

ISSN 1992-1896



Contabilidad y Negocios

Revista del Departamento Académico
de Ciencias Contables

volumen 13, número 26
noviembre 2018



**FONDO
EDITORIAL**

PONTIFICIA **UNIVERSIDAD CATÓLICA** DEL PERÚ

EDITORIAL	3
ACTUALIDAD CONTABLE	
El futuro contable en las empresas de seguros: la Norma Internacional de Información Financiera 17 - Contratos de Seguros Jorge Humberto Piedra Luna	5
Dificultades en la medición de los activos biológicos en Colombia Nydia Marcela Reyes Maldonado, Fernando Chaparro García, Carlos Alberto Oyola Moreno	21
CONTABILIDAD DE GESTIÓN	
Análise da composição dos custos e despesas em diferentes continentes Thayse Moraes Elias, Eduardo Augusto Borgert, Altair Borgert, Rogério João Lunkes	38
Un análisis de los estudios acerca de las memorias de sostenibilidad en Latinoamérica Yully Marcela Sepúlveda Alzate, Gloria Milena Valero Zapata, Martha Janeth Bonilla Gómez	56
FINANZAS	
Analysis of the impact of financial crises on Ouro Scheffer's jewelry sales Luis Ferruz Agudo, Daniel Knebel Baggio, Gabriela Scheffer, Bruna Faccin Camargo	74
AUDITORÍA	
Educação profissional continuada: uma análise investigativa de seus benefícios na visão dos auditores independentes registrados no CNAI e vinculados ao CRC-MT Aloisio Rodrigues da Silva, Wellen Kayzi Moraes de Almeida e Silva, Sofia Ines Niveiros	89
ADMINISTRACIÓN	
Importancia de las competencias directivas desde la percepción de los empresarios arequipeños Laura Chávez Cáceres, Walter L. Arias Gallegos	109
Elementos para la valoración integral de proyectos de emprendimiento social. Una herramienta para la formación de emprendedores José Carlos Vázquez Parra	129

Nos complace presentar el segundo número del volumen 13 de la *Revista Contabilidad y Negocios*, la cual incorpora temas de actualidad y relevancia en temas del área de Contabilidad y especialidades afines, siempre con el fin de contribuir con el desarrollo y el mejoramiento del conocimiento de nuestras disciplinas.

En una época en que se discute sobre las limitaciones y el costo de acceso a las publicaciones científicas, las publicaciones de acceso abierto se posicionan como una importante herramienta para la difusión de nuevos conocimientos, de tal forma que cualquier persona interesada pueda disponer de la información necesaria. La Unesco hace referencia a lo establecido en su mandato, en el sentido de «Construir sociedades del conocimiento que sean pacíficas, democráticas e inclusivas, para lo cual promueve una política de acceso abierto para sus publicaciones»*. *Contabilidad y Negocios* se enmarca en este tipo de acciones, si consideramos el total de volúmenes publicados desde su creación bajo una política de acceso abierto. De este modo, busca contribuir con el acceso de información a toda la comunidad académica y profesional interesada en sus contenidos.

La edición del vigésimo sexto número de la revista, correspondiente al año 2018, incluye ocho artículos, agrupados en cinco secciones: Actualidad Contable, Contabilidad

de Gestión, Finanzas, Auditoría y Administración. En Actualidad Contable, se incluyen dos artículos. En el primero de ellos, el autor realiza un análisis documental y descriptivo de la nueva norma internacional de información financiera número 17, denominada Contratos de Seguros, con el objetivo de entender el nuevo marco aplicable a la información financiera vinculada a este tipo de contratos, según el nuevo enfoque del IASB.

En el segundo artículo incluido en esta sección, los autores plantean como objetivo de la investigación determinar cuáles son las dificultades a las que se enfrentan los preparadores de información financiera de las empresas agrícolas en Colombia al momento de realizar la medición de los activos biológicos. Para efectos del estudio, aplicaron un cuestionario a 36 preparadores de información financiera en empresas agrícolas, así como revisaron literatura que permitiera contextualizar y explicar el sector en que se desempeñan este tipo de organizaciones.

La sección Contabilidad de Gestión también incorpora dos artículos. En el primero de ellos, los autores realizan una investigación que tiene como objetivo analizar la composición de las cuentas de costos y gastos de empresas industriales de diferentes continentes que se encuentran listadas en la Bolsa de Nueva York.

* Unesco. *Publicaciones en acceso*. Recuperado el 17 de noviembre de 2018 de <https://es.unesco.org/open-access/>

Como parte de la metodología, realizaron una revisión y un análisis de las notas a los estados financieros del período 2015 de las empresas seleccionadas. Dichas empresas fueron agrupadas por continentes con el fin de diferenciar y comparar los resultados obtenidos.

El segundo artículo de la sección corresponde a una investigación en la que los autores realizan una identificación y un análisis de publicaciones científicas sobre memorias de sostenibilidad sobre la base de la metodología del Global Reporting Initiative (GRI). La muestra analizada incluye dieciocho artículos publicados en revistas en el período de 2006 a 2016 en las bases de datos de EBSCO, JSTOR y Science-Direct. Los principales resultados de la investigación muestran que la mayoría de publicaciones se han concentrado en evaluar el uso de los informes de sostenibilidad como herramienta de informe de gestión.

La sección Finanzas incluye una investigación aplicada del tipo cuantitativo en torno a las crisis financieras y a los principales tipos de inversiones financieras. Para tal efecto, se realizó el análisis de tres series temporales de ventas de joyas de la empresa Ouro Scheffer: Ouro, Ibovespa y Recetas. Los principales resultados presentados en el artículo concluyen que las crisis financieras de los años 1999 y 2008 tuvieron un impacto en la serie temporal de ventas de joyas.

La sección Auditoría está compuesta por un artículo sobre un estudio cualitativo y descriptivo acerca de la educación profesional continua en el campo de la auditoría. El objetivo planteado por el autor es identificar los beneficios que se derivan de la exigencia del cumplimiento de la educación continua para los auditores independientes inscritos en el Registro Nacional de Auditores Independientes en Brasil. Como principal resultado, se indica que el 100% de los auditores entrevistados están preocupados por estar actualizados.

La última sección, Administración, incluye dos artículos. En el primero, los autores buscan identificar la percepción de los empresarios de Arequipa sobre la importancia que asignan a las competencias directivas. Para tal efecto, aplican el modelo empresarial antropológico planteado por Juan Antonio Pérez López (1993). El diseño metodológico implicó la recolección de datos mediante un cuestionario diseñado por profesores del Business School de España, el cual fue adaptado para asegurar su validez y confiabilidad. El cuestionario fue aplicado a directivos de 70 empresas de 3 sectores diferentes.

En el último artículo, el autor realiza un análisis de publicaciones académicas para identificar la necesidad de contar con cinco elementos para la valoración integral de los proyectos de emprendimiento social, los cuales son normatividad, profesionalismo, inclusión, valor compartido y sustentabilidad. Entre las conclusiones, se menciona que estos cinco elementos pueden ser una herramienta importante para guiar la formación y las decisiones de las personas que actúen como emprendedores sociales, pese a que normalmente estos elementos no se consideran en la formación de emprendedores tradicionales.

Cerramos la edición de nuestra publicación correspondiente al año 2018 agradeciendo a todos los que colaboran con el proceso de gestión editorial y publicación de la revista *Contabilidad y Negocios*, la cual se sigue manteniendo como uno de los principales medios de difusión impreso y digital de las investigaciones en el área de Contabilidad y áreas afines en nuestro país, que otorga visibilidad a los trabajos de nuestros colaboradores.

Oscar Alfredo Díaz Becerra
Director

El futuro contable en las empresas de seguros: la Norma Internacional de Información Financiera 17 - Contratos de Seguros

Jorge Humberto Piedra Luna

Unidad Académica de Ciencias Empresariales
Universidad Técnica de Machala

La industria de los seguros tiene relevancia en la economía mundial. Después de la crisis financiera que se vivió globalmente, las instituciones aseguradoras están reorganizando sus estrategias de negocios para obtener la mayor ventaja de los beneficios de la recuperación económica. Con su aprobación en mayo de 2017, la NIIF 17 incorpora cambios sin precedentes en la contabilización de contratos de seguros (emisores) y contratos de reaseguros (tenedores y emisores), fundamentalmente, cómo y qué deben tener en cuenta al momento de la preparación y la elaboración de los estados financieros. Frente a ello, el objetivo del presente trabajo de investigación es exponer diversos puntos de vistas de autores, mediante la revisión del enfoque que ha sido unificado por el IASB para la correcta aplicación de esta normativa internacional. La metodología aplicada en este trabajo ha sido la investigación documental, importante para determinar que la normativa provocará un cambio radical. Esto se ha realizado con la finalidad de incrementar la comparabilidad entre los países donde se aplica este marco contable, independientemente de que la entidad esté regulada como aseguradora o si un contrato tiene características que se asemejen a contratos de seguro o reaseguro.

Palabras clave: industria aseguradora, contrato de seguro y reaseguro, NIIF 4, NIIF 17.

The future accounting in insurance companies: The International Financial Reporting Standard 17 - Insurance contracts

The insurance industry has relevance in the world economy. After the financial crisis that was experienced globally, insurers are reorganizing their business strategies to obtain the greatest benefit from the benefits of economic recovery. With its approval in May 2017, IFRS 17 incorporates unprecedented changes in the accounting for insurance contracts and reinsurance contracts (holders and issuers), which form and what should be taken into account at the time of preparation and preparation of the financial statements. The objective of this research work is to expose several points of view of authors, by reviewing the approach that has been unified by the IASB for the correct application of this international regulation. The methodology applied in this work has been documentary research, important to determine that the regulations will cause a radical change. This has been done with the purpose of increasing the compatibility between the countries where this accounting framework is applied, regardless of whether the entity is regulated as an insurer or that a contract has characteristics that resemble insurance or reinsurance contracts.

Keywords: Insurance industry, insurance and reinsurance contract, IFRS 4, IFRS 17.

A contabilidade futura nas companhias de seguros: A Norma Internacional de Informações Financeiras 17 - Contratos de seguro

A indústria de seguros tem relevância na economia mundial. Após a crise financeira vivenciada globalmente, as seguradoras estão reorganizando suas estratégias de negócios para obter o maior benefício dos benefícios da recuperação econômica. Com a aprovação maio 2017, IFRS 17 incorpora mudanças sem precedentes na contabilização dos contratos de seguros e contratos de resseguro (titulares e emissores) que a forma e o que considerar quando preparar e redigir Estados financeiros. O objetivo deste trabalho de pesquisa é expor vários pontos de vista dos autores, revisando a abordagem que foi unificada pelo IASB para a correta aplicação deste regulamento internacional. A metodologia aplicada neste trabalho tem sido pesquisa documental, importante para determinar que os regulamentos causarão uma mudança radical. Isso foi feito, a fim de aumentar a compatibilidade entre os países onde o quadro contábilístico aplicável independentemente da entidade é regulamentado como um seguro ou de um contrato tem características que lembram o que os contratos de seguros ou de resseguros.

Palavras-chave: seguros, contrato de seguro e resseguro, IFRS 4, IFRS 17

1. Introducción

A solicitud de los usuarios de la información financiera, el International Accounting Standard Board (IASB) ha trabajado durante los últimos años en pro de la elaboración de un marco contable que regule el sector de las empresas de seguros y de la revelación de información financiera con altos estándares de calidad de apoyo a los inversionistas a la hora de tomar decisiones.

Dichos estándares son producto de un proyecto iniciado en abril de 1997 por el International Accounting Standards Committee (IASC), el cuerpo predecesor del IASB. El IASB completó la primera fase del proyecto cuando la Norma Internacional de Información Financiera 4 - Contratos de Seguros fue emitida en marzo de 2004. Sin embargo, la NIIF 4 solo tuvo la intención de ser una solución intermedia que les permitió a los emisores usar una variedad amplia de prácticas de contabilidad, pendiente de completar un estándar comprehensivo. Esas diferencias en las

prácticas de contabilidad han implicado que, para los usuarios, es difícil entender la posición financiera, el desempeño y las exposiciones que ante el riesgo están presentes en las empresas de seguros.

Veinte años después de que el predecesor del IASB comenzara el proyecto de los contratos de seguros, el nuevo marco contable reemplazará a la NIIF 4 para ejercicios contables a partir del 1 de enero de 2021. Este se constituye como un importante hito para la industria de las aseguradoras al ser la primera norma contable de manera global para los contratos de seguros. En ese marco, el objetivo de este trabajo de investigación es exponer diversos puntos de vistas de autores mediante la revisión del enfoque que ha sido unificado por el IASB para la correcta aplicación de esta normativa internacional.

2. Industria aseguradora

Hans Hoogervorst (2017), presidente del IASB, menciona que la industria de seguros desempeña un papel

vital en la economía global. La información de alta calidad para los participantes del mercado sobre cómo las aseguradoras se desempeñan financieramente es, por lo tanto, extremadamente importante. La NIIF 17 reemplaza la mirada actual de enfoques contables con un enfoque único que proporcionará a los inversionistas y a otros con información comparable y actualizada. Además, Hoogervorst (2017) expresa que los seguros son gran parte de la economía a nivel mundial, puesto que las aseguradoras que usan las NIIF tienen activos totales por más de US\$ 13 billones.

Peñalosa (2015) menciona que el impacto de las NIIF en el mercado de seguros desempeña un papel importante, puesto que afecta a las empresas aseguradoras en varios campos estratégicos y permite una claridad mayor al momento de tomar decisiones de las personas que la integran, lo que le brinda a la sociedad un manejo eficiente, transparente y comparable de la información financiera.

3. Definiciones

Para el desarrollo del siguiente trabajo, se ha visto la necesidad de definir algunos conceptos. En primer lugar, contrato de reaseguro refiere a aquel contrato de seguro emitido por una entidad (la aseguradora) para compensar a otra entidad por reclamaciones que surjan de uno o más contratos de seguros emitidos por esa otra entidad (contratos subyacentes) (International Accounting Standard Board, 2017). En contraste con ello, Carter (1980) definió el reaseguro como el contrato que se suscribe entre dos aseguradores: uno denominado reasegurador; y el otro, reasegurado, asegurador directo o primario, o compañía decente. El objeto asegurado será la totalidad o parte de las responsabilidades contractuales que el asegurado haya aceptado según las pólizas de seguro que ha suscrito. En la práctica, la mayoría de los reaseguros

proporcionan únicamente compensación parcial y el reasegurado corre con parte de las pérdidas.

En segundo lugar, se entiende por contrato de seguro aquel en el que una de las partes (la emisora) acepta un riesgo de seguro significativo de la otra parte (el tenedor de la póliza de seguro). De este modo, se acuerda compensar al tenedor si ocurre un evento futuro incierto (el suceso asegurado) que afecte de forma adversa al tenedor de la póliza de seguro (International Accounting Standard Board, 2017). Cabe anotar que, en 1980, el Congreso de la República de España establecía que el contrato de seguro era aquel por el que el asegurador se obligaba, mediante el cobro de una prima y para el caso de que se produzca el evento cuyo riesgo es objeto de cobertura, a indemnizar dentro de los límites pactados el daño producido al asegurado o a satisfacer un capital, una renta u otras prestaciones convenidas.

En tercer lugar, el margen de servicio contractual consiste en un componente del importe en libros del activo o pasivo para el grupo de contratos de seguro que representa la ganancia no acumulada (no devengada) que la entidad reconocerá a medida que preste servicios bajo los contratos de seguro del grupo (International Accounting Standard Board, 2017).

En cuarto lugar, el riesgo de seguro se entiende como un riesgo distinto del riesgo financiero, transferido por el tenedor de un contrato emisor (International Accounting Standard Board, 2017). Toro Díaz y Palomo Zurdo (2014) definen al riesgo financiero como aquel riesgo que surge al no estar en condiciones de cubrir los costos financieros de una empresa. Finalmente, el riesgo financiero refiere a aquel que representa un posible cambio futuro en una o más de las siguientes variables: una tasa de interés especificada, el precio de un instrumento financiero, el precio

de una materia prima cotizada, un tipo de cambio, un índice de precios o de intereses, una calificación o un índice crediticio u otra variable, siempre que, en el caso de una variable no financiera, esta no esté especificada para una de las partes del contrato (International Accounting Standard Board, 2017).

4. Norma Internacional de Información Financiera 4 - Contratos de Seguros

El Consejo Técnico de la Contaduría Pública (2015) mencionaba que no es una norma que verse sobre la actividad aseguradora, sino sobre los contratos de seguros, por lo cual no es recomendable equiparar los dos términos, que tienen connotaciones diferentes. El primero regula una actividad con características formales explícitas, mientras que la segunda solamente establece qué tipo de contratos pueden considerarse como de seguro, y, luego, define los principios que deben guiar el reconocimiento, la medición, la presentación y las revelaciones sobre el tipo de contrato.

Actualícese (2017) establecía que es una norma provisional que se utiliza para tratar la información de los contratos de seguros, pero que deja muchos espacios en la preparación y la revelación de información, de manera que permite que las compañías lleven la contabilidad bajo diferentes marcos contables (entre estos, marcos nacionales). A su vez, Velasco (2017) manifiesta que la NIIF 4 permitía todos los tratamientos locales; solo se exigía informar sobre la situación financiera. Estas diferencias en el tratamiento contable de cada país impiden que se pueda comparar o comprender la información financiera al momento de evaluar los resultados para decisiones de inversión.

Montalvo Llorente (2004) expresó que la NIIF 4 nace como una norma transitoria, que requiere pocos cambios a los criterios de contabilización actuales y una

mayor necesidad de información sobre los aspectos significativos de las aseguradoras. Además, la norma no está exenta de polémica por la distinta valoración de activos y pasivos a la que puede dar lugar. Tamayo (2012) menciona que el propósito de la NIIF 4 es establecer un mínimo de transparencia y comparación, que será introducido mediante revelaciones que describen las partes resultantes de los contratos de seguros, los flujos futuro descontados y las incertidumbres correspondientes.

La NIIF 4 tiene aplicación para los ejercicios anuales que comiencen a partir del 1 de enero de 2005, la cual ha sido emitida como una medida temporaria para hacer frente al vacío en la NIIF (Mejía Salazar y Moreno Arias, 2018).

4.1. Objetivo

El International Accounting Standard Board (2004) establecía el objetivo de la NIIF 4, que consiste en especificar la información financiera que debe ofrecer sobre los contratos de seguro la entidad emisora de los estos (en esta NIIF 4, se denomina aseguradora) hasta que el Consejo complete la segunda fase de este proyecto sobre contratos de seguro.

En particular, esta NIIF 4 requiere lo siguiente:

- Un conjunto de mejoras limitadas en la contabilización de los contratos de seguro por parte de las aseguradoras.
- Instrumentos financieros con un componente de participación discrecional. Al respecto, cabe recordar que el International Accounting Standard Board (2016), en la NIIF 7 - Instrumentos financieros: Información a revelar, establece que requiere la revelación de información sobre los instrumentos financieros, incluidos los instrumentos que contengan dicho componente.

5. Norma Internacional de Información Financiera 17 - Contrato de Seguros

Actualícese (2017) expresa que, debido a que esta sería la primera norma internacional de alta calidad para negocios de seguros, su implementación supone todo un reto para las aseguradoras, las cuales tendrán que dejar de emitir su información a costo histórico para emitirla en cifras actualizadas a través de variables financieras (mostrando la combinación de componentes de instrumentos financieros y contratos de servicios).

Bertolotti (2017), líder global de NIIF de seguros em PwC InterAméricas, expresa que la NIIF 17 es la mayor modificación de seguros realizada durante décadas, lo cual afecta a todas las aseguradoras que reportan bajo esta normativa internacional, inclusive a otras organizaciones que realizan contratos de seguros, como bancos con contratos de emisión de acciones. Hancorn y Donnery (2016) manifiestan que dicha normativa se aplicará de forma retroactiva para todos los contratos en vigor en la fecha de transición, lo que generará importantes desafíos para muchas compañías de seguros al estimar el efecto de hipótesis histórica para elaborar el balance de apertura.

Kamran Foroughi (2017), director de Willis Towers Watson, empresa líder en consultoría global, *broking* y soluciones, expresa que 4 años puede parecer mucho tiempo, pero prepararse adecuadamente para la complejidad de la nueva IFRS 17 será todo un reto. Sin embargo, para Kamran Foroughi (2017), la nueva norma tendrá impacto en los beneficios, el capital y la volatilidad, así como en los procesos de cálculo de provisiones técnicas y presentación de informes financieros, modelos actuariales, sistemas de IT y en la potencial remuneración de los ejecutivos, por lo que las compañías de seguros no deberían subestimar el

trabajo que va a requerir. La complejidad adicional también afectará a la comunicación con los inversores.

5.1. Objetivo

Deloitte (2017) señala que el objetivo del estándar es asegurar que la entidad proporcione información relevante que represente fielmente los derechos y las obligaciones provenientes de los contratos de seguros que emite. El IASB desarrolló el estándar para eliminar inconsistencias y debilidades en las prácticas de contabilidad existentes mediante una sola estructura basada en principios para contabilizar todos los tipos de contratos de seguros, incluidos los contratos de reaseguro que un asegurador tenga. El estándar también especifica requerimientos de presentación y revelación para mejorar la comparabilidad entre los aseguradores (Deloitte, 2017).

