem de pesquisa, (Gil, 2002), tendo em vista que o objetivo principal desta pesquisa é identificar a percepção de gestores contábeis municipais sobre a implantação de um sistema de custos. A seguir são demonstrados os procedimentos metodológicos utilizados para o alcance dos objetivos propostos na presente pesquisa.

#### 3.1. Definições da população e amostra

Conforme apresentado, a presente pesquisa tem seu escopo limitado à percepção de contadores de prefeituras municipais do estado de Santa Catarina.

A amostra da pesquisa tem como fator decisivo o contato direto com o Tribunal de Contas do Estado de Santa Catarina (TCE/SC), visto que este possui a relação de quantos profissionais da contabilidade trabalham na área pública, e seus respectivos endereços eletrônicos. Assim, após quantificar a população de profissionais que exercem a função de contador das prefeituras municipais do Estado de Santa Catarina, o que totalizou 292 contadores, o TCE/SC autorizou a utilização dos *emails* para a realização da pesquisa.

Deste modo, foi coletada uma amostra de 97 questionários direcionados diretamente aos contadores das prefeituras municipais, o que representa uma totalidade de 97 prefeituras municipais que estes profissionais prestam serviços. Considerando um total de 295 municípios catarinenses, a amostra da pesquisa representa 32,88% do total de prefeituras. Essa amostra é considerada representativa, pois, para Soares (2013), pesquisas de levantamento operacionalizadas por meio de envio de questionários, geralmente resultam em retornos de 5% e 10%.

#### 3.2. Coleta e análise dos dados

A coleta dos dados foi realizada mediante a aplicação de questionário com os contadores municipais, sendo solicitados a participar da pesquisa por meio de carta de apresentação. Esta técnica tem como objetivo identificar a importância da implantação de um sistema de custos para as prefeituras municipais do estado de Santa Catarina.

O questionário foi elaborado no *Google Docs* e encaminhado via *e-mail* para as 295 (duzentas e noventa e cinco) prefeituras do estado de Santa Catarina, as quais são responsáveis pela gestão pública. O período de coleta foi de 25 de maio a 12 de julho de 2015, tendo um total de 97 respondentes.

O questionário é composto por três blocos: Caracterização do respondente; Conhecimentos sobre o processo de implementação das Normas Brasileiras de Contabilidade Aplicadas ao Setor Público (NBC TSP); Utilidade do Subsistema de Custos. Ambos adaptados de Silva Filho *et al.* (2011).

O primeiro bloco aborda a caracterização dos respondentes buscando traçar exclusivamente o município de atuação, bem como o tempo de experiência e atuação em âmbito público e o nível de formação acadêmica, tendo como objetivo o controle da amostra.

No segundo bloco apresentam-se os conhecimentos sobre a implantação das NBC TSP, e seu objetivo é verificar o nível de conhecimento dos profissionais da contabilidade a respeito da convergência internacional no setor público, principalmente sobre o Subsistema de Custos, inovação instituída na NBC TSP 16.2.

Por fim, o terceiro bloco de perguntas apresenta a percepção de contadores de prefeituras municipais de Santa Catarina sobre a utilidade do sistema

de custos, tendo como objetivo identificar se o uso das informações de custos contribui para fatores como a tomada de decisão e a busca pela transparência.

Para análise dos dados utiliza-se a estatística descritiva e a análise de correspondência. Segundo Whitlark e Smith (2001), a análise de correspondência (Anacor) é uma técnica que exhibe as associações entre um conjunto de variáveis categóricas nominais em um mapa perceptual, permitindo, desse modo, um exame visual de qualquer padrão ou estrutura nos dados.

#### 4. Descrição e análise dos resultados

O primeiro bloco do questionário diz respeito às características dos respondentes e traçou exclusivamente: (1) o município de atuação do profissional contábil; (2) o seu nível de formação acadêmica; (3) e o tempo de experiência que possui na área pública. Sendo assim, os dados apontam que a pesquisa contemplou municípios de todas as regiões de Santa Catarina, totalizando 97 respondentes, e conseqüentemente, 97 prefeituras municipais, conforme tabela 2.

**Tabela 2. Formação acadêmica**

Formação acadêmica	Quantidade	Percentual
Técnico em contabilidade	6	6%
Graduação	30	31%
Especialização	61	63%
Mestrado	0	0%
Doutorado	0	0%
Outro	0	0%
<b>Total</b>	<b>97</b>	<b>100%</b>

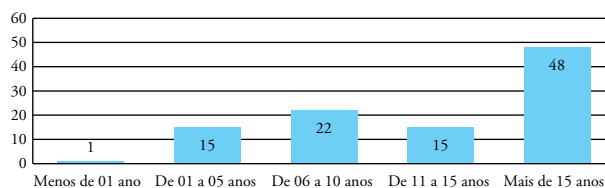
Fonte: Dados da pesquisa (2015)

Perante o exposto, observa-se que dos 97 respondentes, 61 possuem especialização, o que representa 63% da amostra; 30 são graduados representando 31% da amostra; 6 são técnicos em contabilidade correspondendo a 8% do total de entrevistados; e nenhum dos

questionados possuem mestrado ou doutorado em contabilidade. Com isso, nota-se que as categorias Especialização e Graduação são predominantes, sendo responsáveis por 94% dos respondentes.

Para concluir a primeira parte da pesquisa, o gráfico 1 apresenta o tempo de atuação e experiência que os entrevistados possuem na área pública.

**Gráfico 1. Tempo de experiência na área pública**



Fonte: Dados da pesquisa (2015)

Diante disto, tem-se que 48% dos respondentes atuam a mais de 15 anos na área pública; 15% atuam de 11 a 15 anos; 22% atuam de 6 a 10 anos; e 15% dos respondentes atuam a menos de 6 anos. Assim, os dados demonstram que 85% dos pesquisados atuam a mais de 6 anos em âmbito público, o que para Silva *et al.* (2011) devido ao tempo de experiência desses profissionais, requer que busquem qualificação, principalmente no processo de implantação das NBC TSP que tiveram início em 2008 e se tornaram obrigatórias aos municípios em 2013.

No segundo bloco do questionário, buscou-se identificar o nível de conhecimento dos respondentes sobre o processo de implementação das Normas Brasileiras de Contabilidade Aplicadas ao Setor Público (NBC TSP), por meio da aplicação de 5 (cinco) perguntas: (1) o seu nível de conhecimento sobre a implementação das NBC TSP; (2) se já participou de algum evento a respeito das NBC TSP; (3) se acredita que a convergência internacional no setor público resulta em benefícios para a administração pública; (4) o seu nível de conhecimento sobre o Subsistema de Custos, inovação instituída na

NBC TSP 16.2; (5) e se já implementou um sistema de custos no (os) município (os) que presta serviço.

A tabela 3 apresenta o nível de conhecimento dos respondentes a respeito da implementação das NBC TSP.

Os dados da tabela acima revelam um nível de conhecimento intermediário (bom e regular) sobre a implementação das normas contábeis, o que pode revelar uma oportunidade de treinamento e incentivos para os profissionais de contabilidade. Assim, os dados mostram que 3% dos respondentes possuem um nível de conhecimento muito bom a respeito das NBC TSP; 39% possuem um bom conhecimento; e 48% e 9% possuem um nível de conhecimento regular e fraco respectivamente, sobre a implementação das Normas Brasileiras de Contabilidade aplicadas ao Setor Público.

A tabela 4 apresenta as respostas sobre a participação em eventos a respeito das NBC TSP, e sobre os benefícios da convergência internacional.

Quando questionados sobre a participação em algum evento a respeito das NBC TSP, 88% dos respondentes assinalaram que Sim, sendo a maior parte realizada pela Escola de Gestão Pública Municipal – EGEM e pela Federação Catarinense de Municípios – FECAM, sendo considerado satisfatório, pois a participação em eventos desta natureza, além de aumentar a qualificação dos profissionais, é importante para o sucesso da implementação. Contudo, é importante analisar a frequência dos treinamentos e o aprofundamento sobre a gestão de custos que os mesmos proporcionam.

Os contadores também foram questionados sobre os benefícios da convergência internacional para a administração pública. Os resultados apontam que 91% dos respondentes percebem que a padronização internacional é algo relevante, principalmente para a gestão de custos, assim, percebe-se que há aceitação para implantação e uso do sistema de custos por parte dos contadores

municipais, o que pode ser considerado uma vantagem para os processos de implementação dos sistemas.

**Tabela 3. Resumo da questão 1 do segundo bloco do questionário**

Pergunta	Muito bom		Bom		Regular		Fraco	
	Resp	%	Resp	%	Resp	%	Resp	%
Qual seu nível de conhecimento sobre a implementação das NBC TSP?	3	3%	38	39%	47	48%	9	9%

Fonte: Dados da pesquisa (2015)

**Tabela 4. Resumo das questões 2 e 3 do segundo bloco do questionário**

Pergunta	Sim		Não	
	Resp	%	Resp	%
Você já participou de algum evento (curso, palestras, seminários, etc.) a respeito das NBC TSP?	85	88%	12	12%
Você acredita que a convergência internacional no setor público resulta em benefícios para a administração pública?	88	91%	9	9%

Fonte: Dados da pesquisa (2015)

A tabela 5 apresenta o nível de conhecimento dos respondentes sobre o Subsistema de Custos, imposto na NBC TSP 16.2.

**Tabela 5. Resumo da questão 4 do segundo bloco do questionário**

Pergunta	Avançado		Intermediário		Iniciante		Não possui	
	Resp	%	Resp	%	Resp	%	Resp	%
Qual seu nível de conhecimento sobre o Subsistema de Custos, inovação instituída na NBC TSP 16.2?	1	1%	19	20%	59	61%	18	19%

Fonte: Dados da pesquisa (2015)

Verifica-se na tabela 5, que apenas 1% dos respondentes possui um nível avançado de conhecimento sobre o Subsistema de Custos; 20% possuem um conhecimento intermediário; 61% são iniciantes; e 19% não possuem conhecimento sobre o sistema de custos imposto na NBC TSP 16.2. Deste modo, observa-se que 80% dos contadores questionados são apenas iniciantes ou não possuem conhecimento de tal fato, o que pode estar relacionado a fatores como: ser recente a necessidade de implantar o Subsistema de Custos, a falta de treinamento, e até mesmo devido à visão da própria organização.

Assim, reforça os achados detectados na primeira pergunta formulada nesta pesquisa, na qual fica evidente que há oportunidade de fornecer treinamentos e incentivos aos contadores para o aperfeiçoamento técnico sobre sistemas de custos municipais.

A tabela 6 apresenta as respostas sobre a implantação de um sistema de custos pelas prefeituras municipais.

**Tabela 6. Resumo da questão 5 do segundo bloco do questionário**

Pergunta	Sim		Em implantação		Não	
	Resp	%	Resp	%	Resp	%
Já implementou um sistema de custos no (os) município (os) que presta serviço?	1	1%	14	14%	82	85%

Fonte: Dados da pesquisa (2015)

Finalizando a segunda parte do questionário, verifica-se na tabela acima que 85% dos respondentes não implantaram um sistema de custos nos municípios que prestam serviços; 14% estão em processo de implantação; e apenas 1% dos respondentes já implantou um sistema de custos. Desta forma, identifica-se que apesar da obrigatoriedade em Leis e outros normativos, na maioria das prefeituras municipais desta pesquisa,

não existe uma rotina de apurar custos, o que decorre da inexistência de hábitos, divergindo assim da proposta de (Guerreiro, Pereira & Frezatti, 2008).

O terceiro bloco de perguntas buscou identificar a percepção de contadores de prefeituras municipais do Estado de Santa Catarina sobre a utilidade do sistema de custos quanto a alguns fatores relacionados ao âmbito público, conforme apresentado na tabela 7.

Quando questionados sobre a implantação de um sistema de custos para o setor público, 38% dos respondentes entendem que o sistema é muito útil e 54% entendem que o sistema é útil. Os resultados demonstram que os contadores municipais de Santa Catarina reconhecem a importância de um sistema de custos para a administração pública.

Os contadores municipais também foram questionados sobre a utilidade das informações de custos quanto a alguns fatores relacionados ao âmbito público. Os resultados apontam que 89% dos respondentes entendem que as informações de custos são muito úteis e úteis na elaboração do orçamento; 93% entendem que as informações de custos são importantes como instrumento de controle de gestão municipal; 85% entendem que as informações de custos podem ser utilizadas como instrumento de avaliação de desempenho dos gestores municipais; 90% e 88% dos respondentes tem entendimento sobre a importância das informações de custos no processo de tomada de decisão, e na busca pela transparência respectivamente.

Conforme os dados evidenciam, os contadores municipais do Estado de Santa Catarina entendem que as informações de custos são de extrema importância para a gestão municipal, pois devem ser utilizadas tanto no planejamento orçamentário, que é uma das fases mais importantes da gestão pública, quanto nas demais fases, como na avaliação de desempenho, controle social e principalmente para subsidiar as decisões na instituição.

**Tabela 7. Resumo dos dados do terceiro bloco do questionário**

Perguntas	Muito útil		Útil		Indiferente		Pouco útil		Não tem utilidade	
	Resp	%	Resp	%	Resp	%	Resp	%	Resp	%
Implementação de um sistema de custos para o setor público	37	38%	52	54%	4	4%	4	4%	0	0%
Utilização de informações de custo no Processo Orçamentário	34	35%	52	54%	5	5%	6	6%	0	0%
Utilização das informações de custo como instrumento de Controle da Gestão Pública Municipal	50	52%	40	41%	5	5%	1	1%	1	1%
Utilização das informações de custo como instrumento de Avaliação de Desempenho dos gestores municipais	40	41%	43	44%	11	11%	1	1%	2	2%
Utilização das informações de custo como instrumento de Tomada de Decisão	54	56%	33	34%	8	8%	1	1%	1	1%
Sistema de Custos como meio de Transparência quanto aos aspectos qualitativos e quantitativos dos programas do Governo	44	45%	42	43%	7	7%	4	4%	0	0%

Fonte: Dados da pesquisa (2015)

Sendo assim, tal percepção é positiva, visto que para Machado e Holanda (2010) o sistema de informações de custos tem como finalidade subsidiar o processo de planejamento e orçamentação, apoiar o processo decisório e proporcionar melhor controle.

Conclui-se que na percepção dos 97 respondentes dos questionamentos desta pesquisa, é importante a implementação dos sistemas de custos nas prefeituras municipais, e que os mesmos são úteis ou muito úteis para o planejamento orçamentário, servindo como instrumento de controle da gestão municipal, de avaliação de desempenho e tomada de decisões gerenciais. Apontam também que os sistemas de custos servem como meio de transparência quanto aos aspectos qualitativos e quantitativos dos programas do Governo.

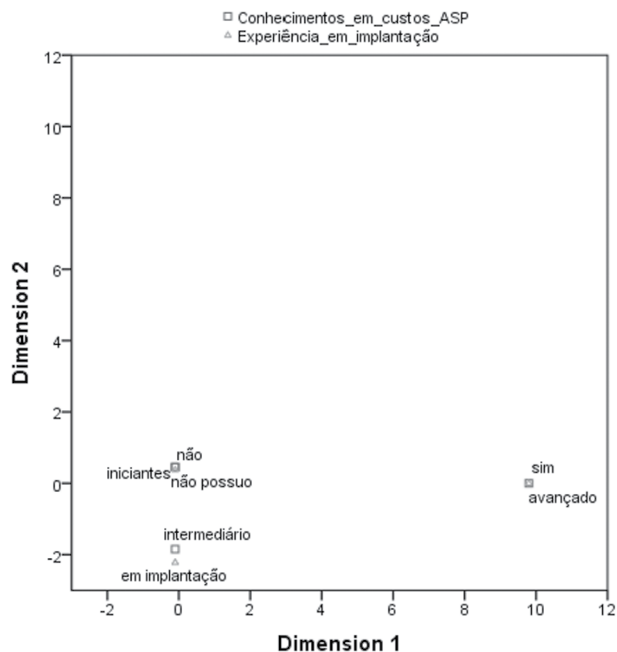
Contudo, apenas 01 (um) município já possui sistema implantado e 14 (quatorze) em implantação, o que representa uma grande oportunidade de utilização do sistema, já que os respondentes revelam importância dos sistemas de custos para as prefeituras e dos processos de treinamento e aperfeiçoamento pessoal para implementação dos mesmos.

#### 4.1. Análise estatística da amostra

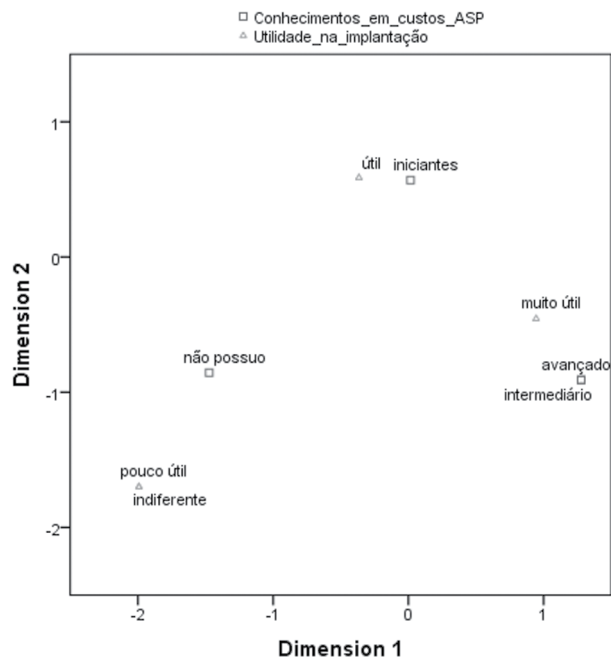
Realizando-se o teste Qui-quadrado, verificou-se ser possível a associação significativa entre as variáveis analisadas. Com isso, realizou-se a análise de correspondência entre as variáveis qualitativas da pesquisa com o objetivo de verificar o grau de associação entre as categorias apontadas nos três blocos de perguntas do questionário aplicado junto aos contadores municipais.

Nas figuras 1 e 2, os mapas perceptuais mostram a relação entre as variáveis «Experiência em implantação» e «Conhecimento do Subsistema de Custos», e entre «Utilidade da Implantação» e «Conhecimento do Subsistema de Custos» respectivamente.

**Figura 1. Mapa perceptual entre a Experiência em implantação e o Conhecimento em implantação e o Conhecimento do Subsistema de Custos**



**Figura 2. Mapa perceptual entre a Utilidade da Implantação e o Conhecimento do Subsistema de Custos**



Na figura 1, pode-se ver uma proximidade entre «Nível avançado de conhecimento» sobre o Subsistema de Custos com a implantação dos sistemas: «Sim - já implantaram tal sistema». Observa-se também, que a categoria «Em implantação» se aproxima do nível «Intermediário de conhecimento» a respeito do Subsistema de Custos. Além disso, vê-se a relação entre «Nível iniciante de conhecimento» e «Não possuem conhecimento» e a categoria «Não implantaram sistemas de custos», o que pode explicar a quantidade de prefeituras municipais não apresentarem um sistema de custos.

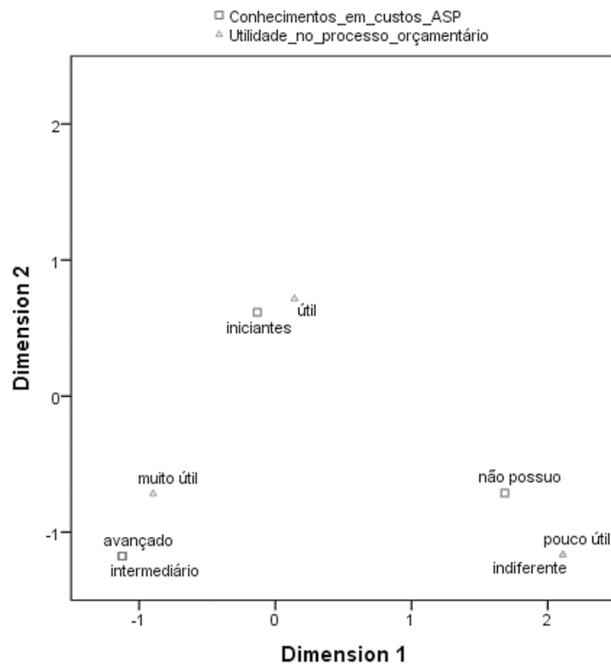
A figura 2 indica uma relação mais isolada entre «Nível iniciante de conhecimento» sobre o Subsistema de Custos e a categoria «Útil» sobre a utilidade

da implantação. Também se observa que a categoria «Muito útil» se aproxima dos níveis «Avançado» e «Intermediário de conhecimento».

Nas figuras 3 e 4, os mapas perceptuais mostram a relação entre as variáveis «Utilidade no processo orçamentário» e «Conhecimento do Subsistema de Custos», e entre «Utilidade na tomada de decisão» e «Conhecimento do Subsistema de Custos» respectivamente.

A figura 3 mostra proximidade entre «Nível iniciante de conhecimento» e a categoria «Útil». O mapa também mostra que os níveis «Avançado» e «Intermediário de conhecimento» e a categoria «Muito útil» se relacionam. Ainda, vê-se que há uma proximidade entre «Não possuem conhecimento» do Subsistema

**Figura 3. Mapa perceptual entre a Utilidade no processo orçamentário e o Conhecimento do Subsistema de Custos**

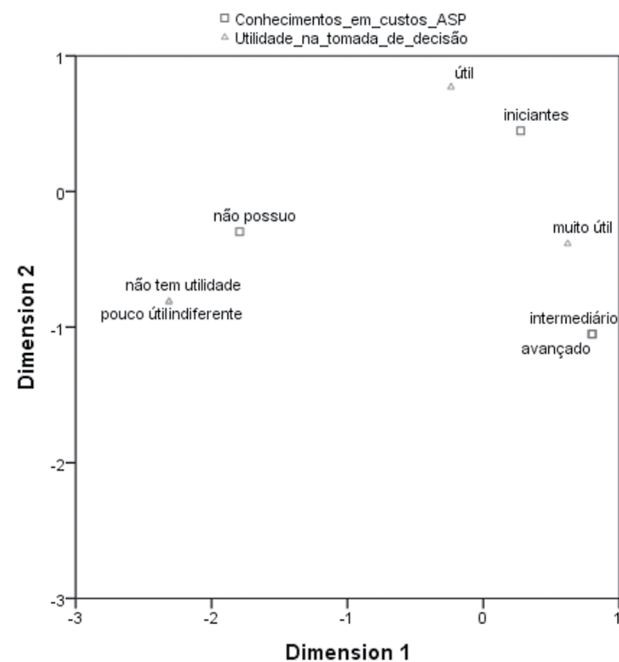


de Custos e as categorias «Pouco útil» e «Indiferente» em relação à utilidade das informações de custos no processo orçamentário.

Por fim, na figura 4 da relação «Utilidade na tomada de decisão» x «Conhecimento do Subsistema de Custos», observam-se três associações com relações nítidas: «Nível iniciante de conhecimento» sobre o Subsistema de Custos com a categoria «Útil», níveis «Avanzado» e «Intermediário de conhecimento» com a categoria «Muito útil» e «Não possuem conhecimento» com as categorias «Não tem utilidade», «Pouco útil» e «Indiferente».

Sendo assim, nota-se que os mapas perceptuais mostraram muitas relações significantes entre as variáveis

**Figura 4. Mapa perceptual entre a Utilidade na tomada de decisão e o Conhecimento do Subsistema de Custos**



analisadas. Com isso, pode-se deduzir que há uma frequência maior de associação entre a importância da experiência e do conhecimento dos contadores para o sucesso da implantação de sistemas de custos nas prefeituras municipais analisadas. Demonstrando ainda, que apesar de nível baixo de implantação (01 prefeitura) os respondentes com conhecimentos avançados demonstram importância na implantação dos sistemas de custos nas prefeituras.

Verificou-se também, que aqueles que possuem conhecimento avançado percebem a importância dos sistemas para tomada de decisões e no processo orçamentário, o que permite inferir que o aumento do nível de experiência e conhecimento pode auxiliar o aumento da implantação dos sistemas de custos.

## 5. Considerações finais

Esta pesquisa teve por objetivo principal identificar a percepção de contadores de prefeituras municipais do Estado de Santa Catarina sobre implantação de um sistema de custos para a administração pública. Neste sentido, foi aplicado um questionário com os contadores municipais buscando identificar tal percepção.

Os resultados descrevem que 31% dos respondentes são graduados e 63% são especialistas, em decorrência disso são duas as categorias predominantes. Desses pesquisados, a maior frequência de atuação em âmbito público está em mais de 15 anos, o que requer que esses profissionais busquem se qualificar, por serem graduados bem antes do processo de internacionalização das normas contábeis do setor público.

Os resultados também apontam que o nível de conhecimento dos gestores contábeis municipais a respeito da NBC TSP, situa-se em regular (48%) e bom (39%). Neste contexto, 88% dos pesquisados já participaram de algum evento (palestras, seminários, etc.), o que indica um bom percentual, pois a participação em eventos desta natureza é importante para o sucesso da implementação.

Quanto ao conhecimento sobre o Subsistema de Custos, inovação instituída na NBC TSP 16.2, tem-se que 61% dos respondentes são iniciantes e 19% não possuem conhecimento, o que justifica o fato de que 85% dos respondentes não implantaram um sistema de apuração de custos nos municípios que prestam serviços, sendo assim evidenciado no mapa perceptual da relação «Experiência em Implantação» x «Conhecimento sobre o Subsistema de Custos».

Quanto ao objetivo geral, constatou-se que a percepção de contadores de prefeituras municipais catarinenses quanto à implantação de um sistema

de custos para administração pública é positiva, pois reconhecem sua utilidade tanto no planejamento orçamentário, quanto nas demais fases de atuação da administração pública, como na tomada de decisões e a busca pela transparência, corroborando com Alonso (1999); Almeida, Borba e Flores (2009); Machado e Holanda (2010); Silva Filho *et al.* (2011); Martins (2014); Carmo e Padovani (2012).

Desta forma, os contadores municipais reconhecem a importância da apuração dos custos na administração pública, no entanto, apenas 01 (uma) prefeitura municipal possui um sistema de contabilidade de custos e 14 (quatorze) estão implantando.

Recomenda-se a realização de estudos sobre o processo de institucionalização dos sistemas de custos, e também em que nível os sistemas de custos auxiliam na elaboração e controle orçamentário e processos decisórios municipais.

## Referências

- Almeida, A. G. De, J. A. Borba & L. C. da S. Flores (2009). A utilização das informações de custos na gestão da saúde pública: um estudo preliminar em secretarias municipais de saúde do estado de Santa Catarina. *Revista de Administração Pública*, 43(3), 579-607.
- Alonso, M. (1999). Custo no serviço público. *Revista do Serviço Público*, 50(1), 37-63.
- Brasil (1964). *Lei n° 4.320*, de 17 de março de 1964. Estatui Normas Gerais de Direito Financeiro para Elaboração e Controle dos Orçamentos e Balanços da União, dos Estados, dos Municípios e do Distrito Federal. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/L4320.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L4320.htm)>. Acesso em: 13 abr. 2015.
- Brasil (1967). *Decreto-lei n° 200*, de 25 de fevereiro de 1967. Dispõe sobre a Organização da Administração Federal, estabelece diretrizes para a Reforma Administrativa e da outras providências. Disponível em:



- <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/decreto-lei/del0200.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto-lei/del0200.htm)>. Acesso em: 13 abr. 2015.
- Brasil (2000). *Lei Complementar n° 101*, de 04 de maio de 2000. Estabelece Normas de Finanças Públicas Voltadas para a Responsabilidade na Gestão Fiscal e dá outras providências. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/lcp/lcp101.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp101.htm)>. Acesso em: 13 abr. 2015.
- Brasil (2008). *Portaria Ministério da Fazenda n° 184*, de 25 de agosto de 2008. Dispõe sobre as diretrizes a serem observadas no setor público quanto aos procedimentos, práticas, elaboração e divulgação das demonstrações contábeis, de forma a torná-los convergentes com as Normas Internacionais de Contabilidade Aplicadas ao Setor Público. Disponível em: <<http://www.pge.sc.gov.br>>. Acesso em: 15 abr. 2015.
- Brasil (2009). *Decreto-lei n° 6.976*, de 07 de outubro de 2009. Dispõe sobre o Sistema de Contabilidade Federal e dá outras providências. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_Ato2007-2010/2009/Decreto/D6976.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2007-2010/2009/Decreto/D6976.htm)>. Acesso em: 17 abr. 2015.
- Carmo, L. P. F. & F. Padovani (2012). Advances and challenges for adoption of activity based costing (ABC) by public sector: a comparative study of Brazil, Colombia, Uruguay and United States. *International Business Research*, 5(2), 150-158.
- Conselho Federal de Contabilidade – CFC (s.f.). Normas Brasileiras de Contabilidade aplicadas ao Setor Público (NBC TSP). *Portal Conselho Federal de Contabilidade*. Disponível em: <[http://www.portalcfc.org.br/wordpress/wp-content/uploads/2012/12/NBC\\_TSP\\_28022012.pdf](http://www.portalcfc.org.br/wordpress/wp-content/uploads/2012/12/NBC_TSP_28022012.pdf)>. Acesso em: 05 mai. 2015.
- Conselho Federal de Contabilidade – CFC (2010). *Normas Internacionais de Contabilidade para o Setor Público*. International Public Sector Accounting Standards (IPSAS), editadas pela International Federation of Accountants (IFAC), traduzidas para o português. Disponível em: <[http://www.cfc.org.br/uparq/ipsas2010\\_web.pdf](http://www.cfc.org.br/uparq/ipsas2010_web.pdf)>. Acesso em: 05 mai. 2015.
- Cruz, F. da & O. A. Platt (2007). *Contabilidade de custos para entidades estatais: metodologia e casos simulados*. Belo Horizonte: Fórum.
- Gil, A. C. (2002). *Como elaborar Projetos de Pesquisa* (4ª edição). São Paulo: Atlas.
- Goode, W. J. & P. K. Hatt (1977). *Métodos em pesquisa social* (6a edição). São Paulo: Nacional.
- Guerreiro, R., C. A. Pereira & F. Frezatti (2008). Aplicação do modelo de Burns e Scapens
- Para avaliação do processo de institucionalização da contabilidade gerencial. *Organizações & Sociedade*, 15(44), 45-62.
- Luque, C. A., H. N. Cruz, C. M. Amaral, S. Bender & P. M. dos Santos (2008). O processo orçamentário e a apuração de custos de produtos e serviços no setor público do Brasil. *Revista do Serviço Público*, 59(3), 309-331.
- Machado, N. & V. B. de Holanda (2010). Diretrizes e modelo conceitual de custos para o setor público a partir da experiência no Governo Federal do Brasil. *Revista de Administração Pública*, 44(4), 791-820.
- Martinez, A. L. & E. M. Alves Filho (2011). Requisitos funcionais de um sistema de informações para a gestão de custos no setor público. *Revista Administração FACES Journal*, 11(2), 79-99.
- Martins, J. A. S. (2014). Gestão de custos na administração pública: um estudo de caso no corpo de bombeiros militar do estado do maranhão. *Anais do XXI Congresso Brasileiro de Custos*. Natal: XXI Congresso Brasileiro de Custos.
- Niyama, J. K. & C. A. T. Silva (2011). *Teoria da contabilidade* (2a edição). São Paulo: Atlas.
- Pieranti, O. P., S. Rodrigues & A. Peci (2007). *Governança e New Public Management: Convergências e contradições no contexto brasileiro*. Rio de Janeiro: XXXI Encontro da ANPAD.

- Platt Neto, O. A. (2015). *Contabilidade Pública* (13a edição). Livro didático da Disciplina Contabilidade Pública II do Curso de Graduação em Ciências Contábeis da Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC). (rev. e atual. - semestre 2015/1). Florianópolis: Edição do autor.
- Silva, A. C. da, M. Macedo, F. Sauerbronn & N. Szuster (2012). Avaliação de ativos imobilizados no setor público: estudo de caso em uma organização militar da marinha do Brasil. *Revista de Informação Contábil*, 6(3), 51-73.
- Silva Filho, A. C. C., A. F. A. Ventura & T. H. S. Echternact (2011). Um estudo sobre o Processo de Convergência da Contabilidade no Setor Público: Um enfoque da Implantação do Subsistema de Custos na Percepção dos Contadores Municipais do Estado da Paraíba. *Anais do V Seminário UFPE de Ciências Contábeis*. Recife: V Seminário UFPE de Ciências Contábeis.
- Soares, S. V. (2013). Estudo sobre a (in)satisfação de bacharéis em ciências contábeis com a disciplina de teoria da contabilidade. 183 f. Dissertação Mestrado em Contabilidade. Universidade Federal de Santa Catarina.
- Whitlark, D. B. & S. M. Smith (2001). Using correspondence analysis to map relationships. *Marketing Research*, 13(3), 22-27.