5.2. Alcance

La entidad tiene que aplicar el estándar a los contratos de seguro emitidos, en los cuales también se encuentran los contratos de reaseguro emitidos; los contratos de reaseguro tenidos; y, también, los contratos de inversión que emita con una característica de participación discrecional [*Discretionary Participation Feature* (DPF)], en la medida que la entidad también emite contratos de seguro (Deloitte, 2017).

5.3. Nivel de agregación

La entidad tiene que identificar los portafolios de los contratos de seguro. Un portafolio contiene contratos que están sujetos a riesgos similares y que son administrados en conjunto. Se espera que los contratos dentro de una línea de producto particular —tales como las pólizas de vehículos— tengan riesgos similares y, si son administrados juntos, estarían en el mismo portafolio (Deloitte 2017).

Para todos los contratos de seguro emitidos contenidos en un portafolio, la entidad tiene que efectuar la siguiente división:

- Un grupo de contratos que sean onerosos en el reconocimiento inicial, si los hay
- Un grupo de contratos que en el reconocimiento inicial no tienen riesgo importante de volverse onerosos, si los hay
- Un grupo de los contratos que permanecen en el portafolio, si los hay

Tabla 1. Agrupación de portafolios

		Portafolio A		Portafolio B	
		Portafolio A		Portafolio B	
2021	2022	2023	Portafolio A	Portafolio B	
			Contrato sin posibilidad significativa de convertirse en onerosos	Contrato sin posibilidad significativa de convertirse en onerosos	Contrato sin posibilidad significativa de convertirse en onerosos
			Otro rentable	Otro rentable	Otro rentable
	Oneroso al inicio	Oneroso al inicio	Oneroso en comienzo		

Fuente: International Accounting Standard Board (2017).

5.4. Reconocimiento

Deloitte (2017) expresa que la entidad tiene que reconocer un grupo de contratos de seguro que emite desde el comienzo del período de cobertura, desde la fecha cuando se vence el primer pago del tomador de la póliza y cuando el grupo se vuelve oneroso.

5.5. Medición del Modelo General

El Modelo General aplica para todos los contratos que no tienen características de participación directa y que no son contabilizados bajo el enfoque de asignación de primas (EAP o, en inglés, PPA, *Premium Allocation Approach*). En el reconocimiento inicial, la entidad

tiene que medir un grupo de contratos al total de la cantidad de los flujos de efectivo de cumplimiento [*Fulfilment Cash Flows* (FCF)] y el margen contractual del servicio [*Contractual Service Margin* (CSM)]. Los FCF comprenden el estimado de los flujos de efectivo futuros, un ajuste para reflejar el valor del dinero en el tiempo y los riesgos financieros asociados con los flujos de efectivo futuros y un ajuste del riesgo por el riesgo no-financiero (Deloitte, 2017).

La entidad tiene que incluir todos los flujos de efectivo dentro de la frontera de cada contrato contenido en el grupo. Los estimados de los flujos de efectivo futuros tienen que ser corrientes, explícitos, sin sesgos, y tienen que reflejar toda la información disponible para la entidad sin costo y esfuerzo indebido acerca de la cantidad, oportunidad e incertidumbre de esos flujos de efectivo futuros. Deben reflejar la perspectiva de la entidad, en la medida que los estimados de cualquiera de las variables relevantes del mercado son consistentes con los precios de mercado observables (Deloitte, 2017).

Las tasas de descuento aplicadas al estimado de los flujos de efectivo tienen que reflejar el valor del dinero en el tiempo [*Time Value of Money* (TVM)], las características de los flujos de efectivo y las características de liquidez de los contratos de seguro. Deben ser consistentes con los precios de mercado observables de los instrumentos financieros cuyas características de los flujos de efectivo sean consistentes con las de los contratos de seguro, pero no pueden reflejar riesgos que no estén presentes en el contrato de seguro (Deloitte, 2017).

La entidad tiene que reconocer por separado los ingresos y los gastos, tal y como se establece en la tabla que aparece a continuación (Deloitte, 2017).

Tabla 2. Reconocimiento de ingresos y gastos

	Cambios en el valor en libros por la cobertura restante	Cambios en el valor en libros del pasivo por los reclamos incurridos
Ingresos ordinarios por seguros	- Reducción en el pasivo por la cobertura restante a causa del servicio prestado en el período	- No aplica
Gasto del servicio por seguros	- Pérdidas en grupos de contratos onerosos y reversas de tales pérdidas	- Incremento en el pasivo a causa de reclamos y gastos incurridos en el periodo - Cambios subsiguientes en los FCF
Ingresos o gastos financiero por seguros	- Efecto del TVM causado por el paso del tiempo - Efecto de cambios en supuestos que se relacionen con el riesgo financiero	- Efecto del TVM causado por el paso del tiempo - Efecto de cambios en supuestos que se relacionen con el riesgo financiero

Fuente: International Accounting Standard Board (2017).

5.6. Modelo General

El CSM de un grupo de contratos al final del período de presentación de reporte es igual al saldo de apertura ajustado por la adición de nuevos contratos al grupo (si el grupo no cubre los mismos doce meses que el período de presentación de reporte), el acrecentamiento de intereses a la tasa bloqueada, los cambios en los FCF relacionados con cobertura futura u otros servicios, las diferencias de cambio de moneda y la cantidad reconocida en utilidad o pérdida en relación con la transferencia de servicios en el período (Deloitte, 2017).

Cabe anotar que Deloitte (2017) declara que los cambios en los FCF relacionados con cobertura futura u otros servicios comprenden los cambios en el ajuste del riesgo por los riesgos no-financieros y ciertos ajustes de experiencia, en tanto que ambos se relacionan con servicio futuro.

5.7. Enfoque del honorario variable

Para los contratos de seguro a la par directos, el CSM es ajustado por cualquiera de los contratos nuevos

agregados al grupo y los efectos de los movimientos de la tasa de cambio. Sin embargo, también, es ajustado por los cambios en la participación que la entidad tiene en el valor razonable de los elementos subyacentes, excepto en la extensión de que dichas modificaciones den origen a una pérdida o a una reversa de tal pérdida. Asimismo, es ajustado por los cambios en los FCF relacionados con cobertura futura u otros servicios (excepto en la extensión de que los cambios den origen a una pérdida o a su reversa). A diferencia del Modelo General, según el VFA, este incluye los cambios en los estimados relacionados con el valor del dinero en el tiempo y los riesgos financieros, dado que los contratos de seguros a la par directos son considerados en relación con la cobertura futura. Luego de hacer todos esos ajustes, parte del CMS es liberado y reconocido como ingresos ordinarios a causa de la transferencia de servicios en el período. Esto es determinado mediante la asignación del CSM al final del período de presentación de reporte (antes de cualquier asignación) durante el período de cobertura actual y restante (Deloitte, 2017).

Tabla 3. Aplicación de los modelos de medición y sus diferencias

Tipo de contrato	Continuidad de los contratos de seguro		
	No participante	Participación indirecta	Participación directa
Medición	Modelo General		Modelo de tarifa variable
Medición subsecuente - Variables financiera	ER u ORI, siguiendo el Modelo General		CSM; si es riesgo, es mitigado a ER
Acreditación de interés en el CSM	Tasa fijada		Tasa incluida en la medición del balance

Fuente: International Accounting Standard Board (2017).

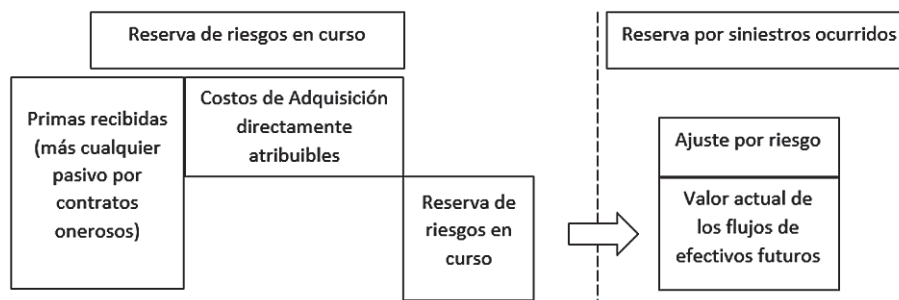
5.8. Enfoque de asignación de la prima

Una entidad puede simplificar la medición del pasivo por la cobertura restante de un grupo de contratos de seguro usando el modelo de asignación de la prima [*Premium Allocation Approach (PAA)*] con la condición de que, en el reconocimiento inicial, la entidad razonablemente espere que sea una aproximación del Modelo General. Cuando al inicio del grupo una entidad espera variaciones importantes en los FCF durante el período antes que un reclamo sea incurrido, tales contratos no son elegibles para aplicar el PAA. Los contratos con período de cobertura de un año o menos son automáticamente elegibles para PAA (Deloitte, 2017).

Las simplificaciones que surgen del PAA no aplican a la medición del pasivo del grupo por los reclamos

incurridos, según el Modelo General. Sin embargo, no hay necesidad de descontar esos flujos de efectivo si el saldo se espera que sea pagado o recibido en un año o menos a partir de la fecha en que los reclamos fueron incurridos. Usando el PAA, el pasivo por la cobertura restante tiene que ser inicialmente reconocido a las primas (si las hay), recibidas en el reconocimiento inicial, menos cualesquiera que sean los flujos de efectivo de adquisición del seguro. Ello es subsiguientemente ajustado por el cambio en la composición del grupo y la amortización de los flujos de efectivo de adquisición, y reducido durante el período de cobertura, con la reducción registrada como ingresos ordinarios, de lo cual se excluye cualquier componente de inversión pagado o transferido al pasivo por reclamos incurridos (Deloitte, 2017).

Gráfico 1. Resumen del enfoque de asignación de prima



Fuente: International Accounting Standard Board (2017)

5.9. Modificación de un contrato de seguro

Si los términos de un contrato de seguro son modificados, la entidad tiene que «des-reconocer» el contrato original y reconocer el contrato modificado como un nuevo contrato si hay una modificación importante, lo cual debe satisfacer cualquiera de los criterios especificados (Deloitte, 2017).

5.10. Des-reconocimiento

La entidad tiene que des-reconocer un contrato de seguro cuando este sea extinguido o modificado de manera importante (Deloitte, 2017).

En lo que respecta a la presentación en el estado de posición financiera, Deloitte (2017) expresa que la entidad tiene que mostrar por separado en el estado de posición financiera el valor en libros de los grupos de los siguientes contratos:

- Contratos de seguro emitidos que sean activos
- Contratos de seguro emitidos que sean pasivos
- Contratos de reaseguro tenidos que sean activos
- Contratos de reaseguro tenidos que sean pasivos

5.11. Reconocimiento y presentación en el estado de desempeño financiero

La entidad tiene que desagregar las cantidades reconocidas en el o los estados de desempeño financiero en un resultado del servicio de seguro (que comprende ingresos ordinarios y gasto de servicio de seguro), y un ingreso o gasto financiero por seguros. Los ingresos o gastos provenientes de contratos de reaseguro tenidos deben ser presentados por separado de los gastos o ingresos provenientes de los contratos de seguro emitido (Deloitte, 2017).

5.12. Resultado del servicio de seguros

La entidad tiene que presentar en utilidad o pérdida los ingresos ordinarios que surgen de los grupos de contratos de seguro emitidos, y el gasto de servicio de seguros que surge de un grupo de contratos de seguro que emite, lo que comprende los reclamos incurridos y los otros gastos de servicio de seguros incurridos. Los ingresos ordinarios y los gastos de servicio de seguros tienen que excluir cualquiera de los componentes de inversión (Deloitte, 2017).

5.13. Ingresos o gastos financieros por seguros

Los ingresos o gastos financieros por seguros comprenden el cambio en el valor en libros del grupo de contratos de seguro que surge del efecto del TVM y el efecto de los cambios en los supuestos que se relacionen con el riesgo financiero, pero, generalmente, excluye cualquiera de tales cambios por grupos o contratos de seguros a la par directos que, en lugar de ello, ajustarían el CSM (Deloitte, 2017).

La entidad tiene que seleccionar si la política de contabilidad incluirá en utilidad o pérdida todos los ingresos o gastos financieros por seguros del período, o si los desagregará entre la cantidad presentada en utilidad o pérdida, por un lado, y la cantidad presentada en otros resultados integrales [*Other Comprehensive Results* (OCR)], por otro. Cuando la selección de política de contabilidad opte por desagregar el ingreso o gasto financiero por seguros, las cantidades presentadas en OCR se desenvolverán naturalmente con el tiempo con cualquiera de las cantidades que permanezcan en OCR reclasificadas a utilidad o pérdida en el des-reconocimiento del grupo de contratos contabilizado según el Modelo General, pero no según VFA (Deloitte, 2017).

Deloitte (2017) manifiesta que un contrato de seguro es tratado como un elemento monetario según la NIC 21 - Variaciones en la tasa de cambio con diferencias en los cambios de los valores en libros de los grupos de contratos de seguro incluidos en utilidad o pérdida, a menos que se relacionen con cambios incluidos en OCR.

5.14. Revelación

La entidad tiene que revelar información cualitativa y cuantitativa acerca de lo siguiente (Deloitte, 2017):

- Las cantidades reconocidas en sus estados financieros que surjan de contratos de seguro
- Los juicios importantes y los cambios en dichos juicios
- La naturaleza y la extensión de los riesgos que surgen de contratos de seguro

5.15. Fecha efectiva

El estándar es aplicable para los períodos anuales de presentación de reporte que comiencen en o después del 1 de enero de 2021. La aplicación temprana es

permitida para las entidades que apliquen el IFRS 9 y el IFRS 15 en o antes de la fecha de la aplicación inicial del estándar. Para el propósito de los requerimientos de transición, la fecha de la aplicación inicial corresponde al comienzo del período anual de presentación de reporte en el cual la entidad aplique por primera vez el estándar, mientras que la fecha de transición es el comienzo del período inmediatamente precedente a la fecha de la aplicación inicial (Deloitte, 2017).

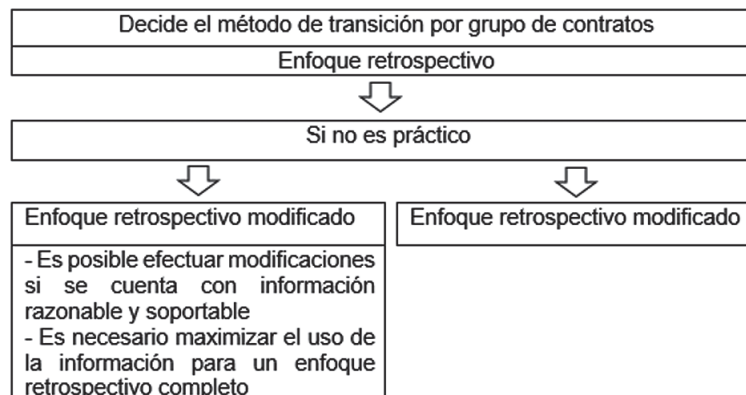
5.16. Transición

La entidad tendrá que aplicar el estándar retrospectivamente a menos que sea impracticable, caso en el cual las entidades tienen la opción de usar ya sea el enfoque retrospectivo modificado o el enfoque del valor razonable (Deloitte, 2017).

5.17. Diferencias entre la NIIF 4 y la NIIF 17

Hill (2017) analiza las diferencias clave entre esta y su predecesora (la NIIF 4), y cómo el nuevo estándar tendrá un impacto en la industria de los seguros. Además, menciona las siguientes formas significativas en que los dos estándares son diferentes.

Gráfico 2. Métodos de transición



Fuente: International Accounting Standard Board (2017)

Comparabilidad de las aseguradoras

Dado que la NIIF 4 se formó en un marco de tiempo bastante compacto, justo antes de la adopción de las NIIF por parte de la Unión Europea, apuntaba a la armonización mínima en lugar de la máxima. De acuerdo con la NIIF 4, las empresas podrían seguir usando estándares nacionales al contabilizar los contratos de seguro. Esto hizo que la comparabilidad fuera extremadamente difícil, lo que nunca es bueno para los inversores. La NIIF 17 tiene como objetivo garantizar que las empresas de todas las jurisdicciones con NIIF apliquen una contabilidad coherente para todos los contratos de seguro, independientemente del producto (Hill, 2017).

Transparencia y calidad de la información del inversor

Hill (2017) expresa que el nuevo estándar busca equipar a los inversores con mejor información sobre los

contratos de seguro y cómo cada aseguradora crea valor. Según el International Accounting Standard Board (2017), la NIIF 17 lo logra de la siguiente manera:

- Combinando la medición actual de los flujos de efectivo futuros con el reconocimiento de ganancias durante el período en que los servicios se prestan según el contrato
- Presentando los resultados del servicio de seguro (incluida la presentación de los ingresos del seguro) por separado de los ingresos o gastos de las finanzas del seguro
- Exigiendo que una entidad realice una elección de política contable para reconocer todos los ingresos o gastos financieros del seguro en resultados o para reconocer parte de esos ingresos o gastos en otro resultado integral

Tabla 4. Comparación entre la NIIF 4 y la NIIF 17

NIIF 4	NIIF 17
Las entidades tienen acceso limitado a información transparente o útil de algunas entidades.	Las entidades tendrán información más transparente.
Valor presente de las obligaciones de seguro	
La medición de los contratos de seguro se realiza utilizando supuestos desactualizados.	Las entidades medirán los contratos de seguros al valor corriente.
Al medir los pasivos por reclamos incurridos, no se considera el valor del dinero en el tiempo.	Reportarán con una base descontada los pagos futuros estimados para liquidar los reclamos incurridos.
Las entidades utilizan el «retorno esperado en los activos mantenidos o admitidos» como la tasa de descuento para medir los contratos de seguro.	Utilizarán una tasa de descuento que refleje los efectos de los flujos de efectivo del seguro.
Revelación acerca de la rentabilidad	
No se proporciona información completa o consistente acerca de las fuentes de los resultados reconocidos a partir de los contratos de seguro.	Se cuenta con información acerca de los diferentes componentes de la rentabilidad corriente y futura.

Fuente: Vásquez Brown (2017).

5.18. Principales interrogantes acerca de la NIIF 17

Anderson (2017), miembro del IASB, menciona que la mayoría de los inversores y los analistas agradecen las mejoras en transparencia y comparabilidad introducidas por la NIIF 17. Los inversionistas creen que esta NIIF mejorará los informes financieros para las aseguradoras, particularmente, al explicar la fuente de ganancias para los contratos de seguro a largo plazo. A continuación, se desarrollan las preguntas principales de inversores y analistas hasta el momento.

La primera de ellas es «¿Cómo puede una Norma basada en principios como la NIIF 17 mejorar la comparabilidad entre las aseguradoras?». Al respecto, se debe considerar que la NIIF 17 elimina la diversidad en la contabilización de los contratos de seguro, lo que les permite a los inversores, analistas y otros comparar de manera significativa a las aseguradoras. La norma interina existente, la NIIF 4, permite a las aseguradoras contabilizar de forma diferente los contratos de seguro que emiten en diferentes países, incluso si esos contratos son similares. Además, algunas aseguradoras multinacionales actualmente preparan sus estados financieros consolidados sumando números no uniformes de sus subsidiarias (Anderson, 2017).

Al igual que otras NIIF, la NIIF 17 se basa en principios. Las normas IFRS alientan a las empresas a utilizar su juicio profesional al aplicar los principios a transacciones específicas de una empresa o industria para proporcionar una representación fiel de la economía de esas transacciones. Aunque la NIIF 17 permite la flexibilidad en la determinación de algunos componentes para la medición de los contratos de seguro (por ejemplo, tasas de descuento), se requiere que las compañías describan y divulguen el proceso para estimar esos componentes. Estas divulgaciones ayudarán a los inversores a analizar cómo los juicios

de las aseguradoras afectan la comparabilidad entre compañías (Anderson, 2017).

La segunda pregunta es «¿La NIIF 17 traerá la comparabilidad global al sector de seguros?». La respuesta es sí, excepto en jurisdicciones que no aplican las NIIF. La principal excepción es el caso de los Estados Unidos. Según los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados en los Estados Unidos [*Generally Accepted Accounting Principles of the United States* (US GAAP)], las aseguradoras de los EE.UU. aplican diferentes requisitos dependiendo del tipo de contrato de seguro que emiten (por ejemplo, contratos de seguro a corto plazo o contratos de seguro a largo plazo). El Consejo de Normas de Contabilidad Financiera de los Estados Unidos está trabajando en un proyecto para mejorar y simplificar los requisitos de información financiera para los contratos de seguro a largo plazo emitidos por compañías que utilizan los PCGA de los Estados Unidos. Se espera que algunos de los cambios propuestos a los US GAAP, si se confirman, reduzcan las diferencias entre la IFRS 17 y los US GAAP existentes, incluido el uso de las suposiciones actuales. Sin embargo, los dos conjuntos de requisitos seguirán siendo diferentes (Anderson, 2017).

Finalmente, la tercera pregunta es «¿De qué manera la eliminación de las primas de seguros del estado de resultados mejorará la comparabilidad?». En este caso, al aplicar la NIIF 17, muchas aseguradoras presentarán, por primera vez, un artículo descrito como «ingreso de seguro» en el estado de resultados. Los ingresos del seguro reemplazarán los artículos típicamente descritos como «ingreso por primas», «primas emitidas» o «primas ganadas» en las declaraciones de ingresos de las aseguradoras. Los ingresos del seguro reflejarán la cobertura de seguro proporcionada y excluirán cualquier componente de depósito recibido a través de las primas (Anderson, 2017).

5.18. Grupo de Recursos de Transición

El Grupo de Recursos de Transición [*Transition Resource Group* (TRG)] para la NIIF 17 es una de las formas en que el International Accounting Standards Board apoya la implementación del nuevo estándar, que tiene dos objetivos:

- Proporcionar un foro público para que las partes interesadas sigan la discusión de las preguntas planteadas sobre la implementación.
- Informar a la Junta para ayudar a determinar qué acción, si corresponde, se necesitará para abordar esas preguntas. Las posibles acciones incluyen proporcionar materiales de apoyo, tales como seminarios web, estudios de caso, y/o remisión a la Junta o al Comité de Interpretación.

Primera discusión técnica

En su primera discusión técnica, el TGR recibió más de veinte presentaciones. El personal técnico solicitó más información sobre cuatro de esas presentaciones y todas las demás se examinaron en la reunión. Los temas incluyeron preguntas sobre unidades de cobertura, contratos de reaseguro celebrados, límites contractuales y si los componentes de seguro deberían separarse. El Consejo reconoce que implementar una nueva norma como la NIIF 17 será un desafío para las empresas, y requerirá inversiones considerables en sistemas y procesos. Además, consideró estos desafíos prácticos durante el desarrollo de la norma, y la Junta confía que la TRG brindará un apoyo de implementación útil (International Accounting Standards Board, 2018b).

Segunda discusión técnica

En la segunda discusión técnica, el TRG basa sus discusiones en los documentos de agenda que brinda un

análisis contable de las preguntas recibidas. Esto proporciona una base para los miembros del TRG, que, como expertos de la industria, dan su punto de vista para comprender las preguntas de implementación de la NIIF 17. Entre las preguntas, incluyeron temas de combinación de contratos de seguro, ajuste de riesgo para el riesgo no financiero, flujos de efectivos dentro del límite del contrato, límites de los contratos de reaseguro (International Accounting Standards Board, 2018a).

6. Metodología empleada

Para la realización de este trabajo de investigación, se ha utilizado la metodología de investigación documental. De acuerdo con Cázares, Christen, Jaramillo, Villaseñor y Zamudio (1995), dicha metodología depende fundamentalmente de la información que se obtiene o se consulta en documentos. En este marco, se entiende por documentos a todo material al que se puede acudir como fuente de referencia, sin que se altere su naturaleza o sentido, que aportan información o dan testimonio de una realidad o un acontecimiento.

La metodología empleada ha permitido el cumplimiento del objetivo de este trabajo de investigación, que es describir el nuevo marco contable de la información financiera de las empresas de seguros mediante la revisión del enfoque que ha sido unificado por el IASB para la correcta aplicación de esta normativa internacional.

Bernal Torres (2010) define la unidad de análisis como «la totalidad de elementos o individuos que tienen ciertas características similares y sobre las cuales se desea hacer inferencia». En este caso de estudio, la unidad de análisis está compuesta por la NIIF 4 - Contratos de Seguros, que ha sido objeto de sustitución por la NIIF 17 - Contratos de Seguros a partir del año 2021 de manera obligatoria.

7. Conclusiones

Producto del análisis efectuado en la presente investigación, se ha alcanzado las siguientes conclusiones:

- Aparte del cambio en la manera como las empresas de seguros van a llevar su contabilidad, el nuevo marco contable requiere de un trabajo de implementación significativo en todas sus operaciones. Ello conducirá a la inclusión de nueva tecnología o, a su vez, a la mejora de la existente, la optimización de los métodos y la renovación de los controles.
- Para la implementación de este nuevo estándar de calidad en las empresas de seguros, va a ser necesario contar con personal competente interno o contratado externamente no solo para la comprensión del impacto que conlleva la aplicación del nuevo marco contable de las aseguradoras, sino para implementarlo al contexto de los negocios diarios.
- Las empresas de seguros deberán efectuar proyectos de comunicación con los inversionistas con el motivo de exponer que la implementación de la NIIF 17 acarreará una mayor volatilidad en los resultados financieros, y el capital patrimonial del cual ellos son partícipes, originado por el uso de las tasas de descuento actuales del mercado.

Referencias bibliográficas

Actualícese (2017). Contratos de seguros: NIIF 17 propiciará mejores prácticas contables en las aseguradoras. *Actualícese*. 4 de octubre. Recuperado el 19 de enero de 2018, de <https://actualicese.com/actualidad/2017/10/04/contratos-de-seguros-niif-17-propiciaria-mejores-practicas-contables-en-las-aseguradoras/>

Anderson, N. (2017). Feature: What investors ask about IFRS 17. *IFRS*. 20 de noviembre. Recuperado el 20

de enero de 2018, de <http://www.ifrs.org/news-and-events/2017/11/what-investors-ask-about-ifrs-17/>

Bernal Torres, C. (2010). *Metodología de la investigación. Administración, Economía, Humanidades y Ciencias Sociales*. Tercera edición. Bogotá: Pearson Educación. Recuperado el 18 de enero de 2018, de https://books.google.com/ec/books/about/Metodolog%C3%ADa_de_la_investigaci%C3%B3n.html?id=h4X_eFai59oC

Bertolotti, A. (2017). Anuncio formal NIIF 17 – Comentarios PwC. *PwC InterAméricas*. Mayo de 2017. Recuperado el 21 de enero de 2018, de <https://www.pwc.com/ia/es/prensa/anuncio-formal-niif-17-comentarios-de-pwc.html><https://www.pwc.com/ia/es/prensa/anuncio-formal-niif-17-comentarios-de-pwc.html>

Carter, R. L. (1980). *El reaseguro*. Madrid: Fundación Mapfre. Recuperado el 2 de junio de 2018, de http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lat/mendez_f_m/capitulo2.pdf

Cázares Hernández, L., Christen, M., Jaramillo Levi, E., Villaseñor Roca, L. y Zamudio Rodríguez, L. E. (1995). *Técnicas actuales de investigación documental*. México D.F.: Trillas. Recuperado el 20 de enero de 2018. http://www.academia.edu/30356880/T%C3%A9nicas_actuales_de_investigaci%C3%B3n_documental_Cazares_Laura

Congreso de la República de España (1980). *Ley del contrato de seguro*. Recuperado el 2 de junio de 2018, de <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-1980-22501>

Consejo Técnico de la Contaduría Pública (2015). «Bogotá». *Consejo Técnico de la Contaduría Pública*. Recuperado el 19 de enero de 2018, de <http://www.ctcp.gov.co/>

Deloitte (2017). *IFRS in Focus: IASB emite el IFRS 17 - Contratos de Seguro*. Londres. Recuperado el 19 de enero de 2018, de <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/co/Documents/audit/BibliotecaTecnica/RecursosIFRS/IFRSinFocus/IFRS%20in%20Focus%20Mayo%202017%20Seguros%20IFRS%2017.pdf>

- Foroughi, K. (2017). La nueva normativa mundial IFRS 17 provoca un cambio radical en la contabilidad de los seguros. *Willis Towers Watson*. 21 de junio. Recuperado el 19 de enero de 2018, de <https://www.willistowerswatson.com/es-ES/press/2017/05/new-global-standard-IFRS-17-triggers-radical-change-to-insurance-accounting>
- Hancorn, C. y Donnery, M. (2016). NIIF 4 Fase II – una oportunidad de arrojar luz sobre la creación de valor en el sector de seguros. *PwC*. Recuperado el 20 de enero de 2018, de https://www.pwc.com/cl/es/Boletin-ifrs/2016/Noticias_NIIF_sep-octubre16.pdf
- Hill, E. (2017). IFRS 4 versus IFRS 17: 3 key differences and what they mean for the Insurance Industry. *Editions Financiel*. 15 de agosto. Recuperado el 19 de enero de 2018, de <https://www.editionsfinanciel.com/ifrs-4-versus-ifrs-17-3-key-differences-mean-insurance-industry>
- Hoogervorst, H. (2017). Debrief: IFRS 17 – Insurance Contracts [videogración]. *International Accounting Standards Board*. Recuperado el 20 de enero de 2018, de <https://www.ifrs.org/news-and-events/2017/05/video-iasb-chairman-hoogervorst-introduces-ifrs-17/>
- International Accounting Standard Board (2004). *Norma Internacional de Información Financiera 4. Contratos de Seguros*. Londres: International Accounting Standard Board. Recuperado el 20 de enero de 2018, de <http://www.normasinternacionalesdecontabilidad.es/nic/pdf/niif4.pdf>
- International Accounting Standard Board (2016). *Norma Internacional de Información Financiera 7. Instrumentos financieros: Información a revelar*. Londres. Recuperado el 21 de enero de 2018, de https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publico/publico_oficializ/nor_internac/ES_GVT_IFRS07_2013.pdf
- International Accounting Standard Board (2017). *Norma Internacional de Información Financiera 17. Contratos de Seguros*. Londres. Recuperado el 20 de enero de 2018, de https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publico/publico_oficializada/NIIF17_contratos_seguro.pdf
- International Accounting Standard Board (2018a). *Summary of the Transition Resource Group for IFRS 17 Insurance Contracts*. Londres. Recuperado el 3 de junio de 2018, de <https://www.ifrs.org/-/media/feature/meetings/2018/may/trg-for-ifrs-17/trg-for-ifrs-17-meeting-summary.pdf?la=en&hash=DC72786E4DD9C1FE2199347FAE26359E67478332>
- International Accounting Standard Board (2018b). *Transition Resource Group for IFRS 17 Insurance Contracts*. Londres. Recuperado el 3 de junio de 2018, de <https://www.ifrs.org/groups/transition-resource-group-for-insurance-contracts/>
- Mejía Salazar, I. y Moreno Arias, I. (2018). *La Norma Internacional de Información Financiera 4: «Contratos de Seguros» Prueba de adecuación de pasivos aplicada al ramo de ventas vitalicias*. Lima: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. Recuperado el 21 de enero de 2018, de https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/623840/Mej%C3%ADa_SI.pdf?sequence=5&isAllowed=y
- Montalvo Llorente, J. (2004). IFRS 4 para contratos de seguros: Una norma que no favorece al sector. *Estrategia Financiera*, 208, 69-71. Recuperado el 19 de enero de 2018, de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=923066>
- Peñalosa Cárdenas, J. (2015). *Reflexiones para el sector asegurador colombiano a partir de una mini revisión de literatura sobre NIIF 4*. Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana. Recuperado el 21 de enero de 2018, de <https://repository.javeriana.edu.co/bitstream/handle/10554/16683/PenalosaCardenasJenniferZulay2015.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Tamayo, E. (2012). *Efectos de la adopción de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF 4) en la presentación de estados financieros de las compañías aseguradoras. Caso: Seguros Alliance, C.A.* Barquisimeto: Universidad Centroccidental Lisandro Alvarado.

Recuperado el 21 de enero de 2018, de http://bibadm.ucla.edu.ve/edocs_baducla/Tesis/TGE_HF5626_TAMAYO.pdf

Toro Díaz, J. y Palomo Zurdo, R. (2014). Análisis del riesgo financiero en las PYMES – estudio de caso aplicado a la ciudad de Manizales. *Lasallista de Investigación*, 9(2), 78-88. <https://doi.org/10.22507/rli.v11n2a9>

Vásquez Brown, L. (2017). Aplicación de la NIIF 17 en la industria aseguradora. *Seguros*. Lunes, 24 de julio, pp. 14-15. Recuperado el 2 de junio de 2018, de <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/pa/pdf/blog/>

Art-CF-Suplemento-Seguro-NIIF17-LuisVasquez-24JUL2017.pdf

Velasco, G. (2017). Otra pesadilla para las aseguradoras: la NIIF 17. *Capital Madrid*. 10 de octubre de 2017. Recuperado el 20 de enero de 2018, de <https://www.capitalmadrid.com/2017/10/10/47471/otra-pesadilla-para-las-aseguradoras-la-niif-17.html>

Fecha de recepción: 23 de enero de 2018

Fecha de aceptación: 29 de mayo de 2018

Correspondencia: jhpiedra_est@utmachala.edu.ec

Dificultades en la medición de los activos biológicos en Colombia

Nydia Marcela Reyes Maldonado, Fernando Chaparro García,
Carlos Alberto Oyola Moreno

Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables
Universidad Autónoma de Bucaramanga

La agricultura es un sector muy importante para la economía colombiana. No obstante, su gestión contable ha supuesto dificultades, específicamente, al medir los activos biológicos mediante los métodos establecidos por las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF). En efecto, se entrevistaron 36 preparadores de información financiera agrícola con el fin de conocer su percepción sobre las dificultades al aplicar el modelo del costo y el modelo del valor razonable para valorar los activos biológicos. Los resultados reflejan que falta información fiable para medir los activos biológicos debido a factores como la imposibilidad de medir la transformación biológica del activo en todas sus etapas productivas, la falta de precios de referencia en cada momento de la medición, la dificultad para estimar los ingresos futuros esperados de las cosechas, el poco interés de los agricultores en gestionar financieramente sus explotaciones y la no consideración de las características específicas de cada actividad agrícola.

Palabras clave: activos biológicos, valor razonable, modelo del costo, NIC 41, Sección 34.

Difficulties on the measurement of biological assets in Colombia

Agriculture is one of the most important sectors for Colombian economy. However, its accounting management has represented some difficulties, especially at the moment of measuring the biological assets by the International Financial Reporting Standards (IFRS). In fact, thirty-six consultants of agricultural financial information were interviewed, in order to know their perception of the difficulties at the moment applying the costs model and the fair value model when measuring the biological assets. The results show the lack of reliable information for measuring the biological assets due to factors, such as the impossibility of quantifying the biological transformation of the assets on every stage of productiveness; they also show, the lack of rates of reference on each moment of the measurement, the difficulty for estimating the future income expected for the harvest, and the low interest of the farmers in on financially managing their exploitations and not considering the specific characteristics of each agricultural activity.

Keywords: Biological assets, fair value, cost model, IAS 41, Section 34.

Dificuldades na medição dos ativos biológicos na Colômbia

A agricultura é um setor muito importante para a economia colombiana. Não obstante, seu gerenciamento de contabilidade tem causado dificuldades, especialmente ao medir os ativos biológicos através dos métodos estabelecidos pelas Normas Internacionais de Informação Financeira. Em efeito, se entrevistaram 36 preparadores de informação financeira agrícola com o propósito de conhecer sua percepção sobre as dificuldades de aplicar o modelo de custo e o modelo do valor razoável ao avaliar os ativos biológicos. Os resultados refletem que falta informação confiável para medir a transformação biológica devido a fatores como a impossibilidade de medir a transformação biológica do ativo em todas as suas etapas produtivas, a falta de preço de referências em cada momento da medição, a dificuldade para estimar as rendas futuras esperadas das colheitas, o pouco interesse dos agricultores em gerenciar financeiramente suas explorações, e a não consideração de características específicas de cada atividade agrícola.

Palavra chave: ativos biológicos, valor razoável, modelo de custo, NIC 41, Seção 34.

1. Introducción

En Colombia, el sector agropecuario es importante para la economía nacional, en la medida que contribuye con el crecimiento y el desarrollo económico mediante la generación de empleo y promoción de las exportaciones (Cárdenas Pinzón y Vallejo Zamudio, 2016). Según estadísticas del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), en 2013, trabajaron 3,5 millones de personas en el sector, lo que equivale al 16,9% de la población ocupada total del país. De este modo, se constituye como el tercer sector que mayor empleo genera, después del sector comercial y el de servicios. En lo referente a las zonas rurales, la agricultura representó un 62,6% de los trabajadores con más de 2,9 millones de empleados: el principal generador de empleo (Finagro, 2014). Además, su contribución al producto interno bruto (PIB) se encuentra entre el 10% y el 14% desde 1994 (Sociedad de Agricultores de Colombia - SAC, 2016).

Por lo anterior, el Gobierno colombiano planea convertir al sector agrícola en uno de los motores de la economía del posconflicto a través de acciones estatales que buscan cumplir las políticas establecidas para el desarrollo de la agricultura propuestas en el Acuerdo de

Paz. Sin embargo, hasta ahora, no se han dado los resultados esperados, pues, mientras la economía nacional creció 2,0% en el año 2016, el sector agropecuario, en su conjunto, lo hizo tan solo el 0,5%, cifra más baja desde el año 2010 (Portafolio, 2017). De hecho, el sector presenta serias dificultades relacionadas con la competitividad, la infraestructura, el acceso a los mercados, la baja capacidad para enfrentar riesgos y atraer inversiones al campo, a lo cual se suma la dificultad de la población rural para desarrollar su potencial productivo (Cárdenas Pinzón y Vallejo Zamudio, 2016).

Al respecto, el problema asociado con la atracción de inversión podría explicarse porque los agricultores no suelen confeccionar registros contables o de caja, instrumento indispensable para su gestión agrícola (Argilés Bosch, 2007). En efecto, es necesario que los agricultores tomen conciencia de la importancia de contar con un buen sistema de información contable que genere estados financieros que permitan atraer inversión al sector, y la mejor forma de hacerlo es a través de la aplicación de las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) y las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) recientemente adoptadas en el país mediante la Ley 1314 de 2009.

El International Accounting Standards Board (IASB) emitió la NIC 41 - Agricultura, que debería aplicarse en las empresas agrícolas. A partir de ello, cuando estas busquen capital, tendrán que suministrar información fiable y relevante a inversionistas, bancos y gobierno, por lo que aumenta la demanda de estados financieros fieles a la realidad económica, que les permita conseguir los recursos para ser más competitivos y rentables (Cárdenas Pinzón y Vallejo Zamudio, 2016). En el caso de las pequeñas y medianas empresas, los agricultores deberían aplicar la sección 34, correspondiente a actividades especiales de la NIIF para las pymes. No obstante, existen dificultades en la aplicación de estas normas internacionales en Colombia. Su identificación específica se constituye en el objeto de esta investigación.

2. Planteamiento del problema

La Norma Internacional de Contabilidad 41 (NIC 41) define los activos biológicos como plantas y animales vivos que son capaces de experimentar transformaciones biológicas, bien para dar productos agrícolas que se contabilizan como existencias o bien para convertirlos en otros activos biológicos diferentes (IASB, 2003). Estos, a su vez, sufren procesos de transformación biológica que deben gestionarse por parte de las empresas agrícolas para determinar un valor confiable del activo biológico. La norma define claramente que debe aplicarse el valor razonable menos los costos de venta a la contabilización de activos biológicos y productos agrícolas en el punto de cosecha, tanto en el momento de su reconocimiento inicial como al final del período sobre el que se informa, excepto cuando el valor razonable no pueda ser medido con fiabilidad. En tal caso, debe medirse al costo menos la depreciación acumulada y cualquier pérdida por deterioro de valor. Con respecto a las pymes, la sección 34 plantea

una definición similar; es decir, la entidad utilizará el modelo del valor razonable siempre y cuando sea fácilmente determinable sin un costo o esfuerzo desproporcionado, pero, de darse esto último, la entidad usará el modelo del costo.

En efecto, en el sector agrícola, la medición del valor razonable de los activos biológicos presenta varios niveles de dificultad. El primero es propio del tipo de activos que se pretende valorar y supone la medición del proceso de transformación biológica teniendo en cuenta la diversidad de cultivos o animales que se deben valorar. De igual forma, la correlación existente entre los recursos invertidos en el activo biológico y los resultados de la transformación biológica no siempre es directa, además de que existen riesgos e incertidumbres asociados con los animales o las plantas que son difíciles de predecir al momento de darles un valor confiable. Esto hace que los contadores públicos, ante las dificultades presentadas, opten por medir los activos biológicos al costo, lo cual merma la calidad de la información útil para la toma de decisiones de los usuarios en el sector agrícola.

Frente a esta problemática, el objetivo de la investigación fue determinar las dificultades de información con las que se han encontrado los preparadores de información de empresas agrícolas colombianas al momento de definir el método de medición de los activos biológicos, y qué tan factibles son las distintas alternativas de medición dadas por la NIIF 13 - Medición al Valor Razonable para el entorno colombiano. En función de ello, se diseñó un cuestionario con respecto a las dificultades que la medición de los activos biológicos les ha supuesto. Este fue respondido por 36 preparadores de la información agrícola de distintas partes de Colombia. El cuestionario utilizado en la investigación se diseñó partiendo de establecer las dificultades o los problemas de medición de los activos

biológicos en estudios similares realizados en otras regiones del mundo con el fin de identificar fortalezas y debilidades, y evaluar si en nuestro entorno también se están presentando problemas similares a los encontrados en la revisión de la literatura, o si son específicos a nuestro país.

3. Revisión de la literatura

Antes de iniciar la investigación, fue necesario entender las características particulares del sector y es importante tener claro que existen dos divisiones de activos biológicos según la NIC 41 - Consumibles y Productores. Son activos biológicos consumibles los que van a ser recolectados como productos agrícolas o vendidos como activos biológicos. Tal es el caso de las cabezas de ganado destinadas a la producción de carne, o las que se tienen para vender, así como los peces en piscifactorías; en el caso de las plantas, los cultivos de maíz o trigo. Por su parte, son activos biológicos productores los destinados a la producción y, por ende, se asemejan más a activos fijos, que se inscriben dentro del alcance de la NIC 16. Ejemplo de ello son los árboles frutales, de los que se cosechan frutos, o que están orientados a la producción de café o de caucho, entre otros.