Fecha de recepción: 28 de abril de 2015

Fecha de aceptación: 20 de agosto de 2015

Correspondencia: fabricia.rosa@ufsc.br

luana.s07@hotmail.com

sandrovieirasoes@hotmail.com

# El régimen del impuesto predial en las finanzas públicas de los gobiernos locales

Luis Durán Rojo y Marco Mejía Acosta

Pontificia Universidad Católica del Perú  
Departamento de Derecho

Grupo AELE

En los últimos años, la política fiscal y la gestión pública han colocado en la agenda académica de las universidades la problemática del sostenimiento de las finanzas públicas de Gobiernos locales mediante el pago de los diversos tributos municipales, incluso sabiéndose que es escasa la información fidedigna sobre los rendimientos efectivos y equitativos de los mismos. A continuación, presentamos un estudio del impuesto predial del Perú con el fin de compartir algunas reflexiones sobre su diseño normativo, los problemas y soluciones jurisprudenciales que se han generado en su aplicación, así como sus posibilidades futuras de afianzar el financiamiento de las municipalidades del país. Se inicia describiendo los conceptos y cifras relevantes sobre el financiamiento público para, luego, analizar todos los aspectos normativos y jurisprudenciales del referido tributo municipal.

**Palabras clave:** finanzas públicas, gobiernos locales, tributación municipal, impuesto predial.

## Property tax system on local governments finance

In recent years, fiscal policy and public management have been placed on the academic agenda of universities the issue of sustainability of public finances of local governments by paying the various municipal taxes, even knowing that there is little reliable information on effective and equitable returns them. Here, we present a study of property tax of Peru in order to share some thoughts on the regulatory design, problems and jurisprudential solutions that have been generated in its implementation and its future possibilities of securing funding for the country's municipalities. It begins by describing the relevant concepts and figures on public financing, then analyze all regulatory and jurisprudential aspects of that municipal tax.

**Keywords:** public finance, local government, municipal taxation, property tax.

## O sistema do imposto sobre a propriedade predial nas finanças públicas locais

Nos últimos anos, a política fiscal e a gestão pública colocaram na agenda académica das universidades a questão da sustentabilidade das finanças públicas dos governos locais, pagando os vários impostos municipais, mesmo sabendo que há pouca informação confiável sobre o rendimento eficaz e equitativo dos mesmos.

Este é um estudo do imposto de propriedade do Peru, a fim de compartilhar algumas reflexões sobre a regulamentação, os problemas e soluções jurisprudenciais que foram gerados na sua aplicação, e as possibilidades futuras para reforçar o financiamento dos municípios no país.

O estudo começa por descrever os conceitos e dados relevantes sobre o financiamento público, em seguida, analisa-se todos os aspectos normativos e jurisprudenciais dos impostos municipais.

**Palavras-chave:** finanças públicas, os governos locais, a fiscalidade municipal, imposto de propriedade.

## 1. El impuesto predial y las finanzas públicas de los gobiernos locales

### 1.1. Los recursos e ingresos de los gobiernos locales

De acuerdo con la Constitución Política de 1993 (CPP), el Perú es un Estado cuyo Gobierno es unitario, representativo y descentralizado, y se constituye y organiza en su territorio, que está integrado por regiones, provincias y distritos. Conforme a ello, el Estado peruano se encuentra dividido en tres niveles de gobierno, a saber, el Gobierno nacional, los gobiernos regionales y los gobiernos locales.

Según las normas vigentes, los gobiernos regionales y locales poseen algunas competencias exclusivas y otras compartidas. Todas ellas están orientadas a que, en el marco de la unidad nacional, dichas instancias gubernamentales puedan progresivamente promover y gestionar el desarrollo de sus circunscripciones atendiendo las necesidades de la población correspondiente. Para ello, dichos niveles de gobierno requieren contar con una adecuada financiación pública. En el caso de los gobiernos locales, una financiación adecuada resulta fundamental, entre otras razones, para que se asegure un suficiente desarrollo de la vida ciudadana en democracia, de modo que cada uno de los individuos pueda decidir el proyecto de vida que quiera tener en el lugar del territorio nacional que le resulte más adecuado.

En el Perú, el artículo 69 de la Ley Orgánica de Municipalidad (LOM) enumera las rentas municipales, entre las que se encuentran dos que son fundamenta-

les para la financiación local: (i) los recursos asignados por concepto de canon y renta de aduana; y (ii) los ingresos tributarios, es decir, los que se derivan de tributos<sup>1</sup>. Los ingresos tributarios, según se aprecia del artículo 3 de la Ley de Tributación Municipal —cuyo TUO fue aprobado por D. S. 156-2004-EF— son los siguientes:

- Las contribuciones y tasas creadas por los concejos municipales mediante ordenanzas, con las limitaciones establecidas por la propia Ley de Tributación Municipal (LTM): Este tipo de ingresos, denominados como «ingresos tributarios originarios municipales», ha sido autorizado por el artículo 74 de la CPP, norma constitucional que establece la facultad de imposición estatal. En concreto, dicha disposición señala que los gobiernos locales tienen la potestad para crear, modificar y suprimir unilateralmente (sin autorización previa de otro órgano) tasas y contribuciones; o exonerarse de estas, dentro de su jurisdicción y con los límites que señala la ley.
- Las tasas y contribuciones son especies del género tributo y suponen la realización de una actividad del Estado a favor del contribuyente, que —de alguna forma— afectará o repercutirá en su patrimonio (Ataliba, 1987, p. 162). Las contribuciones son tributos que llevan implícita una actividad estatal que es generadora de un especial beneficio para contribuir (como ocurre en la Contribución por Mejoras). Por su parte, las tasas municipales son los tributos cuya obligación tiene como hecho generador la prestación efectiva por la Municipalidad

<sup>1</sup> Aunque en la legislación peruana no se ha recogido de modo expreso una definición técnica del «tributo», el Tribunal Constitucional peruano —en la Sentencia recaída en el expediente 3303-2003-AA/TC, entre otras— lo ha definido como la obligación jurídicamente pecuniaria, *ex lege*, que no constituye sanción de acto ilícito, cuyo sujeto activo es, en principio, una persona pública y cuyo sujeto pasivo es alguien puesto en esa situación por voluntad de la ley. En el Perú, los tributos son de tres tipos: impuestos, contribuciones y tasas.

de un servicio público o administrativo, reservado a las municipalidades de acuerdo con la LOM, y no tienen tal condición los pagos que se recibe por un servicio de índole contractual.

- Los impuestos municipales, que son aquellos impuestos<sup>2</sup> creados por el Gobierno nacional a favor de los gobiernos locales: Se trata de seis impuestos cuya recaudación y administración ha sido otorgada a las municipalidades, que se convierten en beneficiarias de los mismos. En el caso del impuesto predial, el impuesto de alcabala<sup>3</sup>, el impuesto a los juegos (con respecto a bingos, rifas y sorteos, y *pinball*, juegos de video y demás juegos electrónicos), y el impuesto a los espectáculos públicos no deportivos, la recaudación y administración corresponde a la municipalidad distrital. En cuanto al impuesto al patrimonio vehicular, el impuesto a las apuestas y el impuesto a los juegos (en lo referente a loterías y otros juegos de azar), la recaudación y administración le corresponde a la municipalidad provincial.

Los impuestos nacionales creados a favor de las municipalidades y recaudados por el Gobierno central son el impuesto de promoción municipal, el impuesto al rodaje y el impuesto a las embarcaciones de recreo. Lo que se recauda a través de estos tributos forma parte del Fondo de Compensación Municipal (Foncomun), que ha sido establecido con el objetivo de promover la inversión en las diferentes municipalidades del país, con un criterio redistributivo en favor de las zonas más

alejadas y deprimidas, priorizando la asignación a las localidades rurales y urbano-marginales del país. El Foncomun es distribuido entre todas las municipalidades distritales y provinciales del país, en el marco razonable del cumplimiento de los criterios de equidad y compensación.

En el marco de la historia republicana del Perú, la estructura de financiamiento local señalada es muy reciente; aunque esta significa solo un paso en la búsqueda progresiva de un modelo de descentralización fiscal que tienda a la equidad y a la justicia presupuestaria, ha recibido importantes críticas, no especialmente en cuanto a su diseño sino al nivel de su práctica efectiva.

Durante la década pasada, la situación de crecimiento económico nacional y de mejora del manejo de las finanzas públicas originó un crecimiento sostenido del Producto Bruto Interno (PBI) y un superávit público en cuenta corriente. Esa situación, aunada a cierto nivel de voluntad política en el Gobierno nacional de poner en marcha el proceso de descentralización, se tradujo en términos de financiamiento local, en un presupuesto nacional que creció y se descentralizó, lo cual produjo una mejora sustantiva de los ingresos que las municipalidades obtuvieron. Especial mención cabe hacerse de la mejora en los ingresos de las municipalidades, en cuyas jurisdicciones se explotaban recursos naturales, que fueron muy superiores, gracias al modelo de transferencia del canon.

<sup>2</sup> El impuesto es un tributo no vinculado; ello implica que, para su imposición, no se requiere que haya actividad estatal vinculada, lo cual está justificado en el *ius imperium* del Estado.

<sup>3</sup> El artículo 29 de la LTM indica que, en el caso de las municipalidades provinciales que tienen constituidos fondos de inversión municipal, estas serán las acreedoras del impuesto y transferirán, bajo responsabilidad del titular de la entidad y dentro de los diez (10) días hábiles siguientes al último día del mes que se recibe el pago, el 50% del impuesto a la municipalidad distrital donde se ubique el inmueble materia de transferencia y el 50% restante al fondo de inversión que corresponda.

**Cuadro 1. Tipos de ingresos tributarios de los gobiernos locales**

Ingreso				
Tipo de ingreso	Características	Tributos involucrados	Características del tributo	
Ingresos tributarios originarios	Tributos que pueden ser creados directamente por las municipalidades, conforme al artículo 74 de la CP	Contribuciones municipales	Tributos vinculados, que llevan implícita una actividad estatal que es generadora de un especial beneficio para contribuir	
		Tasas municipales	Tributos vinculados, que tienen como hecho generador la prestación efectiva de un servicio público o administrativo, reservado a las municipalidades	
Ingresos tributarios derivados	Impuestos cuya recaudación y administración compete a las municipalidades (impuestos municipales)	Impuesto predial	Impuesto cuya recaudación y administración corresponde a las municipalidades distritales	
		Impuesto de alcabala	Impuesto cuya recaudación y administración corresponde a las municipalidades distritales	
		Impuesto a los espectáculos públicos no deportivos	Impuesto cuya recaudación y administración corresponde a las municipalidades distritales	
		Impuesto a los juegos (bingos, rifas y sorteos, y <i>pinball</i> , juegos de video y demás juegos electrónicos)	Impuesto cuya recaudación y administración corresponde a las municipalidades distritales	
		Impuesto a los juegos (loterías y otros juegos de azar)	Impuesto cuya recaudación y administración corresponde a las municipalidades provinciales	
		Impuesto al patrimonio vehicular	Impuesto cuya recaudación y administración corresponde a las municipalidades provinciales	
		Impuesto a las apuestas	Impuesto cuya recaudación y administración corresponde a las municipalidades provinciales	
		Impuestos nacionales creados a favor de las municipalidades, pero recaudados por el Gobierno central	Impuesto de promoción municipal	Grava con una tasa del 2% las operaciones afectas al IGV y se rige por sus mismas normas
			Impuesto al rodaje	Grava el consumo de combustibles, usado por el sector transporte, lo cual incrementa el precio final en 8%
Impuesto a las embarcaciones de recreo	Grava al propietario o poseedor de las embarcaciones de recreo y similares, obligadas a registrarse en las capitanías de puerto que se determine por decreto supremo.			

Algunos organismos internacionales han estimado que, en los últimos años, hubo un aumento sostenido de los ingresos de los gobiernos locales y regionales por transferencias fiscales del Gobierno nacional, motivado básicamente por la mejor performance de la economía y el aumento de recaudación de los tributos administrados por la Sunat. Ello, a su vez, ha ocasionado un incremento del gasto por dichos gobiernos, entre otros, en inversión pública (GTZ, 2009).

Ambas circunstancias han originado un aumento en la dependencia presupuestal de los gobiernos locales hacia los montos transferidos por el Gobierno nacional.

En concreto, en términos históricos, las municipalidades han tenido un periodo posiblemente irrepetible de financiación nacional para mejorar el desarrollo económico y social, con infraestructura local que mejore

la calidad de vida de sus habitantes. Esta situación de bonanza presupuestal, unida a la circunstancia de poca capacidad institucional de los gobiernos locales para administrar impuestos, ha generado que mengüe la necesidad de estos por promover la recaudación de los tributos bajo su administración (Carranza Ugarte & Tuesta Cárdenas 2004, pp. 29-30). Sin embargo, también, es verdad que la mayoría de municipalidades de zonas urbanas (de las grandes y medianas ciudades del país) no ha recibido el nivel suficiente de recursos que les permita recuperar el nivel de inversión para dar el salto cualitativo al orden y sostenibilidad social que se requiere, máxime si en períodos anteriores (1990-2000) había estado acumulando déficits anuales en servicios e infraestructura.

Por otro lado, la última crisis económica internacional ha afectado los ingresos del Estado peruano, aunque no a los niveles de otros países del orbe. Como se puede deducir de ello, el componente de transferencia pública de recursos del Gobierno nacional a los gobiernos locales dependerá en muchos casos de elementos exógenos al control de estos últimos, de modo que, según cuál sea la situación económica nacional o —en su caso— la posición política de quienes dirijan las políticas económicas y jurídicas desde el Gobierno nacional (Poder Ejecutivo y/o Congreso de la República), se estructurará el grueso de la financiación local.

Eso origina que, en términos de autonomía, se deba apostar —entre otras muchas medidas— por un proceso en el que la financiación local se base cada vez más en el trabajo que realizan las propias municipalidades, cuanto menos por la vía de la consolidación de la recaudación de los tributos que ellas puedan crear

(contribuciones o tasas) y de los impuestos municipales, entre los que se encuentra el impuesto predial.

Es evidente que la condición de tributos vinculados a una actividad estatal que tienen las contribuciones y tasas no permite que se use estos tributos más allá del razonable beneficio o servicio que mantiene la actividad estatal local vinculada a ellos, máxime si tales cargas son soportadas por el conjunto de los ciudadanos contribuyentes involucrados. Hacerlo supondría una violación expresa al proyecto constitucional. En ese sentido, las municipalidades también deberán hacer uso de los impuestos municipales, de modo que progresivamente puedan lograr cierta independencia financiera del Gobierno nacional. Ello, bajo el régimen tributario municipal actual, es impracticable en municipalidades ubicadas en zonas con un alto índice de población rural, lo que origina que, para su funcionamiento, estas deban depender casi exclusivamente de las transferencias que reciben del Foncomun, pues no logran tener suficiente recaudación por ingresos propios<sup>4</sup>.

## 2. El impuesto predial en el marco de las finanzas públicas de los Gobiernos locales

Es claro que los impuestos municipales (cuya administración y recaudación corre por cuenta directa de las municipalidades), pese a no significar en la actualidad un rubro importante de los ingresos de los gobiernos locales, resultan ser instrumentos importantes para el financiamiento local y, más aún, para su autonomía. Dentro de este grupo de ingresos, el impuesto predial<sup>5</sup> tiene un rendimiento de especial importancia en la estructura consolidada de ingresos de los gobiernos locales.

<sup>4</sup> Este asunto excede los alcances de este trabajo, y debe ser materia de una reflexión mayor en el marco de los objetivos y los principios nacionales en materia de descentralización.

<sup>5</sup> Como se desarrollará más adelante, el impuesto predial es un tributo que grava anualmente la propiedad de bienes inmuebles.

A diferencia de otros impuestos municipales, en este caso, no se ha cuestionado directamente la eficiencia recaudatoria de las municipalidades provinciales. No obstante, sí hay quienes consideran que sería mejor transferir su administración a la Sunat (administración tributaria nacional), la que luego entregaría lo recaudado a los municipios correspondientes, previo el cobro de una comisión mínima que solvente el costo del proceso de recaudación. Aunque esta idea es atractiva, en la realidad, la mentada mejora de la recaudación originada por el traspaso de competencias de la administración de los impuestos municipales a la Sunat no ha mostrado aún evidencias empíricas<sup>6</sup>. Esta situación, junto a la ya indicada autonomía municipal, permite abonar en la tesis de que se mantenga la administración del impuesto predial en manos de las municipalidades distritales, lo cual busca, más bien, la maximización en su recaudación con el esquema normativo actualmente vigente y, de ser el caso, promueve su modificación para evitar esquemas elusivos.

Otro argumento que, también, apoya el mantenimiento de la situación actual —esto es, la autonomía de los gobiernos municipales en la recaudación del impuesto predial— es el hecho de que, pese a que las transferencias financieras por parte del Gobierno nacional podrían asegurar directamente la financiación de los gobiernos locales, ello distorsionaría el conocimiento de los ciudadanos residentes en cada jurisdicción local con respecto al precio que pagan por los bienes públicos que consumen. Asimismo, podría generar ineficiencia en la actuación de los Gobiernos locales en la provisión de dichos bienes (véase Pecho Trigueros, 2008, p. 65).

Evidentemente, el régimen normativo actual del impuesto predial debe ser materia de cierto tipo de modificaciones, de modo que se potencie —por vía de la reforma normativa— el incremento de su recaudación. A su vez, es claro que debe darse en paralelo un mayor desarrollo de las administraciones tributarias locales, de modo que ellas mantengan un nivel óptimo de sus sistemas de recaudación, aportándoles tecnología y experiencia.

### 2.1. El régimen jurídico vigente del impuesto predial

El impuesto predial es un tributo de periodicidad anual, que grava la propiedad de los predios urbanos y rústicos en función de su valor, establecido en una fecha determinada, que es el 1 de enero de cada año. Los contribuyentes del impuesto son principalmente los propietarios de los predios, sean personas naturales o jurídicas. Con fines estrictamente de recaudación, además, se ha establecido lo siguiente: (i) de manera excepcional, deben ser considerados como sujetos pasivos del impuesto los titulares de concesiones otorgadas al amparo del D. S. 59-96-PCM con respecto a los predios que se les hubiesen entregado en concesión durante el tiempo de vigencia del contrato, y (ii), cuando la existencia del propietario no pudiera ser determinada, serán considerados como sujetos obligados al pago del impuesto en calidad de responsables los poseedores o tenedores de los predios afectos.

Por ser un tributo de periodicidad anual, los cambios que se efectúen con respecto a la propiedad o valor de los predios durante un ejercicio inciden en el impuesto, que se debe determinar por el ejercicio

<sup>6</sup> La Sunat solo ha participado de dos procesos de recepción de la administración de tributos de manos de órganos no locales. Se trata de las contribuciones sociales y del impuesto a las embarcaciones de recreo.



siguiente a aquel en que ocurren. En ese sentido, las variaciones suscitadas durante el año 2015 afectan el impuesto predial por determinar y pagar por el ejercicio 2016.

En la actualidad, el impuesto predial se encuentra regulado por los artículos 8 al 20 de la LTM. Pese a que esta norma tiene varios años de vigencia, a la fecha, lamentablemente, aún no han sido publicadas las normas reglamentarias que corresponden al impuesto predial y, para suplir este vacío, se continúa utilizando el Reglamento del Impuesto al Valor del Patrimonio Predial (en adelante, Reglamento del IVPP), aprobado por D. S. 148-83-EFC<sup>7</sup>, en lo que no se oponga a la LTM. Cabe señalar que, antes de la vigencia de dicha norma, el impuesto era regulado por la ley 23552.

La recaudación, administración y fiscalización del impuesto predial corresponde a la Municipalidad Distrital donde se encuentra ubicado el predio. Dicho impuesto, como hemos visto antes, constituye un ingreso importante en el presupuesto municipal distrital.

## 2.2. Ámbito de aplicación

### 2.2.1. Supuesto gravado

El impuesto predial es un tributo de periodicidad anual que grava el valor de los predios urbanos y rústicos, sin importar que estos estén construidos, ocupados o que produzcan renta. El carácter de sujeto del impuesto se atribuye con arreglo a la situación jurídica existente al 1 de enero del año al que corresponda la obligación

tributaria. El impuesto grava, incluso, el solo valor de los terrenos; para sus efectos, es irrelevante que el predio esté construido o que produzca renta.

En principio, según la LTM, se consideraba predios a los terrenos, a las edificaciones y a las instalaciones fijas y permanentes que constituyen partes integrantes del mismo, que no pueden ser separadas sin alterar, deteriorar o destruir la edificación. Posteriormente, a través de la ley 27305, del 14 de julio de 2000, se incluyó como terrenos para los efectos de este impuesto «a los terrenos ganados al mar, a los ríos y a otros espejos de agua»<sup>8</sup>. Se indica, en dicha ley, que no están considerados en el concepto de predios las «instalaciones portuarias fijas y permanentes que se construyan sobre el mar, como los muelles y los canales de acceso; ni a las vías terrestres de uso público».

De acuerdo con ello, la afectación de un bien al impuesto predial se originará por su comprensión dentro del concepto de «predio» señalado anteriormente y no dependerá de la condición que le otorgue el Código Civil como inmueble. Tal criterio ha sido confirmado por el Tribunal Fiscal en la RTF 452-5-2009, del 15 de enero de 2009, en la que se indica que pueden existir bienes calificados como inmuebles por dicho código que no se encuentren afectos al impuesto predial por no tener la condición de terreno, edificación o instalación fija y permanente.

En el mismo sentido, con respecto a la definición de predios, cabe citar la RTF 7074-5-2002, del 6 de diciembre de 2002, en la que el Tribunal Fiscal señaló que la infraestructura ferroviaria, que incluye

<sup>7</sup> Hace algunos años, el MEF tenía preparado un proyecto de decreto supremo para reglamentar la LTM. Lamentablemente, no ha estado entre las prioridades del Poder Ejecutivo impulsar un marco normativo sobre esta materia.

<sup>8</sup> Aunque no existe una definición legal de lo que se consideraría como espejos de agua, técnicamente, se entiende como tales a las áreas de sistemas acuáticos lénticos (dado el curso lento de agua) o lóuticos (dado el curso de aguas en movimiento) de origen natural o artificial.

a las estaciones ferroviarias, forma parte de las vías terrestres de uso público, por lo que no se encuentra dentro de la definición de predio establecida por la LTM.

En cuanto a la distinción entre terrenos urbanos y rústicos, no hay mucha claridad al respecto, debido a que no tenemos una norma que los defina para efectos del impuesto predial<sup>9</sup>. Sin embargo, sobre los terrenos urbanos podemos revisar el criterio planteado por el Tribunal Fiscal en la RTF 771-1-97 del 25 de junio de 1997, donde se ha indicado que se consideran terrenos urbanos solamente a los habilitados conforme al Reglamento Nacional de Construcciones. Asimismo, a través de la RTF 1115-4-2002 del 28 de febrero de 2002, se indicó que el Consejo Nacional de Tasaciones (Conata) no tenía la condición de órgano dirimente con respecto a discrepancias referidas a la condición de un predio —en términos de si es urbano o rústico— entre el contribuyente y la Administración.

En cuanto a la noción de edificaciones, en la ya citada RTF 452-5-2009, se ha establecido que se trata de aquella construcción que tiene estructuras, instalaciones y equipamiento, y que cumplen con ciertos elementos para su acondicionamiento, de modo que sirva para que, en ella, las personas puedan desarrollar sus actividades de vivienda, comercio, industria u otras. Por ello, para el Tribunal Fiscal, los gaseoductos y líneas de fibra óptica que tienen como función normal y continua el transporte de gas natural y líquidos de gas natural no constituyen edificaciones para efectos del impuesto predial, pues en ellos las personas no desarrollan actividad alguna.

Debe tomarse en cuenta que ya, en la RTF 400-4-97, el Tribunal Fiscal indicó que no puede considerarse

a la tierra compactada como construcción, debido a que no constituye edificación alguna que pueda ser ocupada por el hombre, ni posee estructuras, instalaciones o equipamientos, pues esta solo forma parte del terreno. A su vez, en la RTF 1120-5-2000, de 20 de diciembre de 2000, se indicó que la demolición de la construcción tiene efecto de disminución en la base imponible del impuesto predial del ejercicio siguiente, aunque dicha demolición no fuese comunicada a la Administración Tributaria Municipal; prueba de su ocurrencia es la licencia de construcción de la futura nueva edificación.

En la RTF 820-1-2001, del 22 de junio de 2001, el Tribunal Fiscal indicó que un túnel construido para el paso de agua de una represa a una construcción afecta el impuesto predial, debido a que el Reglamento para el Otorgamiento de Licencias de Construcción, en su versión aprobada por D. S. 004-80-VC, lo comprendería dentro del término «edificación»; y a que la subdivisión 4520 de la CIU – 3° División comprende como obras de ingeniería civil a los túneles. Asimismo, la RTF 3174-7-2013 precisa que pueden considerarse como parte de la edificación los tanques de combustible.

Con respecto a las instalaciones fijas y permanentes, no existe una definición legal específica para este concepto, pero para tener una idea aproximada del mismo podemos remitirnos al Reglamento Nacional de Tasaciones del Perú. Asimismo, mediante Resolución Ministerial, se aprueba los valores unitarios oficiales de edificación para las localidades de la costa, sierra y selva; con el fin de identificar a las instalaciones fijas y permanentes, estas deben constituirse como partes integrantes del predio, que no puedan ser separadas

<sup>9</sup> Sobre este tema, se puede consultar Lora León (1998, pp. 5-7).

sin alterar, deteriorar o destruir la edificación. En relación con ello, el Tribunal Fiscal ha señalado, en la RTF 3971-1-2007 del 4 de mayo de 2007, que el impuesto predial grava las instalaciones fijas y permanentes que hayan sido adheridas al terreno o a la edificación construida en él; estas últimas se caracterizan por no poder ser separadas sin causar una alteración, deterioro o destrucción en el terreno o edificación que haga disminuir apreciablemente su valor.

También, podemos revisar sobre este tema la RTF 471-4-99, del 13 de abril de 1999, en la que se analiza si una torre antena que una empresa de telecomunicaciones tenía instalada en un predio constituía o no una instalación fija o permanente. La empresa sostuvo que no se trataba de una instalación, dado que simplemente estaba entornillada a una base de concreto y podía ser retirada sin alterar o destruir la edificación. Dado que la empresa no justificó técnicamente su posición, el Tribunal Fiscal confirmó la acotación realizada por la Municipalidad Distrital. Una perspectiva distinta se puede ver en la RTF 7649-1-2004, del 7 de octubre de 2004, en la que el Tribunal Fiscal indicó que no era posible determinar a priori si la torre antena que una empresa de telecomunicaciones había instalado se encontraba adherida realmente a la edificación. Por ello, ordenó a la Administración Tributaria Municipal emitir nuevo pronunciamiento, que implicaba que esta debía demostrar que tal torre antena formaba parte de una edificación y que cumplía las condiciones para ser calificada como instalación fija y permanente.

En la RTF 81-5-97 del 10 de enero de 1997, se concluyó que no procede incluir dentro de la base imponible del impuesto predial el monto pagado por la recurrente por concepto de la tierra compactada al terreno, puesto que aquella no puede ser considerada como instalación fija y permanente para efectos del

impuesto predial. Ahora, en la ya citada RTF 452-5-2009, se señala que los gaseoductos y líneas de fibra óptica que tienen como función normal y continua el transporte de gas natural, y líquidos de gas natural no constituyen instalaciones fijas para efectos del impuesto predial, debido a que, por su naturaleza y su proceso de instalación, pueden ser separados sin destruir ni alterar edificación alguna.

En otro sentido, la RTF 497-5-2000 del 21 de julio de 2000 indica que, para efectos del impuesto predial, se consideran como instalaciones fijas y permanentes —y, por lo tanto, parte del predio— a las obras complementarias al cerco perimétrico, como los tanques de almacenamiento de agua, la cisterna de concreto armado y las pozas de concreto armado. En la misma línea, en la RTF 10231-4-2001 del 20 de diciembre de 2001, se estableció que las veredas, pozos y cerco perimétrico de un predio de uso industrial son parte integrante de este, pues constituyen edificaciones, o —cuanto menos— instalaciones fijas y permanentes que no pueden ser separadas sin alterar o deteriorar el predio.

### **2.2.2. Inafectaciones y exoneraciones**

Están inafectos al pago del impuesto los siguientes:

*a) Los predios de propiedad del Gobierno central, los gobiernos regionales y los gobiernos locales*

Con respecto a esta inafectación, han quedado exceptuados del beneficio los predios que han sido entregados en concesión al amparo del D. S. 59-96-PCM (TUO de las normas con rango de ley que regulan la entrega en concesión al sector privado de las obras públicas de infraestructura y de servicios públicos), incluyendo las construcciones efectuadas por los concesionarios sobre los mismos durante el tiempo de vigencia del contrato.

Cabe recordar que el Tribunal Fiscal ha indicado, a través de reiteradas resoluciones —tales como la RTF 869-4-99 del 5 de octubre de 1999, la RTF 4804-5-2002 del 21 de agosto de 2002 y la RTF 2321-5-2003 del 30 de abril de 2003—, que esta inafectación no alcanza a los predios de las instituciones públicas descentralizadas. A su vez, tampoco alcanza a los predios de organismos públicos descentralizados, conforme se desprende —entre otras— de la RTF 3943-4-2004 del 11 de junio de 2004.

*b) Los predios de propiedad de los gobiernos extranjeros*

Ello se aplica en condición de reciprocidad, siempre que el predio se destine a residencia de sus representantes diplomáticos o al funcionamiento de oficinas dependientes de sus embajadas, delegaciones o consulados.

*c) Los predios de propiedad de los organismos internacionales, reconocidos por el Gobierno peruano que les sirvan de sede*

Al respecto, en la RTF 2994-1-2002 del 7 de junio de 2002, el Tribunal Fiscal ha declarado que el concepto de sede no debe entenderse restringido a un solo inmueble, sino a aquellos que, siendo de propiedad de un organismo internacional, se destinen y utilicen para el desarrollo de las actividades para las que estos se constituyeron y/o establecieron en el Perú.

*d) Los predios de propiedad de las sociedades de beneficencia*

Ello aplica siempre que se destinen a sus fines específicos y no se efectúe actividad comercial en ellos. A tal efecto, las sociedades de beneficencia deben cumplir con las disposiciones establecidas por las leyes correspondientes, tal como ha quedado establecido en la RTF 8154-2-2004 del 22 de octubre de 2004. Se trata de la ley 26918.

*e) Los predios de propiedad de las entidades religiosas*

Quedarán inafectas siempre que los predios se destinen a templos, conventos, monasterios y museos. En este caso, a tenor de lo señalado en la RTF 7858-3-2001 del 25 de setiembre de 2001, si el inmueble además está destinado a otros usos (por ejemplo, educativos o de esparcimiento), debe aplicarse la inafectación en la proporción del área total que sea atribuible a templo, monasterio, convento o museo. Ahora, la inafectación no solo se aplica a entidades religiosas de la Iglesia católica, sino también a las pertenecientes a otras confesiones religiosas.

*f) Los predios de propiedad de las entidades públicas destinadas a prestar servicios médicos asistenciales*

Se refiere básicamente a las postas médicas y hospitales.

*g) Los predios de propiedad del Cuerpo General de Bomberos*

Estará inafecto siempre que el predio sea destinado a sus fines específicos.

*h) Los predios de propiedad de las universidades y centros educativos debidamente reconocidos*

Siempre que el predio esté destinado a sus finalidades educativas y culturales, conforme a la Constitución. Cabe anotar que, para determinar si en el inmueble se llevan a cabo las actividades señaladas, no resulta suficiente la prueba de la licencia de funcionamiento, según se colige de lo señalado en la RTF 9498-5-2007. Ahora bien, se ha señalado que los predios destinados a la sede administrativa (RTF 5029-2-2004), al Centro Cultural (RTF 7471-4-2004) o al centro preuniversitario (RTF 1792-4-2003) se encuentran incluidos dentro de la inafectación. De otro lado, se ha indicado que el predio destinado al desarrollo de las actividades de las universidades que se encuentra en desuso no es materia de inafectación (RTF 6619-7-2008).

En todos estos casos listados, según la LTM, el uso parcial o total del inmueble con fines lucrativos, que produzcan rentas o no relacionadas a los fines propios de las instituciones beneficiadas, significará la pérdida de la inafectación. Esta disposición da lugar a interpretaciones que pueden generar dificultades a los contribuyentes. Así, ¿qué sucederá, por ejemplo, en los casos de hospitales que, dentro de su edificación, tengan cafeterías o de universidades que tienen bancos instalados dentro del campus universitario? Por estas situaciones, ¿perderían la inafectación?

En principio, consideramos que es necesario que se emita una norma que aclare cómo debe aplicarse esta medida. Sin embargo, debemos pronunciarnos especialmente con respecto a lo que atañe a las universidades y centros educativos, dado que estos gozan de inmunidad constitucional para toda clase de impuestos provenientes de bienes, actividades y servicios propios de su finalidad educativa y cultural. En ese sentido, para estas entidades, no debería aplicarse la disposición comentada cuando sea justificada la presencia de estos servicios.