A partir de la clasificación anterior, también es importante entender que los activos biológicos pueden ser clasificados como maduros o por madurar. Los maduros son aquellos que han alcanzado las condiciones para su cosecha o recolección (en el caso de activos biológicos consumibles), o son capaces de mantener la producción, cosechas o recolecciones de forma regular (en el caso de los activos biológicos productores). Cuando un activo está por madurar, significa que aún no ha alcanzado las condiciones para ser cosechado o que no está listo para mantener una producción o generar cosechas.

Al existir distintos tipos de activos biológicos, dependiendo de si es planta o animal, las dificultades que se presenten en la medición serán diferentes. Por tal motivo, se decidió dividir la revisión de la literatura en dos partes: dificultades para la medición de plantas y dificultades para la medición de animales. La revisión realizada se llevó a cabo sin tener en cuenta que fueran empresas medianas o grandes, debido a que la clasificación de grupos como tal establecida en Colombia es propia del país y limitar el alcance a estas características podría implicar que no se analicen otras posibilidades que se ajusten más a la realidad económica del sector agrícola.

3.1. Dificultades en la medición del valor razonable en los animales

En el caso de la medición del ganado de engorde o ceba, de acuerdo con Helguera, Lanfranco y Majó (2005), el cálculo del valor razonable debe estimarse a partir del precio de cotización del mercado activo, en la medida en que se reconozca la eficiencia del mismo como formador de precios. Sin embargo, cuando el mercado no es eficiente, se presentan dificultades para medir el valor razonable. Un ejemplo se observa en el caso de la propuesta realizada por Salas, Romero y Vega (2015). Al calcular el valor razonable al 30 de junio de 2012, los autores se encontraron con el hecho de que, en Venezuela, «el mercado de la carne en canal producida por la compañía, es un mercado que presenta un valor regulado por el Ejecutivo Nacional, mediante Decreto 8331 del 2011» (Salas et al., 2015). Por esta razón, los autores tomaron los períodos terminados en los años 2010, 2011 y el primer semestre de 2012, a partir de los cuales estimaron el valor razonable en función de los precios promedios de competidores regionales del kilo por carne en canal durante esos tres períodos.

Otra propuesta para la medición de los animales fue realizada por Chávez (2013), quien investigó sobre cómo sería la correcta aplicación del valor razonable menos los costos de venta en la medición del camarón, de conformidad con la NIC 41. Según Chávez, «en las semanas iniciales de engorde del camarón, este no posee un mercado activo, puesto que aún no alcanza su peso o talla comercial, ni existirían transacciones históricas (o más recientes) para el activo biológico en ese estatus. Tampoco existe un mercado activo para activos similares al camarón en las semanas iniciales de cultivo» (2013, p. 18). Respecto lo anterior, aunque la NIC 41, en el párrafo 24, afirma que «los costos pueden, en ocasiones, ser aproximaciones del valor razonable, en particular cuando haya poca transformación biológica desde que se incurrieron los primeros costos» (IASB, 2003), Chávez explica que no puede estimarse con fiabilidad el valor razonable menos los costos de venta estimados hasta que el camarón alcance un peso promedio superior a los 8,32 gramos, que es el equivalente a la talla comercial. Además, debe considerarse que el precio del camarón para productores y empacadores depende de la demanda internacional, lo que dificultaría estimar un flujo de efectivo neto a recibir en el punto de cosecha, pues dicha demanda es muy variable. Como consecuencia, el valor presente calculado a la fecha de presentación no resulta confiable.

Al trasladar la dificultad planteada por Chávez (2013) al caso de otros animales, se observa que muchos de ellos no tienen un valor razonable al inicio de su etapa de engorde ni en todas las etapas de su crecimiento, por lo cual, siguiendo el estándar, los activos biológicos terminarían siendo medidos a su costo menos la depreciación acumulada y cualquier pérdida por deterioro del valor. Además, una vez que el valor razonable de estos activos biológicos sea medido

fiablemente, la entidad debe hacerlo a su valor razonable menos los costos de venta, lo que significa esperar a que el animal tenga el peso comercial establecido para poder realizar una medición fiable en aquellas situaciones en las que no sea aplicable el párrafo 24 de la NIC 41.

3.2. Dificultades en la medición del valor razonable en las plantas

Es importante tener claro que no todos los activos biológicos poseen las mismas características para ser medidos. Este es el caso de aquellos activos cuya producción se espera a largo plazo o aquellos a los cuales les toma un tiempo considerable llegar a etapa de maduración. Al respecto, Marchese menciona que

si bien es reconocido que la actividad agropecuaria se caracteriza por la existencia de mercados activos para la casi totalidad de los productos agropecuarios, no sucede lo mismo en relación con los activos biológicos, sobre todo en la actividad agrícola en donde en la mayoría de los casos no existen mercados activos para las plantaciones en desarrollo o para las de larga duración que se encuentran en la etapa de producción de sus frutos (2010, p. 8).

El argumento de Marchese (2010) es similar a un estudio realizado por PricewaterhouseCoopers LLP (PwC, 2009), en el cual se analizaron los estados financieros publicados de 19 empresas que aplican las NIIF en la presentación de informes de sus activos forestales. Sus resultados arrojaron que pocas de las empresas estudiadas han utilizado precios basados en el mercado para la madera en pie, debido a que los mercados activos de madera son limitados, al menos en las zonas geográficas donde estas compañías mantienen sus activos. Por consiguiente, el valor actual neto obtenido por el modelo de flujo de caja descontado resultó ser el método más común para determinar el valor razonable en la industria forestal.

Marchese (2010) indica que, para poder realizar una medición basada en modelo de flujo de caja, se necesitaría información como el precio de venta esperado, los costos y los gastos adicionales hasta la venta que no se hayan devengado aún, los momentos de los flujos de efectivo futuros, los riesgos asociados con el proceso de cultivo y la tasa de descuento que refleje las evaluaciones del mercado, entre otros. Dicha información, en algunos casos, implica un fuerte componente subjetivo.

Siguiendo esa línea analizando las plantaciones de banano, Chávez afirma que «la medición a valor razonable menos los costos de venta en base a las NIIF sí es aplicable a los frutos de la planta de banano (seudotallo más racimo)» (2015, p. 23). Para este caso, al cierre del ejercicio, debido a que no existen precios cotizados para activos idénticos en un mercado activo o precios cotizados más recientes de activos comparables, el autor propone que se utilice como técnica de valoración el descuento de flujos de efectivo netos esperados a valor presente. Entre tanto, la planta de banano debería medirse, atendiendo a la NIC 16 - Propiedades, Planta y Equipo, por el método de costo menos la depreciación acumulada y cualquier pérdida por deterioro del valor, asumiendo su función de planta productora, tal y como lo expuso el IASB en junio de 2014 en «Agricultura: Plantas portadoras de frutos» (enmiendas a la NIC 16 y a la NIC 41) (IASB, 2014).

En línea con lo anterior, Marcolini, Verón, Goytia, Mancini y Radi (2015) proponen una solución similar para una plantación de duraznos. Los autores afirman que las enmiendas del IASB plantearon la exclusión a las plantas para producir fruto del alcance de la NIC 41 y la incluyeron dentro del alcance de la NIC 16. Por este motivo, Marcolini y otros acuden a la solución brindada por dicha norma, que plantea que

«antes de que la planta esté en condiciones de producir, la misma se mida a costo acumulado, asimilable en consecuencia a un elemento de propiedad, planta y equipo construido por el ente» (2015, p. 57). Además, cuando la planta alcance la madurez (tiempo de producir fruto), la entidad debe elegir entre el modelo del costo o el modelo de la revaluación.

En relación con ello, es importante mencionar que, en el caso de las pymes, la NIIF no tiene en cuenta la última enmienda realizada a la NIC 41 y la NIC 16 de las NIIF Completas sobre las plantas productoras, lo que implicaría que una pyme debería medir la planta productora y el fruto como uno solo al valor razonable menos los costos estimados de venta. En el caso de la NIIF para las pymes, se observa una dificultad para la medición de las plantas productoras en particular, debido a que el valor razonable de los activos biológicos productores no puede determinarse fácilmente por la ausencia de mercado y la dificultad para identificar sus atributos (Kamaruzzaman, 2014, p. 19; Thurrin, 2010, p. 33).

Para el caso de las plantas productoras de las pymes, Bohušová y Svoboda (2016) afirman que el mejor método de medición sería el modelo del costo, pues, en caso de medirse los activos biológicos bajo el método de valor razonable, el aumento o la disminución en la cuenta de pérdidas y ganancias podrían distorsionar el desempeño de la entidad comercial. Además, si se usa el método de flujos descontados en la medición de los activos biológicos productores, los supuestos utilizados en el cálculo de este método son a menudo determinados por los contadores o los consultores, y podrían variar entre empresas y entre países. A su vez, podría proporcionar oportunidades de manipulación (Kamaruzzaman, 2014), lo cual, según Gómez (2016), dificultaría el trabajo del revisor fiscal o auditor por el alto grado de juicio involucrado.

3.3. Estudios de percepción sobre fortalezas y debilidades de los distintos modelos de medición de los activos biológicos

Indagando en la literatura, se encontró una serie de estudios de percepción que evidencia que la medición de los activos biológicos presenta dificultades tanto si estos se miden por el modelo del valor razonable o por el modelo del costo. En un inicio, podría pensarse que el modelo del costo es menos útil al momento de medir los activos biológicos; sin embargo, Argilés, Monllau y García (2011) demostraron lo contrario comparando explotaciones agrícolas españolas que valoran sus activos biológicos usando el método de costo histórico (334 fincas) frente a aquellas que hacen su medición al valor razonable (13 fincas, de tamaño importante en relación con las demás). Los investigadores concluyeron que no hay diferencias significativas en cuanto a la predicción de flujos futuros de fondos, pero sí encontraron que el valor razonable tiene mayor poder de predecir dichos fondos.

Cabe entonces preguntarse si, para las pequeñas y las medianas empresas, sería más factible utilizar el modelo del costo por su facilidad y utilidad. Siguiendo a Argilés et al. (2011, p. 106), esta afirmación no sería del todo cierta, pues «los agricultores suelen considerar los procedimientos contables como innecesarios, siendo principalmente útiles a efectos fiscales, por lo que participan poco en la preparación de la información financiera, lo cual genera falta de información detallada sobre la actividad agrícola y dificultades a los contadores para llevar una contabilidad de costos precisa». En efecto, no se puede desconocer que los agricultores consideran que la contabilidad no merece los recursos y la atención adecuada por parte de ellos; por este motivo, es escasamente utilizada en el sector, lo cual se acrecienta en el caso de pequeñas fincas familiares que no pueden

pagar el costo de llevar una contabilidad (Argilés, Sabala y García, 2012).

Por todo lo anteriormente descrito, Argilés et al. concluyen que «el valor razonable tiene la ventaja de la simplicidad, cuando los valores de mercado están disponibles, frente las complejidades de calcular costos en la agricultura, las características de la mayoría de las granjas y el entorno real donde se produce la contabilidad» (2011, p. 109). De hecho, Hinke y Stárová identificaron como aspectos positivos del valor razonable el ofrecer una medición más fiable, pero solo para aquellos activos para los que existe un mercado activo (2014, p. 219). Además de ofrecer una descripción de la transformación biológica de acuerdo con la condición real, con este método, hay posibilidad de revalorizar los componentes del activo en cada fecha de balance para dar una presentación más fiable.

No obstante, los problemas de la contabilidad agrícola no acaban aquí, pues el valor razonable también presenta dificultades, como las encontradas por Hinke y Stárová. Los investigadores entrevistaron a contadores y economistas de empresas en República Checa con respecto al uso del valor razonable en la medición de los activos biológicos, e identificaron, entre los aspectos negativos, la no disposición de precios cotizados o que estos no se relacionen con los precios en que realmente se realizarán los activos (Hinke y Stárová 2014, p. 219). En el caso de los flujos de caja descontados, Hinke y Stárová manifestaron un alto grado de subjetividad al determinar el valor razonable y la dificultad en la determinación de las ganancias futuras esperadas, además de los efectos impositivos que tiene el reconocer ganancias aún no realizadas.

En consonancia con el estudio anterior, Thurrin (2010) entrevistó a 43 productores de aceite de palma, de los cuales solo el 10% usó el modelo del valor

razonable en sus estados financieros. Los productores manifestaron dificultades para identificar los atributos o factores a ser incorporados en el proceso de valuación. Además, añadieron que hacer una valoración con apoyo de expertos no fue costo beneficioso, a lo cual se suma una volatilidad de las ganancias junto con una visión distorsionada para efectos de las decisiones de índole tributaria.

Finalmente, es importante mencionar que la revisión de la literatura realizada dio cuenta de la poca investigación sobre la materia en el entorno colombiano. Se halló, sin embargo, un aporte en el estudio de García Rivera, López Acosta y Cerón Espinosa (2015) con respecto al sector agrícola colombiano. En este, los autores afirman que

en los últimos años ha tenido una participación destacada en los mercados internacionales, pero lo que se observa es que la contabilidad que maneja la mayoría de las empresas agrícolas no cuenta con las herramientas y técnicas adecuadas para la valoración de sus activos biológicos a su valor razonable, por lo cual, los empresarios del sector agrícola en Colombia no cuentan con un modelo contable que les permita conocer la información real de sus empresas (p. 25).

A partir de lo expuesto, cabe preguntarse si los contadores públicos colombianos se están enfrentando a todos estos problemas identificados en la revisión de la literatura al momento de medir los activos biológicos, así como el acceso a las fuentes de las cuales están obteniendo la información necesaria para poder dar una medición fiable y relevante de los mismos a los usuarios de los estados financieros.

4. Metodología

La investigación fue de tipo exploratorio y descriptivo, modelo en el cual el entrevistador selecciona la muestra de acuerdo con el perfil que se necesita en la

investigación. En este caso, la muestra está compuesta por profesionales contadores públicos o de áreas afines a los negocios, con experiencia en el sector agrícola y que trabajan actualmente en el mismo llevando su contabilidad. Si bien es cierto que un muestreo no probabilístico por conveniencia no tiene las ventajas de un muestreo completamente aleatorio, a partir de los objetivos de este estudio, no debería haber grandes diferencias en los resultados producto de los dos métodos (Hair, Anderson, Tatham y Black, 1998). El aspecto en que sí se tuvo un adecuado cuidado científico fue en la definición de la misma condición de muestreo para el grupo analizado.

4.1. Definición del método de recolección de datos

Se eligió utilizar un cuestionario como método de recolección de datos confiable y válido, debido a que el mismo puede medir más de una variable; es fácil de contestar por los encuestados; y, al ser autoadministrado y totalmente anónimo, el encuestado puede responder lo que siente o cree sin temor. Además, al realizar preguntas estándar a todos los encuestados, este método se convierte en la forma más rápida de obtener los datos requeridos para la investigación (Hunt, 1996). El cuestionario fue validado por tres expertos en la materia, quienes lo revisaron e hicieron comentarios con el fin de validar el instrumento.

4.2. Diseño del instrumento

Para diseñar el cuestionario, fue necesario tener en cuenta la intención de la investigación: identificar las dificultades que los preparadores de la información financiera pudieran tener al aplicar alguno de los dos modelos de medición de activos biológicos. En función de ello, el cuestionario fue dividido en cuatro secciones: Sección 1 - Modelo del valor razonable, Sección 2 - Modelo del costo, Sección 3 - Percepción

del modelo del costo frente al modelo del valor razonable, Sección 4 - Preguntas demográficas.

En la Sección 1, las preguntas se formularon para determinar si los contadores conocían y aplicaban el modelo del valor razonable. El objetivo era identificar en qué tipo de animales o plantas lo usaban, y cuál era el método de medición utilizado. En relación con esto último, al contador se le preguntaba si, dentro de la medición al valor razonable, empleaba el método de la identificación de la transacción más reciente o el precio en el mercado de activos similares, o el método del flujo de caja descontado. Luego, se le presentaba al encuestado una serie de dificultades por cada método de medición —todas extraídas de la revisión de la literatura realizada— para que, según su juicio, seleccionara aquellas con las cuales se había encontrado en su ejercicio profesional. Finalmente, el encuestado debía responder una pregunta común a los tres métodos acerca de si los mismos reflejaban valoraciones exactas o subjetivas de los activos biológicos.

En la Sección 2, sobre el método del costo, se les preguntó a los preparadores si conocían y aplicaban este método de valoración, y si lo consideraban, según su criterio, exacto o subjetivo para medir los activos biológicos. Por su parte, en la Sección 3, se diseñaron once afirmaciones tipo escala de Likert para establecer, de acuerdo con la percepción de los contadores, qué modelo de medición de activos biológicos les parecía más fácil de aplicar o más difícil, cuál les parecía más fiable, y si en Colombia el sector agrícola se presta para llevar una contabilidad agrícola organizada y controlada. Los niveles de importancia planteados en la escala de Likert fueron los siguientes:

1. Totalmente en desacuerdo
2. En desacuerdo

3. Moderadamente en desacuerdo
4. Neutral
5. Moderadamente de acuerdo
6. De acuerdo
7. Totalmente de acuerdo

Finalmente, en la sección sobre información demográfica, se preguntó por la ciudad de origen del encuestado, su edad, sexo, años de experiencia, si poseía conocimientos en NIIF, tamaño de la empresa según clasificación NIIF, cargo de la empresa y estudios de posgrado realizados.

4.3. Aplicación del instrumento

Después de dejar listo el instrumento científico, Zikmund (2000) sugiere que la siguiente etapa sea la aplicación inmediata. Esta encuesta se entregó directamente o se envió por correo electrónico a los contadores públicos o profesionales de áreas afines de empresas agrícolas. Para fines de la investigación, se compró una base de datos de este tipo de empresas para poder contar con la información requerida para el envío de las encuestas. A partir de esta recolección, se obtuvieron los datos de los actores mencionados durante el primer y segundo semestre de 2017. Para aplicar estas encuestas, se consideró hasta una segunda insistencia de respuesta vía correo electrónico. Es importante mencionar que los contadores y auditores, según estudios previos, se constituyen como el segmento al cual es más complicado acceder para que contesten encuestas, lo cual limitó la capacidad para conseguir más información (Moyes, 2007). Además, el identificar contadores públicos con conocimientos específicos en agricultura bajo los estándares internacionales también fue complejo, debido a que la convergencia a NIIF en Colombia es aún reciente.

5. Resultados

Se tabularon los cuestionarios para preparar y analizar las observaciones obtenidas, y, con ello, determinar los resultados y poder concluir la investigación. Se obtuvieron 36 respuestas al cuestionario, en su mayoría, provenientes de contadores públicos en ejercicio de sus funciones (86,1%). De ellos, solo el 38,9% aplica actualmente el modelo del valor razonable en la medición de los activos biológicos, mientras que el 66,7% utiliza el modelo del costo en las organizaciones en las cuales trabajan o a las que asesoran.

En cuanto al modelo del valor razonable, el 30,6% de los encuestados que aplica este método lo utiliza en cultivos a largo plazo, cuya planta genera varias cosechas; el 22,2%, en cultivos a largo plazo que dan una sola cosecha; el 25%, en animales para sacrificio; el 22,2%, en animales para producción; y tan solo el 8,3%, en cultivos de corto plazo que dan cosechas en menos de un año.

En relación con el método de identificación de la transacción más reciente, los encuestados lo utilizan principalmente para animales destinados al sacrificio; seguido por animales para la producción; y, en menor medida, para los cultivos, ya sean estos a corto o a largo plazo. Dentro de las dificultades para utilizar este método, la más importante consistió en medir la transformación biológica a la fecha de presentación de los estados financieros (cambios de peso, talla, volumen). Una segunda traba se relacionó con los cambios significativos en las circunstancias económicas del mercado, a lo cual se suman los cambios ocurridos por circunstancias naturales. Además, la inexistencia de valor de mercado para el activo biológico en todas las etapas de su vida económica también se constituye como una dificultad. Finalmente, al preguntarles si este método daba una medición exacta o subjetiva

según su criterio, el 75% contestó que el método es subjetivo.

En el caso del método de precio en el mercado de activos similares, se observó que los encuestados lo aplican en igual medida para animales destinados al sacrificio y para cultivos a largo plazo que dan una sola cosecha. Se utiliza en menor medida en cultivos a corto plazo y en cultivos productivos a largo plazo con más de una cosecha. Según los contadores, la mayor dificultad fue medir la transformación biológica a la fecha de presentación de los estados financieros (44,4%), seguida por la excesiva variación de precios entre los mercados activos para un mismo bien (22,2%), y la falta de precios de referencia (19,4%). Incluso, los encuestados mencionaron que existen contradicciones entre los precios de referencia dados por distintas entidades.

De hecho, a la pregunta sobre si contaban con entidades que les dieran precios de referencia, el 53,6% de los que usan este método dio una respuesta afirmativa, mientras que el 46,4%, una negativa. Al respecto, en la encuesta, se les preguntó qué entidades brindan precios de referencia para medir los activos biológicos en Colombia; entre sus respuestas, destacaron Fedepalma, Federación Nacional de Cafeteros, Fedegan, Fenavi, ICA, la Bolsa Agropecuaria, Procaucho, Fedegasan, Hindupalma, el Ministerio de Agricultura y subastas particulares. Por último, frente a la pregunta acerca de si el método de precio en el mercado de activos similares ofrece una medición exacta o subjetiva de los activos biológicos, el 73,1% contestó que la medición es subjetiva.

En la misma línea de ideas, se les preguntó a los encuestados si usaban el método de flujo de caja descontado para valorar sus activos biológicos. En efecto, dicho método se usa por los contadores, en primera instancia, para valorar los cultivos a largo plazo que dan una

sola cosecha, y, en segunda y en igual proporción, para valorar cultivos productivos a largo plazo con más de una cosecha, los cultivos a corto plazo y los animales para sacrificio. La mayor dificultad al usar este método manifestada por los contadores es la subjetividad para estimar los posibles flujos de efectivo que generarán los activos biológicos. Esta es seguida por las dificultades para estimar los ingresos esperados por la cosecha y para establecer una tasa de descuento que refleje las evaluaciones que el mercado hace del valor del dinero en el tiempo. Para corroborar este resultado, se preguntó cuál era la fuente para esta tasa de descuento. Las respuestas fueron variadas: las tasas del Banco de la República; las de la Superintendencia Financiera de Colombia; o las ofrecidas por los bancos específicos de los que reciben préstamos las empresas agrícolas, incluidas tasas hipotecarias.

Adicionalmente, los encuestados manifestaron en similar proporción dificultades para determinar los riesgos asociados con la culminación del proceso de desarrollo de los activos biológicos para poder ser comercializados en un mercado activo, así como para medir la transformación biológica a la fecha de presentación de los estados financieros. En igual proporción, manifestaron dificultades en relación con el poder para determinar los costos y los gastos adicionales hasta la venta que no se hayan devengado aún en el período. A ello se suma la excesiva variación de los precios de referencia sobre los que se construyen los flujos proyectados. De hecho, según la opinión del 81,8% de los que aplica este método, es una forma subjetiva de medir los activos biológicos.

Con respecto al modelo del costo, se indagó la proporción de su aplicación. Este es usado por el 66,7% de los encuestados, quienes, frente a la pregunta acerca de si lo consideran un método exacto o subjetivo de valoración, dieron la misma valoración a las dos alternativas

(50%). También, se les preguntó si el sistema de acumulación de costos es el método más sencillo para valorar los activos biológicos. En este caso, el 38,9% estuvo totalmente de acuerdo; el 19,4%, de acuerdo; y el 8,3%, moderadamente de acuerdo. Asimismo, se les consultó si medir los activos biológicos bajo el modelo del costo no implica grandes esfuerzos económicos a las empresas agrícolas: el 37,1% estuvo totalmente de acuerdo con la afirmación anterior; 28,6% estuvo de acuerdo; y el 8,6%, moderadamente de acuerdo.

De igual forma, se les preguntó a los encuestados si ellos percibían que los agricultores suelen considerar los procedimientos contables como innecesarios, por lo cual no participan de su preparación —lo que dificulta aplicar el modelo del costo—. En este caso, el 22,9% de los contadores estuvo totalmente de acuerdo; el 22,9% estuvo de acuerdo; y el 17,1%, moderadamente de acuerdo. Además, al poner en consideración de los contadores el hecho de que en las empresas agrícolas es generalizada la falta de información detallada sobre la actividad, lo cual trae dificultades a los preparadores de la información para llevar una contabilidad de costos precisa, los contadores estuvieron totalmente de acuerdo (16,7%), de acuerdo (33,3%) y moderadamente de acuerdo (11,1%). Sumado a lo anterior y de acuerdo con la percepción de los contadores, la contabilidad de costos es escasamente utilizada en el sector agrícola.

Adicionalmente, se quiso saber la opinión de los preparadores de la información frente al modelo del valor razonable. Los encuestados estuvieron totalmente de acuerdo (41,7%), de acuerdo (27,8%) y moderadamente de acuerdo (13,9%) en que dicho modelo ofrece una medición más fiable, pero solo para aquellos activos para los que existe un mercado activo. Asimismo, concuerdan que el valor razonable ofrece una descripción de la transformación biológica

conforme a la condición real, además de dar la posibilidad de revalorizar los componentes del activo en cada fecha de balance para dar una presentación más fiable y tener un mayor poder de predicción de los flujos futuros que el modelo del costo. Por ello, están totalmente de acuerdo (30,6%), de acuerdo (22,2%) y medianamente de acuerdo (22,2%) en que el mismo representa un modelo que ayuda a reflejar el valor exacto de los activos biológicos.

En cuanto a los datos demográficos, la mayoría de encuestados trabajan en Bucaramanga (44,4%), aunque también se recibieron cuestionarios de Medellín, Bogotá, Armenia, Neiva, Barrancabermeja, San Gil, Socorro, Piedecuesta y Puerto Wilches. Sobre la clasificación de las empresas, el 72,2% corresponde a empresas clasificadas en el grupo 2, que aplica la NIIF para pymes en Colombia, y el 11,1% corresponden a grupo 1, que aplica la NIC 41. El 55,6% de los encuestados fueron hombres; y el 44,4%, mujeres. El 47,2% de los encuestados cuenta con menos de 5 años de experiencia en el sector agrícola; no obstante, esto no es un problema para efectos del estudio, pues la aplicación de la NIC 41 y sección 34 de agricultura se dio en el país a partir de diciembre de 2015. Además, el 36,1% ha trabajado en el sector entre 5 y 10 años, mientras que el 16,7%, entre 10 y 20 años.

5.1. Discusión de resultados frente a la literatura revisada

Contrastando los resultados de la investigación realizada en Colombia con la revisión de la literatura sobre el tema, se encontraron interesantes coincidencias. Al analizar las dificultades de medición del valor razonable en los animales cuando el mercado no es eficiente para dar precios de referencia, se observan dificultades para medir el activo, tal como lo plantean Salas et al. (2015) en su estudio. De este modo,

las dificultades más significativas se asociaron con la medición de la transformación biológica a la fecha de presentación de los estados financieros, similar a lo que encontró Chávez (2013) con el estudio del camarón, lo cual es seguido por los cambios significativos en las circunstancias económicas del mercado y las variaciones ocurridas por circunstancias naturales. Al respecto, cabe recordar que la medición al valor razonable de los animales depende en gran medida de la capacidad del mercado de dar precios que sean confiables, que tengan en cuenta la transformación biológica y las etapas productivas del activo.

Por el lado de las plantas, el método de precio en el mercado de activos similares es aplicado en igual medida para animales destinados al sacrificio y para cultivos a largo plazo que dan una sola cosecha. Por las características de este tipo de activos, es probable que sea más fácil conseguir referencias para medir el activo biológico en el mercado. No obstante, no se usa mucho en cultivos a corto plazo y en cultivos productivos a largo plazo con más de una cosecha, tal como lo evidenció Marchese cuando afirmó que «en la mayoría de los casos no existen mercados activos para las plantaciones en desarrollo o para las de larga duración que se encuentran en la etapa de producción de sus frutos» (2010, p. 8). Cuando esto ocurre, por lo general, los contadores se decantan por el método de flujo de caja descontado. El problema en este caso se relaciona con lo subjetivo de este método, así como con las dificultades para determinar las tasas aplicables, intentar predecir los posibles flujos de efectivo que generarán los activos biológicos y estimar los ingresos esperados por la cosecha, aspectos también mencionados por Marchese (2010), Chávez (2015) y PwC (2009) en sus estudios.

Con respecto al uso del modelo del costo para medir los activos biológicos, el estudio evidenció que su

utilización es predominante frente al valor razonable (66,7% de los casos), situación que también ha sido identificada en otros estudios (Arimany, Farreras y Rabaseda, 2013). Esto se explica porque la medición al valor razonable de los activos biológicos implica dificultades, en la medida que mucha de la información que se necesita para la medición no se encuentra, no es fácilmente calculable o es muy subjetiva. Por este motivo, la mayoría de los contadores optan por medir los activos biológicos al costo menos la depreciación acumulada, menos las pérdidas por deterioro de valor. A partir de ello, se pierde el objetivo que el IASB persigue con la medición al valor razonable de los activos biológicos: el poder brindar información prospectiva a los usuarios para que tomen decisiones anticipando acontecimientos que puedan llegar en un momento dado a afectar el rendimiento de sus actividades.

De hecho, el IASB no suele estar muy de acuerdo con el uso del modelo del costo, pues lo considera gravoso y arbitrario por la falta de significado en la distribución que suele realizarse de los costos (IASB, 2009a, FC146). De manera similar, los encuestados manifestaron que no es fácil utilizar este modelo por varias razones: la falta de interés de los empresarios agrícolas por tener una contabilidad, la no disponibilidad de toda la información requerida para hacer un cálculo de costos preciso y las dificultades a las que se enfrentan los agricultores para pagar servicios de información contable.

Además, los preparadores de información coinciden con el IASB en que el modelo del valor razonable es la forma de medición más relevante en este sector, aunque, en el caso de las pymes, no es tan cierto que los precios de cotización estén a menudo fácilmente disponibles o que existan mercados para cierto tipo de activos biológicos, especialmente, para las plantas productoras. En estos casos, la sección 34

párrafo 10.4 de la misma, específica que «la gerencia utilizará su juicio profesional para desarrollar y aplicar una política contable que dé como resultado información fiable y relevante para las necesidades de toma de decisiones económicas de los usuarios» (IASB, 2009b).

En relación con lo anterior, en junio de 2014, se efectuó una enmienda a la NIC 16 que reformaba el tratamiento de las plantas productoras y daba instrucciones al respecto. Anteriormente, la NIC 41 indicaba que todos los activos biológicos vinculados con la actividad agrícola debían contabilizarse al valor razonable menos los costos de venta. Sin embargo, después de un tiempo de discusión, el IASB marcó un tratamiento diferente para las plantas productoras, entre las cuales se encuentran plantas tan importantes como el caucho, la palma de aceite y las vides. A partir de la modificación del tratamiento antes descrito, las ubicaba dentro del tratamiento contemplado para la propiedad, planta y equipo. Este responde a distintas solicitudes de los sectores agrícolas que venían aplicando la NIC 41 y atiende a las características propias de las plantas productoras. Una de estas características consiste en su duración por largos períodos de tiempo improductivo, durante los cuales se efectúa el proceso de transformación biológica y se capitalizan costos necesarios para dejar estas plantas productoras en condiciones que les permitan generar flujos de efectivo futuros, que normalmente se extienden a varios períodos productivos.

No obstante, el tratamiento antes descrito para las plantas productoras en el caso de Colombia ha sido limitado a la aplicación por parte de las empresas agrícolas que aplican NIIF plenas. Como consecuencia, las pymes quedan sin regular frente a esta realidad que también las impacta, lo que se puede observar en el concepto 798 de noviembre de 2015, emitido por

el Consejo Técnico de la Contaduría Pública. En este, se clarifica que las pymes no pueden aplicar el manejo de plantas productoras indicado por la NIC 16, pues se escapa del alcance del marco normativo que las regula (CTCPm 2015). Esta situación se contrapone a la evidencia investigativa encontrada, pues, como lo sugieren Marcolini y otros (2015, p. 57), Kamaruzzaman (2014, p. 19), Thurrún (2010, p. 33), y Bohušová y Svoboda (2016), el método del costo sería el más apropiado para el caso de las plantas productoras de las pymes.

De hecho, a esta misma conclusión ya habían llegado los preparadores de información consultados por el IASB, quienes señalaron que

el modelo del valor razonable con cambios en resultados es gravoso para las pymes, en particular cuando se aplica a los activos biológicos de aquellas pymes que operan en mercados inactivos o en países en desarrollo; además la presunción de la NIC 41, de que el valor razonable puede ser estimado para los activos biológicos y la producción agrícola, no es realista con respecto a los activos biológicos de algunas pymes. Incluso, algunos preparadores propusieron que se debía permitir o requerir que las pymes utilizaran un modelo de ‘costo-depreciación-deterioro del valor’ para todos esos activos (IASB, 2009a, FC124).

Es evidente que, entre preparadores, investigadores y reguladores, hay contradicciones importantes sobre cuál es la mejor forma de medir los activos biológicos productores de las pymes. Ambos argumentos son válidos, puesto que, si bien el modelo del costo podría no reflejar de manera fiable la información del activo biológico por las razones descritas en el párrafo FC146 de los fundamentos de las conclusiones de la NIIF para las pymes, tampoco se pueden desconocer las dificultades que son evidentes y afectan la medición bajo el modelo del valor razonable.

6. Conclusiones

El propósito de esta investigación fue determinar las dificultades que tienen las empresas agrícolas al medir los activos biológicos en Colombia. Se entrevistó a 36 personas encargadas de la preparación de la información financiera agrícola, a partir de lo cual se pudo determinar la existencia de dificultades tanto si se aplica el modelo del costo como el modelo de valor razonable. Además, se identificaron dificultades adicionales por tipo de activo biológico (animal o planta), tipo de producción (consumibles o productores) y tiempo que les toma llegar al punto de cosecha (corto o largo plazo), sin olvidar el hecho de que sean pymes o grandes empresas.

En primera instancia, a través de la indagación sobre las dificultades en la medición del modelo del valor razonable, se hallaron dificultades por cada método. En relación con el método de identificación de la transacción más reciente, la dificultad más importante consistió en la medición de la transformación biológica a la fecha de presentación de los estados financieros, seguida por los cambios significativos en las circunstancias económicas del mercado, además de la inexistencia de valor de mercado para el activo biológico en todas las etapas de su vida económica.

En cuanto al método de precio en el mercado de activos similares, la mayor dificultad coincide con la encontrada al usar el método de identificación de la transacción más reciente: el no poder medir la transformación biológica a la fecha de presentación de los estados financieros. Adicionalmente, la excesiva variación de precios entre los mercados activos para un mismo bien y la falta de precios de referencia que realmente provengan de fuentes confiables son problemas importantes al momento de optar por este método de medición.

En la misma línea de ideas, cuando los preparadores de información usan el método de flujo de caja descon-

tado para valorar sus activos biológicos, se enfrentan con la subjetividad para estimar los posibles flujos de efectivo que generarán los activos biológicos, lo que dificulta calcular los ingresos esperados por la cosecha. A ello se suma el no tener claro qué tasa de descuento debería usarse para esta medición.

En el caso del método del costo, hay posiciones encontradas, pues –aunque se considera gravoso y subjetivo– al no tener clara la definición de los componentes del costo de un activo biológico para el caso de las pymes y sus plantas productoras, parecería ser la mejor opción. En este sentido, la limitación para aplicar por analogía la norma de plantas productoras a las pymes, como lo mencionan los distintos conceptos del Consejo Técnico de la Contaduría Pública en Colombia (2015), desconoce en gran medida la realidad del sector respecto a los cultivos a largo plazo.

Si bien es cierto que el modelo de valor razonable en la valoración de los activos biológicos no es de fácil aplicación en Colombia en todos los sectores agrícolas, con el cambio del modelo contable colombiano a NIIF, es importante destacar que no siempre las metodologías de acumulación de costos reflejan de forma razonable el valor de los flujos que se esperará obtener de los activos biológicos, dato que finalmente determina el valor de los activos en NIIF. Tampoco, se puede desconocer que los contadores manifiestan que es difícil obtener toda la información necesaria para usar este método y coinciden en que el valor razonable refleja de mejor manera la realidad económica del activo biológico.

Todos estos hallazgos permiten concluir que es necesario y urgente realizar un análisis más profundo de los modelos de medición de los activos biológicos existentes. De igual forma, es importante llevar a cabo estudios que ayuden a determinar fórmulas de

medición más específicas por cada clase de activo biológico, sea animal o planta, consumible o productor, de producción a corto o largo plazo, de una o varias cosechas, y plantear hojas de ruta que faciliten a los preparadores de información aplicar el modelo de valor razonable a los activos biológicos, basados en estudios en campo que realmente reflejen la realidad del sector.

En efecto, es importante indagar sobre nuevos modelos que no se basen exclusivamente en la transformación biológica como determinante del valor razonable de los activos biológicos, puesto que, a pesar de que esta es importante, no explica en todos los casos la valoración de los mismos. De hecho, en gran parte de los activos biológicos, se observan características cualitativas que influyen en los precios de mercado, como puede ser el brillo, el aroma, el color, la madurez, la talla, la calidad, entre otros. Ello ocurre, por ejemplo, en el caso del café. En el caso de este producto, no todas las cosechas son iguales, pues algunas plantaciones deben cumplir con requisitos de calidad de exportación que implican mayores costos. Así el cultivo sea el mismo, la calidad del producto final obtenido, el tiempo y los recursos adicionales invertidos pueden diferir.

Cabe anotar que sería irresponsable dejarle a la gerencia la definición de un método de medición de los activos biológicos cuando se presentan dificultades, como lo plantea la NIIF para las pymes. Esta medida solo acrecentará la situación identificada, puesto que puede llevar a que las empresas opten a ciegas por el modelo del costo. Los reguladores, los preparadores y las empresas usuarias de la información deberían preocuparse por llenar este vacío y buscar alternativas de medición más acordes con la realidad de cada subsector agrícola. No se puede seguir llevando una contabilidad agrícola basada únicamente en el modelo del costo, en la medida que la misma no tendría valor

de predicción. Al respecto, se debe recordar que esta característica es fundamental en el campo, puesto que poder anticiparse a situaciones de crisis, bajo rendimiento de los cultivos, cambios en los precios en el mercado, variación de los flujos de efectivo futuro y calidad de las cosechas ayudará a que se generen plantaciones agrícolas rentables.

Referencias

- Argilés Bosch, J. (2007). La información contable en el análisis y predicción de viabilidad de las explotaciones agrícolas. *Revista de Economía Aplicada*, 15(44), 109-135.
- Argilés, J., Monllau, T. y García, J. (2011). Fair value versus historical cost based valuation for biological assets: predictability of financial information. *Spanish Accounting Review*, 14(2), 87-113. [https://doi.org/10.1016/S1138-4891\(11\)70029-2](https://doi.org/10.1016/S1138-4891(11)70029-2)
- Argilés, J., Sabala, A. y García, J. (2012). A comparative study of difficulties in accounting preparation and judgement in agriculture using fair value and historical cost for biological assets valuation. *RC-SAR*, 15(1), 109-142. [https://doi.org/10.1016/S1138-4891\(12\)70040-7](https://doi.org/10.1016/S1138-4891(12)70040-7)
- Arimany, N., Farreras, Á. y Rabaseda, J. (2013). Alejados de la NIC 41: ¿Es correcta la valoración del patrimonio neto de las empresas agrarias? *Economía Agraria y Recursos Naturales*, 13(1), 27-50. <https://doi.org/10.7201/earn.2013.01.02>
- Bohušová, H. y Svoboda, P. (2016). Biological assets: In what way should be measured by SMEs? *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 220, 62-69. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2016.05.469>
- Cárdenas Pinzón, J. I. y Vallejo Zamudio, L. E. (2016). Agricultura y desarrollo rural en Colombia 2011-2013: una aproximación. *Apuntes del Cenes*, 35(62), 87-123. <https://doi.org/10.19053/22565779.4411>
- Chávez, L. (2013). Propuesta metodológica para la medición del activo biológico: camarón, según las Normas Internacionales de Información Financiera. Ponencia presentada en *XXX Conferencia Interamericana de Contabilidad*. Punta del Este, 1 al 3 de diciembre.
- Chávez, L. (2015). Propuesta metodológica para la medición de las plantas de banano y sus frutos según las Normas Internacionales de Información Financiera. Ponencia presentada en *XXXI Conferencia Interamericana de Contabilidad*. Santo Domingo, 17 al 20 de setiembre.
- Consejo Técnico de la Contaduría Pública - CTCP (2015). Conceptos. *Consejo Técnico de la Contaduría Pública*. Consulta: 20 de enero de 2016. http://www.ctcp.gov.co/_files/concept/CTCP_CONCEPT_4364_2015_798.pdf
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística - DANE (2009). Encuesta Nacional Agropecuaria DANE. *Departamento Administrativo Nacional de Estadística*. Consulta: 20 de diciembre de 2016. <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/agropecuario/encuesta-nacional-agropecuaria-enal-encuesta-nacional-agropecuaria-por-departamentos>
- Fondo para el Financiamiento del Sector Agropecuario - Finagro (2014). Perspectiva del sector agropecuario colombiano. *Fondo para el Financiamiento del Sector Agropecuario*. Consulta: 20 de enero de 2016. https://www.finagro.com.co/sites/default/files/2014_09_09_perspectivas_agropecuarias.pdf
- García Rivera, K., López Acosta, M. L. y Cerón Espinosa, H. (2015). Efecto de la NIC 41 en la actividad agrícola en Colombia. *Magazín Empresarial*, 11(28), 23-32.
- Gómez, E. (2016). Auditar activos biológicos, un reto para los revisores fiscales cuando aplica Normas Internacionales de Auditoría - NIA para dictaminar Estados Financieros preparados bajo NIIF. *Parker Randall - Colombia*. Consulta: 20 de octubre de 2016. <http://parkerrandall.com.co/servicios/item/173-audit-activos-biologicos-nia>