En relación con ello, debe tomarse en cuenta lo señalado en la RTF 1475-4-2006 del 17 de marzo de 2006, en la que el Tribunal Fiscal señaló que procede la inafectación del impuesto predial por el área de una agencia bancaria ubicada dentro del campus universitario, argumentando que esta se ubicaba en el pabellón de servicios universitarios, de modo que se utilizaba por los miembros de la universidad para el pago de pensiones, derechos y demás, lo cual completa los servicios educativos de la universidad. En la resolución, también se reconoce la inafectación por el área de la cafetería, localizada dentro del campus universitario, bajo el régimen de concesión.

*i) Los predios de propiedad de las comunidades campesinas y nativas de la sierra y selva*

Para la procedencia de la exoneración, los predios no deben ser extensiones cedidas a terceros para su explotación económica.

*j) Los predios de propiedad de los clubes departamentales, provinciales y distritales*

Aplica para aquellos clubes constituidos conforme a la ley, así como la asociación que los representa siempre que el predio se destine a sus fines institucionales específicos.

*k) Los predios cuya titularidad corresponda a organizaciones políticas*

Tal es el caso de partidos, movimientos o alianzas políticas, reconocidos por el órgano electoral correspondiente. Al respecto, el Tribunal Fiscal ha concluido, en la RTF 7871-7-2007 del 15 de agosto de 2007, que desde el 1 de enero de 2002 se encuentran inafectos del impuesto predial los predios cuya titularidad corresponda a organizaciones políticas, tales como partidos, movimientos o alianzas políticas reconocidos por el órgano electoral, aunque se haga uso parcial o total del inmueble con fines lucrativos, produzcan o no rentas relacionadas a los fines propios de la institución. La misma perspectiva se ha resuelto en la RTF 611-7-2009 del 22 de enero de 2009.

*l) Los predios cuya titularidad corresponda a organizaciones de personas con discapacidad*

Dichas organizaciones deben ser reconocidas por el Conadis.

*m) Los predios cuya titularidad corresponda a organizaciones sindicales*

En este caso, las organizaciones correspondientes deben ser reconocidas por el Ministerio de Trabajo

y Promoción del Empleo. Además, quedarán inafectos siempre y cuando los predios se destinen a los fines específicos de la organización.

*n) Los predios que hayan sido declarados monumentos integrantes del patrimonio cultural de la nación por el INC*

Para quedar inafectos, deben estar dedicados a casa-habitación, a sedes de instituciones sin fines de lucro —las cuales deben estar inscritas— o ser declarados inhabitables por la municipalidad respectiva. En relación con ello, en la RTF 101-2-2007 del 9 de enero de 2007, se ha indicado que un predio ubicado en una zona declarada ambiente urbano monumental no será materia de beneficio, mientras no sea declarado monumento integrante del Patrimonio Cultural de la Nación. En el mismo sentido, en la RTF 1045-4-2004 del 25 de febrero de 2004, se indica que la inafectación no se goza únicamente con el certificado del INC, que indica que un inmueble ha sido declarado como monumento histórico, sino que resulta necesario que en dicho certificado se precise si el inmueble forma o no parte del patrimonio cultural de la nación.

*ñ) Las concesiones en predios forestales del Estado*

Los predios deben estar destinados al aprovechamiento forestal y de fauna silvestre. También, abarca a las concesiones ubicadas en las plantaciones forestales.

*o) Los predios inscritos como propiedad de la Cofopri*

Quedarán inafectos mientras no sean adjudicados a terceros, de conformidad con lo señalado en la Primera Disposición Complementaria de la ley 27046.

*p) Los predios de propiedad de empresas mineras, aquellos que no estén ubicados en zonas urbanas*

Ello se aplica en cumplimiento del artículo 76 de la Ley General de Minería, cuyo TUO fue aprobado por D. S. 14-92-EM, cuya vigencia actual ha sido

confirmada por la RTF 6906-1-2008 del 30 de mayo de 2008, que tiene el carácter de observancia obligatoria. Al respecto, en vista de que la LTM y la Ley General de Minería no definen el concepto de «zona urbana» al que alude esta última, el Tribunal Fiscal, en la citada RTF 6906-1-2008, ha señalado que

[...] el Reglamento Nacional de Construcciones, aprobado por Decreto Supremo N° 063-70-VI, define como terreno urbano al que cuenta con los servicios generales propios de la población en que se ubica o los establecidos por los reglamentos correspondientes, y que además ha sido habilitado como urbano con sujeción a las respectivas disposiciones legales o reglamentarias, asimismo, define como habilitación al proceso que implique un cambio de uso de tierras rústicas o eriazas y que requiera la ejecución de servicios públicos.

En tal sentido, conforme a lo indicado en las RTF 771-1-97, 538-3-98 y 65-4-2000 (que estarían también referidas a la calificación de los predios no ubicados en áreas urbanas), el colegiado agrega que

[...] para efecto de establecer la aplicación del beneficio tributario otorgado por el artículo 34° de la Ley N° 24030, califica como urbano aquel terreno que reúne las condiciones establecidas por el Reglamento Nacional de Construcciones antes citado, esto es, que haya obtenido la correspondiente habilitación urbana la cual es una condición necesaria para considerar a los terrenos como urbanos, luego de seguirse el procedimiento administrativo regulado por dicho reglamento.

Para el Tribunal Fiscal, es distinto si lo que se requiere es la valorización de los predios, en cuyo caso sería válido que se tome en cuenta el Reglamento General de Tasaciones del Perú, conforme a las RTF 9553-4-2001, 4804-5-2002 y 5533-5-2003.

*q) Otros casos*

Se encuentran exoneradas del impuesto predial las empresas que se constituyan o establezcan en los

ceticos de Ilo, Matarani, Tacna y Paita, y cuyas operaciones anuales correspondan porcentualmente a la exportación de los bienes que producen, conforme al artículo 3 del TUO de las normas con rango de Ley de Ceticos (aprobado por D. S. 112-97-EF). La misma exoneración se encuentra vigente para las empresas que se constituyan o establezcan en los Ceticos - Loreto.

De otro lado, en virtud del acuerdo celebrado entre la Santa Sede (El Vaticano) y el Perú, la Iglesia católica continúa gozando de las exoneraciones y beneficios tributarios vigentes a la fecha de la celebración de dicho tratado. En el caso del impuesto predial, se trata de la exoneración —establecida por el decreto ley 19654 con respecto al impuesto al patrimonio predial no empresarial— que aplica para todos los predios de propiedad de las entidades religiosas de la Iglesia católica. En este caso, no se exige que su uso esté destinado a un fin no lucrativo.

Para la Iglesia católica, dicha exoneración es permanente y se mantiene hasta la actualidad. En tal sentido, aunque la LTM dispone que únicamente se encuentran inafectos los predios de las entidades religiosas que no produzcan rentas, en el caso de la Iglesia católica, tal restricción no aplica, pues el acuerdo con la Santa Sede, en la medida que es un tratado internacional, prima sobre dicha ley. Tal criterio ha sido ratificado por el Tribunal Fiscal en la RTF 6242-2-2006 del 22 de noviembre de 2006.

### **2.3. Sujeto pasivo**

#### **2.3.1. Regla general**

Son sujetos pasivos del impuesto, en calidad de contribuyentes, las personas naturales o jurídicas propietarias de los predios, cualquiera sea su naturaleza. En relación con ello, en la RTF 5912-7-2009 del 23 de junio de 2009, se ha establecido que el sujeto que

goza de las facultades inherentes al derecho de propiedad de un predio en el marco de lo establecido por el artículo 923 del Código Civil califica como propietario de las obligaciones tributarias originadas por el impuesto predial, tales como el pago.

El carácter de sujeto del impuesto se atribuirá con arreglo a la situación jurídica existente al 1 de enero del año a que corresponda la obligación tributaria. Es decir, para el ejercicio 2015, el contribuyente del impuesto es quien era propietario del predio al 1 de enero de 2015. Cuando se efectúen transferencias, el adquirente asumirá la condición de contribuyente a partir del 1 de enero del año siguiente de producido tal hecho.

Ahora bien, en el caso de predios sujetos a situación de condominio, estos se consideran como pertenecientes a un solo dueño, salvo que se comunique con la respectiva Municipalidad Distrital el nombre de los condóminos y la participación que a cada uno corresponda. En ese sentido, en vista de que los condóminos son responsables solidarios del pago del impuesto predial que recaiga sobre el predio, la Administración Tributaria Municipal está facultada para exigir a cualquiera de los copropietarios el pago total del impuesto.

Para estos efectos, según se indica en el artículo 9° del Reglamento del IVPP, cada uno de los condóminos presentará la respectiva declaración referida a la totalidad de los predios; en ella, debe indicar la participación que le corresponde, el valor de la misma y los datos relacionados con los demás condóminos.

Con respecto a la sociedad conyugal, el mismo artículo 9 del Reglamento del IVPP estableció que quien ejercía la administración de los bienes comunes debía presentar una declaración por estos, independientemente de la declaración que cada uno de los cónyuges

debe presentar por sus bienes propios. Siguiendo esa línea, entendemos que la obligación de presentar la declaración por los bienes comunes conlleva la de pagar el impuesto que resulte de ella, independientemente del impuesto de cargo de cada cónyuge por sus bienes propios.

### **2.3.2. Caso de titulares de concesiones**

La ley 27305, publicada el 14 de julio de 2000, incorporó como sujetos del impuesto predial a los titulares de las concesiones otorgadas al amparo del D. S. 59-96-PCM, TUO de las normas con rango de ley que regulan la entrega en concesión al sector privado de las obras públicas de infraestructura y servicios públicos, con respecto a los predios que se les hubiera entregado en concesión durante el tiempo de vigencia del contrato. Con esta medida, se busca que las empresas beneficiadas a partir de las concesiones continúen con el pago que realizaban las empresas estatales sobre los predios de su propiedad, dado que —como podemos recordar— tales predios pasaron a ser propiedad del Estado y, en vista que dicho ente se encuentra inafecto al impuesto predial, resultó que las municipalidades dejaron de percibir importantes ingresos por dicho motivo.

### **2.3.3. Caso de responsables**

Cuando la existencia del propietario no pueda ser determinada, son sujetos obligados al pago del impuesto —en calidad de responsables— los poseedores o tenedores, a cualquier título, de los predios afectos sin perjuicio de su derecho a reclamar el pago de la deuda cancelada a los respectivos contribuyentes

del impuesto. Según la RTF 6656-2-2006 del 5 de diciembre de 2006, no es aplicable este supuesto cuando la existencia del propietario es determinable.

## **2.4. Base imponible del impuesto-Autoavalúo**

### **2.4.1. Determinación de la base imponible**

La base imponible para la determinación del impuesto predial está constituida por el valor total de los predios del contribuyente ubicados en cada distrito (jurisdicción distrital). No se ha establecido claramente qué debe ocurrir en caso un predio esté ubicado en más de un distrito, aunque debe tomarse en cuenta que el artículo 7 del Reglamento del IVPP preveía que, de ser así, la declaración jurada debía presentarse ante la Municipalidad en cuya jurisdicción se encontrare la mayor extensión.

Ahora bien, para hallar el valor de cada predio, se debe aplicar los valores arancelarios de terrenos y valores unitarios oficiales de edificación vigentes al 31 de octubre del año anterior, y las tablas de depreciación por antigüedad y estado de conservación, que formule y apruebe anualmente el Ministro de Vivienda, Construcción y Saneamiento mediante resolución ministerial<sup>10</sup>. Si en un ejercicio no se publicara los aranceles de terrenos o los precios unitarios oficiales de construcción, por decreto supremo se debe actualizar el valor de la base imponible del año anterior como máximo en el mismo porcentaje en que se incremente la unidad impositiva tributaria (UIT)<sup>11</sup>. Conforme a lo señalado, el valor de cada predio se calculará tomando en cuenta los siguientes valores.

<sup>10</sup> La LTM señala que la formulación la hará el Consejo Nacional de Tasaciones (Conata).

<sup>11</sup> En la RTF 1026-1-2000 del 7 de diciembre de 2000, se ha indicado que la actualización efectuada conforme se señala puede concretarse en la emisión de nuevos recibos (para el pago fraccionado del impuesto); en este caso, no es necesaria la emisión de una Resolución de Determinación.



### 2.4.2. Valor de los terrenos

Para calcular el valor del terreno, se utilizan los valores arancelarios, los mismos que están contenidos expresados en nuevos soles en los Planos Básicos Arancelarios de Terrenos. Estos, como hemos señalado, son aprobados mediante resolución ministerial y remitidos a los municipios respectivos para su divulgación. El valor que se asigna, por lo general, depende de dos factores: la calificación del terreno en urbano o rústico y la ubicación del mismo (en un departamento, distrito o centro poblado menor).

### 2.4.3. Valor de la edificación

Para calcular el valor de la edificación, se utilizan los valores unitarios oficiales de edificación correspondientes a la costa, sierra y selva, que —como hemos señalado— son establecidos y aprobados anualmente por el Ministro de Transportes, Comunicaciones, Vivienda y Construcción mediante resolución ministerial. Las tablas contienen valorizaciones de las edificaciones por categorías de construcción en función de sus características, tomando en cuenta los siguientes factores:

- La región en la que se ubica la edificación (costa, sierra o selva)
- El material utilizado en los muros, columnas y techos
- El tipo de acabado en pisos, puertas y ventanas, revestimientos y baños
- Las instalaciones eléctricas y sanitarias existentes

Con respecto a posibilidades para demostrar cambios en las características de la construcción que incidan en su valorización, la RTF 1065-3-2002 del 27 de febrero de 2002 indica que el certificado catastral no constituye un medio por el que se pueda conocer

fehacientemente las categorías de construcción que corresponden a un predio; por ello, la recurrente puede demostrar las categorías de construcción que realmente le correspondían al momento en que era propietaria, a través de la declaratoria de fábrica, además de otros medios que constaten la información consignada en ella. Ahora bien, en cuanto a las instalaciones fijas y permanentes, estas serán valorizadas por el contribuyente de acuerdo con la metodología aprobada por el Reglamento Nacional de Tasaciones. Dicha valorización está sujeta a fiscalización posterior por parte de la municipalidad respectiva.

### 2.4.4. Reglas sobre depreciación

A los montos obtenidos de la aplicación de los valores arancelarios de terrenos y los valores unitarios de construcción debe deducírseles un porcentaje de depreciación (de acuerdo con su antigüedad y estado de conservación) según las tablas de depreciación aprobadas por el Reglamento Nacional de Tasaciones del Perú. Dichas tablas diferencian a los predios según su tipología en cuatro grupos:

- Casas habitación y departamentos para viviendas
- Tiendas, depósitos, centros de recreación o esparcimiento, clubes sociales o instituciones
- Edificios y oficinas
- Clínicas, hospitales, cines, industrias, colegios, talleres, etc.

La finalidad de la tabla de depreciación es ajustar el valor de la construcción en función del estado de conservación (que puede ser muy bueno, bueno, regular o malo), de la antigüedad del predio (a más antiguo más depreciación) y de los materiales empleados de manera predominante en la construcción (concreto, ladrillo o adobe). En el caso de las instalaciones fijas

y permanentes, también se considera una depreciación de acuerdo con su antigüedad y estado de conservación.

Debe señalarse que, para los aeropuertos de la República, debe aplicarse, cuando corresponda, lo señalado en la ley 26836, publicada el 9 de julio de 1997. Dicha norma ha precisado que, en esos casos, la base imponible correspondiente a los terminales de pasajeros, de carga y de servicios está constituida por el valor arancelario del terreno y los valores unitarios oficiales de edificación vigentes al 31 de diciembre del año anterior, y a las tablas de depreciación por antigüedad y estado de conservación aprobadas por resolución ministerial. Por su parte, la base imponible correspondiente a las pistas de aterrizaje, calles de rodaje, avenidas de acceso, plataforma de aviones y los demás terrenos que conforman la propiedad del aeropuerto está constituida únicamente por el valor correspondiente al predio rústico más próximo. Al respecto, las RTF 6501-6-2003 y 6841-6-2003 han declarado que lo dispuesto en la citada ley 26836 es una modificación del artículo 11 del DL 776, que empezó a regir desde el 1 de enero de 1998.

#### ***2.4.5. Rebaja en la base imponible***

En la LTM, se ha establecido la rebaja de la base imponible del impuesto predial en los siguientes supuestos:

##### ***a) Predios destinados a la actividad agrícola***

Conforme al inciso a) del artículo 18 de la LTM, se deducirá en 50% la base imponible de los predios rústicos destinados y dedicados a la actividad agraria siempre que no se encuentren comprendidos en los planos básicos arancelarios de áreas urbanas. En relación con ello, debe tomarse en cuenta que la actividad agraria también debería comprender a la crianza de animales. En ese sentido, si el predio está destinado

a servir al proceso de crianza de animales, también debería aplicársele la deducción señalada. Este criterio ha sido recogido por el Tribunal Fiscal en la RTF 8512-4-2002 del 20 de febrero de 2002, en la que se señaló que «[...] en un sentido coloquial, actividad agraria es aquella que se realiza en el campo, independientemente de que se trate de cultivos o crianzas o de ambas [...]], de modo que —en el caso dilucidado— «[...] al estar dedicados a la actividad avícola (cría de animales), debe calificarse que los predios de la recurrente tienen un fin agrario, por lo que corresponde que la Administración verifique que no se encuentren comprendidos en los planos básicos arancelarios de áreas urbanas, a efecto de aplicar el beneficio».

También, debe tomarse en cuenta que, si el predio está parcialmente destinado a actividad agrícola, debe discernirse el área del mismo que se utiliza para a dicha actividad, que será a la única a la que se le aplicará la rebaja del 50%. El Tribunal Fiscal, en la RTF 2868-1-2002 del 30 de mayo de 2002, a partir de la revisión de un caso en el que existía un terreno que se usaba, en parte, a cultivo y, en parte, se encontraba en situación de eriazo, ha señalado

Que en el informe en referencia, emitido por la dirección de Desarrollo Urbano y Rural de la Municipalidad Provincial del Santa Chimbote, se concluye que para el pago del Impuesto de Alcabala e Impuesto Predial, debe establecerse el área neta, la que será utilizada exclusivamente para producción agrícola, teniendo en cuenta las categorías de terrenos para determinar el arancel correcto de terrenos agrícolas y el área improductiva, considerándola como terrenos eriazos.

##### ***b) Predios con instalación de Sistemas de Ayuda a la Aeronavegación***

Conforme al inciso c) del artículo 18 de la LTM, se deducirá en 50% la base imponible de los predios

urbanos en los que se encuentran instalados los sistemas de ayuda a la aeronavegación siempre y cuando se destinen exclusivamente a este fin.

### ***c) Predios ubicados en la Amazonía***

El artículo 18 de la ley 27037, publicada el 30 de diciembre de 1998, otorgó una reducción al valor del autoavalúo a favor de los predios ubicados en la Amazonía para efectos del impuesto predial y de alcabala. Se indicó que, para efectos tributarios, las personas naturales o jurídicas ubicadas en dicha región deducirán del valor correspondiente a los predios (autoavalúo) en la forma y el porcentaje que establezca el reglamento correspondiente.

Ello fue aprobado por D. S. 031-99-EF; en este se señaló que, entre otros, serán las municipalidades de la Amazonía las que establecerán anualmente el porcentaje de deducción, tomando en consideración —entre otros criterios— los valores unitarios oficiales de edificación que aprueba anualmente el Ministro de Vivienda, Construcción y Saneamiento mediante Resolución Ministerial para las diferentes zonas del país, así como la ubicación y uso del predio. El citado beneficio se aplica sobre el valor del predio (autoavalúo). El valor resultante, luego de la deducción correspondiente, constituirá el nuevo valor del autoavalúo para efecto de determinar la base imponible del impuesto predial.

### ***d) Predios destinados a vivienda única de pensionistas***

El artículo 19 de la LTM ha contemplado un beneficio de deducción de 50 UIT de la base imponible del impuesto predial, que aplica a los pensionistas siempre que cumplan con los siguientes requisitos:

- Tener la calidad de pensionista

- Ser propietarios de un solo predio

Sobre el particular, el Tribunal Fiscal ha señalado, en la RTF 1052-3-98 del 27 de noviembre de 1998, que —en la medida que los depósitos son partes accesorias de los departamentos de un edificio— integran una unidad habitacional con ellos; esta situación no se desvirtúa por que se encuentren separados de los mismos. Igual criterio se adoptó en la RTF 318-5-99 del 27.09.99 con respecto a los tendales ubicados en las azoteas de los edificios, pese a que en los Registros Públicos puedan estar inscritos en forma independiente al predio.

- El predio esté a nombre propio del pensionista o de la sociedad conyugal

Se considera cumplido este requisito aun cuando el pensionista posea otra unidad inmobiliaria constituida por una cochera. Ahora bien, con respecto a este requisito, el Tribunal Fiscal, a través de la RTF 345-3-99 de Observancia Obligatoria (publicada en *El Peruano* el 26 de agosto de 1999), precisa que el beneficio no solo es aplicable a los pensionistas que sean propietarios exclusivos de la totalidad de un inmueble, sino también a aquellos que tengan la calidad de copropietarios en la parte que corresponde a su cuota ideal de la propiedad.

- El predio esté destinado a vivienda del pensionista

No obstante, conforme a la modificación introducida en la LTM por la ley 26952, publicada el 20 de mayo de 1998, se permite el uso parcial del inmueble con fines productivos, comerciales y/o profesionales siempre y cuando se cuente con la aprobación de la municipalidad respectiva. En tal sentido, según la RTF 2959-5-2002 del 5 de junio de 2002, el uso de inmueble para fin distinto al de vivienda debe ser accesorio (secundario) para que no se afecte la deducción;

en esa medida, en caso el inmueble esté sustancialmente destinado a hotel, origina el no reconocimiento del beneficio. A su vez, debe tomarse en cuenta que, en la RTF 1036-2-2000, la cesión en arrendamiento de parte de un inmueble que el pensionista usa como vivienda implica que lo destina a fin productivo.

Ahora bien, la RTF 1035-2-2000 ha señalado que la aprobación de la Municipalidad no debe entenderse como una modificación de la Administración del fin al que se ha destinado el inmueble, sino de la autorización de funcionamiento que debe otorgar. Asimismo, se debe considerar que, de acuerdo con la RTF 1068-5-97, no basta con que el inmueble esté destinado a vivienda, sino que es necesario que este se encuentre efectivamente habitado u ocupado. En el caso de sociedad conyugal, bastaría que este habitado solo por la cónyuge del pensionista, incluso en caso que hubiera entre ellos separación de hecho, como se indica en la RTF 1427-2-2006 del 17 de marzo de 2006.

- El ingreso bruto del pensionista por la pensión no debe de exceder de una (1) UIT

En lo que atañe al momento en que surte efecto el beneficio, existían dos posiciones contrarias. Por un lado, están quienes consideraban que el cumplimiento de los requisitos antes señalados otorga automáticamente el derecho a gozar del beneficio y, por el otro, quienes sostenían que tal derecho solo surge a partir del momento en que el sujeto acredita ante la municipalidad respectiva el cumplimiento de los requisitos exigidos por la norma. Quienes afirman lo primero estiman que tal acreditación no puede ser considerada como un requisito constitutivo para efectos del goce del beneficio, puesto que no se encuentra establecido expresamente como tal en la LTM. Por su parte, quienes afirmaban lo contrario sostenían que, dado que la LTM no indica nada al respecto, debe seguirse

aplicando la regla contenida en el artículo 2 de la ley 24405, modificado por la ley 25033, conforme a la cual el beneficio resultaba aplicable solo a partir del semestre (trimestre en la nueva regulación) en que se acreditará el derecho ante la municipalidad correspondiente.

Con respecto a esta discusión, el Tribunal Fiscal ha adoptado la primera posición a través de la RTF 674-4-97 del 19 de junio de 1997, en la que se señala que el goce del beneficio procede desde el ejercicio siguiente a aquel en que se reúnen los requisitos establecidos por la ley, pues —conforme con el artículo 10 de la LTM— el impuesto predial se aplica con arreglo a la situación existente al 1 de enero. Esta misma posición ha sido reiterada en diversas resoluciones del Tribunal, tales como la RTF 823-2-2001 del 26 de junio de 2001 y RTF 844-1-2000 del 20 de octubre de 2000. Los contribuyentes que cumplan con los requisitos podrán deducir de la base imponible del impuesto predial, un monto equivalente a 50 UIT, vigentes al 1 de enero de cada ejercicio gravable.

## 2.5. Tasa del impuesto

El impuesto predial se calcula aplicando a la base imponible la escala progresiva acumulativa que se muestra en el siguiente cuadro, presentado tomando en consideración lo que corresponde a 2010.

La tasa progresiva se calcula sobre la base del valor total de los predios que pertenecen a una misma persona en cada distrito. No se deduce monto alguno por las hipotecas que graven el predio. De igual modo, se debe considerar que las Municipalidades están facultadas para establecer un monto mínimo a pagar por concepto del impuesto equivalente a 0,6 por ciento de la UIT vigente al 1 de enero del año al que corresponde el impuesto.

## Cuadro 2. Escala acumulativa del impuesto predial 2015

Tramo del autoavalúo		Alícuota
En UIT	En soles para 2015	
Hasta 15 UIT	Hasta S/. 57.750	0,2%
Más de 15 UIT hasta 60 UIT	Más de S/. 57.750 hasta S/. 231.000.	0,6%
Más de 60 UIT	Más de S/. 231.000	1,0%

### 2.6. Nacimiento de la obligación tributaria del impuesto

La obligación tributaria del impuesto predial nace el 1 de enero de cada año, de modo que el hecho y la base imponible consisten en la titularidad del patrimonio y en el valor a esa fecha. En esa medida, cuando el artículo 8 de la LTM señala que el impuesto es de periodicidad anual, no se alude a un tributo cuyo hecho generador se realice en un período de tiempo, sino a que la obligación de pago del impuesto predial surge de manera periódica, cada año.

En tal sentido, como hemos adelantado, si la obligación tributaria se configura según la situación jurídica que existiera al 1 de enero de cada año, en caso se efectúe una transferencia de propiedad del predio, el adquirente asumirá la condición de contribuyente a partir del 1 de enero del año siguiente al que ocurrió dicha transferencia. Al respecto, debe tomarse en cuenta que, en la RTF 268-5-2004 del 21 de enero de 2004, se ha señalado que, según el artículo 1534 del Código Civil, en la venta de bienes de futura existencia el contrato está sujeto a la condición suspensiva de que

los bienes lleguen a tener existencia, momento en el cual serán materia de imposición.

### 2.7. Pago del impuesto

El impuesto podrá cancelarse de acuerdo con las siguientes alternativas:

- Al contado, hasta el último día hábil del mes de febrero de cada año.
- En forma fraccionada, hasta en cuatro cuotas trimestrales. Las cuotas serán equivalentes a un cuarto del impuesto total resultante y deberán pagarse conforme al siguiente cronograma:

### Cuadro 3. Pago fraccionado del impuesto predial

Cuota	Fecha límite de pago
Primera	El último día hábil del mes de febrero
Segunda <sup>12</sup>	El último día hábil del mes de mayo
Tercera	El último día hábil del mes de agosto
Cuarta	El último día hábil del mes de noviembre

Debe tomarse en cuenta que la ley otorga al contribuyente un derecho potestativo de elegir el modo de pago solo hasta la fecha de vencimiento de la obligación tributaria. En ese sentido, de no haber ejercido dicho derecho, a partir de la fecha en que la obligación deviene en exigible, la liquidación del impuesto predial se realizará al contado<sup>13</sup>.

Cuando se efectúe cualquier transferencia de dominio, el transferente deberá cancelar el íntegro del impuesto adeudado hasta el último día hábil del mes

<sup>12</sup> La segunda, tercera y cuarta cuotas deberán ser reajustadas conforme a la variación acumulada del índice de precios al por mayor (IPM) que publica el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) por el período comprendido entre el mes del vencimiento de pago de la primera cuota y el mes precedente al pago.

<sup>13</sup> Este tema ha sido ampliamente abordado por Lora León (2000, pp. 20-21).

siguiente de producida la transferencia. Cuando el autoavalúo comprenda a más de un predio, para calcular el impuesto predial correspondiente al predio transferido, bastará dividir el impuesto total entre el autoavalúo total y aplicar el coeficiencia al autoavalúo del predio transferido. Cabe anotar que hay elementos necesarios para hacer el autoavalúo de los predios y, sobre la base del mismo, establecer el monto que corresponde pagar por concepto del impuesto predial. A continuación, se presentan dichos elementos:

- Los cuadros de valores unitarios oficiales de edificación para las localidades de la costa, sierra y selva
- La tabla de depreciación aprobada por el Reglamento Nacional de Tasaciones del Perú
- La información general sobre aranceles de terrenos que debe confirmarse específicamente en cada caso en el respectivo municipio
- La escala del impuesto que rige ese año

Los pasos a seguir son los siguientes. El primer paso para realizar el autoavalúo consiste en establecer el valor de la edificación del predio sobre la base del cuadro de los valores unitarios oficiales. El cuadro de valores se aplica a todo tipo de edificaciones: casas-habitación, edificios, tiendas, fábricas, etc. En la primera columna del cuadro, figuran las categorías que se consideran (de la A hasta la I o J) en orden decreciente de valor. En las otras siete columnas, se encuentran las especificaciones de cada categoría sobre la base de las características predominantes y el valor por metro cuadrado expresado en nuevos soles. En el segundo paso en el proceso de elaboración del autoavalúo del predio, se debe aplicar, si es el caso, la tabla de depreciación del valor de la edificación.

En el tercer paso, al valor ya conocido de la edificación se le agrega el valor del terreno de acuerdo con el

arancel vigente, según los valores arancelarios publicados por el Ministerio de Vivienda y Construcción. El cuarto paso es la aplicación de la escala progresiva acumulativa del impuesto predial.

## **2.8. La obligación de presentar declaraciones juradas**

Según se establece en el artículo 14 de la LTM, los contribuyentes del impuesto predial están obligados a presentar declaración jurada conforme a los siguientes alcances:

- En autoavalúo, una vez al año, el último día hábil del mes de febrero, salvo que el municipio distrital correspondiente establezca una prórroga.

No obstante, la actualización de los valores de predios por las municipalidades (emisión automática de los avalúos) sustituye esta obligación de declaración anual, y se entenderá como válida en caso el contribuyente no la objete dentro del plazo establecido para el pago al contado del impuesto. Ello supone que la actualización de la Municipalidad y su notificación al obligado ocurra en fecha previa al vencimiento del plazo señalado, de modo que, si al vencimiento del mismo la Municipalidad no realizó la notificación de la actualización de valores, habría incurrido una infracción tributaria. Al respecto, la RTF 3644-5-2002 del 5 de julio de 2002 indica que la Administración Tributaria Municipal se encuentra facultada a verificar o fiscalizar las declaraciones juradas de autoavalúo del impuesto predial, pues su intervención, al emitir los recibos mecanizados, consiste en actualizar los valores de los predios calculados sobre la base de los datos que, en un primer momento, son declarados por los contribuyentes.

Asimismo, cabe mencionar la RTF 827-2-99 del 27 de octubre de 1999, en la que el Tribunal Fiscal

indica que la actualización tiene por objeto calcular el autoavalúo del predio considerando los nuevos valores arancelarios de terrenos y los valores unitarios oficiales de edificación, pero manteniendo las áreas de terreno, las categorías de construcción y las características de uso que el contribuyente hubiera declarado. En otras palabras, la Municipalidad Distrital debe limitarse a efectuar el cálculo del valor del predio según los nuevos aranceles, sin modificar las características del predio declaradas originalmente.

Tómese en cuenta que, en la RTF 9468-7-2007 del 5 de octubre de 2007, se ha señalado que la declaración anual a la que se refiere el literal a) del artículo 14 constituye una que contiene la determinación del impuesto predial y que debe ser presentada hasta el último día hábil del mes de febrero, por lo que su omisión acarrea la comisión de la infracción tipificada en el numeral 1 del artículo 176 del CT. Por su parte, el literal b) de dicho artículo establece que debe presentarse una declaración jurada mediante la cual se comunique el descargo o baja del predio transferido, la que deberá realizarse hasta el último día hábil de efectuada dicha transferencia. Dado que esta declaración no constituye una que contiene la determinación del IP, su incumplimiento genera la comisión de la infracción tipificada en el numeral 2 del artículo 176 del mismo CT.

También, debe anotarse que, en caso de impugnarse la determinación efectuada por la Administración Tributaria mediante la declaración mecanizada, a través de la que se pretende modificar las áreas del terreno y de la construcción contempladas en dicha declaración, será considerada como una declaración jurada sustitutoria si se presenta antes de vencerse el plazo para el pago al contado del impuesto predial. Tal es el criterio que se desprende de la RTF 2641-6-2003 del 20 de mayo de 2003. En cambio, si el cuestionamiento

de la actualización se realiza luego de vencido el indicado plazo, debe considerarse como una rectificación de dicha declaración, caso en el que el cuestionamiento tiene carácter de declaración jurada y no una reclamación. Tal posición se desprende de la RTF 9562-6-2004 del 7 de diciembre de 2004.