- Hair, J., Anderson, R., Tatham, R. y Black, W. (1998). *Multivariate data analysis*. Upper Saddle River: Prentice Hall.
- Helguera, L., Lanfranco, B. y Majó, E. (2005). Ajustes a los resultados económicos: valoración de activos biológicos y productos agrícolas. *Revista del Plan Agropecuario*, 113, 52-56.
- Hinke, J. y Stárová, M. (2014). The fair value model for the measurement of biological assets and agricultural produce in the Czech Republic. *Procedia Economics and Finance*, 12, 213-220. [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(14\)00338-4](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(14)00338-4)
- Hunt, S. (1996). *Modern Marketing Theory: Critical issues in the Philosophy of Marketing Science*. Nashville: South-Western Publication.
- International Accounting Standards Board (IASB) (2003). *NIC 41: Agricultura*. Londres: Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad.
- International Accounting Standards Board (IASB) (2009a). *Fundamento de las conclusiones NIIF para las pymes*. Londres: Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad.
- International Accounting Standards Board (IASB) (2009b). *NIIF para pequeñas y medianas entidades*. Londres: Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad.
- International Accounting Standards Board (IASB) (2014). *Agricultura: plantas portadoras de frutos. Modificaciones a la NIC 16 y a la NIC 41*. Londres: Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad.
- Kamaruzzaman, M. (2014). A fair value model for bearer biological assets in promoting corporate governance: A proposal. *Journal of Agricultural Studies*, 2(1), 16-26.
- Marchese, D. (2010). La aplicación del valor razonable (fair value) en la medición de los activos biológicos de largo plazo sin mercado activo. *Información Financiera, Gerencia y Control*, 1, 13-38.
- Marcolini, S., Verón, C., Goytia, M., Mancini, C. y Radi, D. (2015). Reconocimiento contable de los costos de activos biológicos: el caso planta de durazno. *Saberes*, 7, 45-67.
- Moyes, G. D. (2007). The differences in perceived level of fraud-detecting effectiveness of SAS No. 99. Red Flags between external and internal auditors. *Journal of Business & Economics Research*, 5(6), 9-26.
- Portafolio (2017). Expertos esperan despegue del PIB agropecuario en 2017. *Portafolio*. Consulta: 20 de marzo de 2017. <http://www.portafolio.co/economia/expertos-esperan-el-despegue-del-pib-agropecuario-en-el-2017-503688>
- Pricewaterhouse Coopers (PWC) (2009). *Forest industry: Application review of IAS 41 - Agriculture: the Fair Value of Standing Timber*. Londres: PricewaterhouseCoopers LLP.
- Salas, L., Romero, A. y Vega, Y. (2015). Impacto de la NIC 41 en la razonabilidad del valor contable de activos biológicos de Ceba Caso el Tunal C.A. *Gestión y Gerencia*, 9(1), 77-95.
- Sociedad de Agricultores de Colombia - SAC (2016). Estadísticas SAC. *Sociedad de Agricultores de Colombia*. Consulta: 20 de enero de 2016. <http://www.sac.org.co/es/estudios-economicos/estadisticas.html>
- Thurrun, M. (2010). Applying IAS 41 in Malaysia. *Accountants Today*. Marzo, pp. 32-33.
- Zikmund, W. (2000). *Business research methods*. Sexta edición. Orlando: The Dryden Press.

Fecha de recepción: 24 de abril de 2018

Fecha de aceptación: 03 de julio de 2018

Correspondencia: nreyes@unab.edu.co

fchaparr@unab.edu.co

coyola@unab.edu.co

Thayse Moraes Elias, Eduardo Augusto Borgert, Altair Borgert,
Rogério João Lunkes

Programa de Pós-Graduação em Contabilidade
Universidade Federal de Santa Catarina - UFSC

Programa de Pós-Graduação em Contabilidade
Universidade Federal de Santa Catarina - UFSC

Departamento de Ciências Contábeis e do Programa de Pós-Graduação
em Contabilidade
Universidade Federal de Santa Catarina - UFSC

Departamento de Ciências Contábeis e do Programa de Pós-Graduação
em Contabilidade
Universidade Federal de Santa Catarina - UFSC

O objetivo da presente pesquisa consiste em analisar a composição das contas de custos e despesas de empresas industriais de diferentes continentes, listadas na NYSE. Em termos metodológicos, foram verificadas as notas explicativas referente ao exercício de 2015 das empresas, a fim de realizar um levantamento dos elementos da composição dos estoques, custos e despesas mencionados e a frequência com que são apresentados. Por meio dos dados analisados, encontrou-se que materiais e mão de obra direta são os elementos mais frequentemente apresentados pelas empresas para os componentes dos estoques e dos custos, enquanto que gastos com pessoal é o elemento mais evidenciado para as despesas. Além disso, o método de avaliação de estoques mais utilizado pelas empresas é o Primeiro a Entrar Primeiro a Sair – PEPS. Os resultados fornecem evidências de divergência entre os elementos para a composição de estoques e custos das empresas, o que pode indicar inconsistência na mensuração, classificação ou apresentação destas informações. Assim, com base nos resultados da presente pesquisa, pode-se concluir que o uso concomitante de informações de custos e despesas, de empresas de diferentes continentes, pode afetar o desenvolvimento de estudos comparativos, sobretudo os que tratam da evidenciação de fenômenos em escala mundial, como o comportamento dos custos, por exemplo.

Palavras-chave: composição de custos e despesas, classificação, evidenciação, comportamento dos custos.

Analysis of the composition of costs and expenses in different continents

This paper analyzes the composition of cost and selling, general and administrative (SG&A) expenses for the companies listed in the Basic Industry section of NYSE. The method consists on examining the notes from these companies in the year of 2015, in order to identify the elements of cost mentioned in inventories, costs of goods sold (COGS) and SG&A, as well as the frequency of which they are presented. In the data we analyzed, we found that materials and direct labor are the elements most frequently presented by companies on inventories and COGS, while the personnel

expenses are the most common element on SG&A. In addition, the most commonly used inventory valuation method for the companies studied is the First in First Out (FIFO). The results provide evidence of divergence between the elements of inventory and COGS on these companies, which may indicate inconsistency in the measurement, classification or presentation of the information. Based on the results, we conclude that the concomitant use of COGS and SG&A information of companies from different continents may affect the development of comparative studies, mainly those dealing with evidence of phenomena in a worldwide scale, such as cost behavior, for example.

Keywords: Composition of costs and expenses, classification, disclosure, cost behavior.

Análisis de la composición de los costos y gastos en diferentes continentes

El objetivo de la presente investigación consiste en analizar la composición de las cuentas de costos y gastos de empresas industriales de diferentes continentes, listadas en la NYSE. En términos metodológicos, se verificaron las notas explicativas referentes al ejercicio de 2015 de las empresas en análisis, a fin de realizar un levantamiento de los elementos de la composición de los inventarios, costos y gastos mencionados y la frecuencia con que se presentan. Por medio de los datos analizados, se encontró que materiales y mano de obra directa son los elementos más frecuentemente presentados por las empresas para los componentes de los stocks y de los costos, mientras que gastos con personal es el elemento más evidenciado para los gastos. Además, el método de evaluación de stocks más utilizado por las empresas es el primero en entrar primero en salir - PEPS. Los resultados proporcionan evidencia de divergencia entre los elementos para la composición de *stocks* y costos de las empresas, lo que puede indicar inconsistencia en la medición, clasificación o presentación de estas informaciones. Así, con base en los resultados de la presente investigación, se puede concluir que el uso concomitante de informaciones de costos y gastos, de empresas de diferentes continentes, puede afectar el desarrollo de estudios comparativos, sobre todo los que tratan de la evidencia de fenómenos a escala mundial como el comportamiento de los costos, por ejemplo.

Palabras clave: composición de costos y gastos, clasificación, divulgación, comportamiento de los costos.

1. Introdução

Nos últimos anos, sobretudo com base no trabalho de Anderson, Banker e Janakiraman (2003), vários estudos sobre comportamento dos custos têm sido desenvolvidos ao redor do mundo com objetivos variados, como por exemplo Calleja, Steliaros e Thomas (2006), Bosch e Blandón (2011), Chen, Lu e Sougiannis (2012), Balakrishnan, Labro e Soderstrom (2014) e Richartz (2016), mas que contemplam aspectos comuns relativamente a estrutura de custos das empresas. Desde então, a metodologia proposta originalmente por Anderson et al. (2003) tem servido de base para análises que envolvem as receitas, como representantes do volume de atividades empresariais,

e os seus reflexos nos custos de modo geral, os quais foram categorizados em vendas, gerais e administrativos.

Todavia, para fins de entendimento do comportamento dos custos, a inclusão – ou exclusão – de alguns elementos pode prejudicar a comparabilidade dos estudos quando envolvem empresas de diferentes países devido às divergências formais em termos de apresentação dos relatórios financeiros. Por exemplo, no Brasil, a principal conta representativa dos custos empresariais é o Custo dos Produtos Vendidos (CPV) que contempla, além dos materiais diretos, os gastos com a mão de obra da fábrica e outros custos indiretos.

A composição das contas de custos e despesas em cada país ou setor de atuação não necessariamente são similares, devido às diferenças nas exigências relacionadas a mensuração, classificação e apresentação impostas nas diversas regiões e setores, por partes legais, órgãos de fiscalização e regulamentação. Assim, ao comparar os custos e despesas, os resultados das pesquisas podem estar enviesados na medida em que sejam derivados destas diferenças, e não provenientes dos montantes propriamente verificados. Conforme Beuren e Klann (2008), pode ocorrer assimetria de informações fornecidas aos usuários, provocada por diferenças de normatização contábil entre os países, o que pode prejudicar as decisões de investidores e outros tomadores de decisões.

Pesquisadores estudam a maneira como os custos se comportam em diferentes países e segmentos empresariais como, por exemplo, Werbin, Vinuesa e Porporato (2012) em empresas espanholas, Bugeja, Lu e Shan (2015) em empresas australianas e Subramaniam e Weidenmier (2003) em empresas fabris, comerciais, prestadoras de serviços e financeiras, para subsidiar o processo de tomada de decisão. De acordo com Horngren, Datar e Foster (2004), os administradores querem saber quanto um item específico como um produto, uma máquina ou um processo custa para tomar suas decisões. Além disso, com o aumento da competitividade, os gestores precisam comparar seus custos com o objetivo de manter suas estratégias eficientes.

De acordo com Horngren et al. (2004, p. 38), «a mensuração de custos requer discernimento», e ainda destacam que «isto se deve ao fato de existir maneiras alternativas em que os custos podem ser definidos e classificados. Empresas diferentes ou as vezes até subunidades diferentes dentro da mesma empresa podem definir e classificar os custos diferentemente».

Por esse motivo, os referidos autores alertam para o cuidado que se deve ter ao definir e compreender a maneira como os custos são medidos em uma empresa ou situação. Assim, pode-se inferir que as informações de custos podem divergir não apenas pelas diferentes normas de evidenciação utilizadas pelas empresas mas, também, pela interpretação dos gestores responsáveis pelas informações de custos.

Trabalhos desenvolvidos sobre o comportamento de custos têm chamado a atenção para limitações quanto a comparabilidade dos resultados, em especial devido ao modo como as empresas classificam e estruturam suas demonstrações e informações gerenciais. Como exemplo de limitações metodológicas presentes em estudos sobre comportamento dos custos, Russo (2017) destaca a inobservância de outros fatores que direcionam os custos além do volume de produção, bem como a falta de segregação dos elementos de custos com o mesmo direcionador para fins de análise, o que pode distorcer os resultados e não condizer com a realidade investigada.

Conforme Horngren (2009), os custos devem ser segregados em grupos homogêneos quanto aos direcionadores. A segregação de custos em pools que possuem o mesmo direcionador está atrelada às classificações de gastos feitas pelas empresas, uma vez que, de posse das informações disponíveis em bases de dados, pesquisadores utilizam tal classificação como grupos de custos para suas pesquisas. E, isso nem sempre condiz em termos de direcionadores de custos e pode comprometer os resultados, como destacado por Russo (2017).

Em relação aos direcionadores de custos, Kim e Prather-Kinsey (2010) destacam a obrigatoriedade – por parte do FASB e IASB de 2008 – da classificação de itens de receitas e despesas por função, como custos

dos produtos vendidos ou gastos administrativos, e natureza, como materiais, mão-de-obra e depreciação, na Demonstração do Resultado. Ou seja, a separação de itens que correspondem a eventos econômicos similares. De acordo com os autores, os novos itens de custos desagregados com base em suas respostas diferenciais aos eventos econômicos podem fornecer informações mais úteis sobre o comportamento dos custos.

Quanto à diferença de classificação e divulgação dos gastos entre empresas, Nassirzadeh, Saei, Salehi e Haddad, (2013) mencionam como limitação em sua pesquisa que os gastos com vendas, gerais e administrativos são apresentados nas demonstrações contábeis em conta única, e apenas algumas empresas apresentam esses gastos separadamente, em gerais e administrativos e de distribuição e vendas. Neste sentido, Medeiros, Costa e Silva (2005) argumentam que os resultados obtidos em sua pesquisa devem ser avaliados com cautela, devido às diferenças entre as empresas estrangeiras na qual o trabalho foi comparado e suas congêneres no Brasil, bem como as peculiaridades do ambiente econômico brasileiro. Deve-se entender esse destaque como uma ressalva generalizada, ao se considerar as particularidades de cada país.

Nessa perspectiva, Pamplona, Fürst, Silva e Zonatto (2016) afirmam que, mesmo que não seja possível avaliar diretamente as influências nas relações entre a estrutura de custos das empresas de diferentes países, algumas questões no contexto econômico dos países podem influenciar nos resultados. Tais diferenças, conforme os autores, estão relacionadas ao critério de reconhecimento dos custos dos produtos vendidos e das despesas com vendas, gerais e administrativas, devido aos princípios contábeis aceitos em cada país, que podem influenciar nessas relações. Além das diferenças estruturais e econômicas, que

conduzem a composição e a classificação dos custos e despesas, as empresas, também, apresentam diferenças quanto ao método de avaliação dos estoques devido às diferentes normas aplicadas pelo *Financial Accounting Standards Board* (FASB) – predominante nos Estados Unidos – e o *International Accounting Standards Board* (IASB) – cujos demais países, inclusive o Brasil, adotam suas práticas.

Com relação a normatização de classificação dos gastos operacionais, a IAS 2 que estabelece normas relacionadas aos estoques, orienta que «o custo dos estoques deve incluir todos os custos de compra, custos de conversão e outros custos incorridos para colocar os inventários no seu local e condição atuais» (IASB, 2009). No entanto, ainda existe uma lacuna quanto a composição das contas de custos dos produtos vendidos, devido as diferentes classificações dos gastos incorridos em cada etapa do processo de produção.

A preocupação com o gerenciamento dos custos se dá principalmente na indústria, onde o processo de custeamento dos bens é mais complexo, devido a etapa de transformação que agrega valor ao produto por meio de critérios arbitrários. Conforme Guerreiro, Merschmann e Bio (2008), o fenômeno da competição entre empresas em escala mundial, bem como a busca pela eficiência, tem levado as empresas a uma maior preocupação com o gerenciamento dos custos de suas atividades. Ainda, no que diz respeito à mensuração dos custos, as atividades de produção têm recebido prioridade em relação às atividades comerciais e de logística. Uma vez que empresas do mesmo segmento tendem a contar com estruturas de custos e economias de escala similares (Balakrishnan, Petersen & Soderstrom, 2004; Balakrishnan e Gruca, 2008), a investigação dos custos nas indústrias se torna relevante.

Tendo em vista a problemática em questão e com base nos argumentos apresentados, tem-se a seguinte pergunta de pesquisa: qual a composição das contas de custos e despesas de empresas industriais, de diferentes continentes, listadas na *The New York Stock Exchange - NYSE*?

Neste sentido, o objetivo da presente pesquisa consiste em analisar a composição das contas de custos e despesas de empresas industriais, de diferentes continentes, listadas na NYSE. A análise da composição, portanto, serve como subsídio para a compreensão da classificação dos gastos, que permitem o entendimento das escolhas gerenciais, bem como a viabilidade de comparação entre organizações de diferentes países e segmentos empresariais.

A justificativa do estudo se relaciona a necessidade de entendimento da composição das contas de custos e despesas, para possibilitar a comparação das contas em diferentes empresas, segmentos e regiões quando da realização dos estudos acerca do comportamento dos custos, cuja temática ganhou destaque no meio acadêmico nos últimos anos. Além disso, não foram encontrados estudos que analisam os elementos de custos de forma a comparar empresas, principalmente no que concerne a busca por informações nas notas explicativas divulgadas.

Embora existam poucas informações gerenciais nas notas explicativas, evidências da representatividade dessas informações não foram encontradas, quando comparadas entre empresas. No Brasil, por exemplo, de acordo com a NBC TG 26 «as notas explicativas contêm informação adicional em relação à apresentada nas demonstrações contábeis. As notas explicativas oferecem descrições narrativas ou segregações e aberturas de itens divulgados nessas demonstrações e informação acerca de itens que não se enquadram nos critérios

de reconhecimento nas demonstrações contábeis» (CFC, 2017). Então, ainda que o enfoque das notas explicativas não seja a apresentação de informações de composição de custos, identifica-se uma lacuna sobre quais informações gerenciais e de estrutura operacional são existentes ou de que forma são apresentadas nas notas explicativas.

Neste sentido, o presente trabalho busca, adicionalmente, contribuir para o esclarecimento da disponibilidade de informações aos usuários externos acerca do gerenciamento dos custos e despesas das empresas, ainda que não sejam informações solicitadas pelos órgãos reguladores.

2. Fundamentação teórica

Nesta seção apresentam-se estudos sobre a composição e a evidenciação dos custos e despesas, no que se refere principalmente à regulamentação.

2.1. Composição dos custos e despesas

Contadores definem custos como um recurso sacrificado ou renunciado para conseguir um objetivo específico, e é normalmente medido como a quantia monetária que precisa ser paga para adquirir bens ou serviços (Horngren et al. (2004). Especificamente em relação aos custos dos estoques, enfoque da presente pesquisa, Horngren et al. (2004, p. 34) definem custos inventariáveis como «todos os custos de um produto considerados ativos quando incorridos e que depois se tornam o custo de mercadorias vendidas quando o produto é vendido». Ainda, segundo os autores, quanto à classificação, custos diretos são relativos ao objeto de custos em particular, e podem ser rastreados para aquele objeto de forma economicamente viável, enquanto que custos indiretos não podem ser rastreados para aquele objeto de forma economicamente viável.

O custeio por absorção, predominante no Brasil, de acordo com Martins (2010), respeita três etapas principais: (i) separação entre custos e despesas; (ii) apropriação dos custos diretos diretamente aos produtos ou serviços; e (iii) rateio dos custos indiretos. Já, Horngren et al. (2004, p. 26) argumentam que «um sistema de custeio típico justifica custos em dois estágios básicos: acúmulo seguido por apropriação. O acúmulo de custos é a coleta de dados de custos, de alguma forma organizada, por meio de um sistema de contabilidade», enquanto que a apropriação de custos «é um termo geral que engloba (1) o rastreamento de custos acumulados que têm um relacionamento direto com um objeto de custo e (2) a apropriação de custos acumulados que têm um relacionamento indireto com um objeto de custo».

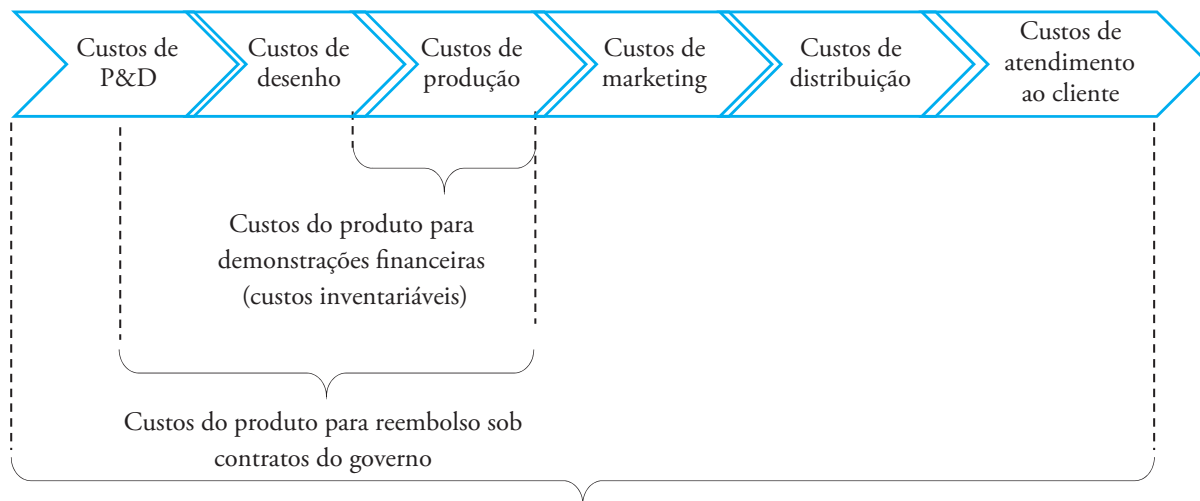
É importante salientar que, no Brasil, enfatiza-se a separação entre custos e despesas que, conforme Azzolin e Antonovz (2008), é necessária para o entendimento

da diferenciação do que é custo e do que são despesas pois, enquanto os custos são lançados para os produtos, as despesas são contabilizadas diretamente no resultado.