Cuando se efectúe cualquier transferencia de dominio, la declaración debe presentarse hasta el último día hábil del mes siguiente a la transferencia. El transferente deberá cancelar el íntegro del impuesto adeudado hasta el último día hábil del mes siguiente de producida la transferencia. Cabe recalcar la RTF 3285-3-2002 del 21 de junio de 2002, en la que el Tribunal Fiscal indicó que la citada obligación solo alcanza al sujeto transferente del predio y no al adquirente, pues este deviene en contribuyente recién a partir del 1 de enero del año siguiente. El mismo criterio se desprende de la RTF 1850-2-2003.

Lo mismo ocurre cuando se transfiere a un concesionario la posesión de los predios integrantes de una concesión efectuada al amparo del D. S. 059-96-PCM, TUO de las normas con rango de ley que regulan la entrega en concesión al sector privado de las obras públicas de infraestructura y servicios públicos. Un escenario similar se da cuando la posesión de estos revierte al Estado. Será la misma situación si el predio sufre modificaciones en sus características que sobrepasen el valor de cinco (5) UIT. En estos casos, la declaración jurada debe presentarse hasta el último día hábil del mes siguiente de producidos los hechos.

- Cuando así lo determine la Administración Tributaria Municipal para la generalidad de contribuyentes y dentro del plazo que señale para tal fin.

En aplicación de este supuesto, en el último tiempo, varias municipalidades distritales han venido estableciendo la obligación por parte de los propietarios

de inmuebles de presentar, cuando sea el caso, una Declaración de Predios de Entidades Inafectas al Impuesto Predial. En algunos de esos casos, la obligación de presentar la declaración solo opera si dichas entidades inafectas al impuesto predial están afectas a los arbitrios municipales.

Al respecto se ha señalado que, en el caso de inafectaciones, no existe la obligación de presentar declaraciones juradas, pues la ausencia del hecho generador impide el nacimiento de obligaciones tributarias de cualquier tipo, entre ellas, las formales. Tal criterio habría sido recogido en la RTF 6484-3-2002, en la que el Tribunal Fiscal indica que no puede imponerse la obligación de presentar declaraciones juradas a un sujeto que no tiene la condición de contribuyente ni responsable del impuesto.

Ahora bien, existen cuanto menos dos situaciones en las que se han presentado discusiones sobre la procedencia o no de declaraciones juradas. Un primer caso es el de predios ubicados en más de un distrito (límites divisorios). Aunque nada se haya planteado en la LTM, es importante el criterio existente en el Reglamento del IVPP. Esta norma estableció que, en casos de predios ubicados en más de un distrito (límites divisorios), la declaración debe presentarse ante la Municipalidad en cuya jurisdicción se encuentre la mayor extensión del predio.

También, es importante lo señalado en el numeral 124.1 del artículo 124 de la Ley del Procedimiento Administrativo General (ley 27344), que establece que las oficinas de trámite documentario están obligadas a admitir los formularios que presenten los interesados sin calificar su contenido, pues ello corresponde a las oficinas competentes, las que decidirán sobre la procedencia de lo solicitado. Este criterio ha sido recogido en la RTF 3285-3-2002 del 21 de junio de 2002.

Un segundo caso es el de predios en los que no hay claridad sobre el sujeto propietario. Al respecto, en la RTF 509-5-2008 del 15 de enero de 2008, se planteó que la Administración Tributaria no puede negarse a aceptar las declaraciones juradas que presenta el sujeto que no acredita su propiedad sobre el predio, pues para presentar la declaración no existe la obligación de probar tal derecho. En el mismo sentido, entendemos que la Administración Tributaria Municipal no puede rechazar una declaración con respecto a un predio sobre el cual otro contribuyente ya presentó una declaración previamente.

### 3. Colofón: La gestión del impuesto predial

El alto nivel de las transferencias del Gobierno nacional, que implican un alto porcentaje del financiamiento local, no debe significar una renuncia a mantener un régimen tributario municipal gestionado y administrado por los propios gobiernos locales. Sin embargo, es claro que los impuestos al patrimonio, en general; y al impuesto predial, en particular, son de poca importancia en términos de recaudación municipal, pues apenas representan —aproximadamente— el 0,2% del PBI. Incluso, se estima que la recaudación proveniente del rubro tributo «tasas» supera lo recaudado por el rubro «impuestos» (entre los que se encuentra el impuesto predial), los mismos que representarían no más del 38% del total de ingresos tributarios.

En ese sentido, coincidimos con quienes entienden que el casi nulo aumento de la recaudación del impuesto predial no se deriva de que se trata de un tributo de bajo rendimiento. Otra no podría ser nuestra conclusión si tomamos en cuenta que la recaudación por impuestos patrimoniales en el Perú es la más baja entre los países miembros de la Comunidad Andina y está muy lejos del promedio de los países de América Latina (0,94% del PBI) (Arias Minaya, 2009, p. 64).



Es claro, como puede deducirse de lo señalado en el segundo apartado de este estudio, que es posible atribuir parte del problema de la poca eficiencia del impuesto predial al esquema normativo actualmente vigente. Sin embargo, no es ese el único y ni siquiera el principal factor de la baja eficiencia de este tributo. Efectivamente, se ha señalado que la baja recaudación del impuesto se origina por la escasa capacidad institucional de las administraciones tributarias locales para recaudarlos. Pecho Trigueros, por ejemplo, indica que

[...] la estructura económica y social que enfrentan las jurisdicciones y la falta de capacidad de gestión parecen limitar su capacidad de recaudación, por lo que es necesario su fortalecimiento o aprovechar economías de escala para centralizar funciones a niveles superiores de gobierno (2008, p. 76).

De este modo, no queda duda de que es necesario implementar reformas de política y administración tributaria para fortalecer la recaudación de este impuesto, en las que —por supuesto— debe incluirse un plan nacional de fortalecimiento de las administraciones tributarias de las municipalidades urbanas, que empiecen por las capitales de provincias. Este plan debería incorporar la construcción de sistemas para actualizar los archivos municipales —actualmente, muy deficientes— y conectarlos con otras fuentes nacionales de información, como, por ejemplo, la data sobre domicilio declarado ante el RUC que posee la Sunat o el sistema informático del Registro de la Propiedad Inmueble. Se ha avanzado al respecto, aunque inorgánicamente, a través de algunos acuerdos interadministraciones tributarias o con la Sunarp. Tal vez, por eso, en el diseño implementado por la LTM, se establecieron dos mecanismos complementarios que, sin duda, facilitan la aplicación del impuesto; veámoslos.

## Referencias

- Alzamora Valdez, Mario (1985). *Derecho municipal*. Lima: EDDILI.
- Arias Minaya, Luis Alberto (2009). Tributación y Reforma del Estado. *Cuadernos Tributarios*, setiembre, 29, 39-66.
- Ataliba, Geraldo (1987). *Hipótesis de incidencia tributaria*. Lima: Instituto Peruano de Derecho Tributario.
- Carranza Ugarte, Luis & David Tuesta Cárdenas (2004). Consideraciones para una descentralización fiscal: Pautas para la experiencia peruana. *Revista Estudios Económicos*, 12.
- Cosciani, Cesare (1980). *Ciencia de la Hacienda*. Madrid: Edit. de Derecho Financiero.
- Defensoría del Pueblo de Perú (2000). *Tributación Municipal y Constitución*. Serie Informes Defensoriales, Informe N° 33, Lima.
- Delgado Silva, Ángel (2006). La reforma pendiente. Vicisitudes de la tributación municipal en el Perú. *Temas de derecho tributario y de derecho público: Libro homenaje a Armando Zolezzi Möller* (pp. 1075-1105). Lima: Palestra.
- De Usera, Gabriel (1952). *Legislación de Hacienda Española* (5ª edición). Madrid: Aguilar S.A.
- Durán Rojo, Luis (2005). Impuesto Predial 2005. *Revista Análisis Tributario*, 204, 23-29.
- Durán Rojo, Luis (2006a). Los deberes de colaboración tributaria: Un enfoque constitucional. *Revista Vectigalia*, 2(2), 15-30.
- Durán Rojo, Luis (2006b). Sobre la noción del deber constitucional de contribuir. *Temas de derecho tributario y de derecho público: Libro homenaje a Armando Zolezzi Möller* (pp. 51-95). Lima: Palestra.
- Durán Rojo, Luis & Shirley Andrade Culqui (1999). Entrevista a Luis Arias Minaya, «El Servicio de Administración Tributaria (SAT): Un modelo institucional

- para la recaudación y administración de los tributos de los gobiernos locales». *Revista Análisis Tributario*, 137, 8-14.
- Durán Rojo, Luis & Shirley Andrade Culqui (2002). Tributación municipal: Algunas modificaciones a la legislación. *Revista Análisis Tributario*, 168, 25-27.
- Durán Rojo, Luis & Marco Mejía Acosta (2008). Situación y Perspectivas de la Tributación Municipal. Entrevista al Jefe del Servicio de Administración Tributaria (SAT) de la Municipalidad Metropolitana de Lima (MML). *Revista Análisis Tributario*, 249, 8-13.
- Durán Rojo, Luis & Shirley Andrade Culqui (2009). Tributación Municipal: La innecesaria verificación registral del pago de impuestos cuando el notario ya lo hizo. *Revista Análisis Tributario*, 255, 6-7.
- Agencia Alemana de Cooperación Técnica (GTZ) (2009). *Transferencias fiscales a los gobiernos subnacionales. Situación en el Perú*, DT I, N° 3. Lima: GTZ.
- Lora León, Ciro (1998). Predios urbanos y rústicos en el impuesto predial. *Revista Análisis Tributario*, 128, 5-7.
- Lora León, Ciro (2000). Liquidación del impuesto predial. *Revista Análisis Tributario*, 152, 20-21.
- Pecho Trigueros, Miguel (2008). Impuestos y descentralización. *Revista del IPDT*, 47, 63-79.
- Pérez Montenegro, Kelly (2002). Impuesto Predial. *Materiales de Enseñanza del Curso de Legislación Tributaria*. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Queralt, Juan Martín, Carmelo Lozano Serrano, Gabriel Casado Ollero & José Tejerizo López, (2002). *Curso de Derecho Financiero y Tributario* (pp. 39-40) (13ª edición. Madrid: Tecnos.
- Rabanal Sobrino, Jean Paul & Karl Melgarejo Castillo (2006). *Perú: ¿Esfuerzo o pereza fiscal en los Gobiernos locales? 1999-2004*. MEF DT N° 03/2006, julio.
- Real Academia Española de la Lengua (2001). *Diccionario de la Lengua Española* (22ª edición). Madrid: Real Academia Española de la Lengua.
- Sánchez Hernández, Mayolo (1988). *Derecho tributario*. (2ª edición). Tijuana: Cárdenas Editor y Distribuidor.
- Tuesta Madueño, Arturo (2008). Transferencia fiduciaria, dominio fiduciario y tributación municipal. *Revista Análisis Tributario*, 248, 18-20.
- Villegas, Héctor B. (2000). *Manual de Finanzas Públicas*. Buenos Aires: Ediciones Depalma.
- Villegas, Héctor B. (2002). *Curso de Finanzas, Derecho Financiero y Tributario* (8ª edición). Buenos Aires: Astrea.

Fecha de recepción: 25 de agosto de 2015  
Fecha de aceptación: 10 de septiembre de 2015  
Correspondencia: lduran@pucp.edu.pe

# Relação entre honorários de auditoria e de honorários de não auditoria com o desempenho econômico de empresas listadas na BM&FBOVESPA

Mara Vogt, Maurício Leite, Paulo Roberto da Cunha, Vanderlei dos Santos

Universidade Regional de Blumenau

Universidade Regional de Blumenau

Universidade Regional de Blumenau  
Departamento de Contabilidade

Universidade do Estado de Santa Catarina  
Departamento de Ciências Contábeis

O estudo objetiva verificar a relação entre honorários de auditoria e de honorários de não auditoria com o desempenho econômico de empresas listadas na BM&FBOVESPA. Para tanto, realizou-se uma pesquisa descritiva, documental e quantitativa por meio da correlação canônica no período de 2010 a 2013. A população do estudo foi de 615 empresas e a amostra compreendeu 319 empresas em 2010, 312 em 2011, 307 em 2012 e 282 empresas em 2013. Os resultados demonstram que quanto menor os honorários de auditoria e os honorários de não auditoria, maior será o ROA e menor será o ROE das empresas analisadas. As variáveis de controle, tamanho da empresa auditada, nível de governança corporativa e empresa de auditoria (BIG4) apresentaram relação com o desempenho econômico, porém, somente o tamanho da empresa apresentou relação positiva. A única variável independente que teve força de associação alta com o desempenho econômico foi o tamanho da empresa. O ROA também se destacou com força de associação acima de moderada em todos os anos. Conclui-se que houve relação entre os honorários de auditoria e honorários de não auditoria com o desempenho econômico.

**Palavras-chave:** honorário de auditoria, desempenho econômico, empresas brasileiras.

## Accountant fees in relation and fees no audit with enterprise economic performance in listed BM & FBOVESPA

The study aims to investigate the relationship between audit fees and non-audit fees to the economic performance of companies listed on BM & FBOVESPA. Therefore, we carried out a descriptive, document and quantitative research through the canonical correlation through StatGraphics® statistical software for the period 2010 to 2013. The study population was 615 companies and the sample included 319 companies in 2010, 312 in 2011, 307 in 2012 and 282 companies in 2013. Thus, in general, to analyze all the years together, the lower the audit fees and non-audit fees, the higher the ROA and ROE of smaller the companies analyzed. The control variables, size of the audited company, corporate governance level and auditing firm (BIG4) had relationship with economic performance, but only the size of the company showed a positive relationship. The only independent variable with the high strength of association with economic performance was the size of the company. The ROA also stood out above moderate association strength every year. Therefore, it is concluded that there was a relationship between audit fees and non-audit fees with economic performance.

**Keywords:** honorary audit, economic performance, Brazilian companies.

## Relación entre los honorarios por auditoría, honorarios por servicios adicionales a la auditoría, y el desempeño económico de las empresas en la BM&FBOVESPA

El objetivo del estudio es verificar si hay relación entre los pagos de honorarios por auditoría y los pagos de honorarios por servicios que no son de auditoría, y el desempeño económico de las empresas en la BM&FBOVESPA. Por lo tanto, se realizó una investigación descriptiva, documental y cuantitativa usando un análisis de correlación canónica durante el periodo 2010-2013. La población del estudio fue de 615 empresas y la muestra comprendió a 319 empresas en el 2010, 312 en el 2011, 307 en el 2012 y 282 empresas en el 2013. Los resultados demostraron que cuanto menor eran los honorarios por auditoría y por servicios adicionales a la auditoría, mayor era el ROA y menor era el ROE de las empresas analizadas. Las variables de control, el tamaño de la empresa auditada, nivel de gobierno corporativo y empresa auditora (BIG4) están relacionadas con el desempeño económico; pero solo el tamaño de la empresa presentó una relación positiva. La única variable independiente que tenía una gran asociación con el desempeño económico fue el tamaño de la empresa. El ROA también se vio afectado por encima del promedio en todos los años. Se concluyó que hubo una relación entre los pagos de honorarios por auditoría y los adicionales a la auditoría, y el desempeño económico.

**Palabras clave:** honorarios por auditoría, desempeño económico, empresas brasileñas.

### Introdução

A auditoria e a contabilidade andam lado a lado na história das empresas há mais de 600 anos (Watts & Zimmerman, 1986). De acordo com Martinez (1998) a contabilidade e a auditoria, seja ela interna ou externa, no contexto da teoria da agência, transformam-se em instrumentos para monitorar, validar e preservar as relações contratuais entre o principal e o agente. Os pareceres de auditoria e os relatórios contábeis são os meios pelos quais as partes contratantes monitoram os contratos.

Neste sentido, a informação contábil fornece contribuições importantes para os principais mecanismos de governança e são consideradas ingredientes chave no processo da governança corporativa. São usadas para indicar se as ações de governo contra a administração são necessárias e também se ajudam na determinação dos retornos de diferentes partes interessadas. O uso dessas informações, em mecanismos de governança corporativa, representa o papel mais importante das informações contábeis (Sloan, 2001).

Para DeAngelo (1981), o valor de uma auditoria aos consumidores desses serviços depende da capacidade do auditor descobrir se há uma violação, erros ou falhas no sistema contábil e, além disso, em resistir às pressões dos clientes no caso da divulgação de uma violação descoberta. O nível de independência do auditor é definido como a probabilidade condicional que, caso um descumprimento tenha sido descoberto, este irá relatar a violação.

Para Frankel, Johnson e Nelson (2002), um dos grandes problemas para a independência é a venda de serviços de não auditoria. A prestação de serviços não relacionados às atividades inerentes à auditoria poderá reduzir a independência do auditor, levando a uma deterioração da qualidade das auditorias e, portanto, a erosão da qualidade dos relatórios financeiros.

Para Teixeira, Amorim e Borges (2012), atualmente a qualidade da prestação de serviços por parte dos auditores independentes é objeto de discussão. Assim, para assegurar essa qualidade, as entidades profissionais e os órgãos reguladores elaboram um conjunto de medi-

das e, dentre elas tem-se a revisão externa de qualidade pelos pares. Os honorários de auditoria podem ser utilizados para analisar a qualidade das auditorias e a existência de demanda por diferenciação nesse mercado (Hallak & Silva, 2012).

Em âmbito internacional, Whisenant, Sankaraguruswamy e Raghunandan (2003) investigaram as características e o relacionamento do cliente com o auditor para determinar os serviços de auditoria e de não auditoria. Zaman, Hudaib e Haniffa (2011), examinaram a possível influência da qualidade da governança corporativa, especialmente eficácia do comitê de auditoria, sobre a remuneração do auditor. Kim e Kim (2013) verificaram se o índice de governança corporativa e a responsabilidade social empresarial impactam nos honorários de auditoria. Nesse sentido, o estudo teve a proposta de verificar a relação dos honorários de auditoria e honorários de não auditoria com o desempenho econômico das empresas listadas na BM&FBOVESPA.

A interface dos honorários de auditoria e dos honorários de não auditoria com o desempenho econômico das empresas é observada apenas em algumas pesquisas em âmbito internacional. Tem-se os estudos de Whisenant, Sankaraguruswamy e Raghunandan (2003) que investigaram se os honorários de auditoria e de não auditoria são determinados simultaneamente. Hay, Knechel e Wong (2006) avaliaram e resumiram as pesquisas que analisaram os determinantes dos honorários de auditoria. Habib, Gong e Hossain (2013) examinaram a associação entre as ações supervalorizadas e os honorários de auditoria nos EUA. Joshi e Al-Bastaki (2000) examinaram a estrutura de honorários de auditoria no Bahrein e, a pesquisa de Hope, Kang, Thomas e Yoo (2007) teve por objetivo verificar o impacto do excesso de remuneração do auditor no custo de capital próprio das empresas em diversos países.

Contudo, nenhum destes estudos verificou se os honorários de auditoria e de honorários de não auditoria possuem relação com o desempenho econômico, especificamente em relação ao Retorno sobre o Patrimônio Líquido e ao Retorno sobre o Ativo. Diante disso, devido à escassez de estudos com essa abordagem, percebeu-se que há uma lacuna que motivou a realização deste estudo.

Diante do exposto, apresenta-se a seguinte questão de pesquisa: Qual a relação entre honorários de auditoria e de honorários de não auditoria com o desempenho econômico de empresas listadas na BM&FBOVESPA? Dessa forma, o objetivo do estudo é verificar a relação entre honorários de auditoria e de honorários de não auditoria com o desempenho econômico de empresas listadas na BM&FBOVESPA.

A pesquisa justifica-se pela relevância que os auditores independentes possuem e, além disso, a importância de se estudar como os honorários de auditoria e honorários de não auditoria refletem no desempenho econômico das empresas. Conforme Larcker & Richardson (2004), a relação entre os honorários pagos aos auditores e qualidade dos lucros é foco considerável no debate acadêmico e institucional.

## 1. Referencial teórico

No referencial teórico apresenta-se o conceito da teoria da agência e auditoria independente, com o intuito de embasar a pesquisa. Além disso, na sequência abordam-se os honorários de auditoria e honorários de não auditoria com o intuito de contextualizar o tema e embasar as hipóteses do estudo.

### 1.1. Teoria da agência e a auditoria independente

A teoria da agência é definida por Jensen e Meckling (1976) como a relação a partir de um contrato com

uma ou mais pessoas, entre o principal e o agente, para a realização de algum serviço que envolva a delegação de uma autoridade e para fazer deste, o agente de decisão. Para tanto, tem-se três condições necessárias: o agente dispõe de comportamentos possíveis para serem adotados, além disso, a ação dos agentes, ou seja, dos administradores, afeta não somente seu próprio bem-estar como também do principal, de seus acionistas, controladores e ainda, as atitudes do agente dificilmente são observáveis pelo principal, o que resulta em assimetria informacional entre as partes (Siffert Filho, 1996).

Ainda, baseia-se nos conflitos entre os credores, administradores e controladores. Os conflitos ocorrem no momento em que os administradores contrariam os acionistas no que se refere às decisões destes e, pode resultar do aumento de endividamento e dos gastos da empresa, o que impacta nas decisões operacionais, nas oportunidades de investimento e ainda, no valor da companhia (Marques, 2011).

Diante disso, as relações entre o principal e o agente apresentam grandes desafios para o denominado principal, devido ao fato deste ter que monitorar as atividades do agente. Dentre os problemas de agência tem-se a questão do principal observar e julgar o comportamento dos agentes (Martinez, 1998).

De acordo com Jensen & Meckling (1976), na relação entre o principal e o agente, o principal pode limitar as divergências por meio da criação de incentivos adequados para o agente, o que incorre em custos de monitoramento destinados a limitar as atividades do agente. O monitoramento é mais do que apenas observar o comportamento do agente, ou seja, é o principal controlar o comportamento do agente por meio de regras de funcionamento, restrições orçamentárias, políticas de compensação, dentre outras.

Segundo Watts e Zimmerman (1986), a auditoria é uma das formas em que os contratos são monitorados, isto é, o auditor verifica se as disposições contratuais foram violadas e também se os números utilizados nas cláusulas contratuais foram calculados por meio de procedimentos aceitos.

Martinez (1998) enfatiza que, na teoria da agência os sistemas de informação contábil são vistos como sistemas para monitorar as informações produzidas, na qual o principal e o agente baseiam suas relações. Os custos de monitoramento são incorridos pelo principal, para avaliar e restringir o comportamento do agente. Dentre esses custos estão os gastos com a implantação de sistemas de informações, com auditoria e com outros custos diretos que a empresa deve enfrentar para evitar que o agente tenha uma postura oportunista.

Um dos mecanismos para reduzir o problema de assimetria informacional existentes entre principal e agente são as boas práticas de governança corporativa. A governança corporativa preocupa-se com a resolução dos problemas de ação coletiva entre investidores e com a conciliação dos conflitos de agência, ou seja, conflitos de interesse entre os detentores do direito corporativo (Becht, Bolton & Röell, 2003).

Para Bushman e Smith (2003), as estruturas de governança corporativa servem para motivar os gestores a maximizar o valor da organização em detrimento de seus objetivos pessoais, assegurar que acionistas minoritários recebam informações confiáveis referentes ao valor da empresa e que, gestores e acionistas controladores não utilizem o valor dos investimentos indevidamente. Silveira, Barros e Famá (2003) afirmam que, a estrutura de governança corporativa afeta a qualidade da gestão e o desempenho financeiro da empresa.

Para Klotzle e Costa (2006) a governança se traduz em mecanismos internos como o conselho de administração, sistemas de remuneração dos executivos, estrutura de propriedade entre outros, e os externos são o sistema legal/regulatório e o mercado de fusões e aquisições. A discussão sobre a governança corporativa no Brasil surgiu a partir da baixa participação dos acionistas minoritários.

Segundo Marques (2007), as sementes do conceito governança corporativa surgiram recentemente e a importância do tema é reconhecida mundialmente, pois a governança representa o modo como às empresas são dirigidas e controladas. Além disso, o sistema de governança corporativa tem como objetivo central o equilíbrio entre competitividade e produtividade da empresa por meio de uma gestão transparente e responsável. Martinez (2011) e Erfurth e Bezerra (2013) complementam que, o objetivo geral da governança corporativa é o aumento do valor da empresa, sua eficiência, com transparência, respeito aos direitos e tratamento igualitário entre os acionistas, ou seja, diminuição da assimetria e a prestação de contas confiável.

As práticas de governança são advindas do avanço de empresas brasileiras no exterior e do aumento dos investimentos estrangeiros o que ocasionou diversas iniciativas de órgãos brasileiros Ventura; Santos; Ventura Júnior & Firmino, 2012). Dentre os órgãos responsáveis no Brasil pelas práticas de governança está a Bolsa de Valores do Estado de São Paulo (BM&FBOVESPA), o Instituto Brasileiro de Governança Corporativa (IBGC) e a Comissão de Valores Mobiliários (CVM). Ambos buscam estratégias para proteger os seus proprietários e investidores. A BM&FBOVESPA apresenta as práticas de governança corporativa listadas em níveis diferenciados, com um objetivo, a qualidade nas informações divulgadas por meio das demonstrações contábeis (Beck *et al.*, 2012).

Os segmentos especiais de listagem da BM&FBOVESPA foram criados em dezembro de 2000 quando perceberam que para desenvolver o mercado de capitais brasileiro, era necessário ter segmentos adequados aos diferentes perfis de empresa, estas que aderem voluntariamente ao segmento de seu interesse. São segmentos o Novo Mercado (nível de maior exigência), o Nível 2 (nível intermediário) e o Nível 1 e a Bovespa Mais (menor nível). Todos esses segmentos prezam por regras rígidas de governança corporativa e tem por objetivo, a melhoria da avaliação das companhias que resolvem aderir a um desses níveis, o estímulo do interesse dos investidores e a valorização das empresas listadas (Ventura; Santos; Ventura Júnior & Firmino, 2012; Erfurth & Bezerra, 2013; BM&FBOVESPA, 2013; IBGC, 2013).

Dessa forma, Ferreira *et al.* (2013) afirmam que é necessária a existência de um mercado de capitais confiável e forte para a capitalização das empresas, o que alavanca e desenvolve um país. As empresas que adotam os mecanismos de governança se tornam mais atrativas, o que facilita a captação de recursos e diminui seu custo. Mesmo com o aprofundamento dos debates no Brasil sobre governança e a crescente pressão para de boas práticas de governança corporativa, o país ainda se caracteriza pela alta concentração de controle acionário, baixa efetividade dos conselhos de administração, alta sobreposição entre a propriedade e a gestão. O conselho de administração, o conselho fiscal e a auditoria independente são as principais ferramentas que asseguram o controle da propriedade sobre a gestão (IBGC, 2013).

O auditor exerce um papel fundamental na profissão contábil nos contextos tanto nacional quanto internacional. A atividade do auditor independente ajudou a impulsionar o desenvolvimento dos mercados e contribuiu para estabelecer a ordem socioeconômica

do mundo. Na visão dos clientes e usuários externos da informação contábil, a atuação do auditor é sinônimo de credibilidade e confiança. A perda dessa credibilidade e confiança é motivada muitas vezes pela falta de qualidade nos relatórios, ou seja, do trabalho. O parecer de auditoria é, portanto, a principal ferramenta do auditor para cumprir a norma e relatar o seu trabalho (Santos & Grateron, 2003).

Rezera (2007) afirma que a confiança é o principal produto que é esperado do trabalho do auditor, pois seu relatório confere credibilidade às entidades auditadas. Para gerar essa confiança o auditor depende da percepção da sociedade no que se refere aos seus atributos éticos e técnicos. Dessa forma, segundo Martinez & Reis (2010), a implementação do rodízio de auditores independentes nas empresas tem como objetivo principal, a preservação da ética e independência do auditor externo para reduzir as fraudes e os erros contábeis. De acordo com Firmino, Damascena & Paulo (2010) a auditoria independente é uma das responsáveis pela redução da assimetria informacional que ocorre entre os usuários das informações.

Conforme Mattos (2005), no Brasil, em função do aumento das atividades das empresas, aumentou a procura pelos bons profissionais de auditoria, não somente para a verificação das falhas das empresas, mas sim, para auxiliar no desempenho destas, dando sugestões para possíveis correções e melhorias.

A independência para Law (2008) é considerada uma das pedras angulares da auditoria e ainda, considerada um atributo importante dos auditores externos. Segundo Cunha, Klann; Rengel & Scarpim (2010), as empresas contratam os serviços de auditoria independente para dar maior credibilidade às demonstrações contábeis. A auditoria independente audita essas demonstrações com a finalidade de atestar aos usuários

que estas representam em seus aspectos relevantes, a situação econômica das entidades. Dessa forma, o auditor independente aplicará vários procedimentos de auditoria, para que no final do seu trabalho, tenha reunido evidências suficientes para o seu parecer.

No Brasil, de acordo com Dutra (2011), a auditoria independente como, uma auditoria contábil realizada por profissionais que não são ligados à empresa, porém estão registrados na Comissão de Valores Mobiliários (CVM) e que objetiva a expressão de uma opinião sobre a adequação das demonstrações contábeis. Além disso, a auditoria independente é feita geralmente para atender à exigência legal.

Além disso, de acordo com Griffin, Lont & Sun (2008), a qualidade da auditoria e a governança refletem efeitos contrários, pois, o aumento dos custos de auditoria e a governança apresentam uma relação positiva e a redução desses custos e o risco, uma relação negativa. Isso porque nas empresas que possuem melhores práticas de governança, há a redução dos custos dos serviços, ou seja, nos honorários de auditoria independente.

## **1.2. Honorários de auditoria e honorários de não auditoria**

Muitos usuários parecem não entender o papel dos auditores e a natureza dos serviços que oferecem. Um dos impedimentos para a compreensão do serviço de auditoria é a ambiguidade da relação entre auditores, empresas auditadas e usuários externos das demonstrações financeiras. Auditores devem ser independentes, já que são contratados e remunerados pelos auditados (Simunic, 1980).

A independência do auditor tem potenciais benefícios aos clientes por meio de seu impacto sobre o valor da empresa, bem como, para os auditores por meio dos honorários que podem cobrar por serviços



de auditoria. Ambas as partes têm incentivos para escolher voluntariamente acordos contratuais que lhes permitam capturar os benefícios líquidos esperados de independência do auditor (DeAngelo, 1981).

Para Watts & Zimmerman (1980) e DeAngelo (1981), é improvável que os auditores são perfeitamente independentes de seus clientes. O nível de independência do auditor é definido como a probabilidade condicional do auditor relatar essa violação.

Dee, Luseged & Nowlin (2002) afirmam que os auditores estão cientes das preocupações de que o público e os reguladores têm em relação à sua independência e, agora que os honorários pagos a auditores estão disponíveis ao público, os auditores podem ser menos propensos a ceder a pressões dos clientes e mais propensos a cobrar honorários de não auditoria mais elevados de seus clientes com o mesmo nível de independência.

Conforme Ahadiat (2011), a potencial perda de independência do auditor aumenta quando os níveis mais elevados de serviços não relacionados à auditoria são prestados aos clientes. Mesmo que não haja meios de estabelecer uma relação direta com serviços de não auditoria e a perda da independência, a pura percepção suscita dúvidas sobre a reputação e a credibilidade do auditor, e de certa forma da auditoria. Dessa forma, para Hallak & Silva (2012), os honorários de auditoria podem ser utilizados na análise da qualidade das auditorias e se existe demanda por diferenciação no mercado de auditoria.

Além disso, o papel dos honorários para serviços de auditoria e de não auditoria sobre escolhas contábeis é uma questão não resolvida. Há uma relação positiva entre os honorários pagos aos auditores e acréscimo nos lucros apenas quando honorários de não auditoria estão inclusos nos honorários totais (Larcker & Richardson, 2004).

Neste sentido, diversas pesquisas analisaram os honorários de auditoria, assim como os honorários de não auditoria, porém, poucos estudos relacionaram os honorários de auditoria e os honorários de não auditoria com o desempenho econômico das empresas, ou seja, o Retorno sobre o Patrimônio Líquido (ROE) e Retorno sobre o Ativo (ROA).

A rentabilidade de acordo com Joshi & Al-Bastaki (2000) está relacionada com as operações da organização e uso de seus ativos, bem como outros recursos. Normalmente o uso eficiente de recursos gera um alto Retorno sobre os Ativos (ROA). Além disso, empresas com uma rentabilidade alta geralmente remuneram mais, visto que maiores lucros exigem uma auditoria mais rigorosa e requerem mais tempo para serem auditados.

Para tanto, o Retorno sobre Ativos (ROA) e Retorno sobre o Patrimônio Líquido (ROE) são tomado como indicadores de rentabilidade na presente pesquisa. Diante disso foram desenvolvidas quatro hipóteses. Localizaram-se alguns estudos que analisaram a relação dos honorários de auditoria com o desempenho econômico.

Joshi & Al-Bastaki (2000) tiveram por objetivo examinar a estrutura de honorários de auditoria no Bahrein. Em seu estudo utilizaram o ROA para analisar a rentabilidade e explicar os honorários de auditoria. A variável apresentou significância estatística e foi positivamente associada com os honorários de auditoria da amostra analisada.

No estudo de Whisenant, Sankaraguruswamy e Raghunandan (2003) os autores tiveram por objetivo investigar se os honorários de auditoria e de não auditoria são determinados simultaneamente. Por meio da análise dos dados verificaram que o ROA esteve negativamente associado com os honorários. Já na pesquisa

de Hay, Knechel e Wong (2006) os autores avaliaram e resumiram as pesquisas que analisaram os determinantes dos honorários de auditoria. Os resultados revelaram que a relação entre os honorários de auditoria e o Retorno sobre Ativos (ROA) foi significativo, porém negativo. O estudo de Habib, Gong e Hossain (2013) teve por objetivo examinar a associação entre as ações supervalorizadas e os honorários de auditoria nos EUA. Verificaram que os honorários de auditoria apresentam-se associados negativamente com ROA.

Dessa forma, estabeleceu-se a primeira e a segunda hipótese do estudo com o intuito de relacionar os honorários de auditoria e honorários de não auditoria com os indicadores de desempenho econômico-financeiro:

H1: Os honorários de auditoria impactam no Retorno sobre o Ativo (ROA) em empresas listadas na BM&FBOVESPA.

H2: Os honorários de não auditoria impactam no Retorno sobre o Ativo (ROA) em empresas listadas na BM&FBOVESPA.

Hope, Kang, Thomas e Yoo (2007) verificaram em seu estudo o impacto do excesso de remuneração do auditor no custo de capital próprio das empresas em diversos países. Os resultados indicaram que a remuneração do auditor relaciona-se com as variáveis determinantes na direção esperada. Ainda, a remuneração do auditor esteve significativamente associada de forma positiva com as BIG4 e tamanho da empresa analisada e, negativamente relacionada com ROE. Assim, depreende-se a terceira e quarta hipótese desta pesquisa:

H3: Os honorários de auditoria impactam no Retorno sobre o Patrimônio Líquido (ROE) em empresas listadas na BM&FBOVESPA.

H4: Os honorários de não auditoria impactam no Retorno sobre o Patrimônio Líquido (ROE) em empresas listadas na BM&FBOVESPA.

Diante disso, a não rejeição das hipóteses H1, H2, H3 e H4 indicará que os honorários de auditoria e os honorários de não auditoria cobrados pelos auditores independentes impactam no desempenho econômico das empresas listadas na BM&FBOVESPA.

## 2. Procedimentos metodológicos

Para verificar a relação entre honorários de auditoria e honorários de não auditoria com o desempenho econômico das empresas listadas na BM&FBOVESPA realizou-se uma pesquisa descritiva, com abordagem quantitativa por meio de pesquisa documental nos relatórios financeiros das empresas analisadas.

O período de análise das demonstrações financeiras foi de 4 anos, de 2010 a 2013. Na seleção das empresas na BM&FBOVESPA, foram verificados os formulários de referência de todas as empresas listadas e se estas apresentavam informações disponíveis. Ainda, foram coletados dados referentes às demonstrações de resultados contábeis dessas empresas na base de dados da Economática®, na qual se concentram os dados da BM&FBOVESPA. A população do estudo foi composta por todas as empresas listadas na BM&FBOVESPA, em dezembro de 2014 conforme apresentado na Tabela 1.

**Tabela 1. População e amostra do estudo**

População e amostra / ano	2010	2011	2012	2013
População inicial	615	615	615	615
Sem dados	137	137	137	139
Sem honorários	159	164	171	194
Amostra final	319	312	307	282

Fonte: Dados da pesquisa

A partir da Tabela 1 nota-se que a população do estudo em todos os anos foi de 615 empresas, sendo que a amostra difere-se de um ano para o outro, visto que foram excluídas as empresas que não apresentaram dados nas demonstrações contábeis disponíveis na base de dados Economática®. Além disso, excluiu-se as empresas que não informaram os dados referentes aos honorários de auditoria e honorários de não auditoria, objetos desse estudo. Dessa forma, a amostra do estudo compreende 319 empresas em 2010, 312 em 2011, 307 em 2012 e 282 empresas em 2013.

Para análise dos dados, utilizou-se a estatística descritiva e a correlação canônica para relacionar os honorários de auditoria e honorários de não auditoria com o desempenho econômico, por meio do software estatístico *StatGraphics*®.

Na Tabela 2 são apresentadas as variáveis utilizadas no estudo, a sua respectiva definição, onde foi realizada a coleta e os autores que fundamentam tais variáveis.

**Tabela 2. Variáveis utilizadas no estudo**

Variável	Descrição	Coleta	Autores
<b>Variável dependente</b>			
Retorno sobre o ativo total (ROA)	<u>Lucro líquido</u> Ativo total	Economática®	Joshi e Al-Bastaki (2000); Whisenant, Sankaraguruswamy e Raghunandan (2003); Larcker e Richardson (2004); Hay, Knechel e Wong (2006); Habib, Gong e Hossain (2013).
Retorno sobre o Patrimônio líquido (ROE)	<u>Lucro líquido</u> Patrimônio líquido	Economática®	Larcker e Richardson (2004); Hope, Kang, Thomas e Yoo (2007).
<b>Variáveis independentes</b>			
Honorários de auditoria (HA)	LN do valor total pago de honorários de auditoria	Formulário de referência – item 2.1 e 2.2	Joshi e AL-Bastaki (2000); Whisenant, Sankaraguruswamy e Raghunandan (2003); Larcker e Richardson (2004); Hay, Knechel e Wong (2006); Hope, Kang, Thomas e Yoo (2007); Zaman, Hudaib e Haniffa (2011); Hallak e Silva (2012); Hentati e Jilani (2013); Kim e Kim (2013); Habib, Gong e Hossain (2013).
Honorários de não auditoria (HNA)	LN do valor total pago de honorários de não auditoria	Formulário de referência – item 2.1 e 2.2	Whisenant, Sankaraguruswamy e Raghunandan (2003); Larcker e Richardson (2004); Zaman, Hudaib e Haniffa (2011); Hentati e Jilani (2013).
Nível de governança corporativa (NGC)	Variável <i>dummy</i> (1 se empresa pertence para algum nível de governança e 0 caso contrário)	BM&FBOVESPA	Zaman, Hudaib e Haniffa (2011); Hallak e Silva (2012); Kim e Kim (2013).
Empresa de auditoria (BIG4 ou não)	Variável <i>dummy</i> (1 se empresa é BIG4 e 0 caso contrário)	Formulário de referência – item 2.1 e 2.2	Whisenant, Sankaraguruswamy e Raghunandan (2003); Zaman, Hudaib e Haniffa (2011); Hallak e Silva (2012).
Tamanho da empresa (Tam)	LN do valor do ativo total	Economática®	Joshi e AL-Bastaki (2000); Whisenant, Sankaraguruswamy e Raghunandan (2003); Zaman, Hudaib e Haniffa (2011); Hallak e Silva (2012); Hentati e Jilani (2013); Kim e Kim (2013).

Fonte: Dados da pesquisa

Por meio do Tabela 2 pode-se verificar que o Retorno sobre o Ativo Total (ROA) e o Retorno sobre o Patrimônio Líquido (ROE) são as variáveis dependentes do estudo que representam o desempenho econômico das empresas. As variáveis independentes são os honorários de auditoria e honorários de não auditoria e as demais são variáveis de controle. As três variáveis de controle utilizadas no estudo são: nível de Governança Corporativa, empresa de auditoria (BIG4 ou não) e tamanho da empresa e, foram utilizadas para identificar outros efeitos que as outras variáveis independentes, ou seja, os honorários de auditoria e honorários de não auditoria não conseguem capturar. Tais variáveis foram consubstanciadas a partir de pesquisas, principalmente em âmbito internacional, sobre auditoria.

### 3. Análise dos resultados

Esta seção apresenta a análise dos resultados do estudo. Inicia-se com a apresentação e análise da estatística descritiva das variáveis utilizadas e, na sequência, tem-se a correlação canônica para cada ano analisado. A partir da Tabela 3 apresenta-se a estatística descritiva das variáveis utilizadas na presente pesquisa.

Por meio da Tabela 3 verifica-se que em relação ao valor dos honorários de auditoria, os mínimos dos honorários foram de R\$ 605,00 em 2010; R\$ 3.512,00 em 2011; R\$ 700,00 em 2012 e R\$ 1.444,00 em 2013. Dessa forma, o menor valor de honorários de auditoria no período analisado, configurou-se em 2010. Quanto ao valor máximo de honorários de auditoria, os valores foram de R\$ 636.200.000,00 em 2010;

**Tabela 3. Estatística descritiva das variáveis do estudo**

Variáveis	Mínimo					Máximo				
	2010	2011	2012	2013	Cons.	2010	2011	2012	2013	Cons.
Hon. de auditoria*	0,605	3,512	0,700	1,444	0,605	636.200	225.200	17.790	28.194	636.200
Hon. não auditoria*	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	20.185	29.151	4.227	3.979	29.151
Tamanho*	0,000	0,004	0,002	0,010	0,000	811.172	981.230	1.150.486	1.303.915	1.303.915
ROE	-314,763	-25,000	-63,000	-8,343	-314,763	1,993	589,708	0,517	0,803	589,708
ROA	-3,519	-13,181	-3,173	-3,223	-13,181	80,864	600,127	2,908	3,512	600,127
Obs.	319	312	307	282	1.220	319	312	307	282	1.220
Variáveis	Média					Desvio-Padrão				
	2010	2011	2012	2013	Cons.	2010	2011	2012	2013	Cons.
Hon. de auditoria*	3.28	2.334	954	1.094	1.948	36.89	17.489	1.939	2.674	20.898
Hon. não auditoria*	172	182	112	145	153	1.199	1.676	367	465	1.084
Tamanho*	16.248	18.950	22.411	24.495	20.396	81.060	95.498	111.289	124.506	103.601
ROE	-1,395	1,762	-0,343	-0,099	-0,023	18,796	33,428	3,844	0,845	19,556
ROA	0,499	1,995	0,093	0,092	0,685	4,655	33,984	0,499	0,493	17,350
Obs.	319	312	307	282	1.220	319	312	307	282	1.220

(\*) Valores expressos em milhares de reais. Cons. = Consolidado. Obs. = Número de observações

Fonte: Dados da pesquisa

R\$ 225.200.000,00 em 2011; R\$ 17.790,000 em 2012 e R\$ 28.194.000,00 em 2013. O menor valor de honorários de auditoria no período analisado, configurou-se em 2010. Assim como o valor mínimo, o valor máximo se destacou em 2010, com um valor de R\$ 636.200.000,00. Dessa forma, a média dos honorários de auditoria foi maior em 2010, apresentando um valor de R\$ 3.281.747,00. Nota-se também que o desvio padrão demonstra valores elevados em relação à média dos quatro períodos analisados, principalmente no ano de 2010 e 2011, o que sugere uma variância considerável na média dos honorários de auditoria que foram pagos.

Na sequência, em relação aos honorários de não auditoria, percebe-se que em pelo menos uma empresa em cada período analisado não possuía valor de honorários de não auditoria, visto que nos quatro anos houve registro de honorários de não auditoria pagos. Já os valores máximos foram de R\$ 20.185.000,00 em 2010, R\$ 29.151.000,00 em 2011, R\$ 4.227.000,00 em 2012 e R\$ 29.151.000,00 em 2013. O valor máximo destes serviços foi baixo em relação aos honorários de auditoria pagos pelas empresas que compõem a amostra. Em 2010 e 2011 obteve-se os maiores valores de honorários de não auditoria, assim como ocorreu com os honorários de auditoria. Já em relação a média, esta ficou próxima em todos os anos analisados, porém, em 2011 verificou-se a maior média de todo o período analisado, isto é, R\$ 182.447,00.

Quanto ao tamanho das empresas, medido pelo valor dos ativos totais das organizações, pode-se verificar que há uma diferença substancial entre as menores empresas e as maiores no período analisado. Porém, pode-se identificar que no decorrer dos anos de 2010 a 2013 houve aumento no tamanho das empresas observado pelas médias dos valores, sendo de

R\$ 16.247.716,00 em 2010, R\$ 18.949.983,00 em 2011, R\$ 22.411.208,00 em 2012 e R\$ 24.949.790,00 em 2013. O tamanho médio das empresas analisadas no período foi de R\$ 20.396.065,00.

Em seguida tem-se a análise da rentabilidade da empresa analisadas, medida por meio da divisão do lucro líquido pelo total dos ativos (ROA) e pelo total do patrimônio líquido (ROE). A análise desses indicadores, conforme Assaf Neto (2013) visa avaliar os resultados econômicos auferidos pelas empresas que melhor revelarem suas dimensões. Uma análise baseada somente no valor absoluto do lucro líquido apresenta um viés de interpretação ao não refletir se o resultado gerado no exercício foi condizente ou não com o potencial econômico da empresa.

Jaramillo, Benau e Grimo (2012) destacam que quanto menor a rentabilidade da empresa, maior é o risco financeiro que esta apresenta. Dessa forma, analisando os valores médios do ROA no período analisado, as empresas apresentam o pior resultado em 2010, com valor de -1,395, apresentaram uma melhora no ano de 2010 com valor de 1,762 positivo, e voltando a apresentar resultados negativos em 2012 e 2013, com valores de -0,343 e -0,099 respectivamente. No período consolidado, as empresas analisadas apresentaram um valor de -0,023. Em relação ao ROE, o pior resultado foi apresentado em 2013 com valor de 0,092. No período consolidado, o valor foi de 0,6857. Analisando os dois indicadores (ROA e ROE), pode-se concluir que as empresas analisadas apresentaram melhor rentabilidade do patrimônio líquido em relação ao total de seus ativos no período de 2010 a 2013.

Foi realizada uma análise por meio da estatística descritiva para as duas variáveis *dummies* do estudo, conforme é apresentado na Tabela 4.

Tabela 4. Estatística descritiva das variáveis *dummies* do estudo

Variável	Descrição	2010		2011		2012		2013		Período	
		Freq	%	Freq	%	Freq	%	Freq	%	Freq	%
Empresa de auditoria	1 = BIG4	220	68,9%	241	77,2%	240	78,1%	215	76,2%	916	75,0%
	0 = Não BIG4	99	31,0%	71	22,7%	67	21,8%	67	23,7%	304	24,9%
Nível de governança corporativa	1 = Pertence há algum dos níveis de GC	153	47,9%	155	49,6%	159	51,7%	153	54,2%	620	50,8%
	0 = Não pertence há nenhum dos níveis de GC	166	52,0%	157	50,3%	148	48,2%	129	45,7%	600	49,1%

Freq = Frequência

Fonte: Dados da pesquisa

Percebe-se a partir da Tabela 4 que a maioria das empresas analisadas possuem empresas de auditoria do tipo BIG4 e este número não teve diferença significativa de um ano para o outro. Entretanto, de 2010 para 2011 aumentou de 68,9% para 77,2% a quantidade de empresas auditadas por BIG4. Em 2012 esse número apresentou uma queda, assim como em 2013. No geral, 75,0% das empresas da amostra são auditadas por empresas BIG4 e apenas 24,9% possui outras empresas que realizam a auditoria.

Em relação ao nível de governança corporativa, o número de empresas que pertencem há algum nível manteve-se bem próximo de um ano para o outro, variando de 153 empresas em 2010 para 155 em 2011. O maior percentual de empresas que pertencem há algum nível de governança corporativa ocorreu em 2013 com 54,2%. Além disso, nota-se que muitas das empresas analisadas não pertencem para nenhum nível de governança. Entretanto, esse valor reduziu de 2010 para 2013, de 166 para 129, isto é, de 52,0% para 45,2%. Contudo, quando analisado o percentual geral de todos os anos, percebe-se que pouco mais que a metade das empresas analisadas pertence há algum nível de governança, ou seja, 50,8%, e os demais 49,1% não pertencem há nenhum dos níveis.

A seguir, apresenta-se a correlação canônica entre as variáveis de resultado econômico-financeiro e as variáveis independentes.

Conforme a Tabela 5 pode-se verificar que puderam ser calculadas por meio da correlação canônica duas combinações lineares diferentes, visto que este é o número do conjunto de variáveis, ou seja, as variáveis dependentes (ROA e ROE).

Constata-se que a primeira combinação linear entre o desempenho econômico e os honorários de auditoria e honorários de não auditoria, juntamente com as demais variáveis de controle apresentou um coeficiente de correlação de 0,39206, ou seja, de 39,20% e um *P-Value* significante ao nível de 5%, pois este foi de 0,0000 no ano de 2010. Nos demais anos analisados o *P-Value* também foi significante ao nível de 5%. O maior coeficiente de correlação pode ser notado no ano de 2013 com um valor de 0,5842, isto é, 58,42%. No que se refere ao *P-Value* de todos os anos analisado juntamente, nota-se que este também apresentou significância estatística.

Dessa forma, visto que o *P-Value* foi menor que 0,05 em todos os anos analisados e ainda, quando analisados todos os anos juntamente, pode-se afirmar que

Tabela 5. Correlação canônica

Número	2010		2011		2012		2013		GERAL	
	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2
Auto valor	0,1537	0,0026	0,1612	0,0009	0,2555	0,0104	0,3413	0,0002	0,0640	0,0039
Correlação	0,3920	0,0511	0,4015	0,0310	0,5055	0,1023	0,5842	0,0161	0,2531	0,0631
Lambda	0,8440	0,9973	0,8379	0,9990	0,7366	0,9895	0,6584	0,9997	0,93219	0,9960
Chi-quadrado	53,225	0,8210	54,2653	0,2952	92,299	3,1772	115,73	0,0725	85,3117	4,8610
D.F.	10	4	10	4	10	4	10	4	10	4
P-Value	0,0000	0,9350	0,0000	0,9901	0,0000	0,5286	0,0000	0,9994	0,0000	0,30190
Obs.		319		312		307		282		1220

Fonte: Dados da pesquisa.

Tabela 6. Combinações lineares

Grupo Var	Var	2010		2011		2012		2013		GERAL	
		1	2	1	2	1	2	1	2	1	2
Independentes	HA	-0,021	-0,130	-0,029	0,296	-0,369	-0,509	-0,385	-1,018	-0,029	0,013
	HNA	-0,190	-0,136	-0,130	-0,134	0,021	0,031	-0,038	0,835	-0,137	-0,026
	TAM	1,093	0,052	1,108	0,251	1,206	0,152	1,188	0,162	1,128	-0,214
	NGC	-0,469	0,975	0,040	-0,759	-0,030	-0,549	-0,039	-0,325	-0,354	-0,758
	AUDIT	0,035	-0,000	-0,550	0,962	-0,399	0,971	-0,234	0,079	-0,106	1,061
Dependentes	ROA	1,602	1,812	15,011	10,04	1,009	0,100	1,008	-0,019	1,447	0,777
	ROE	0,709	2,312	-15,544	-9,196	0,068	1,011	-0,115	1,002	-1,621	0,263

Fonte: Dados da pesquisa.

esse conjunto de variáveis apresentou uma correlação estatisticamente significativa, com um nível de confiança de 95%. De acordo com Hair Jr. *et al.* (2005) 95% de confiança representa uma força de associação alta, visto que ficou entre +0,71 e +0,90. Por meio da Tabela 6 apresentam-se as combinações lineares para as variáveis canônicas do desempenho econômico e variáveis independentes analisadas.

Conforme a Tabela 6 é possível observar os resultados sobre a relação entre os honorários de auditoria e honorários de não auditoria com o desempenho econômico, inclusive, a relação do desempenho econômico

com as variáveis de controle. De acordo com Hair Jr. *et al.* (2005), analisa-se apenas as variáveis que apresentaram força de associação acima de +0,41, isto é, acima de moderada. Além disso, os autores descrevem que a força de associação alta vai de +0,71 a +0,90.

No ano de 2010, as variáveis tamanho da empresa (TAM) e nível de governança corporativa (NGC) apresentaram força de associação acima de moderada, porém o NGC influência negativa. Dessa forma, essa combinação indica que quanto maior for o tamanho da empresa e quanto menor for o nível de governança, maior será o ROA e o ROE.

Da mesma forma, a combinação em relação ao tamanho pode ser vista nos demais anos analisados, inclusive no período consolidado (acumulado de 2010 a 2013), no qual, apresenta relação negativa com o ROE e positiva com o ROA, ou seja, quanto maior o tamanho da empresa, maior será o Retorno sobre os Ativos e menor será o Retorno sobre o Patrimônio Líquido.

Em relação a empresa de auditoria (AUDIT), isto é, se é uma empresa BIG4 ou não, nota-se que apenas em 2011 esta variável apresentou força de associação acima de moderada, entretanto essa associação foi negativa. Dessa forma, se a empresa de auditoria não for uma BIG4, maior será o ROA e menor será o ROE.

No que diz respeito às variáveis honorários de auditoria e honorários de não auditoria, no geral, analisando todos os anos de forma conjunta verificou-se que há uma relação de -0,02945 e -0,13776 respectivamente com o ROA e ROE, apesar de ser fraca e negativa. Assim, pode-se concluir que quanto menores forem os honorários de auditoria e honorários de não auditoria, maior será o Retorno sobre os Ativos e menor será o Retorno sobre o Patrimônio Líquido das empresas que compõem a amostra do estudo.

Diante disso, no que diz respeito a hipótese H1 em que os honorários de auditoria impactam, entretanto de forma negativa no Retorno sobre o Ativo (ROA) em empresas listadas na BM&FBOVESPA, os resultados demonstraram que a hipótese foi aceita, o que corrobora com os estudos de Whisenant, Sankaraguruswamy e Raghunandan (2003), Hay, Knechel e Wong (2006) e Habib, Gong e Hossain (2013) no qual a relação entre os honorários de auditoria e o Retorno sobre Ativos (ROA) foi significativa, porém negativa. Entretanto, os achados deste estudo diferem-se dos resultados obtidos no estudo de Larcker e Richardson

(2004), visto que identificaram uma relação positiva entre os honorários pagos aos auditores e acréscimo nos lucros apenas quando honorários de não auditoria estão inclusos nos honorários totais.

Em relação a hipótese H2, na qual os honorários de não auditoria impactam, porém de forma negativa no Retorno sobre o Ativo (ROA) em empresas listadas na BM&FBOVESPA, tem-se o resultado do estudo de Whisenant, Sankaraguruswamy e Raghunandan (2003) que corroboram com os achados desta pesquisa, visto que verificaram que o ROA esteve negativamente associado com os honorários. Dessa forma, a hipótese H2 foi aceita.

O estudo de Larcker e Richardson (2004) que encontrou uma relação positiva entre os honorários de auditoria e acréscimo nos lucros. Sendo assim, pode-se aceitar a hipótese H3 na qual os honorários de auditoria impactam, porém, também de forma negativa no Retorno sobre o Patrimônio Líquido (ROE) em empresas listadas na BM&FBOVESPA.

Por fim, em relação a hipótese H4 em que os honorários de não auditoria impactam no Retorno sobre o Patrimônio Líquido (ROE) em empresas listadas na BM&FBOVESPA, tem-se a pesquisa de Hope, Kang, Thomas e Yoo (2007) que verificaram que houve relação negativa da remuneração do auditor com o ROE. Diante disso, no presente estudo a hipótese H4 foi aceita.

No geral, percebe-se que quanto menor forem os valores referentes aos honorários de auditoria e honorários de não auditoria, maior for o tamanho da empresa e menor for o nível de governança e se for auditada por uma empresa de auditoria não BIG4, maior será o Retorno sobre o Ativo e menor será o Retorno sobre o Patrimônio Líquido.



## Conclusões

Esta pesquisa objetivou verificar a relação entre honorário de auditoria e honorários de não auditoria com o desempenho econômico das empresas listadas na BMF&BOVESPA. A pesquisa foi descritiva, quantitativa e por meio de pesquisa documental nas demonstrações financeiras dos anos de 2010 a 2013. A amostra do estudo foi composta por 319 empresas no ano de 2010, 312 empresas em 2011 e 307 empresas em 2012 e 282 em 2013.

Os resultados do estudo demonstraram que a partir da correlação canônica, dos quatro anos analisados, todos apresentaram significância estatística ao nível de 5%, ou seja, o nível de confiança foi de 95% e o maior coeficiente de correlação foi verificado em 2013, ou seja, apresentou um percentual de 58,42%.

Ao analisar as combinações lineares os resultados demonstraram que a única variável independente que teve força de associação alta com o desempenho econômico foi o tamanho da empresa. Além disso, o nível de governança corporativa e empresa de auditoria apresentaram associação com o ROA e ROE, porém negativa. O ROE apenas apresentou força de associação moderada no ano de 2011 e nos demais anos essa força de associação foi negativa.

Destaca-se que a partir dos resultados o ROA se destacou com força de associação acima de moderada em todos os anos. Já o ROE só teve força de associação no ano de 2013, porém, negativa. Salienta-se ainda que a variável de controle, tamanho da empresa apresentou força de associação acima de moderada em todos os anos analisados. Além disso, é importante frisar que as variáveis, honorários de auditoria e honorários de não auditoria não apresentaram força de associação acima de moderada com o desempenho econômico (ROA e ROE) em nenhum dos anos analisados.

Se verificados todos os anos juntamente, nota-se que quanto menor forem os valores referentes aos honorários de auditoria e honorários de não auditoria, maior for o tamanho da empresa e menor for o nível de governança e se for auditada por uma empresa de auditoria não BIG4, maior será o Retorno sobre o Ativo e menor será o Retorno sobre o Patrimônio Líquido.

Diante disso, pode-se concluir que houve relação entre os honorários de auditoria e os honorários de não auditoria com o desempenho econômico das empresas analisadas, aceitando as hipóteses H1, H2, H3 e H4, propostas no estudo.

As limitações do estudo consistem na falta de dados disponibilizados pelas empresas sobre os honorários de auditoria e honorários de não auditoria, o que impossibilita a generalização dos resultados para todas as empresas brasileiras listadas na BM&FBovespa. Considerando as limitações da pesquisa, recomenda-se para estudos futuros, uma análise temporal maior e também distinguindo as empresas por tipo de atividade (comércio, indústria e/ou prestação de serviços), além da consideração de outras variáveis de controle, visto que uma nova amostra possibilitará a utilização deste estudo para fins de comparabilidade dos resultados.

## Referências

- Ahadiat, Nasrollah (2011). Association between audit opinion and provision of non-audit services. *International Journal of Accounting and Information Management*, 19(2), 182-193.
- Assaf Neto, Alexandre (2012). *Finanças corporativas e valor* (6ª edição). São Paulo: Atlas.
- Becht, Marco, Patrick Bolton & Ailsa Röell (2003). Corporate governance and control. *Handbook of the Economics of Finance*, 1, 1-109.

- Beck, Franciele, Fernanda Kreuzberg, Moacir Rodrigues Junior, Nayane Thais Krespi & Paulo Roberto da Cunha (2012). Efeitos da migração do nível de governança corporativa sobre o valor e estruturas de capital e propriedade da empresa. *Revista Catarinense da Ciência Contábil*, 11(33), 51-65.
- BM&FBOVESPA. Bolsa de Valores do Estado de São Paulo (2013). *BM&FBOVESPA*. Disponível em: <http://www.bmfbovespa.com.br> Acesso em: 27 dez. 2013.
- Bushman, Robert & Abbie J. Smith (2003). Transparency, financial accounting information, and corporate governance. *Economic Policy Review*, 9(1), 65-87.
- Cunha, Paulo Roberto da, Roberto Carlos Klann, Silene Rengel & Jorge Eduardo Scarpim (2011). Procedimentos de auditoria aplicados pelas empresas de auditoria independente de Santa Catarina em entidades do Terceiro Setor. *Revista de Contabilidade e Organizações*, 4(10), 65-85.
- Deangelo, Linda Elizabeth (1981). Auditor independence «low balling», and disclosure regulation. *Journal of Accounting and Economics*, 3(2), 113-127.
- Dee, Carol Callaway, Ayalew Lulseged & Tanya S. Nowlin (2001). Earnings quality and auditor independence: an examination using non-audit fee data. SSRN Working Paper. SSRN.
- Dutra, Marcelo Haendchen (2011). *Modelo de referência para o relatório final da auditoria independente baseado na abordagem de expectations gap*. 227 f. Tese Doutorado em Engenharia de Produção. Universidade Federal de Santa Catarina.
- Erfurth, Alfredo Ernesto & Francisco Antonio Bezerra (2013). Gerenciamento de resultados nos diferentes níveis de governança corporativa. *BASE-Revista de Administração e Contabilidade da Unisinos*, 10(1), 32-42.
- Ferreira, Roberto Do Nascimento, Antônio Carlos dos Santos, Ana Lúcia Miranda Lopes, Luiz Gustavo Camarano Nazareth & Reinaldo Aparecida Fonseca (2013). Governança corporativa, eficiência, produtividade e desempenho. *RAM. Revista de Administração Mackenzie*, 14(4), 134-164.
- Firmino, José Emerson, Luzivalda Guedes Damascena & Edilson Paulo (2010). Qualidade da auditoria no Brasil: Um estudo sobre a atuação das auditorias independentes denominadas *Big Four*. *Revista Sociedade, Contabilidade e Gestão*, 5, 40-50.
- Frankel, Richard M., Marilyn F. Johnson & Karen K. Nelson (2002). The relation between auditors' fees for nonaudit services and earnings management. *The Accounting Review*, 77 (s-1, Supplement), 71-105.
- Griffin, Paul A., David H. Lont & Yuan Sun (2008). Corporate governance and audit fees: Evidence of countervailing relations. *Journal of Contemporary Accounting & Economics*, 4(1), 18-49.
- Habib, Ahsan, Rong Gong & Mahmud Hossain (2013). Overvalued equities and audit fees: a research note. *Managerial Auditing Journal*, 28(8), 755-776.
- Hair Jr., Joseph F., Barry Babin, Arthur H. Money & Samuel Phillip (2005). *Fundamentos de métodos de pesquisa em administração*. Porto Alegre: Bookman.
- Hallak, Rodrigo, Telles Pires & Andre Luiz Carvalhal da Silva (2012). Determinantes das despesas com serviços de auditoria e consultoria prestados pelo auditor independente no Brasil. *Revista Contabilidade & Finanças*, 23(60), 223-231.
- Hay, David C., W. Robert Knechel & Norman Wong (2006). Audit fees: A meta-analysis of the effect of supply and demand attributes. *Contemporary Accounting Research*, 23(1), 141-191.
- Hope, Ole-Kristian, Tony Kang, Wayne Thomas & Yong Keu Yoo (2007). Impact of excess auditor remuneration on the cost of equity capital around the world. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 24(2), 177-210.
- IBGC. Instituto Brasileiro de Governança Corporativa (2013). *Instituto Brasileiro de Governança Corporativa*.

Disponível em: <<http://www.ibgc.org.br>>. Acesso em: 26 dez. 2013.