Horngren et al. (2004, p. 40) argumentam que muitos termos de custos encontrados na prática têm significados ambíguos, e complementam que o custo do produto é a soma de custos distribuídos para um produto por uma razão específica, de modo que razões diferentes podem resultar em medidas diferentes do custo do produto.

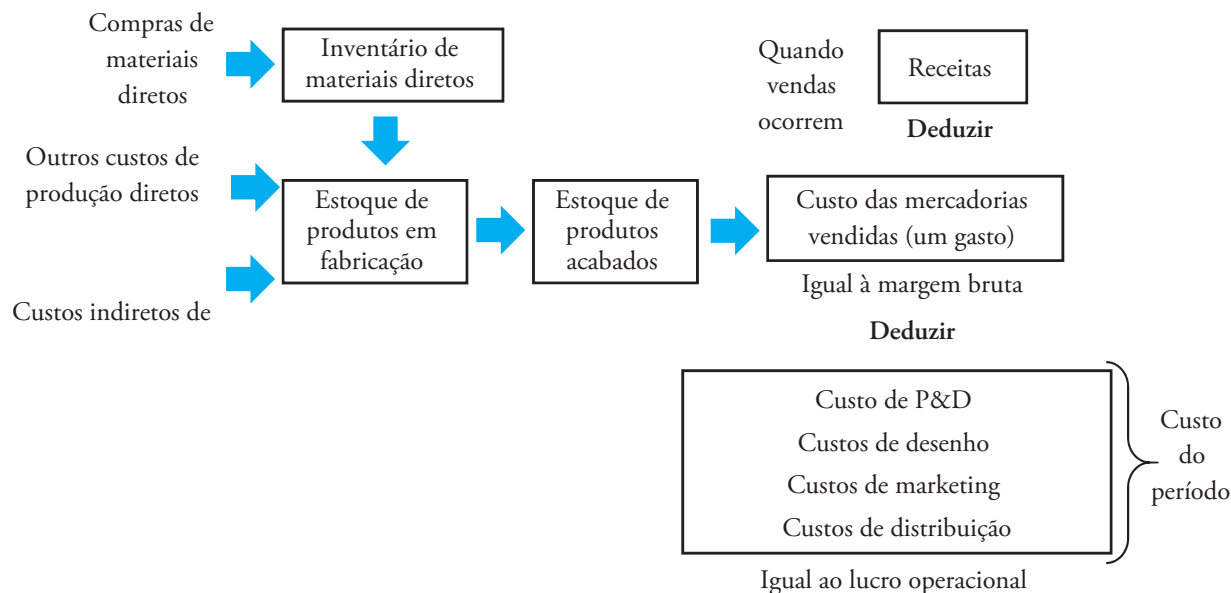
Conforme ilustrado na Figura 1, «medidas de custo do produto variam de um conjunto estreito de custos para relatórios financeiros, que incluem os custos inventariáveis, para um conjunto amplo de custos, para reembolso sob um contrato governamental, para um conjunto ainda mais amplo de custos, para decisões sobre precificação e para o mix de produtos» (Horngren et al., 2004, p. 40).

Figura 1. Custos diferentes de produto para propósitos diferentes



Fonte: Horngren et al. (2004, p. 40).

Figura 2. Classificação dos custos durante o processo de produção



Fonte: Horngren et al. (2004, p. 40).

A Figura 2 apresenta a dinâmica da classificação dos custos durante o processo de produção, em que os custos ocorrem com a aquisição de bens e serviços, são registrados no estoque e, por fim, são reconhecidos no resultado.

No entanto, o reconhecimento no resultado pode ser apresentado de formas distintas de acordo com a classificação. E, assim, ao comparar seus custos, pode haver incomparabilidade de classificação, à medida que as empresas classifiquem de formas distintas os dispêndios efetuados. Por exemplo, os custos de P&D podem ser classificados como custos, transitar pelos estoques e ser reconhecido como custo do produto vendido por uma empresa, enquanto que pode ser atribuído diretamente ao resultado por outra empresa.

Essa é, justamente, a preocupação central do presente trabalho, na medida em que chama a atenção para as

diferentes classificações dos gastos empresariais nos diversos continentes, os quais são usados para o estudo do comportamento dos custos.

2.2. Evidenciação dos custos

No que tange a evidenciação, destaca-se entre os organismos internacionais o IASB (*International Accounting Standards Board*), que tem um firme propósito de emitir as Normas Internacionais de Contabilidade (*International Accounting Standard – IAS*), conhecidas como IFRS (*International Financial Reporting Standard*). Essas normas, muitas vezes, divergem das emitidas pelo *Financial Accounting Standards Board* (FASB), mundialmente conhecidas e que em épocas passadas quase se confundiam com normas internacionais, quando de fato são princípios contábeis americanos geralmente aceitos (*Generally Accepted Accounting Principles in the United States – US GAAP*), conforme Beuren e Klann (2008).

Neste sentido, pode-se dizer que as normas não estão, ainda, unificadas e, portanto, existem divergências quanto a evidenciação em empresas de diferentes lugares, como é o propósito demonstrar no presente artigo. No caso dos estoques, por exemplo, as normas do IASB e do FASB tem interpretações diferentes quanto aos métodos de avaliação de estoque. De qualquer modo, as normas vigentes para a apresentação dos demonstrativos contábeis não tornam obrigatória a apresentação da composição dos custos de produção e das despesas. Quanto as questões relacionadas aos custos dos estoques, o *International Accounting Standard Board* – IASB orienta, por meio da IAS 2, que os estoques devem ser mensurados ao menor valor entre o custo e o valor realizável líquido (IASB, 2009).

No que tange aos padrões norte-americanos, o *Financial Accounting Standards Board* – FASB orienta, por meio do tópico 330 referente a estoques (FASB, 2015) que o inventário medido com a utilização de qualquer método entre PEPS (primeiro a entrar e primeiro a sair), UEPS (último a entrar e primeiro a sair) e custo médio, deve ser expresso ao mais baixo entre o custo e o valor realizável líquido. Quando existe evidência de que o valor realizável líquido do estoque é menor do que o seu custo, a diferença deve ser reconhecida como perda no lucro no período em que ocorre. Essa perda pode ser necessária, por exemplo, devido

a danos, deterioração física, obsolescência, mudanças nos níveis de preços ou outras causas. O valor realizável líquido, conforme o FASB (2015), é o preço de venda estimado no curso normal dos negócios, custos menos razoáveis previsíveis de conclusão, eliminação e transporte.

Neste sentido, a única obrigatoriedade de divulgação por parte das companhias quanto aos custos de produção refere-se à mensuração dos estoques ao menor entre o custo e o valor realizável líquido. Com relação a composição dos custos pelas normas do IASB, sintetizadas no Quadro 1, a norma IAS 2 (IASB, 2009) orienta que «o custo dos estoques deve incluir todos os custos de compra, custos de conversão e outros custos incorridos para levar os estoques para sua localização e condição atuais». Quanto ao seu método de avaliação, deve ser utilizado qualquer método que não o UEPS, que é explicitamente proibido pelos padrões internacionais.

Dessa forma, com as diferentes normas aplicadas aos padrões americanos geralmente aceitos (US GAAP) através do FASB e das normas internacionais praticadas no restante do mundo, torna os Estados Unidos como o único país onde é permitida a utilização do método UEPS, o que pode comprometer as comparações de estoques quando confrontados com empresas de diferentes países.

Quadro 1. Composição do custo conforme orientação da IAS 2

Custos de compra	Custos de conversão	Outros custos
Preço de compra, custos diretos de importação, outros impostos não recuperáveis e custos de transporte e outros custos diretamente atribuíveis à aquisição de bens acabados, materiais e serviços.	Custos diretamente relacionados às unidades de produção e alocação sistemática de despesas fixas e variáveis gerais de produção que são incorridas na conversão de materiais em produtos acabados.	Outros custos são incluídos no custo dos estoques apenas na medida em que são incorridos ao levar os estoques para sua localização e condição atuais.

Fonte: International Accounting Standard Board – IASB (2009).

Conforme a IAS 2, os custos fixos de produção são os custos indiretos de produção que permanecem relativamente constantes, independentemente do volume de produção, enquanto que os custos variáveis são os custos que variam diretamente ou quase diretamente com o volume de produção.

Com base nas classificações de custos, a norma ainda menciona que «pode ser apropriado incluir despesas não relacionadas com a produção ou os custos de concepção de produtos para clientes específicos no custo dos inventários» (IASB, 2009). Assim, mesmo de acordo com a norma, e embora exista uma classificação definida, as empresas podem classificar de diferentes formas os gastos oriundos da atividade, dependendo das suas operações.

No Quadro 2 destacam-se as principais diferenças entre US GAAP e IFRS, conforme destacado anteriormente.

Conforme exposto, as diferenças principais em termos de classificação dos gastos empresariais surgem como consequência de diversas possibilidades, que incluem principalmente aspectos relativos a contabilidade, além daqueles relativos as formas de custeio.

Vale destacar que estes aspectos impactam diretamente nos resultados dos estudos que buscam a comparabilidade entre os diferentes países para a compreensão de fenômenos relacionados ao comportamento dos custos, como os *sticky costs*, foco do estudo seminal de Anderson et al. (2003) que desencadeou o desenvolvimento de vários estudos posteriores, conforme já destacado. E, nesta direção, para uma discussão sobre a possível validade dos estudos comparativos acerca do referido tema, tem-se como importante lacuna de estudo a análise da composição dos custos e despesas em diferentes continentes.

Quadro 2. Principais diferenças entre US GAAP e IFRS.

Tópico	U.S. GAAP	IFRSs
Mensuração do valor contábil	Menor entre custo ou mercado.	Menor entre custo ou o valor realizável líquido.
Forma de custeio	A mesma fórmula usada para determinar o custo do estoque não precisa ser aplicada a todos os estoques que têm uma natureza e uso semelhantes para a entidade.	A mesma fórmula utilizada para determinar o custo do estoque deve ser aplicada a todos os estoques que tenham uma natureza e utilização similares à entidade.
Obrigações por desmobilização de ativos	Uma obrigação que é criada durante a produção do estoque é adicionada ao valor contábil da propriedade, planta e equipamento usado para produzir o estoque.	Uma obrigação que é criada durante a produção do estoque é contabilizada como um custo do estoque de acordo com a IAS 2 e pode ser adicionado à quantia escriturada do estoque.
Métodos de contabilização	Primeiro a Entrar, Primeiro a Sair (PEPS); Último a Entrar, Último a Sair (UEPS); Custo Médio Ponderado; e identificação específica são todos métodos aceitos para determinar o custo do estoque.	PEPS e Custo Médio Ponderado são métodos de contabilização aceitos, o UEPS não é permitido. O método de identificação específica é requerido para itens de estoque que não são normalmente intercambiáveis e para bens ou serviços produzidos e segregados para projetos específicos.
Reversão de baixas	Baixas realizadas para reduzir os estoques para o menor entre custo e mercado não podem ser revertidas para aumentos subsequentes em seu valor.	As baixas para reduzir estoques ao mais baixo do custo ou valor realizável líquido são invertidos para subsequentes aumentos de valor.

Fonte: Adaptado de IASB (2016).

3. Procedimentos metodológicos

A pesquisa foi realizada por meio das notas explicativas, referentes ao exercício social de 2015, das empresas do setor Indústria Básica listadas na NYSE, como representativa do mundo inteiro, com base na listagem disponibilizada no site da NASDAQ (NASDAQ, 2016), em que foram verificadas 204 empresas, cuja coleta aconteceu entre setembro de 2016 e janeiro de 2017 devido a disponibilidade de dados. Para as análises, utiliza-se o agrupamento dessas empresas por continentes, para sintetização dos resultados, por se considerar que empresas pertencentes ao mesmo continente tendem a possuir políticas similares de mensuração, classificação e apresentação dos gastos.

Justifica-se o uso das notas explicativas, na medida em que as empresas são obrigadas a divulgar os itens que compõem os custos dos estoques, conforme as normas internacionais. Além disso, conforme já destacado, as principais divergências podem acontecer entre empresas industriais, motivo pelo qual a presente pesquisa se limita as empresas do setor Indústria Básica, como um importante segmento representativo da área, e com a presença de variadas empresas de diferentes países, para fins de composição da análise continental como forma de agrupamento.

Neste setor, predominam empresas da América do Norte, em que se encontra 171 empresas, das quais 141 são dos Estados Unidos e 30 do Canadá. Com relação aos demais continentes, existem 11 empresas da Europa, 8 empresas da Ásia, 7 empresas da América do Sul, 5 empresas da África do Sul e 2 empresas da Oceania.

Nas notas explicativas dessas empresas, acessadas no site da NYSE (NYSE, 2016), observaram-se dados

específicos dos estoques, da composição dos custos dos produtos vendidos e das despesas com vendas, gerais e administrativas. Com relação à busca e classificação dos itens de custos, estoques e despesas foram considerados os itens que estavam em conformidade com os termos do Quadro 3.

Quadro 3. Termos de busca

Estoque	Custos	Despesas
Inventor*	Cost of products sold, Costs of products sold, Cost of goods sold, Costs of goods sold, Cost of sales, Costs of sales, Cost of revenue, Cost of revenue, Operating cost	Selling, general and administrative**

Fonte: Dados da pesquisa (2017).

*A opção de busca encontra os termos seja no plural ou singular (*inventory* ou *inventories*).

**Além da conta composta, foram pesquisados os termos separadamente.

Para fins de comparação, os dados foram separados em estoques, custos e despesas, e para cada uma dessas classificações organizou-se uma tabela com base nos elementos encontrados para cada empresa. Após a organização por empresas, os dados foram agrupados por continentes para facilitar a comparação e visualização.

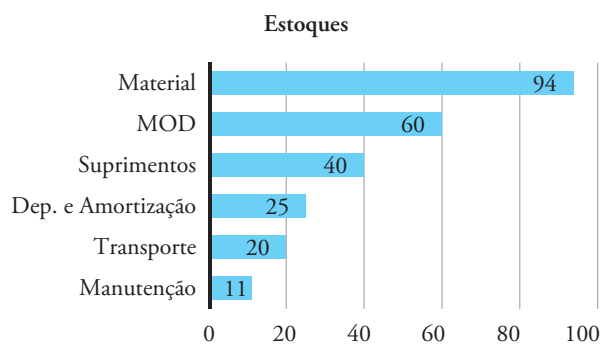
Com base no levantamento da composição dos estoques, custos e despesas das empresas, verificou-se os componentes mais recorrentes, os quais foram classificados, intencionalmente, segundo a sua representatividade. Neste sentido, os elementos considerados mais recorrentes, para fins desta pesquisa, foram os mencionados por mais de 10% das empresas em cada uma das categorias. Entretanto, dentre os elementos que aparecem em menos de 10% das empresas, há itens de custos julgados importantes e que merecem destaque, os quais aparecem em outra classificação, para fins de comparação.

4. Apresentação e análises dos dados

A primeira evidência da análise das notas explicativas das empresas refere-se à apresentação dos elementos mais recorrentes relacionados aos estoques, custos e despesas pela quantidade de vezes que foram mencionados nas notas explicativas das 204 empresas do setor Indústria Básica listadas na NYSE.

Com base nos procedimentos metodológicos destacados, os elementos mais evidenciados pelas empresas são: materiais, mão de obra direta (MOD), suprimentos, depreciação e amortização, transporte e manutenção; de modo que material é o componente mais evidenciado, conforme o Gráfico 1.

Gráfico 1. Elementos mais evidenciados para os estoques



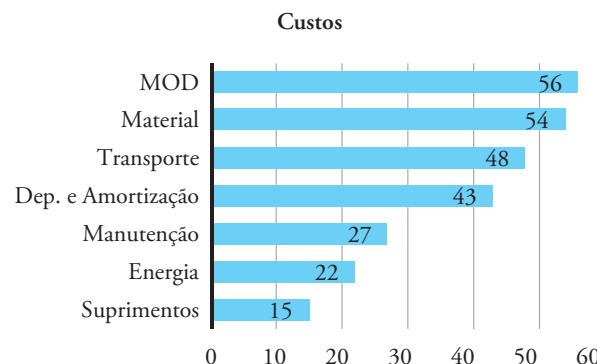
Fonte: Dados da pesquisa (2017).

No Gráfico 2, que trata da apresentação de informações sobre a composição dos custos, destacam-se os itens mais evidenciados pelo conjunto das empresas pesquisadas: mão de obra direta, material, transporte, depreciação e amortização, manutenção, energia e suprimentos. Destes, o componente mais frequentemente apresentado é a mão de obra direta.

Verifica-se, porém, que há uma alteração na hierarquia dos itens de Estoques e Custos, o que pode ser devido às diferentes normas de contabilização e evidenciação

de cada categoria, o que não necessariamente altera a natureza dos custos. Apesar disso, são essas informações públicas evidenciadas pelas empresas que, em geral, são utilizadas nos trabalhos acadêmicos, cujas divergências podem impactar nos resultados das pesquisas.

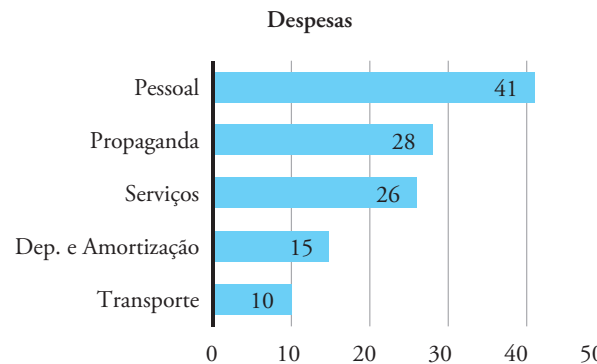
Gráfico 2. Elementos mais evidenciados para os custos



Fonte: Dados da pesquisa (2017).

Quanto a apresentação dos elementos que compõem as despesas, o Gráfico 3 apresenta que o elemento mais recorrente é o gasto com pessoal, seguido de propaganda, serviços, depreciação e amortização e transporte.

Gráfico 3. Elementos mais evidenciados para as despesas



Fonte: Dados da pesquisa (2017).

Com base nos dados levantados, é possível perceber que material e mão de obra direta são os elementos mais divulgados, relacionados aos estoques e custos, pelas empresas do setor, em geral. No entanto, material, que é o item mais evidenciado em estoques, é o segundo item mais evidenciado em custos, e MOD que é o item mais evidenciado em custos, é o segundo item mais evidenciado em estoques. Quanto à divulgação dos elementos das despesas, os gastos com pessoal, que são os mais frequentemente apresentados, compõem salários, encargos, benefícios, bem como pagamentos de viagens e estadias de empregados em serviço.

É importante observar a alternância de alguns elementos dentro das classificações apresentadas. Os gastos com *suprimentos*, por exemplo, é o componente que ocupa a terceira posição na classificação dos estoques, mas é o sétimo elemento mais apresentado na classificação dos custos. Os gastos relacionados ao *transporte* de mercadorias é o quinto elemento mais evidenciado na classificação de estoques, terceiro na classificação de custos e quinto na classificação de despesas.

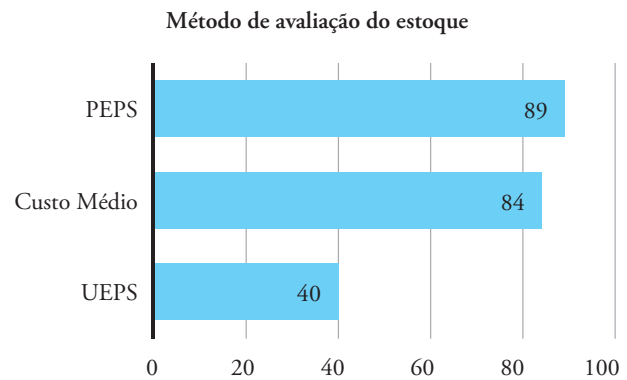
Manutenção é o sexto elemento mais evidenciado na classificação de estoques e o quinto elemento mais evidenciado na classificação de custos. *Depreciação e amortização* é o quarto elemento mais recorrente tanto na classificação de estoques e custos, contudo, citado em diferentes quantidades. Os gastos com *energia*, um elemento recorrente na apresentação dos componentes dos custos, não é evidenciado na classificação de estoques.

A diferença da classificação entre custos e despesas é tratada como normal nos padrões brasileiros. No entanto, não deveriam haver diferenças entre estoque e custos, uma vez que estoques são transformados

em custos do período quanto da venda dos bens. Assim, espera-se que a proporção dos elementos, dentro dessas classificações, seja similar, mas não é o observado nas evidências. Existem divergências entre a composição dos estoques e dos custos, devido a proporções distintas quando da apresentação dos elementos que os compõem.

A alternância de apresentação verificada contribui para o entendimento de que as empresas classificam e apresentam de formas distintas os componentes dos estoques, custos e despesas mensurados, uma vez que não aparecem com frequências similares entre as diferentes classificações. As classificações de estoques e custos, por exemplo, que deveriam ser aproximadas em função do custo do produto ser proveniente dos estoques, confirmam que existe arbitrariedade nessas classificações, conforme se apresenta no Gráfico 4.