- Jaramillo, Marcela, María Antonia García Benau & Ana Zorio Grima (2012). Factores que determinan los honorarios de auditoría: Análisis empírico para México. *Revista Venezolana de Gerencia (RVG)*, 17(59), 387-406.
- Jensen, Michael C. & Willian H. Meckling (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305-360.
- Joshi, P. L. & Hasan Al-Bastaki (2000). Determinants of audit fees: Evidence from the companies listed in Bahrain. *International Journal of Auditing*, 4(2), 129-138.
- Kim, Dong-young & Jeong Yeon Kim (2013). Effects of corporate social responsibility and corporate governance on determining audit fees. *International Journal of Multimedia and Ubiquitous Engineering*, 8(2), 189-196.
- Klotzle, Marcelo Cabus & Luciana Andrade costa (2006). Governança corporativa e desempenho dos Bancos no Brasil. *Revista Eletrônica de Gestão Organizacional*, 4(4), 22-36.
- Larcker, David F. & Scott A. Richardson (2004) Fees paid to audit firms, accrual choices, and corporate governance. *Journal of Accounting Research*, 42(3), 625-658.
- Law, Philip (2008). An empirical comparison of non-Big 4 and Big 4 auditors' perceptions of auditor independence. *Managerial Auditing Journal*, 23(9), 917-934.
- Marques, André Luiz de Souza (2011). Fatores determinantes da estrutura de capital das empresas brasileiras. f. 102. Dissertação Mestrado em Administração e Finanças. Instituto Brasileiro de Mercado de Capitais.
- Marques, Maria da Conceição da Costa (2007). Aplicação dos princípios da governança corporativa ao sector público. *Revista de Administração Contemporânea*, 11(2), 11-26.
- Martinez, Antonio Lopo (1998). Agency theory na pesquisa contábil. *Anais Encontro Da Anpad-Enanpad*, Foz do Iguaçu.
- Martinez, Antonio Lopo & Graciela Mendes Ribeiro Reis (2010). Rodízio das firmas de auditoria e o gerenciamento de resultados no Brasil. *Revista de Contabilidade e Organizações - USP*, 4(10), 48-64.
- Martinez, Antonio Lopo (2011). Listagem em segmentos especiais de governança corporativa e a auditoria minimizam o gerenciamento de resultados por escolhas contábeis e por decisões operacionais? Evidências do Brasil. *Revista Universo Contábil*, 7(4), 98-117.
- Mattos, Manoel Salésio (2005). *Os auditores no Brasil e a satisfação desses profissionais nas grandes empresas de auditoria*. f. 146. Dissertação Mestrado em Ciências Contábeis. Universidade Regional de Blumenau – FURB.
- Rezera, Evandro Luís (2007). Avaliação da eficácia dos trabalhos de Auditoria Independente no Brasil, por profissionais de empresas de capital aberto. f. 207. Dissertação Mestrado em Ciências Contábeis e Financeiras. Pontifícia Unidade Católica de São Paulo.
- Santos, Ariovaldo dos & Ivan Ricardo Guevara Grateron (2003). Contabilidade criativa e responsabilidade dos auditores. *Revista Contabilidade & Finanças*, 14(32), 07-22.
- Siffert Filho, Nelson Fontes (1996). A teoria dos contratos. f. 201. Tese Doutorado em Economia. Universidade de São Paulo.
- Silveira, Alexandre Di Miceli da, Lucas Ayres B. de C. Barros & Rubens Famá (2003). Estrutura de governança e desempenho financeiro nas companhias abertas brasileiras: um estudo empírico. *Caderno de Pesquisas em Administração*, 10(1), 57-71.
- Simunic, Dan A. (1980). The pricing of audit services: Theory and evidence. *Journal of accounting research*, 18(1), 161-190.

- Sloan, Richard G. (2001). Financial accounting and corporate governance: A discussion. *Journal of Accounting and Economics*, 32(1), 335-347.
- Teixeira, Bruna, Evelyse Nicole Chaves de Amorim & Loreci João Borges (2012). Revisão externa de qualidade dos auditores independentes do Brasil: Uma análise dos relatórios emitidos de 2008 a 2010. *Revista de Contabilidade do Mestrado em Ciências Contábeis da UERJ*, 7(1), 77-91.
- Ventura, Ana Flávia Albuquerque, Valterlin da Silva Santos, Raul Ventura Júnior & Rafaelle Gomes Firmino (2012). A Relação dos níveis de governança corporativa e índices de rentabilidade econômica. *Reuna*, 17(3), 73-84.
- Watts, Ross L. & Jerold L. Zimmerman (1980). The markets for independence and independent auditors. Unpublished manuscript. University of Rochester.
- Watts, Ross L. & Jerold L. Zimmerman (1986). *Positive Accounting Theory*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Whisenant, Scott, Srinivasan Sankaraguruswamy & Kannan Raghunandan (2003). Evidence on the joint determination of audit and non-audit fees. *Journal of Accounting Research*, 41(4), 721-744.
- Zaman, Mahbub, Mohammed Hudaib & Roszaini Haniffa (2011). Corporate governance quality, audit fees and non-audit services fees. *Journal of Business Finance & Accounting*, 38(1-2), 165-197.

Fecha de recepción: 28 de abril de 2015

Fecha de aceptación: 20 de agosto de 2015

Correspondencia: maravogtcco@gmail.com

mauricio.leite@ymail.com

pauloccsa@gmail.com

vanderleidossantos09@gmail.com

# La auditoría social como mecanismo de control de la responsabilidad social de las empresas: la metodología de Theodore J. Kreps

Maria de Fátima de Lima Pinel, José Paulo Cosenza y Fernando Llena Macarulla

Universidad Federal Fluminense  
Facultad de Administración y Contabilidad

Universidad Federal Fluminense  
Facultad de Administración y Contabilidad

Universidad de Zaragoza  
Facultad de Economía y Empresa

Este trabajo de investigación tiene como objetivo principal realizar un análisis que muestre las divergentes perspectivas originadas por las diferencias existentes entre el tratamiento establecido bajo el concepto de *responsabilidad social* y el concepto de *auditoría social* en la medición, reconocimiento y publicación de los elementos sociales y medioambientales en las prácticas empresariales.

De este modo, se identificarán las principales diferencias que se originan de la aplicación de ambos abordajes, señalando la necesidad de la empresa de informar sobre su responsabilidad social de forma más amplia y transparente para la sociedad donde actúa e interacciona, en términos financieros, sociales y medioambientales.

Para tal efecto, vamos a efectuar un análisis del estudio desarrollado por Theodore J. Kreps, que fue la primera investigación académica donde se aplicó efectivamente una metodología de auditoría social. De ahí que el presente artículo realiza una revisión del trabajo de Kreps para tenerse una visión integral de la utilidad de su metodología como un mecanismo de control de la responsabilidad social de las empresas.

Los resultados muestran que la contribución de Kreps se hace por proponer una metodología que representa un proceso de informe estructurado por agentes independientes que están fuera del área de influencia de las empresas. Esto significa un aporte a la literatura porque el modelo propuesto por Kreps, diferentemente de los tradicionales informes de responsabilidad social (elaborados desde el ámbito interno de las empresas), se desarrolla a partir del entorno externo, promoviendo interrelaciones con otras empresas y agentes que comparten recursos y ofrecen beneficios sociales para toda la comunidad.

**Palabras clave:** auditoría social, responsabilidad social, riesgo medioambiental, informe social, historia económica.

## Social audit as a control mechanism of the firms' social responsibility: the methodology of Theodore J. Kreps

The objective of this paper is to develop an analysis that shows the divergent perspectives arising from the differences between the treatment established under the concept of Social Responsibility and the concept of Social Audit in the measurement, recognition and disclosure of social and environmental elements in business practices.

Thus, the main differences that arise from the application of both approaches, noting the need for the firm should report on their social responsibility in such a way that is broader and more transparent to the society where they operate and interact in financial, social and environmental terms.

Hence, this article reviews the work of Kreps to be a comprehensive overview of the usefulness of their methodology as a control mechanism of social responsibility of companies.

For this purpose, this paper shows the study of Theodore J. Kreps that was the first academic research that applied the social audit methodology. Hence, this article develops a review of the Kreps' research was developed to be a comprehensive overview of the usefulness of his approach as a mechanism for control of firm's Social Responsibility.

The results show that the contribution of Kreps is to propose a methodology that represents a structured communication process by independent agents that are outside the area of influence of business. This means a contribution to the literature because the model proposed by Kreps, unlike traditional Social Responsibility reports (made internal from the inner sphere of companies), is developing from the external environment, promoting collaboration with other firms and economic agents sharing resources and thus providing social benefits for the entire community.

**Keywords:** social audit, social responsibility, environmental risk, social disclosure, economic history.

### **A auditoria social como instrumento de controle da responsabilidade social das empresas: a metodologia de Theodore J. Kreps**

Este artigo tem como principal objetivo efetuar uma análise que evidencia as perspectivas divergentes decorrentes das diferenças entre o tratamento instituído no âmbito do conceito de Responsabilidade Social e o conceito de Auditoria Social na mensuração, reconhecimento e divulgação dos aspectos sociais e ambientais nas atividades empresariais.

Neste sentido, serão identificadas as principais diferenças que surgem a partir da aplicação de ambas as abordagens, apontando para a necessidade de a empresa informar sobre a sua responsabilidade social, em termos financeiros, social e ambiental, de forma mais ampla e transparente para a sociedade onde desenvolve suas atividades.

Nessa perspectiva, realizaremos uma análise do estudo de Theodore J. Kreps, que foi a primeira pesquisa acadêmica onde, efetivamente, foi aplicada uma metodologia de auditoria social. Assim, este artigo apresenta uma revisão da obra de Kreps, visando obter uma abordagem abrangente sobre a utilidade de sua metodologia como mecanismo de controle da responsabilidade social das empresas.

Os resultados mostram que a contribuição de Kreps residiu em propor uma metodologia que representa um processo de comunicação estruturado por agentes independentes, fora da área de influência das empresas.

Isto significa uma contribuição para a literatura, pois o modelo proposto por Kreps, ao contrário dos tradicionais relatórios de responsabilidade social (elaborados no contexto interno das empresas), é desenvolvido a partir do ambiente externo, promovendo relações com outras empresas e agentes que compartilham recursos e propiciam benefícios sociais para a comunidade como um todo.

**Palavras-chave:** auditoria social, responsabilidade social, riscos ambientais, balanço social, história econômica.

## Introducción

El mundo actual se ha caracterizado por grandes cambios sufridos por la humanidad en todos sus ámbitos comparativamente a siglos pasados. Estos cambios produjeron diferentes tipos de reacciones sociales. En relación con este contexto, en este trabajo, la auditoría social será la temática que discutimos y analizamos, consecuencia de una de esas manifestaciones.

En el presente artículo, nos referimos al contexto de los planteamientos teóricos que fundamentaron la propuesta de auditoría social desarrollada por Theodore J. Kreps en 1940. Para eso, identificamos e integramos algunos hechos asociados a las primeras aplicaciones del concepto de la auditoría social y presentamos las ideas básicas de la metodología de Kreps, que, como precursor, dio origen a la auditoría social como técnica genuina de rendición de cuentas de la responsabilidad social de las empresas.

Aunque de gran importancia y significado para la sostenibilidad, en términos humanos, sociales, gubernamentales y medioambientales, el proceso de auditoría social se ha trasladado hacia el actual concepto de responsabilidad social. Las implicaciones de dicho cambio de ruta aún carecen de una discusión y divulgación más amplia en la literatura académica. Por su parte, las motivaciones y derivaciones apuntadas en la realización de la auditoría social en sus planteamientos originales continúan agravándose aceleradamente en las actividades económicas contemporáneas.

### 1. Marco del reglamento que fundamenta a la auditoría social

Como consecuencia de un escenario de conflictos de intereses y de concentración de poder económico, en 16 de junio de 1938, se creó el *Temporary National Economic Committee*, en adelante TNEC, por medio de la «Joint Resolution» del Congreso, Senado y

Cámara de Estados Unidos de América. Este comité tenía las siguientes atribuciones:

- Desarrollar una profunda investigación sobre la concentración del poder económico en las manos de grandes empresas y sus efectos en la competencia de Estados Unidos
- Informar al Congreso norteamericano sobre abusos de monopolios
- Proveer soporte al legislativo, en cuanto a la creación de leyes bajo el tema y hacer recomendaciones relacionadas a la legislación sobre monopolios

El acervo de las publicaciones del TNEC abarca 37 distintos volúmenes de audiencias con más de 18 000 páginas y 43 monografías con aproximadamente 11 000 páginas. Parte de ese material se encuentra bajo el control de la SEC (*Securities and Exchange Commission*). Los demás restantes se convirtieron en documentación pública en épocas posteriores, bajo la guardia de la Superintendencia de Documentos de Washington D.C., aunque por poco tiempo, incluso no de forma simultánea.

En este contexto, la realización de la Auditoría Social no fue un trabajo aislado de un investigador; al contrario, se insertó dentro de un contexto político, social, económico y medioambiental evolutivo más amplio. A través de la formalización y el apoyo de la infraestructura gubernamental, Estados Unidos fue auditado socialmente en 1940 con la aplicación de la metodología de Theodore J. Kreps para conducir la auditoría social sobre la economía norteamericana, y sobre los segmentos y empresas individualmente en el período de 1919 a 1938. La metodología y el resultado de este proceso están disponibles al público en la monografía 7 del TNEC.

En efecto, el 31 de marzo de 1941, el Informe Final del TNEC fue entregado por el senador Joseph C. O' Mahoney —presidente del TNEC— al

vicepresidente de Estados Unidos, Henry A. Wallace. En la entrega, Dewey Anderson, secretario ejecutivo del TNEC, para demostrar la importancia de tales estudios, como orientador de la educación y negocios en Estados Unidos declaró: «las Monografías, junto con los informes y TNEC Audiencias, son la base para una educación moderna en la economía, formulación de una filosofía de la conducta económica y política» (O'Mahoney, 1941).

No obstante, ese estudio oficial producido por el TNEC, de casi 30 000 páginas, provocaría mudanzas profundas, y serviría de base para la educación y el funcionamiento de los negocios en Estados Unidos en las próximas décadas. Tales orientaciones generaron fuertes reacciones de quienes «detenían e imponían» el poder desde siglos, hechos estos que reaccionaron críticamente e intervinieron contrariamente en la implementación de estos procesos. Sin embargo, es relevante informar que el TNEC se disolvió en 1941, y muchos de sus registros y monografías —como ya mencionamos anteriormente— se encuentran bajo vigilancia y control de la SEC. Posiblemente, unos pocos ciudadanos tuvieron conocimiento y acceso a ese proceso de intervención gubernamental a favor de la medición de la performance social de los negocios, de las empresas y de la economía norteamericana.

A modo de refrenar esta orientación futura de Estados Unidos, en 1942 se intentó dar otra versión a los estudios desarrollados por el TNEC. A partir de ello, fue desarrollada entonces la revisión de todas las monografías del TNEC (*Review of the 43 Monographs issued by the Temporary National Economic Committee*), a través de un nuevo documento de 838 páginas, titulado: «*Fact and fancy in the T.N.E.C. monographs*» (Hechos y fantasías del TNEC). Estos nuevos datos fueron compilados por John Scoville (Chrysler Corporation) y Noel Sargent (Secretary National Association of Manufacturers) bajo la responsabilidad de la National

Association of Manufacturers. De este modo, además, se intentaba demostrar que había muchos errores y parcialidades en los estudios del TNEC. En cuanto a esta nueva versión, la monografía 7 de Kreps se ocupó de las páginas 89 a 113. Todo ese contexto de denuncia y control gubernamental cumplió su finalidad, y obtuvo como resultado modificaciones en la vida social, política y empresarial de Estados Unidos. Por un corto espacio de tiempo, esa movilización desarrolló medidas más efectivas que culminaron con el proceso de la auditoría social propiamente dicha.

## 2. La auditoría social en la visión de Kreps

Martin señala que, en 1931, Theodore J. Kreps —profesor de Economía y Negocios de la Universidad de Stanford, en Estados Unidos—, en la asignatura Actividad Empresarial, hacía referencia al término «auditoría social» cuando defendía en sus cursos que las grandes empresas debían rendir cuentas a la sociedad de la performance social del negocio (2008, p. 265). Este término fue acuñado efectivamente por Theodore J. Kreps, nueve años más tarde, en la monografía de número 7 del TNEC: *Measurement of the Social Performance of Business* (Kreps, 1940).

Como precursor de la Auditoría Social, Kreps no formuló ningún concepto sobre esta, sino que la definió. Semánticamente, hay diferencia entre el significado de las palabras conceptuar y definir. La conceptuación es más amplia y expande a las ideas; la definición, al revés, establece límites y delimita. De ahí, la definición de Kreps que delimitó la Auditoría Social: «The acid test of business is not the Profit-and-Loss Statement but Social Audit» (1940, p. 2).

Para una mejor comprensión de la definición de auditoría social acuñada por Kreps, quizás sea necesario explicar el significado del término «test ácido» y, también, contextualizar el motivo de glosar el Informe



de Pérdidas y Ganancias como un instrumento de auditoría social. En relación con la referencia al test ácido, Kreps desarrolló una amplia investigación empírica, que resultó en la obra intitulada de *The economics of the sulfuric acid industry*, publicada en el año de 1938; en ella, resaltaba la importancia del papel del ácido sulfúrico en las industrias de consumo. Al largo de doce capítulos, Kreps condujo una investigación que abarcaba el comportamiento de la industria de ácido sulfúrico desde 1865 hasta 1935. Kreps justificaba que ese conocimiento tan complejo desarrollado en su investigación serviría de base para que se entendiera a los procesos de las demás industrias, lo que ocurriría posteriormente, cuando aplicó los tests ácidos en los demás segmentos industriales en el proceso de auditoría social.

No obstante, con respecto al Informe de Pérdidas y Ganancias, creemos importante señalar que los informes anuales de las empresas fueron considerados como «el villano» en la quiebra de 1929. En cuanto al Estado de Pérdidas y Ganancias en el contexto de esta época, por causa del principio de la entidad, tanto Paton (1935) como Previs y Merino (1998) señalan que los gerentes deberían evaluar el beneficio de la entidad y no el beneficio para los propietarios. Esta crítica estaba basada en la idea de que, si el resultado aún no se hubiera tornado un fenómeno político, ya estaría muy cerca de alcanzar esa perspectiva. Además, Sá señala que la falta de credibilidad de los informes contables contribuyó para la quiebra de las empresas en 1929 (2009, p. 5). Según Sá, la contabilidad contribuyó para la crisis de 1929 al suministrar mala elaboración y falsedad en los informes contables, aunque años más tarde, intervino con cambios y reglamentaciones oficiales (2009, p. 15).

Sin embargo, han pasados más de siete décadas y, a pesar de toda la estructura desarrollada (metodología, aplicación, resultado y portabilidad), el proceso de

auditoría social aún permanece con su empleo equivocado y restricto:

- Como sinónimo de responsabilidad social
- Auditoría social para el examen de la responsabilidad social empresarial
- Control gubernamental por parte de agencias multilaterales u órganos gubernamentales

Para minimizar estos impactos generados por aplicaciones equivocadas o restrictas del término «auditoría social», sintetizamos, en la siguiente tabla, algunas de estas diferencias principales:

**Tabla 1. Diferencias entre auditoría social y responsabilidad social**

Atributos	Auditoría social	Responsabilidad social
Dimensión	Auditar a la empresa o al gobierno en su papel social y medioambiental, e informacional.	Presentar a la empresa en su papel social y medioambiental.
Característica	Es una evaluación de la performance social, ambiental, económica y de acceso informacional de cualquier ambiente auditado.	Es una presentación de la performance social, ambiental y económica de la empresa.
Obtención de los datos	Exterior al ambiente auditado.	Interior al ambiente levantado.
Sistema de medición	En el ambiente externo al auditado.	Interior al ambiente presentado.
Argumentación	Externa a la empresa por auditores sociales independientes.	Interna a la empresa, por empleados o profesionales vinculados.
Metodología	Desarrollada fuera del ambiente auditado.	Desarrollada al interior o al exterior.
Control del proceso	Independiente, el ambiente auditado no controla el proceso.	La empresa controla el proceso, la cantidad y calidad de la respuesta.
Aplicación	En cualquier ambiente de interés de ciudadanos y gobiernos.	En el ambiente empresarial.
Extensión	De conocimiento público.	De conocimiento público

En nuestro estudio, hemos conceptualizado la auditoría social como un proceso de intervención social, desarrollado por auditores sociales, con el objetivo de lograr el control del patrimonio universal (recursos humanos, sociales, económicos, medioambientales, información y conocimiento) para así tornar ese acervo de recursos accesible y disponible para el usufructo sostenible de las comunidades locales en simetría con la sociedad global. En este sentido, el ritual de auditar a la empresa o al gobierno en su papel social, medioambiental e informacional se orienta fundamentalmente a través de una perspectiva de abordaje externo, es decir, una mirada desde fuera hacia dentro de las empresas o del gobierno, con total independencia del auditor social con respecto al ambiente auditado.

Caroll y Beiler, dos de los raros investigadores que relacionaron el proceso de auditoría social (la monografía de Kreps) como una monografía del TNEC, afirmaron: «la realización de la Auditoría Social fue importante para demostrar que la metodología de la misma, creada y aplicada por Kreps en 1940, tiene portabilidad» (1975, p. 5); es decir, es viable para ser aplicada en toda la industria, en segmentos de la economía y en empresas individualmente.

### 3. La monografía de Kreps

En este apartado, se comentan los principales aspectos involucrados en la aplicación de la metodología de auditoría social desarrollada en la Monografía 7. En la apertura de su monografía, Kreps dedica dicho texto al senador responsable del Temporary National Economic Committee, a través de una carta en la que describió los procedimientos aplicados. Además, asume toda la responsabilidad por la forma y contenido de la misma. La parte teórica contempla las discusiones que son presentadas y relacionadas en la Monografía.

Kreps (1940) dedicó al senador Joseph C. O' Mahoney el prefacio de la monografía número 7, que comprendía la Auditoría Social creada y aplicada en Estados Unidos, a través de una carta (*letter of transmittal*) que describe todo el procedimiento. El prefacio señala:

Un sistema realista de reglamentación de los negocios debe tener una mayor conciencia de los actos inmorales. La comunidad tiene interés en los resultados económicos. La parte más importante y más difícil de nuestro problema es lidiar con los buenos ciudadanos que no son egoístas, sin embargo, no consiguen ver las consecuencias sociales y económicas de sus acciones en una sociedad moderna y económicamente interdependiente (1940, p. IX).

Para Kreps, ellos fallan pues no involucran el significado de nuestros vitales problemas sociales y económicos, porque solo consiguen mirar sus propias experiencias personales sin considerar la nación como un todo. Por lo tanto, es urgente que los test económicos sean mejor utilizados en su aplicación que los test actuales, a partir de medidas correctivas que sean superiores a las tradicionalmente empleadas. A través de esta carta, Kreps demuestra la insatisfacción de las evaluaciones que eran desarrolladas sin preocupación con los deseos de la sociedad. Según sus palabras, «La comunidad tiene interés en los resultados económicos» (Kreps, 1940, p. 1). Eso explica su dedicación en la elección de los ítems que serán presentados a continuación.

#### 3.1. Análisis de los ítems potenciales de evaluación en el test ácido

Kreps afirma que se diseñaron determinados criterios avanzados de desempeño social para la nación del grupo de negocios responsables del National Association of Manufacturers and United States Chamber of Commerce (1940, p. 1). En la construcción de los ítems elegidos para la aplicación del test ácido, fueron utilizados contextos de evaluación que están relacionados con

los objetivos humanos, sociales y medioambientales para atender al pueblo norteamericano. Hay un intermedio en ese trabajo, entre los deseos y la aspiración de la sociedad norteamericana y las metas sociales que la producción de los test ácidos permitió evaluar en cuanto a la atención de las aspiraciones de los mismos. En otras palabras, el test ácido debe abarcar la evaluación del cumplimiento de dichos deseos y aspiraciones del pueblo norteamericano, los cuales serán examinados dentro del resultado económico.

De acuerdo con Kreps (1940, p. 2), los parámetros que fueron evaluados en el test se originan, en parte, en los ítems de performance identificados por el profesor Sumner H. Slichter, de la Universidad de Harvard, en el libro *Asuntos generales*, publicado por primera vez en 1928. En este, se presenta los seis test básicos a través de los cuales se puede evaluar un sistema industrial: i) de su productividad, ii) del costes de producción, iii) justicia social en la distribución de la renta, iv) el efecto del sistema industrial sobre la seguridad, v) el efecto del sistema industrial sobre la libertad y vi) por la medida en que las actividades industriales son conducidas por intereses generales de la comunidad en lugar de intereses especiales de pequeños grupos.

Como consecuencia, con el objetivo de identificar los ítems que —además de mensurables— atendiesen a las necesidades y deseos del pueblo norteamericano, fueron elegidos para la evaluación del test ácido los ítems de la monografía apuntados por el profesor Sumner Slichter (1928, p. 850). Con respecto a esos ítems, Kreps señala que los ítems i, ii y iii son la esencia de los test aplicados en ese estudio; en cuanto a los ítems iv, v y vi, no son mensurables en términos cuantitativos.

A partir de ello, Kreps reflexiona: esos test no son difíciles, sino imposibles de aplicar (1940, p. 2). Por ejemplo, ¿cómo medir cuantitativamente el aumento

de la libertad humana, incluso para los negocios? ¿Libertad para quién: para el trabajador, para la administración o para el cliente? ¿Libertad de qué: de la rutina de la fábrica o de la selección de la línea de montaje, o la libertad de interferencia gubernamental? ¿El alivio de la fuerte presión publicitaria en las ventas?

Aunque Kreps afirma que hay mucho espacio para controversias (1940, p. 2), medir cuantitativamente es casi imposible. Cualquier intento de llevar a cabo una auditoría social objetiva de los negocios debe limitarse a ítems mensurables, los cuales, a pesar de ser un número reducido, son importantes. Esos ítems son básicos para el concepto de los negocios. Debido a esas restricciones apuntadas, el test ácido de los negocios evaluará: i) empleo ii) producción, iii) esfuerzo de consumidores, iv) fondos de consumidor absorbido, v) hoja de pago y vi) pago de dividendos e interés.

Kreps atribuía la responsabilidad a la iniciativa privada en cuanto a la generación de empleos, en cantidad y calidad: «el gobierno no debe emplear a quien necesita en sus proyectos gubernamentales, al contrario, las empresas privadas deben emplear la mayor cantidad de personas con los mejores salarios posibles» (1940, p. 1-2). En relación con los elementos básicos de esa auditoría, Kreps argumentaba que habían controversias; sin embargo, fueron centralizadas en elementos imponderables que no pueden ser medidos de forma exacta; pese a ello, es enfático una vez más cuando presenta las metas sociales perseguidas por el pueblo norteamericano: «Es muy importante que el pueblo norteamericano desee que el sistema económico de libre empresa las promueva» (1940, p. 2). Kreps precisa que se trata de siete metas: i) crecimiento, salud y educación de la población, ii) generación de recursos e invención, iii) democratización de la organización de los negocios, iv) razón y eficacia de la organización de la mano de obra, v) paz en el ámbito internacional,

vi) ampliación de libertades individuales, y vii) mayor oportunidad para que cada individuo desarrolle al máximo su capacidad intelectual, estética, espiritual y económica.

Por otro lado, se debe considerar que, para Kreps, los negocios privados no tienen valor por sí mismos; son solo un mecanismo para llegar a un fin real: «la mejor mercancía en mayor volumen» (1940, p. 3), que —como consecuencia— demanda la producción más eficiente, solo limitada por los recursos naturales y humanos. Los ciudadanos en una sociedad de base monetaria obtienen, a través de la venta de esfuerzo físico y mental, los bienes y servicios de que necesitan. Sin embargo, una sociedad económica contemporánea basada en los postulados capitalistas termina exigiendo el mayor consumo posible de recursos físicos y naturales.

Es oportuno señalar que Kreps, en esa época, ya estaba preocupado por la escasez de los recursos naturales y, también, por la reducción de costes de los trabajadores. En nuestra opinión, el test ácido de liquidez permite comprobar que las empresas toman recursos ambientales y laborales de la sociedad, y deben rendir cuentas de estos recursos a través del proceso de auditoría social. De ese modo, la sociedad tiene derecho a parte de los beneficios de la empresa.

En efecto, a través de inversiones de la Asociación Nacional de Fabricantes (National Association of Manufacturers), el grupo de investigación industrial desarrolló un exhaustivo examen de las actividades en las grandes empresas de Estados Unidos. Kreps consideraba que ese grupo poseía un profundo conocimiento sobre el funcionamiento, las actividades y los

impactos de las empresas; por eso, resaltó la siguiente declaración en el prefacio del *National Industrial Conference Board*<sup>1</sup>:

Cualquier sistema económico es un proceso de generación de renta; un aspecto de la vida orgánica de las personas o grupos particulares involucrados. El Sistema Económico no es un mecanismo aislado o un «artificio» para proveer con Bienes y Servicios a un grupo de personas llamados Consumidores, o para distribuir Salarios a un grupo llamado Funcionarios, o proveer Dividendos e Intereses a un grupo llamado Inversionistas, o pagar Impuestos para un grupo llamado Agentes del Gobierno. Estos mecanismos y estos grupos de personas no existen de hecho, las personas individuales son lo único que existe en cualquier sistema económico y cualquier sistema político. Más allá del individuo, no existen negocios, gobierno ni sociedad (1940, p. 1).

Kreps demostraba la importancia de las relaciones saludables del «hombre de negocios» con el entorno para el desarrollo de las actividades. Para él, «la función de los negocios es proveer los intereses materiales de la humanidad para aumentar las riquezas del mundo y la felicidad» (1940, p. 2). En esta línea, Kreps consideraba que los negocios prestan servicios públicos de mayor valor cuando las actividades de negocios son dirigidas con éxito, a través del esfuerzo constante para reducir el coste de producción, de distribución, y para dar tratamiento justo a los clientes, al capital, a la administración y a la mano de obra. Las actividades de los negocios no están separadas de la comunidad, debido a que es una función indisoluble con la vida comunitaria; los «hombres de negocios» no deben ser orientados por sus intereses particulares, sino servir a los intereses de la comunidad; ellos pertenecen a la comunidad y sus actos son parte de esta.

<sup>1</sup> The National Industrial Conference Board es un organismo de investigación financiado en gran parte por los miembros de la Asociación Nacional de Industriales. La misión de la Conference Board es único: proporcionar a las organizaciones líderes en el mundo con los conocimientos prácticos que necesitan para mejorar su rendimiento y servir mejor a la sociedad.

Otra aportación de Kreps muy relevante fue la siguiente:

los negocios no son simplemente una lucha de individuos por la riqueza, son un modo de vida, un sistema que provee bienes y servicios. No es un segmento de la comunidad que coopera o enfrenta a otros segmentos como la mano de obra, consumidores o agricultores. Los negocios no están por encima o por debajo de la comunidad, que debe unirse para ganar el pan de cada día. Las metas de las empresas, su ética, su bienestar son inseparables de las metas, aspiraciones y del bienestar de la comunidad. Las fases del negocio, o de la actividad social de la comunidad, no pueden ser consideradas aisladamente; en cambio, la unidad fundamental es orgánica: los negocios y la comunidad son indisolubles. El mejor ejemplo es el propio negocio (1940, p. 1).

Es interesante observar que, en esos análisis, ya estaban presentes las discusiones de la época, como las preocupaciones por los impactos que la tecnología podría producir en los trabajadores y en la vida social. En relación con ello, Kreps hace referencia a H. W. Prentis Jr., presidente de la Asociación Nacional de Fabricantes (1940, p. 1-2), quien, en su discurso en el Congreso de la Industria Norteamericana, afirmó:

Los hombres de negocios deben ser buenos representantes de las responsabilidades que la libertad individual les atribuye. Ellos tienen que buscar constantemente la regularización y la creación de mejores condiciones de empleo, disminuyendo los riesgos de accidentes y protegiendo la salud. Por otra parte hay que reducir el efecto del avance tecnológico sobre las vidas de los trabajadores (National Industrial Conference Board, 1939, p. xii).

La preocupación que tenía Kreps con la cuestión social en los negocios también era compartida por la Cámara del Comercio de Estados Unidos (1940, p. 2). En 1936, esta cámara realizó una amplia distribución de un folleto intitulado «Políticas de Apoyo al Interés Público». En ellos, se describía: «La sociedad no concedió a los individuos, en forma de tarifas, simples millones de acres de tierra y un vasto imperio de recursos minerales, energéticos y forestales sin esperar beneficios» (National Industrial Conference Board, 1939, p. xiii).

En este escenario, al terminar de presentar esas discusiones y consideraciones, observamos que las preocupaciones actuales en relación con la degeneración de trabajadores y del medio ambiente ya estaban presentes en esa época y en esos debates.

### 3.2. Resumen de la aplicación de la auditoría social

Para facilitar la comprensión de la aplicación de la auditoría social, desarrollamos la tabla 2. En ella están configurados los principales atributos asociados al examen realizado por Kreps al desarrollar dicha metodología.

En cuanto a la selección para evaluación de estas tres empresas, nosotros verificamos la existencia de una amplia investigación oficial de prácticas indebidas de monopolios, *anti trust* y corrupción en las empresas elegidas por Theodore Kreps para aplicar el test ácido de auditoría social<sup>2</sup>.

<sup>2</sup> La primera de estas compañías fue United States Steel Corporation. Hay en el Congreso norteamericano muchos volúmenes de investigaciones de *Steel Corporation, Corrupt practices, Steel industry and trade—Corrupt practices—United States Antitrust, investigations—United, Monopolies—United States* en 1912. La segunda fue General Motors, que —de acuerdo con Peter Drucker (1983, p. 234)— era extremadamente observada por las fuerzas *anti trust*. En 1936, tenía una participación arriba del 50% en el mercado automovilístico americano. La tercera corporación era The American Telephone & Telegraph Co. (AT&T), considerada culpable por el incumplimiento de la Ley Antimonopolio, Sherman Act de 1890 (ley que regulaba las prácticas monopolísticas en la legislación de Estados Unidos). Tal litigio corporativo, según García y Urdinola (2002, p. 125), desarrolló innumerables confrontaciones y reacciones hasta 1982.

Tabla 2. Lineamientos generales de la auditoría social de Kreps

Test de auditoría social	
A. Objetivos	Cambio y consumo de la mayor cantidad posible de bienes y servicios deseados con la menor pérdida de sacrificio total, a través de esfuerzos experimentales competitivos para utilizar los recursos naturales disponibles y desarrollar capacidades humanas.
B. Medición de los objetivos sociales	Máxima producción de bienes y servicios; máximo nivel de consumo; valor máximo de hojas de pagos; costes mínimos; pagos de consumidores, adquisición de productos con el mínimo de esfuerzo; máximo nivel de empleo; utilización del total de la capacidad de producción.
C. Período investigado	De 1919 a 1938
D. Contexto geográfico	Estados Unidos. <i>Observación:</i> Kreps aclara que las estadísticas no fueron divididas por región, estados o regiones metropolitanas, debido a falta de datos estadísticos regionales.
E. Fuentes de datos (principales)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Bureau of Labor Statistics (Department of Labor)</i></li> <li>• <i>National Income Division of the Department of Commerce: Census of Manufactures</i></li> <li>• <i>Bureau of Internal Revenue</i></li> <li>• <i>Carl Snyder's</i> (índice general de precios), publicado mensualmente en <i>Review of Credit and Business Conditions of the Federal Reserve Bank of New York</i></li> <li>• Otros<sup>3</sup></li> </ul>
F. Parámetros evaluados	<b>Test del desempeño social:</b> 1° Empleo ( <i>Employment</i> ) 2° Producción ( <i>Production</i> ) 3° Esfuerzo de consumidores ( <i>Consumer Effort Commanded</i> ) 4° Absorción de fondos ( <i>Consumer Funds Absorbed</i> ) 5° Hoja de pago ( <i>Payrolls</i> ) 6° Dividendos e intereses ( <i>Dividends and interest</i> )
G. Contextualización de los objetivos a identificar en la política de negocios (la serie utilizada provee una clara indicación del beneficio o perjuicio social, aun sin dar una respuesta concluyente)	<p><b>Empleo</b> – El índice de empleo mide las alteraciones anuales del número de trabajadores: media jornada, o jornada completa en la industria u otros segmentos. Ofrece una información fragmentada sobre las políticas de empleo de la industria.</p> <p><b>Producción</b> – Las cifras de producción representan volúmenes físicos: el cuantitativo de bienes y servicios que cada corporación puso a disposición de los consumidores. Naturalmente, para algunos segmentos industriales, las medidas de producción física no están disponibles o no pueden ser computadas. De esa forma, las series de producción para el comercio, finanzas, servicios y gobierno no serán obtenidas. Además, miden parte del nivel de dificultad en la producción. Las cifras de producción comparadas a las cifras del empleo indican políticas industriales relacionadas a la tecnología.</p> <p><b>Esfuerzo de consumidores</b> – Esa serie mide lo que fueron forzados a desistir los consumidores a cambio de lo que consumieron. Demuestra, en parte, la fuerza relativa de los precios industriales, y el coste social o beneficio de las políticas de precios industriales.</p> <p><b>Absorción de fondos</b> – Demuestra lo que ha pasado con el flujo de dólares que la industria absorbió de la población y de sus clientes, a cambio de los servicios prestados. El índice mide el flujo de fondos disponibles para compartir la mano de obra y propiedad.</p> <p><b>Hoja de pagos</b> – Las cifras relacionadas con pagos son una importante indicación para políticas salariales.</p> <p><b>Pago de dividendos e intereses</b> – Indican la naturaleza de las políticas de negocios en comparación con los accionistas y con los portadores de títulos.</p>

<sup>3</sup> Observamos que Kreps no utilizó la fuente de datos de la empresa y sí datos oficiales externos.

Test de auditoría social (continuación)	
H. Segmentos evaluados	22 sectores industriales 9 grupos económicos, siendo el primer grupo compuesto por cinco industrias por sector y el segundo grupo por cuatro segmentos de actividades que prestan servicios en la economía 3 mayores empresas estadounidenses
I. Representatividad	Las veintidós industrias representan, en momentos de máxima productividad, más del 75% de todos los empleos en fábricas, minería y empresas públicas. Están incluidos todo tipo de productos: materias primas, productos acabados duraderos y no duraderos y bienes de consumo.
J. Metodología	La medición está dividida en dos partes: la parte superior compara las fluctuaciones anuales en términos de empleo, producción y esfuerzo al consumidor; la parte inferior compara la <i>covariancia</i> en la suma anual de dólares en los <i>consumer funds absorbed</i> , hojas de pago, y dividendos e intereses. Evaluando una curva para cada parámetro, ¿es posible encontrar un aumento o reducción neto? ¿La curva es mayor al final del período o menor que el período anterior? ¿El aumento o disminución medio por año es relativamente grande o pequeño cuando es comparado, por ejemplo, con el de la industria?
K. Presentación de los resultados	En formatos gráficos y textuales
L. Divulgación	Al público, Superintendencia de Documentos de Washington D.C.

Medición de veintidós sectores industriales	
Industria de panadería y confitería	Baking and confectionery industry
Industria de vestuario	Knit-goods industry
Industria de conservas	Canning and preserving industry
Industria de implementos agrícolas	Agricultural-implements industry
Industria de refinería y petróleo	Petroleum-refining industry
Industria de automóvil	Automobile industry
Industria de calzado	Boot and shoe industry
Industria de carnes	Slaughtering and meat-packing industry
Industria de algodón	Cotton-goods industry
Industria de lana	Woolen and worsted-goods industry
Industria química	Chemical industry
Industria de energía eléctrica	Electric light and power industry
Industria de hierro y acero	Iron and steel industry
Industria de papel y celulosa	Paper and pulp industry
Industria molinera	Flour and other grain-mill products
Producción de gas y petróleo	Oil- and gas-producing industry
Industria de muebles	Furniture industry
Industria minera	Metal-mining industry
Industria de tabaco	Tobacco industry
Industria de carbón	Coal mining industry
Industria maderera	Lumber- and timber-products industry
Industria ferroviaria	Steam-railroads industry

Medición del primer grupo de segmentos – industria	
Agricultura	Agriculture
Manufactura	Manufacturing
Minería	Mining
Transporte y Servicios de Utilidad Pública	Transportation and other public utilities
Construcción	Construction
Medición del segundo grupo de segmentos – servicios	
Gobierno	Government
Finanzas	Finance
Servicios	Service
Comercio	Trade
Tres mayores empresas de Estados Unidos	
General Motors Corporation (GMC)	Es una compañía estadounidense de automóviles y camiones, fundada en 1908 y durante largo tiempo fue el primer grupo industrial de producción de automóviles del mundo.
American Telephone and Telegraph Company (AT&T)	Es una compañía estadounidense constituida en 1885, como uno conglomerado de subsidiarias de la American Bell, proyectada para construir y operar una red telefónica de larga distancia, que llegó a ser una de las empresas de telefonía más grandes del mundo.
United States Steel Corporation (U.S. Steel)	Es una empresa de integración vertical productora de acero, fundada en 1901, que logró tornarse una de las más mayores compañías mundiales de la industria siderúrgica.

### 3.3. Resultado de la auditoría social de Kreps

En este apartado, presentamos y analizamos los resultados del test ácido, el proceso de auditoría social realizado por Kreps. La conclusión de la aplicación de la auditoría social (test ácido) de Kreps se sintetiza de la siguiente manera:

Resumiendo, las mismas tendencias que dominan la economía, dominan también las industrias y los segmentos de la economía: la Producción tiende a superar el Empleo y los Consumer Funds Absorbed (flujo de fondos disponibles para compartir la mano de obra y propiedad) excepto en las industrias de sectores altamente competitivos como Agricultura y Servicios que tratarán de superar la Producción, los Pagos de Dividendos e Intereses superarán a los Pagos de la Renta Nacional.

Además, parte significativa de la Industria trabaja para producir cada vez más mercancías con una mano de obra mucho menor, con el objetivo de disminuir signi-

ficativamente el poder adquisitivo de los Consumidores, ofreciéndoles cada vez menos. Con el fin de remunerar menos la mano de obra y más a los accionistas y propietarios de títulos de empresas, la gerencia consiguió proteger y producir dinero para sus propietarios cumpliendo con las exigencias de sus contratos. De esta forma, la gerencia falló en la función social de la empresa, al no respetar los patrones de desempeño social que constituyen el test ácido de los negocios (Kreps, 1940, p. 92).

Homer H. Johnson comentó las repercusiones de la auditoría social realizada por Kreps y describió tal momento de la siguiente manera:

fue la más seria idea que apareció a mediados de los años 50, momento en que la Auditoría Social despertaba calurosos debates y reivindicaciones: la idea era nueva y bastante radical. Además de ser una de las más interesantes que emergieron sobre el activismo social, esta idea significaba el concepto de Auditoría Social Corporativa (2001, p. 29).



Asimismo, Johnson informa que los pronósticos de gran crecimiento de la auditoría social no se realizaron (2001, p. 30). Las comunidades empresariales demostraron gran resistencia a participar de las discusiones con los activistas sociales y académicos sobre sus actuaciones sociales. Los empresarios trataban de evitar la posibilidad de intervención del gobierno y la exposición a críticas sociales. El rechazo de los empresarios frente al control de la Auditoría Social se tradujo en una reglamentación creada por el gobierno, que no cumplía con la tarea fiscalizadora de la auditoría social: las agencias reguladoras creadas entre los años 1969 y 1972 incluían el área social de los negocios.

Otro punto de vista fue el de Abt, quien informaba que las fuertes y constantes mudanzas sociales, económicas y políticas en Estados Unidos avivaban la preocupación pública sobre la actuación social de la industria (1981, p. 12). En la última década, las mujeres y grupos sociales minoritarios, antes impotentes, habían emergido como importantes fuerzas políticas, y se rebelaban visiblemente contra las instituciones autoritarias; incluso, desafiaban la legitimidad de las grandes organizaciones comerciales y gobiernos.

Debido a esto, para Abt, el comportamiento de los «hombres de negocios» se articulaba con contextos sociales:

principalmente Estados Unidos y Japón, países donde las presiones sociales eran máximas, aunque distintas, estaban empezando a entender que la preocupación social no se configuraba en una actividad caritativa, al contrario, era una condición determinante para la supervivencia de sus negocios (1981).

Además, en la opinión de Abt, las agencias reguladoras fueron creadas a partir de los años 60 como consecuencia de fuertes presiones públicas. Ejemplo de ello es que, entre 1969 y 1972, varias agencias

reguladoras fueron creadas en Estados Unidos, como son las siguientes: la Administración de Seguridad y Salubridad Ocupacional (OSHA, por sus siglas en inglés), la Comisión de Seguridad de Productos para el Consumo (CPSC, por sus siglas en inglés), la Oficina de Protección Ambiental (sigla en inglés: EPA), la Comisión de Oportunidades de Empleo (EEOC, por sus siglas en inglés), y otras como la Comisión Nacional de la Calidad del Agua (NCWQ, por sus siglas en inglés) y la Oficina de Oportunidad Económica (OEO, por sus siglas en inglés).

Con tanto interés y debate entre la sociedad civil, los académicos y los empresarios con respecto al papel social de las empresas, quizás la aplicación de la metodología propuesta por Kreps (1938, 1940 y 1962) fuera la mejor respuesta para disciplinar a la comunidad empresarial en el cumplimiento de la responsabilidad social, desde que todas las empresas pasasen a someterse a una auditoría social anual. Sin embargo, no ha sido así. Johnson señala algunos factores que contribuyeron para el rechazo y el consecuente colapso de la auditoría social: i) había la falta de entusiasmo por la auditoría voluntaria de la propia comunidad empresarial, ii) tratabase de una idea que era nueva y bastante radical y iii) podría abrir las puertas de las empresas a la crítica pública y la posible intervención del Gobierno (2001, p. 29).

En efecto, en cierta medida, la falta de interés en la auditoría social por parte de la comunidad empresarial condujo a lo que fue probablemente la visión social relacionada con el negocio, que en la actualidad es denominada responsabilidad social. Por total desconocimiento por parte de los académicos y de la sociedad del proceso de auditoría social planteado por Kreps (1940), posiblemente el interés por la auditoría social fue prácticamente desapareciendo, en virtud de este nuevo abordaje de la cuestión social en los

negocios empresariales (hoy conocida como Responsabilidad Social Corporativa – RSC). Es decir, la idea de auditoría social según su concepción original fue «direccionada artificialmente» hacia el concepto de responsabilidad social, a través del estudio de Howard Rothmann Bowen, denominado «La Responsabilidad Social del Hombre de Negocios», desarrollado trece años después en Estados Unidos.

Si bien ha sido considerado por académicos como Steiner (1972) e, incluso, por él mismo (Bowen) como precursor de la Auditoría Social, por causa de su «Examen de Cuentas», esa afirmativa está totalmente equivocada, puesto que Bowen (1953) publicó su obra posteriormente a la divulgación de la investigación de Kreps (1940). Además, en el libro de su autoría, el propio Bowen posiblemente contribuyó a generar tal error cuando expresó: «que yo sepa, la concepción del “Examen de Cuentas Social” no fue sugerido, sin embargo, hay indicios de desarrollo institucional en ese sentido» (1953, p. 1987). En nuestra opinión, tal hecho demuestra el desconocimiento, por parte de los estudiosos de la época, del proceso de Auditoría Social realizado por Kreps en Estados Unidos, aunque todo ese proceso haya sido oficialmente divulgado por el Gobierno estadounidense en un corto espacio de tiempo.

Además de eso, detectamos que Bowen utilizó las monografías de números 11 y 26, del acervo del TNEC para estructurar su estudio, lo que comprueba que ese autor también debería tener conocimiento de la Monografía 7 del TNEC (1953, p.183 y 263).

## Conclusiones

A través de las distintas presiones y discusiones que acontecen en la sociedad desde hace siglos, y de los impactos de la actuación social y medioambiental de

las grandes empresas, las mismas se sintieron presionadas para proveer informaciones de carácter social y medioambiental a la sociedad. Sin embargo, eso no significa que se volvieron más responsables y que pasaron a informar sobre sus actuaciones.

No obstante, el otro enfoque que evaluaría de forma independiente las actuaciones de estas empresas, el proceso de auditoría social (con su origen, discusiones, formas, contenidos, propuestas y realizaciones que se incluía en las monografías y audiencias, producidos por las pesquisas oficiales del TNEC) fue contestado y ocultado a la sociedad. Ello ocurrió, incluso, con la monografía de 7, que contemplaba el proceso de auditoría social, instrumento evaluador de la *performance* social.

Todo este «escenario entre bastidores» convirtió a lo que conocemos en la actualidad como responsabilidad social en el instrumento evaluador de la *performance* social de las empresas. En consecuencia, pasó a ocupar el espacio de la auditoría social de Kreps. Otro nuevo direccionamiento también ocurrió de forma artificial en otros contextos, como observamos en las repercusiones de los test ácidos de Kreps y de las pesquisas del TNEC, que resultaron en la creación de las agencias reguladoras norteamericanas.

Todavía la auditoría social y la responsabilidad social son procesos que atienden a distintos intereses y funciones. La primera es abierta y transparente, nace y vive fuera de los controles del poder establecido, a través de un diálogo social. Por lo tanto, del «test ácido» de Kreps constatamos que hubo una «conducción artificial empresarial» para esconder el «diálogo social» de la auditoría social desarrollada por Kreps. Así, el concepto de auditoría social fue direccionado hacia el «monólogo empresarial», que conocemos hoy como responsabilidad social.

En ese marco, con el fin de justificar la importancia del tema, es oportuno reflexionar sobre las palabras de Steven Paul Jobs (1955-2011), más conocido como Steve Jobs. Para este inventor y empresario del sector informático (cofundador y presidente ejecutivo de Apple Inc.), «no conseguimos conectar los hechos mirando hacia adelante, nosotros conseguimos conectar los puntos cuando miramos hacia atrás, solo de ese modo nos será posible conectar estos puntos y contextualizar el presente para el futuro».

Finalmente, es necesario rescatar la historia de la auditoría social y ofrecer una mayor visibilidad a las pesquisas desarrolladas por el TNEC. En concreto, es necesario identificar distintas posibilidades y portabilidades de aplicación de la metodología de auditoría social para que se interrumpa los procesos de insostenibilidad a los que la sociedad y el medio ambiente están siendo sometidos involuntivamente en las últimas décadas.

## Referencias

- Abt, Clark C. (1981). *Auditoría Social para la gerencia*. México D.F.: Ed. Diana.
- Bowen, Howard (1953). *Social responsibilities of businessman*. Nueva York: Harper & Row.
- Carr, Edward Hallett (2002). *Que é história?* (8ª edición). São Paulo: Paz e Terra.
- Carrol, Archie B. & George W. Beiler (1975). Landmarks in the evolution of the social audit. *Academy of Management Journal*, 18(3), 589-599, September.
- Cook, John W & Gary M. Winkle (1983). *Auditoria: filosofia y técnica*. São Paulo: Editora Saraiva.
- Crepaldi, Silvio Aparecido (2006). Contabilidade - Auditoria: Origem, evolução e Desenvolvimento da auditoria. *Revista Contábil & Empresarial Fiscolegis*, Outubro.
- Drucker, Peter F. (1993). *The ecological vision: reflections on the American condition*. New Brunswick, NJ: Transaction Publishers.
- Edwards, Edgard O. & Philip W. Bell (1961). *The theory and measurement of business income*. Berkeley, CA: University of California Press.
- Foster, John Bellami & Hanna Holleman (2010). The Financial Power Elite. *Monthly Review*, May, 62(1).
- Gama, Marina Moreira (2005). *A teoria antitruste no Brasil: fundamentos e estado da arte* (Texto para discussão nº 257). Belo Horizonte: UFMG/Cedeplar.
- García, Ivan Felipe Arguiles & Urdinola, Santiago Angel (2002). *Derecho de la competencia en las telecomunicaciones*. Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana.
- Gertz Manero, Federigo. (2003). *Origen y evolución de la Contabilidad: ensayo histórico*. 5ª ed. México D.F.: Trillas.
- Haynes, Williams (1959). *Brimstone, the stone that burns: The story of the Frasch Sulphur Industry*. Princeton, NJ: D. Van Nostrand Company, Inc.
- Johnson, Homer H. (2001). Corporate Social Audits - This Time Around. *Business Horizons*, May-June, 44, 29-36.
- Kreps, Theodore J. (1938). *The Economics of the Sulfuric Acid Industry*. California/ Londres: Stanford University Press y Oxford University Press, Humphrey Milford.
- Kreps, Theodore J. (1940). *Measurement of the social performance of business*. Washington D.C.: Government Printing Office, Monograph No. 7-8 – Printed for the use o the Temporary National Economic Committee (reprinted by William S. Hein & Co., Inc., Buffalo, N.Y., 1968).
- Kreps, Theodore J. (1962). Measurement of the Social Performance of Business. *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 343(1), 20-31.
- Martín, Rafael Domínguez (2008). La Responsabilidad Social Global Empresarial (RSGE): El sector privado

- y la lucha contra la pobreza. *Revista del Ministério de Trabalho e imigração*. Serie Economía y Sociología, 76, 59-93.
- Marx, Karl (1983). *Crítica à filosofia do direito de Hegel*. Lisboa: Editorial Estampa.
- National Industrial Conference Board (NICB) (1939). *Conference Board Studies in Enterprise and Social Progress*. Nueva York: NICB.
- Nehemias Gueirós, Jr (2008). A maior fraude da história. *Revista Jus Vigilantibus*, 0349/2008(2).
- Nepomuceno, Valério (2002). A queda da Contabilidade Gerencial e a ascensão da fraude contábil nos Estados Unidos. *Boletim do Ibracon*, 285(24), 3-14.
- Nord, Walter R. & Suzy Fox (2004). O indivíduo nos estudos organizacionais: o grande ato ou desaparecimento? En Stewart R. Clegg, Cynthia Hardy & Walter R. Nord (eds.) & Maria José Tonelli (trad.), *Handbook de Estudos Organizacionais* (vol. 3, pp. 186-225). São Paulo: Atlas.
- O'Mahoney, Joseph C. (1941). *Letter of Transmittal*. Nueva York: Temporary National Economic Committee, June 31.
- Paton, William Andrew (1935). *Corporate Profits as Shown by Audit Reports*. New York National Bureau of Economic Research, Inc. (Publication No. 28).
- Pederson, William D. (ed.) (2011). *A Companion to Franklin D. Roosevelt*. Nueva York: Willey-Blackwell.
- Previts, Gary John & Merino, Barbara Dubis (1998). *A history of accountancy in the United States: the cultural significance of accounting* (2ª edición). Columbus: Ohio State University Press.
- Sá, Antonio Lopes de (2009). *Curso de Auditoria* (6ª edición). São Paulo: Ed. Atlas
- Schaefer, Gustavo (2010). *O Sinal dos Tempos: Um olhar mais profundo sobre a sociedade*. Joinville: Clube de Autores Publicações S/A, maio.
- Scoville, John Watson & Sargent Noel (comps.) (1942). *Fact and Fancy in the T.N.E.C. Monographs. Reviews of the 43 monographs issued by the Temporary National Economic Committee*. Nueva York: Arno Press.
- Sethi, S. Prakash (1972). Getting a handle on the social audit. *Business and Society Review/Innovation*, winter, 4.
- Slichter, Sumner H. (1928). The price of industrial progress. *The New Republic*, 8, 316-317.
- Steiner, George A. (1972). Social policies for business. *California Management Review*, 15(2), 17-24.
- Steiner, George A. (1997). Strategic planning: What every manager must know. *The Free Press/MacMillan: Social policies for business e The Social Audit*. Los Angeles: Center for Research on Dialogue on Business Society, University of California.

Fecha de recepción: 28 de enero de 2014

Fecha de aceptación: 25 de agosto de 2015

Correspondencia: mfpinel@globo.com

jcosenza@vm.uff.br

fllena@unizar.es

# Los fondos mutuos indexados de renta variable como producto alternativo en la industria peruana de fondos mutuos

Aldo Quintana Meza

Pontificia Universidad Católica del Perú  
Departamento Académico de Ciencias Administrativas

Este artículo analiza y compara, de manera general, la estructura y evolución anual de la industria de fondos mutuos internacional y doméstica durante el período 2005-2014. El objetivo de este análisis es identificar las oportunidades de crecimiento y desarrollo del segmento de renta variable de la industria de fondos mutuos doméstica tomando como referencia el estilo de administración pasiva de las inversiones utilizado por los fondos mutuos indexados de renta variable.

**Palabras clave:** industria peruana de fondos mutuos, fondos mutuos de renta variable, fondos mutuos indexados, índice general de la Bolsa de Valores de Lima, índice selectivo de la Bolsa de Valores de Lima, administración pasiva

## Equity index funds as an alternative product in the Peruvian mutual fund industry

This article analyzes and compares an overview of the structure and evolution of the international and domestic mutual fund industry for the 2005–2014 period. The aim of this analysis is to identify opportunities for growth and development of the domestic mutual fund industry, in particular, passive management used by index equity funds.

**Keywords:** Peruvian mutual fund industry, equity mutual funds, Index funds, Lima Stock Exchange General Index, Lima Stock Exchange Selective Index, passive management

## Fundos de índice de ações com um produto alternativo na indústria peruana de fundos mútuos

Este artigo analisa e compara, em geral, a estrutura e a evolução da indústria internacional e nacional de fundos mútuos anuais ao longo do período 2005-2014. O objetivo desta análise é identificar oportunidades de crescimento e desenvolvimento dos fundos mútuos de ações na indústria nacional em função dos fundos de índice com gestão passiva de investimentos.

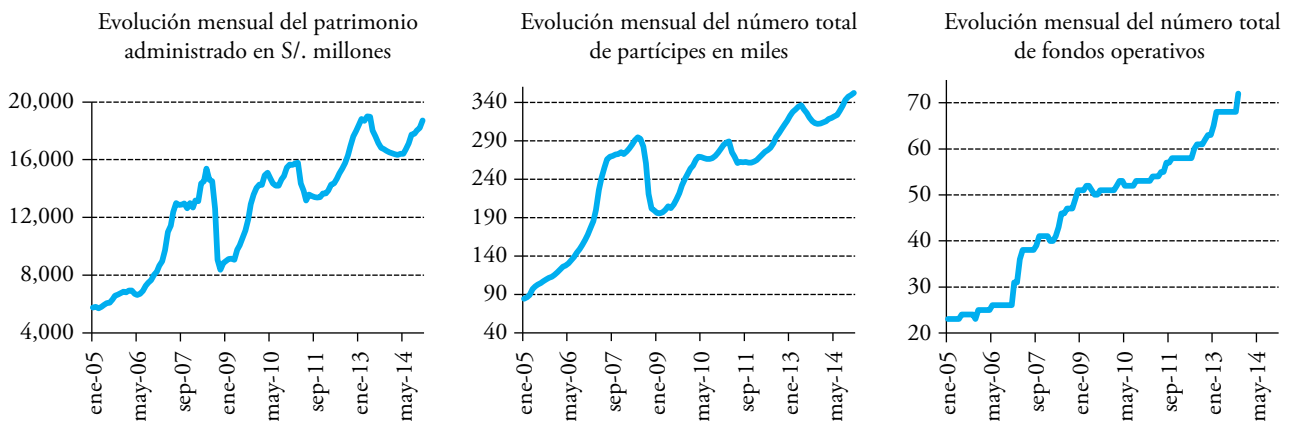
**Palavras-chave:** Indústria de fundos mútuos no Peru; fundos mútuos de ações; fundo de índice; índice geral da bolsa de valores de Lima (IGBVL); índice seletivo da bolsa de valores de Lima (ISBVL); gestão passiva.

## 1. Introducción

La industria peruana de fondos mutuos de inversión en valores (FMIV, en adelante) ha experimentado un importante crecimiento en los últimos años, tanto en términos de patrimonio administrado como en número de partícipes y el tamaño del catálogo de fondos mutuos. En el período 2005-2014, el patrimonio administrado pasó de S/. 5803 millones a S/. 18 727 millones, un crecimiento acumulado de 223% y un crecimiento anual promedio de 12,4%. En el caso del número de partícipes, la cifra de la industria se incrementó de 82 568 partícipes a inicios del año 2005 a 352 364 partícipes a finales de 2014, un crecimiento acumulado de 327% y un crecimiento anual promedio de 15,6%. Similar situación experimentó el catálogo de fondos mutuos: a inicios del año 2005 operaban 23 fondos mutuos, mientras que a finales del año 2014 estaban operativos 89 fondos mutuos y, en lo que va del año 2015, se encuentran operativos 94 fondos mutuos. En la figura 1, se aprecian los gráficos de la evolución mensual de estas variables durante el período 2005-2014.

Esta expansión se explica, en gran medida, por la estabilidad y crecimiento de la economía doméstica, así como también por la capacidad y crecimiento de las redes de distribución de los bancos (oficinas), debido a que las empresas encargadas y responsables de la administración de los fondos mutuos –es decir, las sociedades de administración de fondos mutuos de inversión en valores (SAF, en adelante)– son empresas vinculadas a los cuatro principales bancos que operan en el sistema financiero peruano. Tal es el caso de Credifondo, que forma parte del grupo Credicorp; este incluye al Banco de Crédito del Perú (BCP), BBVA Asset Management Continental SAF; subsidiaria del BBVA Continental; Scotiafondos SAF, subsidiaria del Scotiabank; e Interfondos SAF, subsidiaria de Interbank (Banco Internacional del Perú). En el período 2005-2014, el número de oficinas de la banca múltiple aumentó de 807 oficinas a 1879 oficinas, lo cual representa un crecimiento acumulado de 133% y un crecimiento anual promedio de 7,3%.

**Figura 1. Evolución mensual de las variables**



Fuente: SMV (2014), período 2005–2014. Elaboración propia.

Los ingresos de estas SAF son las comisiones de administración, cuyo sistema de cobranza es por saldo administrado. El devengado es diario y la cobranza en efectivo se realiza mensualmente. Es importante resaltar que este sistema es el estándar internacional como forma de cobranza de las comisiones de administración en el negocio de administración de activos o administración de inversiones (SAF, en adelante)<sup>1</sup>. Dependiendo de la entidad financiera, las SAF remiten, con cierta periodicidad, una parte de las comisiones de administración cobradas a cada uno de los fondos a sus matrices. La práctica frecuente es devengarlos como un gasto administrativo a lo largo del año y efectuar anualmente. En la mayoría de los casos, las SAF les reembolsan a los bancos no menos del 80% del monto de las comisiones de administración cobradas durante el año fiscal correspondiente<sup>2</sup>. A partir de ello, los bancos atribuyen estas comisiones a sus redes de distribución al computarlas como ingresos por comisiones generadas por la distribución de fondos mutuos. En este sentido, el enfoque comercial en la distribución de fondos mutuos es el siguiente:

cuanto mayor plazo un cliente —sea persona natural o jurídica— permanece en uno o más fondos mutuos, mayores comisiones de administración recaudará la SAF y, por tanto, habrá que reembolsarle mayores cantidades al banco. Es decir, existe un incentivo muy importante para que cada una de las redes de los bancos distribuya fondos mutuos, debido a que ello genera comisiones y estas repercuten directamente en sus resultados de administración de clientes.

## 2. El mercado potencial de los fondos mutuos de renta variable

Las cifras, a nivel mundial, indican que los fondos mutuos de renta variable lideran el crecimiento global de la industria de administración de activos, tanto en términos absolutos como en participación de mercado. Este hecho se puede verificar en la tabla 1, que muestra la evolución del patrimonio administrado por los fondos mutuos a escala global para el período 2005-2014, y cómo se ha venido incrementando la participación de los fondos mutuos de renta variable a nivel mundial después de la crisis de 2008.

**Tabla 1. Evolución del patrimonio administrado por los fondos mutuos a nivel global para el período 2005-2014**

En US\$ billones	2005	%	2006	%	2007	%	2008	%	2009	%	2010	%	2011	%	2012	%	2013	%	2014	%
Global	17.771		21.765		26.199		18.697		22.883		24.699		23.78		26.837		30.047		31.381	
Renta variable	8333	47%	10.513	48%	12.473	48%	6524	35%	8946	39%	10.467	42%	9473	40%	10.712	40%	13.284	44%	13.891	44%
América	9764		11.486		13.443		10.579		12.516		13.587		13.513		15.14		17.156		18.012	
Renta variable	5191	53%	6210	54%	6944	52%	3915	37%	5280	42%	5951	44%	5561	41%	6319	42%	8183	48%	8721	48%
Europa	6002		7740		8983		6281		7546		7903		7220		8230		9375		9576	
Renta variable	2153	36%	2930	38%	3282	37%	1633	26%	2268	30%	2866	36%	2399	33%	2769	34%	2490	37%	3510	37%
Asia/Pacífico	1939		2457		3678		2038		2715		3067		2921		3322		3376		3646	
Renta variable	968	50%	1348	55%	2218	60%	960	47%	1372	51%	1616	53%	1483	51%	1591	48%	1576	47%	1626	45%
África	66		78		95		69		106		142		125		145		143		146	
Renta variable	21	32%	25	32%	29	31%	16	23%	25	24%	34	24%	30	24%	34	23%	33	23%	35	24%

Fuente: Investment Company Institute (2014). Elaboración propia.

<sup>1</sup> Pozen expone el modelo de distribución de la industria de fondos mutuos (2002, pp. 323-339).

<sup>2</sup> Bodie *et al.* (2010, p. 99) explica el reembolso de comisiones en la industria de fondos mutuos.

Una detenida revisión de estas cifras confirma el liderazgo de los fondos mutuos de renta variable en la industria global de fondos mutuos. Sin embargo, a nivel doméstico, si bien el mercado peruano de fondos mutuos ha evidenciado un importante crecimiento en términos de patrimonio, número de partícipes y número de fondos, la participación porcentual de los fondos de renta variable —entre los que se incluye los fondos de renta mixta— solamente representa el 6% del total de la industria. Esta cifra contrasta con el promedio global de 44%, lo cual indica el potencial de desarrollo y espacio que tienen los fondos de renta variable, entre ellos, los de renta mixta.

En la tabla 2 se visualiza las cifras más representativas de la industria de fondos mutuos del Perú; estas corresponden al 31 de diciembre del 2014. Es importante mencionar que varios de los fondos mutuos que aparecen catalogados como fondos mutuos de renta mixta, en realidad, son fondos de renta variable, debido a que

en su prospecto correspondiente usan como indicador de comparación del rendimiento del fondo un índice de referencia con un porcentaje no menor al 75%. Tal es el caso de los fondos que tienen como parte de su denominación los términos agresivo y acciones.

Los fondos mutuos de renta variable y de renta mixta, en conjunto, representan el 6,1% del total de la industria, mientras que los fondos de renta variable equivalen apenas al 1,9% del total de la industria. Es importante reiterar que, a nivel global, el segmento de renta variable representa el 44% del total de la industria de fondos mutuos. Además de la oportunidad de crecimiento y desarrollo del segmento de renta variable, cuando se compara con cifras mundiales, el otro gran atractivo es que ninguno de los fondos de renta variable de la industria está indexado a los índices de la BVL; es decir, el producto fondo mutuo indexado de renta variable aún no está disponible en el catálogo de productos de la industria de fondos mutuos doméstica.

**Tabla 2. Industria de fondos mutuos en el Perú al 31 de diciembre de 2014**

Tipo de fondo / segmento	En S/. millones			
	Patrimonio administrado	%	Partícipes	%
<b>Renta variable + renta mixta</b>	<b>1141</b>	<b>6,1%</b>	<b>24 380</b>	<b>6,9%</b>
Renta mixta dólares	358	1,9%	6215	1,8%
Renta mixta soles	272	1,5%	6430	1,8%
Renta variable dólares	152	0,8%	2905	0,8%
Renta variable soles	198	1,1%	7198	2,0%
Renta mixta internacional	161	0,9%	1632	0,5%
<b>Renta fija + flexible + estructurados</b>	<b>17.472</b>	<b>93,3%</b>	<b>325.755</b>	<b>92,4%</b>
Renta fija dólares	8205	43,8%	88 348	25,1%
Renta fija soles	8114	43,3%	217 819	61,8%
Flexible	964	5,1%	18.261	5,2%
Estructurados	189	1,0%	1327	0,4%
<b>Fondos de fondos</b>	<b>115</b>	<b>0,6%</b>	<b>2229</b>	<b>0,6%</b>
Total sistema fondos mutuos	18 727	100,0%	352 364	100,0%

Fuente: SMV (2014). Elaboración propia.



### 3. Los fondos mutuos indexados de renta variable como producto alternativo en la industria peruana de fondos mutuos

En este contexto de crecimiento y desarrollo de la industria peruana de fondos mutuos, se presenta una oportunidad para el desarrollo de fondos mutuos indexados de renta variable como alternativa de inversión en la industria peruana de fondos mutuos. Es importante mencionar que la industria de fondos mutuos es supervisada por la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV).

#### 3.1. Descripción del producto o servicio

El fondo mutuo indexado de renta variable es un fondo mutuo cuya cartera de inversiones replica los resultados de rendimiento y riesgo de la cartera del índice de referencia que va a replicar<sup>3</sup>. Para ello, el gestor o administrador de inversiones debe realizar un seguimiento diario de los resultados del fondo mutuo, de tal forma que el rendimiento y riesgo de dicho fondo capture todos los días los resultados estos rubros, reportados por el índice de referencia.

El objetivo de un fondo mutuo indexado es, entonces, replicar los resultados de rendimiento y riesgo del índice de referencia. A este tipo de fondos mutuos también se les conoce como productos o alternativas de inversión con estilo de administración pasiva.

El principal atributo de este tipo de fondos mutuos de renta variable es que son los más fáciles de vender o

distribuir, puesto que se tratan de inversiones de largo plazo que van a replicar la rentabilidad del índice de referencia que se va a utilizar. Para el caso peruano los índices de referencia son el índice general de la bolsa de valores de Lima (IGBVL) y el índice selectivo de la bolsa de valores de Lima (ISBVL)<sup>4</sup>. En términos de rendimiento y riesgo, ambos índices reportan los mismos resultados. En ese sentido, es más eficiente usar el ISBVL, que solo utiliza 15 acciones, en contraposición al IGBVL, que utiliza 25 acciones. En la tabla 3, se observan estas diferencias.

En otras palabras, la administración del ISBVL es más barata que la administración del IGBVL, debido al menor tamaño del portafolio, en lo que se refiere al número de emisores. A continuación, presentamos otros atributos de este producto:

Es una alternativa de inversión transparente y con más de veinte años de historia de rendimiento y riesgo. Es transparente, porque el portafolio es conocido por todos y semestralmente la Bolsa de Valores de Lima (BVL) publica los cambios de las carteras. De esta forma, se minimiza el componente discrecional de la administración del fondo y el *tracking error* del fondo<sup>5</sup>. En la figura 2, se visualizan los gráficos de la historia de rendimiento y riesgo del ISBVL en los últimos 22 años.

- Es un producto con comisiones de administración muy competitivas y de largo plazo; es decir, es una alternativa de inversión frente a los fondos de pensiones.

<sup>3</sup> Hutchinson utiliza la teoría de portafolio y el modelo CAPM para exponer el concepto de portafolio indexado conocido como *portfolio indexing* (1999, pp. 33-64).

<sup>4</sup> El 4 de mayo de 2015 la BVL lanzó la nueva plataforma de negociación Millenniun, con lo cual dio inicio a la distribución total de la familia de índices S&P/BVL. A partir de esta fecha, el ISBVL cambió de nombre a S&P/BVL Lima 25 Index TR (PEN). El detalle de la información está disponible en Bolsa de Valores de Lima (2015a).

<sup>5</sup> El *tracking error* es la desviación estándar de la rentabilidad diaria del fondo, con respecto a la rentabilidad diaria del *benchmark* o índice de referencia.

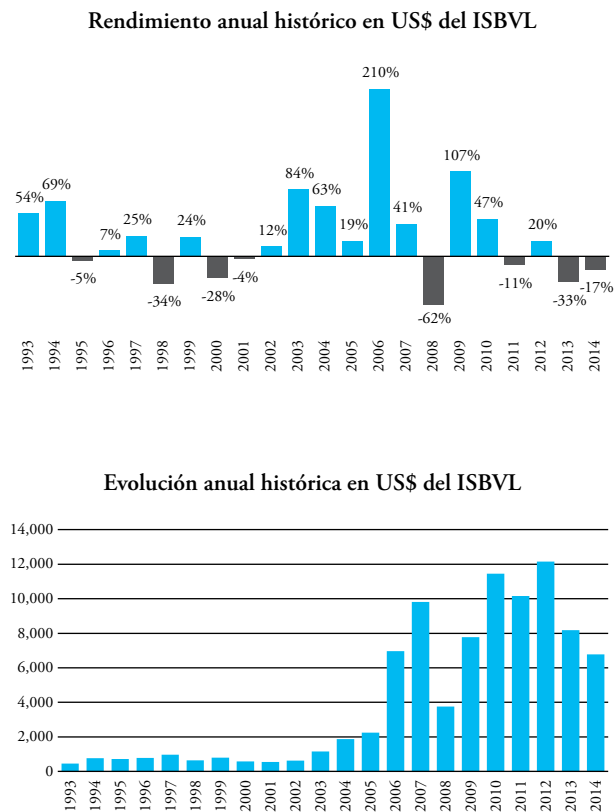
Tabla 3. Cartera del índice general (IGBVL) y del índice selectivo (ISBVL)

CARTERA DEL ÍNDICE GENERAL (IGBVL)							
	Nombre de valor	Nemónico	Pesos %		Nombre de valor	Nemónico	Pesos %
1	Volcán "B"	VOLCABC1	8,223	14	ADR Buenaventura	BVN	3,212
2	Río Alto Mining	RIO	7,496	15	Luz del Sur	LUSURC1	3,184
3	Graña y Montero	GRAMONC1	7,311	16	Trevali	TV	3,064
4	Minsur Inv.	MINSURI1	6,275	17	Cerro Verde	CVERDEC1	3,005
5	Alicorp	ALICORC1	6,070	18	Atacocha "B"	ATACOBC1	2,920
6	Ferreycorp	FERREYC1	5,867	19	Casagrande	CASAGRC1	2,620
7	Bco Continental	CONTINC1	5,065	20	InRetail Peru Cor	INRETC1	2,458
8	Intergr Financ Services	IFS	4,610	21	EDEGEL	EDEGELC1	2,450
9	Milpo	MILPOC1	4,149	22	Corp Aceros Areq Inv	CORAREI1	2,152
10	Cementos Pacasmayo	CPACASC1	4,126	23	EDELNOR	EDENOC1	1,952
11	Credicorp	BAP	3,717	24	Luna Gold	LGC	1,676
12	Un And de Cementos	UNACEMC1	3,407	25	SIDERPERU	SIDERC1	1,668
13	Relapasa	RELAPAC1	3,323				
CARTERA DEL ÍNDICE SELECTIVO (ISBVL)							
	Nombre de valor	Nemónico	Pesos %		Nombre de valor	Nemónico	Pesos %
1	Volcán "B"	VOLCABC1	10,815	9	Milpo	MILPOC1	5,456
2	Río Alto Mining	RIO	9,859	10	Cementos Pacasmayo	CPACASC1	5,426
3	Graña y Montero	GRAMONC1	9,615	11	Credicorp	BAP	4,888
4	Minsur Inv.	MINSURI1	8,252	12	Un And de Cementos	UNACEMC1	4,481
5	Alicorp	ALICORC1	7,984	13	Relapasa	RELAPAC1	4,371
6	Ferreycorp	FERREYC1	7,716	14	ADR Buenaventura	BVN	4,224
7	Bco Continental	CONTINC1	6,662	15	Luz del Sur	LUSURC1	4,188
8	Intergr Financ Services	IFS	6,063				

Fuente: BVL (2015b). Estas carteras son válidas del 5/1/15 al 30/06/15.

- Es un producto que puede ser apalancado con la historia de rendimiento y riesgo de los fondos de pensiones, debido a su historia de largo plazo.
- Publicidad diaria y gratuita en los medios de comunicación: diariamente, se difunden los resultados de los índices de referencia de la BVL en los principales medios de comunicación nacionales y extranjeros.

**Figura 2. Rendimiento y evolución anual del ISBVL**



Fuente: BVL (2015a, 2015b), SMV (2014). Elaboración propia.

### 3.2. La oferta disponible

En la actualidad, no existe una alternativa de inversión que compita directamente con un fondo mutuo indexado de renta variable<sup>6</sup>. Sin embargo, existen fondos de renta variable que utilizan como referencia otros índices o que, a pesar de usar como referencia a los índices de la BVL, no indexan el rendimiento y riesgo de la cartera a los índices de referencia de la BVL. En la tabla 4, se comparan los rangos de las comisiones de administración, y el tipo de índice de referencia o *benchmark* que utilizan.

En general, la comisión promedio es de 3% anual; no obstante, dependiendo de los resultados del fondo, estas podrían incrementarse hasta 5% anual. El cálculo de la comisión se establece con respecto al saldo administrado y el devengado se plantea sobre una base de 365 días. Una práctica frecuente, a nivel global, es incrementar las comisiones cuando los retornos son elevados, es decir, de dos a tres dígitos, sujeto a las restricciones de las comisiones de administración del fondo.

En cuanto al indicador de comparación de rendimientos (o *benchmark*), casi todos los fondos comparables usan una mezcla de índices (*blend*) o le asignan un porcentaje inferior al 95% de los resultados. En ninguno de los prospectos, se hace mención a que el objetivo o la estrategia es indexar el portafolio de inversiones del fondo<sup>7</sup>.

<sup>6</sup> El único que fondo que indexa el ISBVL es el fondo Promoinvest Fondo Selectivo, pero su valor cuota está denominado en dólares americanos.

<sup>7</sup> Por ejemplo, en el prospecto simplificado del fondo mutuo de inversión en valores SURA acciones FMIV, el indicador de comparación de rendimientos del fondo se define de la siguiente manera: «Con el propósito de evaluar la performance del FONDO, los rendimientos de este serán comparados con la evolución del Índice Selectivo de la Bolsa de Valores de Lima (ISBVL) en el mismo periodo. Esta comparación se incluirá en los estados de cuenta que se envíen a los PARTICIPES. El riesgo y rendimiento de los instrumentos que forman parte de la cartera del FONDO no necesariamente corresponden al riesgo y rendimiento de los instrumentos representados por el indicador de comparación de rendimientos». El detalle de la información está disponible en Fondos SURA (2015).

Tabla 4. Rangos de comisiones y *benchmark*

	Rango de comisiones		Benchmark
	Hasta	Actual	
<b>Renta Variable dólares</b>			
Alternativas Latinas	5,00%	3,00%	S&P MILA 40
BBVA Agresivo	5,00%	3,00%	EPU1 (Shares MSCI All Perú Capped Index)
BCP Acciones	5,00%	3,50%	INCA
BCP Acciones Latam	5,00%	3,50%	EPU (Perú), GXF (Colombia), BOVA11 (Brasil), ECH (Chile), NAFTRAC (México)
Sura Mercados Integrados	5,00%	3,00%	ISBVL (Perú), IPSA (Chile), COLCAP (Colombia)
<b>Renta Variable soles</b>			
BCP Acciones soles	5,00%	3,50%	INCA
Promoinvest Incasol	5,00%	5,00%	INCA
Scotia Fondo Acciones	5,00%	2,00%	ISBVL, Tasas de ahorro promedio de los tres principales bancos del sistema financiero
Sura Renta Acciones	5,00%	3,00%	ISBVL

Fuente: SMV

#### 4. Conclusiones

La evolución y las características del crecimiento, y el desarrollo de la industria peruana de fondos mutuos representan una excelente oportunidad para la creación de fondos mutuos indexados de renta variable, como alternativa de inversión en la industria peruana de fondos mutuos. Al cierre del año 2014, el catálogo de la industria peruana de fondos mutuos no dispone de productos de administración pasiva o fondos indexados. A nivel global, la tendencia de la industria de administración de activos está mayoritariamente orientada hacia activos de renta variable, tanto de administración activa como pasiva.

El estilo de administración pasiva presenta ventajas comerciales, operativas y financieras. La principal ventaja comercial es que se trata de un producto fácil

de entender por personas naturales y jurídicas, puesto que replica el rendimiento y riesgo de los índices bursátiles. Una ventaja adicional es que puede ser utilizado para implementar y desarrollar planes privados de pensiones. Un beneficio operativo es que permite una administración ágil y rápida, gracias a que las decisiones de inversión y desinversión están basadas estrictamente en aspectos cuantitativos de acuerdo con el comportamiento de la estructura de los índices de referencia. La ventaja financiera reside en que es un producto de bajo costo y de alta rentabilidad de largo plazo. El mejor ejemplo de referencia es Vanguard<sup>8</sup> (fundada el 1 de mayo 1975), una empresa pionera en ofrecer productos de administración pasiva o fondos indexados; esta, luego de casi 40 años de operaciones, administra alrededor US\$ 3 trillones en fondos mutuos a nivel global.

<sup>8</sup> Vanguard es una empresa administradora de fondos de inversión o *investment management company*. La historia de esta administradora de fondos aparece en Vanguard (1995-2015).

La distribución de los fondos mutuos, mediante el uso de la red de oficinas y medios del sistema financiero, ha sido y es uno de los factores clave del crecimiento de industria; por tanto, este tipo de productos indexados debe ser distribuido de manera similar, a partir de convenios o acuerdos de reparto de comisiones entre las SAF y las instituciones financieras, sean bancos o cajas.

Sobre la base de este estudio, es posible afirmar que los fondos mutuos indexados de renta variable como alternativa de inversión en la industria peruana de fondos mutuos constituyen una gran oportunidad de crecimiento para la industria, así como de rentabilidad, eficiencia e incremento de la participación de mercado para cada una de las SAF que decidan implementarlo.

## Referencias

- Bodie, Zvi, Alex Kane & Alan Marcus (2010). *Investments* (9ª edición). Nueva York: McGraw-Hill/Irwin Series in Finance.
- Bolsa de Valores de Lima (2015a). Índices en bolsa. *Bolsa de Valores de Lima*, Mercado del día – Índices. <http://www.bvl.com.pe/estadist/mercindicesmercado.html>. Fecha de consulta: 8 de agosto de 2015.
- Bolsa de Valores de Lima (2015b). Nuevos índices S&P / BVL. *Bolsa de Valores de Lima*. <http://www.bvl.com.pe/empresas/alertas/Aviso%20Nvos%20indices%20SP%20BVL%20-%20May15.pdf>. Fecha de consulta: 8 de agosto de 2015.
- Fondos SURA (2015). Prospecto Simplificado del Fondo Mutuo de Inversión en Valores Sura Acciones FMIV. Fondos SURA. <http://www.fondossura.com.pe/wps/wcm/connect/e3387a56-5cfb-4eb4-81e0-75a040e4ee74/SURA+Acciones.pdf?MOD=AJPERES>. Fecha de consulta: 8 de agosto de 2015.
- Hutchinson, Harold (1999). *Portfolio Indexing: Theory and Practice* (Frontiers in Finance Series). New York: Wiley.
- Investment Company Institute (2015a). *Investment Company Fact Book. A Review of Trends and Activities in the U.S. Investment Company Industry* (55ª edición). [https://www.ici.org/pdf/2015\\_factbook.pdf](https://www.ici.org/pdf/2015_factbook.pdf). Fecha de consulta: 8 de agosto de 2015.
- Investment Company Institute (2015b). Worldwide Mutual Fund Market Data, Fourth Quarter 2014. *Investment Company Institute*. [https://www.ici.org/research/stats/worldwide/ww\\_12\\_14](https://www.ici.org/research/stats/worldwide/ww_12_14). Fecha de consulta: 8 de agosto de 2015.
- Pozen, Robert (2002). *The Mutual Fund Business* (2ª edición). Boston: Cengage Learning.
- Superintendencia del Mercado de Valores (2014). *Reporte mensual, diciembre 2014*. Lima: Superintendencia del Mercado de Valores.
- Vanguard (1995-2015). About Vanguard. *Vanguard Group*. <https://about.vanguard.com/>. Fecha de consulta: 8 de agosto de 2015.

Fecha de recepción: 06 de abril de 2015  
Fecha de aceptación: 17 de agosto de 2015  
Correspondencia: aaquintana@pucp.pe

### **José Paulo Cosenza**

Es profesor catedrático del Departamento de Contabilidad de la Facultad de Administración y Ciencias Contables de la Universidad Federal Fluminense (UFF). Es doctor por la Universidad de Zaragoza, con máster en Contabilidad por la Universidad del Estado de Río de Janeiro (UERJ) y en Dirección de Empresas por el IBMEC Business School. Es licenciado en Administración (UFF) y en Contabilidad (UERJ) y, además, ha realizado un posgrado en Contabilidad por la Fundación Getulio Vargas. Sus líneas de investigación son, por un lado, la problemática de los precios de transferencia y los modelos de agencia de la información contable y financiera, y, por otro, la teoría contable, la historia de la contabilidad y la contabilidad medioambiental. Es autor de artículos publicados en diversas revistas de corte profesional y académico, así como de ponencias y comunicaciones defendidas en congresos y jornadas en el área contable-financiera. También, es evaluador de revistas de contabilidad en Brasil y en el exterior, y ha recibido el Premio Luiz Chaves de Almeida (Apotec, años 1999 y 2002), el Premio Contador Carlos de La Roque (CRC-RJ, años 2003, 2006 y 2007); además, fue premiado por el mejor artículo presentado en la 53ª Conferencia de los Contables de Río de Janeiro.

### **Paulo Roberto da Cunha**

Es doctor en Ciencias Contables y Administración, máster y licenciado en Ciencias Contables por la Universidad Regional de Blumenau (FURB). Actualmente, es coordinador del Programa de Postgrado en Ciencias Contables (PPGCC) de dicha universidad, donde también es profesor en el área de Metodología de Investigación en Contabilidad y Auditoría Contable. Además, se desempeña como asistente editorial en la

*Revista Universo Contable* del PPGCC de la FURB y editor adjunto en la *Revista Advances in Scientific and Applied Accounting* de la Asociación Nacional de Programas de Postgrado en Ciencias Contables (Brasil) en el área de Educación e Investigación. De igual modo, es miembro de grupo editorial de la *Revista de Educación e Investigación en Contabilidad*. Trabaja en la Universidad del Estado de Santa Catarina (UDESC) en el área de usuarios externos, auditoría, controles internos y gestión corporativa.

### **Luis Durán Rojo**

Es abogado por la Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP) y magíster en Derecho Tributario por la Universidad de Castilla – La Mancha (España). Asimismo, es director del área tributaria del Grupo AELE y director de la *Revista Análisis Tributario*. Se desempeña como profesor ordinario del Departamento de Derecho de la PUCP, donde dicta cursos de la especialidad tributaria en la Facultad de Derecho, en la Facultad de Ciencias Contables y en la Maestría en Derecho con mención en Derecho Tributario. Además, es expresidente del Instituto Peruano de Investigación y Desarrollo Tributario (IPIDET). De igual modo, es miembro de la Asociación Peruana de Derecho Constitucional, del IPIDET, del Instituto Peruano de Derecho Tributario y de la Asociación Fiscal Internacional – Grupo Peruano.

### **Maurício Leite**

Cuenta con una maestría en Ciencias Contables con especialidad en Contraloría por la Universidad Regional de Blumenau (FURB) y un posgrado en Gestión de Marketing por la Fundación de la Universidad Regional de Blumenau en convenio con el Instituto

Nacional de Postgrado. Se licenció en Ciencias Económicas con especialidad en Comercio Exterior por la Fundación de la Universidad Regional de Blumenau. A lo largo de su trayectoria, su experiencia se ha concentrado en el rubro de economía, con énfasis en planeamiento estratégico y finanzas corporativas.

### **Fernando Llana Macarulla**

Es profesor titular del Departamento de Contabilidad y Finanzas de la Facultad de Economía y Empresa de la Universidad de Zaragoza (UNIZAR). Es doctor en Ciencias Económicas y Empresariales por la misma universidad, donde defendió la tesis doctoral titulada «La contabilidad en la interacción empresa-medio ambiente. Su contribución a la gestión medioambiental», con la que obtuvo la máxima calificación. Ha publicado diversos artículos en revistas nacionales e internacionales de contabilidad y, también, capítulos en libros relacionados con la contabilidad social y medioambiental, la contabilidad de gestión, y el análisis contable de las empresas en situaciones de suspensión de pagos.

### **Marco Mejía Acosta**

Es abogado miembro del equipo de la *Revista Análisis Tributario* y del área tributaria del Grupo AELE. Es editor de la *Revista Enfoque Contable*. Cuenta con una especialización en Tributación y es máster en Derechos Fundamentales por la Universidad de Castilla – La Mancha (España). Asimismo, está asociado al Comité para el Estudio y Difusión del Derecho en América Latina y del Instituto Peruano de Derecho Tributario.

### **Maria de Fátima de Lima Pinel**

Es profesora adjunta de la Universidad Federal Fluminense (UFF). Es alumna del doctorado en Contabilidad y Finanzas en la Universidad de Zaragoza (UNIZAR), donde desarrolla su tesis doctoral sobre la auditoría social. Es licenciada y máster en Contabilidad por la Universidad del Estado de Río de Janeiro (UERJ),

cuenta con un MBA en Auditoría por la UNIZAR y, además, ha realizado un posgrado en Análisis de Sistemas en la Pontificia Universidad Católica de Río de Janeiro (PUC-RJ). Sus líneas de investigación son la contabilidad medioambiental y la auditoría social. Es miembro invitada del grupo temático Mercado de Trabajo y Oportunidades de la Sociedad de la Información de Brasil, responsable por la elaboración del Libro Verde para el Ministerio de la Ciencia y la Tecnología.

### **Aldo Quintana Meza**

Es economista y MBA por la Universidad de Lima. Ha realizado estudios de especialización en *Pension Funds and Investment Management*, Wharton School, Universidad de Pennsylvania; y en *Risk Management*, Chicago Graduate School of Business, Universidad de Chicago, y en el Programa de Dirección, Universidad de Piura. Ha sido panelista en conferencias de la OECD, CAF, BID y el Banco Mundial. Asimismo, cuenta con más de veinte años de experiencia en gestión y análisis de inversiones, finanzas, modelos de negocio y distribución de activos financieros y estructurados, así como en el desarrollo e implementación de nuevos productos de inversión y servicios de asesoría financiera. Ha sido director gerente general (CEO) de BBVA Asset Management, director gerente de Inversiones (CIO) de AFP Horizonte grupo BBVA, director gerente de Research de BBVA Continental Bolsa, así como Co-head de Research en Interfip (Inteligo) y Head of Research en MGS & Asociados SAB. Adicionalmente, ha participado como estructurador, coestructurador y agente colocador en procesos de privatización y programas de participación ciudadana de empresas como Cementos Pacasmayo, Cementos Lima, Interbank, Banco Continental, Telefónica del Perú (Movistar), Edelnor, Luz del Sur, Refinería La Pampilla, etc. Actualmente, se desempeña como profesor ordinario del Departamento Académico de Ciencias Administrativas y director de estudios de la Facultad de Ciencias Contables de la Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP).

### **Fabília Silva da Rosa**

Es profesora en el Departamento de Ciencias Contables de la Universidad Federal de Santa Catarina (UFSC). Cuenta con una investigación postdoctoral en Contabilidad, así como un doctorado y una maestría en Ingeniería de Producción; asimismo, es licenciada en Ciencias Contables por la UFSC. Ha realizado un doctorado en Contabilidad en la Universidad de Valencia (España). Su experiencia se ha centrado en contabilidad de gestión y enseñanza de contabilidad; actualmente, trabaja principalmente en los siguientes temas: contabilidad ambiental, contabilidad pública y de gestión.

### **Vanderlei dos Santos**

Es licenciado en Ciencias Contables por la Universidad Regional de Blumenau (FURB) y cuenta con una maestría en Ciencias Contables por la misma casa de estudios. Asimismo, ha realizado un doctorado en Contabilidad por la Universidad Federal de Santa Catarina (UFSC). Se desempeña como profesor nombrado de la Universidad del Estado de Santa Catarina (UDESC), donde dicta los cursos de Estructura y Análisis de los Estados Financieros, Contabilidad III, así como Estructura y Elaboración de los Estados Financieros. También, ha enseñado los cursos de Contabilidad Internacional, Contabilidad Comercial, Pericia Contable, Análisis de Costos, Contabilidad de Costos, Teoría de la Contabilidad, Contabilidad Inmobiliaria, y Contraloría. Es autor de artículos publicados en congresos y revistas en el área de contabilidad. Además, tiene experiencia trabajando principalmente en empresas de servicios contables. Trabajó como profesor sustituto en la FURB y en la Faculdade Açãõ.

### **Luana Caroline da Silva**

Es graduada en Ciencias Contables por la Universidad Federal de Santa Catarina. Además, ha sido becaria en Iniciación Científica en el área de contraloría de la gestión pública.

### **Sandro Vieira Soares**

Es licenciado en Ciencias Contables y máster en Contabilidad por la Universidad Federal de Santa Catarina. Actualmente, es profesor sustituto en dicha universidad y realiza sus estudios de doctorado en la Universidad de San Pablo. Su experiencia se ha centrado en el área de administración, especialmente, en ciencias contables.

### **Gustavo Tanaka Nakasone**

Es contador público y licenciado en Administración de Empresas por la Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP), cuenta con un MBA por Georgia State University (EE.UU.) y es PhD (Advanced Management) de Kwansai Gakuin University (Japón). En el mundo corporativo, ha trabajado como analista, gerente financiero, controlador y gerente financiero. También, tiene experiencia como empresario. Su más reciente experiencia de trabajo corporativo fue como analista en SunTrust Robinson Humphrey, Atlanta Capital Markets Division, Assets and Liability Management Department. En el ámbito académico, ha sido profesor en la Pontificia Universidad Católica del Perú, la Temple University – Japan Campus, así como en cursos de intercambio para el Institut Supérieur de Gestion, Francia. En la actualidad, es profesor asociado a tiempo completo en la Escuela de Negocios de Doshisha University (Japón). Asimismo, es miembro de la *Editorial Review Board of Accounting Education: An International Journal (the official education journal of the IAAER – International Association of Accounting Educators and Researchers)*.

### **Mara Vogt**

Cuenta con una maestría en Ciencias Contables por la Universidad Regional de Blumenau. Además, es graduada en Ciencias Contables por la FAI Facultades de Itapiranga. Actualmente, es profesora del curso de Ciencias Contables en la FAI Facultades de Itapiranga/SC y es parte de la empresa FAI Junior.



## INSTRUCCIONES A LOS AUTORES

*Contabilidad y Negocios* pretende promover y difundir la producción de artículos sobre temas de actualidad de las disciplinas de Administración y Contabilidad. Asimismo, aspira posicionarse como una revista de alto nivel académico, tanto para la comunidad universitaria como para el ámbito empresarial. Por ello, está dirigida a investigadores, estudiantes y profesionales relacionados con estas disciplinas.

Nuestro objetivo es que los lectores aprecien el contenido de los artículos como una fuente importante de consulta y referencia en su quehacer académico o empresarial. De igual modo, se espera que estos contribuyan al estudio y debate de los temas que nuestros colaboradores aportan en cada publicación.

Los artículos seleccionados y publicados deben ser de contenido original e inédito, acerca de temas de interés académico y/o profesional de las especialidades de Contabilidad, Administración, Economía y especialidades afines. Dichos artículos son evaluados por árbitros de las áreas correspondientes.

La evaluación de los artículos se realiza bajo la modalidad de doble ciego, es decir los árbitros no conocen la identidad de los autores y, viceversa, los autores no conocen la identidad de los árbitros.

En cuanto a las citas bibliográficas de otros autores, estas deberán ser incluidas en los artículos mediante la norma de referencias parentéticas (apellido, año, página). Asimismo, se debe tener en cuenta que todo texto que sea citado en el contenido del artículo deberá figurar de manera obligatoria en la bibliografía.

Los artículos propuestos para su publicación deberán adecuarse a los siguientes lineamientos generales:

- Presentación en Microsoft Word.
- Formato A-4, espacio y medio, letra Arial 11.
- La extensión aproximada debe fluctuar entre quince (15) y veinte (20) páginas. Ello incluye gráficos y cuadros, los cuales deberán ser entregados, adicionalmente, en PowerPoint, Excel y otros similares que se hayan empleado en su elaboración.
- Resumen (200 palabras aproximadamente), palabras clave (4) y título en español e inglés.
- Citas y referencias bibliográficas debidamente especificadas de acuerdo a las pautas del manual de estilo que emplea el Fondo Editorial de la PUCP, el cual puede ser consultado en la siguiente dirección:

<http://www.fondoeditorial.pucp.edu.pe>

---

\* El resumen o *abstract* debe tener en promedio 200 palabras (tamaño referencial, mas no determinante) y explicar de manera concisa y concreta el contenido total del artículo a fin de lograr un carácter descriptivo y/o informativo. Las palabras clave deben ser cuatro (4) en promedio en ambos idiomas.

## INSTRUCTIONS TO THE AUTHORS

*Contabilidad y Negocios* se publica dos veces al año, en julio y noviembre.

*Contabilidad y Negocios* expects to promote and spread the production of articles about recent topics related to Administration and Accountancy disciplines, and it aspires to be a journal with high academic level, both for the university community as well as for the business field, that is why it is directed to researchers, students and professionals related to those disciplines.

Our objective is that our readers appreciate the content of the articles as an important consulting and reference source for academic or business work with the purpose of helping studies and discussing topics that our cooperators bring in every publication.

The selected and published articles must be original and unpublished, they must have academic interest and must be related to the fields of Accountancy, Administration, and Economy. These articles are evaluated by referees of the corresponding areas.

The evaluation of each article uses the modality of a double blind review, that means the referees do not know the identity of each author and so do not they authors respect to their referees.

Related to bibliography notes of other authors, these must be included in the articles using the law of parenthesis reference (last name, year, page). At the same time, we must consider that all kinds of texts mentioned in the article need to be published in the bibliography.

The articles presented for publication must respect the following conditions:

- Microsoft presentation
- A4 format, one and half space, font: Arial 11
- Among fifteen (15) to twenty (20) pages extend, including graphics and charts, they have to be handed additionally in Power Point, Excel and others used in its work.
- Abstract (200 words), keywords (4) and title in Spanish and English
- Footnote and bibliography references clearly mentioned, according to the steps used in the Register Style from PUCP, which can be checked in the electronic journal version, in the following address:

<http://www.fondoeditorial.pucp.edu.pe>

*Contabilidad y Negocios* is published twice a year, in July and November.

---

\* The summary or abstract should be on average 200 words (size reference, but not decisive) and explain in a concise and concrete way the entire contents of the article in order to achieve a descriptive and / or informative. Keywords must be four (4) on average in both languages.

# TABLE OF CONTENTS

EDITORIAL	3
CURRENT ACCOUNTING	
Environmental Accounting in Peru: A Proposal Based on the Sustainability Reporting in the Mining, Oil and Gas Industries <b>Gustavo Tanaka Nakasone</b>	5
International Public Sector Accounting Standards: the perception municipal accountants in Santa Catarina state have about implementing a cost accounting system <b>Fabricia Silva da Rosa, Luana Caroline da Silva y Sandro Vieira Soares</b>	27
TAXATION	
Property tax system on local governments finance <b>Luis Durán Rojo y Marco Mejía Acosta</b>	43
AUDITING	
The relation between audit fees and fees for non-audit services, and the economic performance of companies listed in the BMS&FBOVESPA <b>Mara Vogt, Maurício Leite, Paulo Roberto da Cunha y Vanderlei dos Santos</b>	67
Social audit as a control mechanism of the firms' social responsibility: the methodology of Theodore J. Kreps <b>Maria de Fátima de Lima Pinel, José Paulo Cosenza y Fernando Llana Macarulla</b>	85
BANKING AND FINANCE	
Equity index funds as an alternative product in the Peruvian mutual fund industry <b>Aldo Quintana Meza</b>	101
Contributors	110
Instructions to the authors	113