Gráfico 4. Frequência de apresentação dos métodos de avaliação dos estoques



Fonte: Dados da pesquisa (2017).

O método de avaliação dos estoques mais frequentemente utilizado é o PEPS. O segundo método mais utilizado é o Custo Médio. O UEPS é o método menos utilizado entre os países pesquisados. Essas diferenças podem ser explicadas pelo fato de que as normas internacionais, emitidas pelo IASB, não permitem

a avaliação dos estoques pelo método UEPS, uma vez que este pode diminuir o valor dos custos em situação inflacionária.

Já, nos Estados Unidos, onde se aplicam os US GAAP, é permitido utilizar tal método. Assim, muitas empresas da amostra desta pesquisa que possuem estoques em território americano optam por avaliar seus estoques pelo UEPS, enquanto que em seus estoques, em outros países, acabam por adotar diferente método de avaliação.

Portanto, essa é uma evidência de que as diferentes normas aplicadas em diferentes países afetam a maneira como são avaliados os estoques e, consequentemente, o custo das empresas, o que pode interferir nos resultados das pesquisas, em prejuízo as comparações entre empresas desses países, em pesquisas acadêmicas, conforme ressaltado por Medeiros, Costa e Silva (2005), Horngren (2009), Kim e Prather-Kinsey (2010), Nassirzadeh *et al.* (2013) e Russo (2017) que destacam possíveis limitações que interferem na comparabilidade dos resultados das pesquisas sobre comportamento dos custos entre empresas.

Para uma melhor verificação da frequência dos elementos que compõem os estoques, custos e despesas, bem como os métodos de avaliação dos estoques, o Quadro 4 apresenta uma síntese, por continente, dos gráficos de frequência dos elementos das classificações previamente apresentados.

O Quadro 4, que apresenta a frequência dos elementos da composição dos itens de estoques, custos e despesas para as empresas da amostra, divididas por continente, fornece indícios da frequência do quanto cada elemento é apresentado por empresas dos continentes África, América do Norte, América do Sul,

Ásia Europa e Oceania, bem como a frequência em porcentagem no geral.

Com base nos resultados apresentados é possível perceber que material é um item predominantemente evidenciado na classificação de estoques e custos, com exceção da Ásia e Oceania que não apresentam este componente para os custos, mas apresentam para os estoques. Portanto, pode-se inferir que não há a correta evidência dos custos, segundo a corrente predominante no mundo, uma vez que as empresas da Ásia e Oceania classificam materiais como componentes dos estoques.

De modo geral, as empresas dos demais continentes evidenciam os componentes dos estoques e dos custos de forma similar nessas contas, ao considerar a frequência aproximada de apresentação tanto para os estoques quanto para os custos. O método de avaliação dos estoques PEPS é predominante nos países da América do Norte. O segundo método mais utilizado é o Custo Médio. Além disso, este é o método mais difundido entre todos os países analisados. O UEPS é o método menos utilizado entre os países de maneira geral, com exceção da América do Norte. Empresas com sede nestes países, principalmente nos EUA, frequentemente utilizam o UEPS como principal método de avaliação dos estoques locais, enquanto que para estoques em países estrangeiros utilizam outros métodos de avaliação.

Além dos elementos mais frequentemente apresentados, estipulados como os que aparecem numa frequência maior ou igual que 10% das empresas, outros elementos são apresentados na composição dos estoques, custos e despesas, os quais são apresentados no Quadro 5.

Quadro 4. Composição dos itens de gastos

Composição	África	América do Norte	América do Sul	Ásia	Europa	Oceania	Geral
Estoques							
Material	20%	43%	71%	75%	55%	100%	46%
MOD	0%	27%	57%	25%	55%	50%	29%
Suprimentos	20%	20%	29%	13%	9%	50%	20%
Deprec. e amortização	0%	12%	14%	13%	9%	50%	12%
Transporte	0%	10%	14%	0%	18%	0%	10%
Manutenção	0%	5%	14%	13%	0%	0%	5%
Custos							
Material	40%	25%	43%	0%	55%	0%	26%
MOD	40%	26%	57%	0%	55%	0%	27%
Transporte	0%	25%	57%	0%	9%	0%	23%
Deprec. e amortização	40%	19%	57%	0%	45%	0%	21%
Manutenção	0%	11%	43%	0%	45%	0%	13%
Energia	20%	8%	43%	0%	36%	0%	11%
Suprimentos	0%	8%	14%	0%	0%	0%	7%
Despesas							
Pessoal	20%	20%	29%	25%	9%	0%	20%
Propaganda	0%	15%	14%	13%	0%	0%	14%
Serviços	0%	13%	29%	13%	9%	0%	13%
Deprec. e amortização	0%	7%	0%	25%	9%	0%	7%
Transporte	0%	4%	0%	25%	9%	0%	5%
Método de avaliação							
PEPS	0%	49%	0%	0%	45%	0%	43%
Custo Médio	40%	37%	71%	75%	55%	100%	41%
UEPS	0%	23%	0%	0%	9%	0%	20%

Fonte: Dados da pesquisa (2017).

OBS: Quantidade de empresas por continente: África 05; América do Norte 171; América do Sul 07; Ásia 08; Europa 11; Oceania 02.

Quadro 5. Itens mais relevantes, dentre aqueles com frequência menor que 10%

Qtd	%	Estoques	Qtd	%	Custos	Qtd	%	Despesas
12	6	Compras	19	9	Armazenagem	19	9	Vendas
6	3	Custos de remoção	17	8	Compras	18	9	Compensação
5	2	Outros	13	6	Serviços e contratos	16	8	P&D
4	2	Equipamentos	13	6	Outros	11	5	Escritório
4	2	Armazenagem	11	5	Instalações	10	5	Inovação e tecnologia

Fonte: Dados da pesquisa.

Com base nos resultados apresentados no Quadro 5, os elementos menos frequentemente mencionados nas notas explicativas das empresas, geralmente, não são similares entre as classificações, com exceção dos gastos com compras e armazenagem que são mencionados para custos e estoques, embora com frequências distintas.

Além desses, outros gastos como custos de remoção, equipamentos e outros são apresentados nas notas explicativas relacionadas aos estoques. Quanto aos custos, gastos oriundos de serviços e contratos, instalações e outros são apresentados como elementos que compõem os custos. Quanto as despesas, os gastos com vendas, compensação, P&D, escritório e inovação e tecnologia são mencionados nas notas explicativas.

Os gastos com P&D, que podem ser classificados como custos em alguns países, são frequentemente classificados como despesas nas empresas analisadas, o que representa uma forma peculiar de classificação que pode interferir na estrutura de custos e, conseqüentemente, na comparação dos resultados de custos dos produtos vendidos e despesas entre as mesmas.

Além desses gastos, uma das empresas analisadas classificou comissão de vendas como custo dos produtos, prática incomum de ser encontrada, uma vez que esse elemento, geralmente, caracteriza-se como despesa e é registrado diretamente no resultado, sem transitar pelos estoques.

Assim, essas questões representam uma importante razão para o desenvolvimento da presente pesquisa, uma vez que os estudos, como os relativos à temática do comportamento dos custos, por exemplo, podem ter os seus resultados prejudicados em termos comparativos, conforme já destacado por Pamplona et al. (2016), sobretudo quando envolvem empresas de diferentes continentes.

5. Conclusão

Com base na verificação das notas explicativas das empresas objeto do estudo encontrou-se que enquanto algumas empresas amplamente divulgam informações de cunho gerencial ao mencionar detalhadamente os componentes dos estoques, custos e despesas, outras empresas pouco ou quase nada apresentam em termos de dados relacionados a essas classificações. Então, a primeira conclusão da pesquisa está relacionada a divergência de quantidade e qualidade de informações desta natureza entre as empresas observadas, o que pode impactar nos estudos que buscam resultados comparativos entre os diferentes países como, por exemplo, o estudo de Calleja et al. (2006) em empresas dos Estados Unidos, Reino Unido, França e Alemanha, que seguiu a mesma metodologia de Anderson et al. (2003) sem, contudo, discutir nos aspectos metodológicos as peculiaridades de cada país, sobretudo as questões relacionadas com os diferentes modos de apresentação dos relatórios contábeis das empresas.

A diferença de classificação entre custos e despesas é tratada como normal nos padrões brasileiros. No entanto, não deveria haver diferenças entre estoque e custos, uma vez que estoques são transformados em custo do período quando da venda dos bens. Assim, esperava-se que a proporção dos elementos dentro dessas classificações fosse similar, mas não foi o observado nas evidências. Existem divergências entre a composição dos estoques e dos custos, devido a proporções distintas quando da apresentação dos elementos que os compõem, bem como divergência de evidenciação.

Nesse contexto, vale destaque para Silva e Scarpin (2010) ao identificar que nas notas explicativas de empresas do setor de carnes e derivados da Bovespa não há evidências sobre os métodos de custeio utilizados

gerencialmente para mensurar e gerir os custos. Assim como, ressaltam que, de forma geral, as empresas apresentam as informações mínimas, que são as exigidas pela legislação brasileira. E, isso confirma a dificuldade que se tem para a realização de estudos comparativos entre empresas de países diferentes.

Também, a alternância de apresentação constatada contribui para o entendimento de que as empresas classificam e apresentam de formas distintas os componentes dos estoques, custos e despesas, uma vez que não aparecem com frequências similares de apresentação entre as diferentes classificações. As classificações de estoques e custos, por exemplo, que deveria ser aproximada em função do custo do produto ser proveniente dos estoques, confirmam que existe arbitrariedade nas classificações, o que prejudica a comparabilidade dos estudos no intuito de consolidar um fenômeno de investigação mundial, como a questão dos *sticky costs*, por exemplo.

O enfoque foi dado à comparabilidade de estudos em função das distorções de conclusões de pesquisas que podem ser originadas de itens de custos não passíveis de comparação devido, por exemplo, às peculiaridades de cada país, conforme destacado por Medeiros et al. (2005). Esses cuidados relativos às comparações de estudos atingem, primeiramente, pesquisadores que desenvolvem estudos que, posteriormente, são aplicados em organizações. Portanto, gestores que fazem uso dos conhecimentos oriundos dessas pesquisas são, também, afetados pelos vieses de comparação. Além disso, o problema relacionado à comparação interfere quando do *benchmark* com demais empresas, relativo ao desempenho operacional e na elaboração de planos estratégicos, por exemplo.

Quanto à literatura, o enfoque dado a comparabilidade dos gastos auxilia na compreensão e aprimoramento

das pesquisas voltadas ao comportamento dos custos que, constantemente, fazem alusão aos demais estudos similares desenvolvidos em outros ambientes empresariais e geográficos. A presente pesquisa contribui, portanto, no que concerne à ressalva de que itens de custos podem não ser comparáveis entre empresas em função das distintas formas de mensuração e classificação das contas. É, também, nesse sentido, a contribuição para a prática de gestão de custos, desenvolvida a partir das referidas pesquisas.

O intuito de analisar as empresas industriais devido a maior preocupação com o controle dos custos nesse setor é, também, uma limitação do presente estudo, uma vez não foram analisadas todas as empresas listadas na bolsa de valores NYSE, que se caracterizam como indústria. Além disso, a verificação das informações necessárias nas notas explicativas compreende outra limitação do estudo, ao considerar que esse demonstrativo tem como enfoque informações financeiras aos usuários externos, que não suprem a necessidade que uma análise mais profunda das atividades produtivas requer.

Além disso, é importante mencionar que a divergência entre a composição dos estoques e custos divulgada pelas empresas pode ser oriunda de diferenças apenas na apresentação das informações, e não possuírem relação com inconsistências de mensuração e classificação. No entanto, conforme já destacado, a pesquisa apresenta a limitação metodológica ocasionada pela forma de verificação destas informações.

Assim, estudos relativos a um maior nível de detalhamento, em termos de análise das contas de custos divulgadas, para a identificação de quais diferenças entre as contas das empresas são atribuídas à apresentação dos itens de custos e quais se devem as formas de mensuração e classificação, são sugestões

para pesquisas futuras. Outros setores e segmentos, também, podem ser estudados, com o intuito de fornecer um panorama da comparabilidade das contas de empresas de atividades diversas.

Referências

- Anderson, M. C., Banker, R. D. & Janakiraman, S. N. (2003). Are selling, general and administrative costs “Sticky”? *Journal of Accounting Research*, 41(1), 47-63. <https://doi.org/10.1111/1475-679X.00095>
- Azzolin, J. L. & Antonovz, T. (2008). *Contabilidade e análise de custos*. Curitiba: IESDE Brasil AS.
- Balakrishnan, R. & Gruca, T. S. (2008). Cost stickiness and core competency: A note. *Contemporary Accounting Research*, 25(4), 993-1006. <https://doi.org/10.1506/car.25.4.2>
- Balakrishnan, R., Labro, E. & Soderstrom, N. (2014). Cost structure and sticky costs. *Journal of Management Accounting Research*, 26(2), 91-116. <https://doi.org/10.2308/jmar-50831>
- Balakrishnan, R., Petersen, M. J. & Soderstrom, N. S. (2004). Does capacity utilization affect the “stickiness” of cost? *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 19(3), 283-300. <https://doi.org/10.1177/0148558X0401900303>
- Beuren, I. M. & Klann, R. C. (2008). *Análise dos reflexos das divergências entre IFRS e US GAAP na evidenciação contábil de empresas inglesas listadas na LSE*. São Paulo: 8th Congresso USP Controladoria e Contabilidade, 1-14.
- Bosch, J. M. A. & Blandón, J. G. (2011). The influence of size on cost behaviour associated with tactical and operational flexibility. *Estudios de Economía*, 38(2), 419-455. <https://doi.org/10.4067/S0718-52862011000200004>
- Bugeja, M., Lu, M. & Shan, Y. (2015). Cost Stickiness in Australia: Characteristics and Determinants. *Australian Accounting Review*, 25(3), 248-261. <https://doi.org/10.1111/auar.12066>
- Calleja, K., Stelarios, M. & Thomas, D. C. (2006). A note on cost stickiness: some international comparisons. *Management Accounting Research*, 17(2), 127-140. <https://doi.org/10.1016/j.mar.2006.02.001>
- Chen, C. X., Lu, H. & Sougiannis, T. (2012). The agency problem, corporate governance, and the asymmetrical behavior of selling, general, and administrative costs. *Contemporary Accounting Research*, 29(1), 252-282. <https://doi.org/10.1111/j.1911-3846.2011.01094.x>
- Conselho Federal de Contabilidade (CFC). (2017). *Normas Brasileiras de Contabilidade*. NBC TG 26 (R5) - Apresentação das Demonstrações Contábeis. Disponível em: <<http://cfc.org.br/tecnica/normas-brasileiras-de-contabilidade/normas-completas/>>. Acesso em: 29 de janeiro 2018.
- Financial Accounting Standards Board (FASB). (2015). *Accounting Standards Update*. Inventory (Topic 330). Disponível em: <<http://www.fasb.org/jsp/FASB/Page/SectionPage&cid=1218220137102>>. Acesso em: 01 de setembro de 2016.
- Guerreiro, R., Merschmann, E. V. V. & Bio, S. R. (2008). Mensuração do custo para servir e análise de rentabilidade de cliente: uma aplicação em indústria de alimentos no Brasil. *Revista de Administração - eletrônica*, 1(2), 1-23.
- Horngren, C. T. (2009). *Cost Accounting: A Managerial Emphasis*, 13. ed. Pearson Education India.
- Horngren, C. T., Datar, S. M. & Foster, G. (2004). *Contabilidade de custos*. 11. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall.
- International Accounting Standard Board (IASB). (2016). Disponível em: <<http://www.ifrs.org/>>. Acesso em: 01 de setembro de 2016.
- International Accounting Standard Board (IASB). (2009). *International Accounting Standard 2: Inventories*.
- Kim, M. & Prather-Kinsey, J. (2010). An additional source of financial analysts’ earnings forecast errors:

- Imperfect adjustments for cost behavior. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 25(1), 27-51. <https://doi.org/10.1177/0148558X1002500102>
- Martins, E. (2010). *Contabilidade de custos*. 10. ed. São Paulo: Atlas.
- Medeiros, O. R. D., Costa, P. D. S. & Silva, C. A. T. (2005). Testes empíricos sobre o comportamento assimétrico dos custos nas empresas brasileiras. *Revista Contabilidade & Finanças*, 16(38), 47-56. <https://doi.org/10.1590/S1519-70772005000200005>
- NASDAQ Stock Market (NASDAQ). *Company List*. Disponível em: <<http://www.nasdaq.com/screening/company-list.aspx>>. Acesso em: 01 de setembro de 2016.
- Nassirzadeh, F., Saei, M. J., Salehi, M. & Haddad, A. (2013). A Study of the stickiness of cost of goods sold and operating costs to changes in sales level in Iran. *Studies in Business and Economics*, 8, 79-89.
- Pamplona, E., Fiirst, C., Silva, T. B. J. & Zonatto, V. C. S. (2016). Sticky costs in cost behavior of the largest companies in Brazil, Chile and Mexico. *Contaduría y Administración*, 61(4), 682-704. <https://doi.org/10.1016/j.cya.2016.06.007>
- Richartz, F. (2016). *Fatores explicativos para o comportamento assimétrico dos custos das empresas brasileiras*. Tese de doutorado em Contabilidade. Universidade Federal de Santa Catarina, Programa de Pós-Graduação em Contabilidade. Florianópolis.
- Russo, C. P. (2017). *Sticky costs: uma análise crítica da teoria e metodologia utilizada em trabalhos publicados sobre o comportamento de custos*. Dissertação de mestrado em Ciências. Universidade de São Paulo, Programa de Pós-Graduação em Controladoria e Contabilidade.
- Silva, M. G. & Scarpin, J. E. (2010). Disclosure policy management costs by listed companies on the Bovespa: meat and meat products segment. *Custos e @gronegocio*, 6(1), 18-38.
- Subramaniam, C. & Weidenmier, M. L. (2003). Additional evidence on the sticky behavior of costs. *Social Science Research Network*. Disponível em: <<http://ssrn.com/abstract=369941>>. Acesso em: 25 de maio de 2016.
- The New York Stock Exchange (NYSE). *Listings directory*. Disponível em: <https://www.nyse.com/listings_directory/stock>. Acesso em: 01 de setembro de 2016.
- Werbin, E., Vinuesa, L. M. M. & Porporato, M. (2012). Costos pegajosos (sticky costs) en empresas españolas: un estudio empírico. *Contaduría y administración*, 57(2), 185-200.

Fecha de recepción: 29 de junio de 2017

Fecha de aceptación: 30 de mayo de 2018

Correspondencia: thaysemooraes@hotmail.com

altair@borgert.com.br

eduardo@borgert.com.br

rogeriolunkes@hotmail.com

Un análisis de los estudios acerca de las memorias de sostenibilidad en Latinoamérica*

Yully Marcela Sepúlveda Alzate, Gloria Milena Valero Zapata,
Martha Janeth Bonilla Gómez

Facultad de Contaduría Pública
Universidad Santo Tomás
<https://orcid.org/0000-0001-9085-4568>

Facultad de Contaduría Pública
Universidad Santo Tomás
<https://orcid.org/0000-0002-6796-3907>

Contador público independiente

El propósito del presente documento es, en primer lugar, identificar las publicaciones académicas sobre las memorias de sostenibilidad, en particular, las que vinculan los referentes del Global Reporting Initiative (GRI) y que tienen como objeto de estudio los contextos empresariales en Latinoamérica, para, en segundo lugar, caracterizar las publicaciones encontradas. Con ese propósito, se recolectaron 18 artículos publicados entre los años 2006 y 2016 en las bases de datos de EBSCO, JSTOR y Science Direct. La investigación desarrollada es cuantitativa y cualitativa con un enfoque descriptivo. Es de carácter cuantitativo, en la medida que hace uso de técnicas bibliométricas que permiten determinar hacia dónde se enfoca la literatura en este campo, y, a la vez, de carácter cualitativo, pues se basa en una revisión de análisis de contenido. Los resultados indican que la mayoría de los estudios se han concentrado en evaluar el uso de los informes de sostenibilidad como herramienta de informe de gestión considerando principalmente la cantidad de indicadores, el modelo escogido o adaptado, y la periodicidad y la profundidad de la información.

Palabras clave: Global Reporting Initiative (GRI), memorias de sostenibilidad, Latinoamérica, publicaciones académicas.

An analysis of the studies about sustainability reports in Latin America

The purpose of this document is initially related to the identification of academic publications on sustainability reports, in particular those that link the referents of the Global Reporting Initiative [GRI] and which are intended to study business contexts in Latin America, for later Characterize the publications found. For this purpose, 18 articles published between 2006 and 2016 were collected in the databases of EBSCO, JSTOR and ScienceDirect. The research developed is quantitative and qualitative with a descriptive approach, firstly, quantitative because it makes use of bibliometric techniques that allow to determine where the literature focuses in this field and, qualitatively because it is based on a review of content analysis. The results indicate that most of the studies have focused on evaluating the use of sustainability reports as a management reporting tool, mainly considering the number of indicators, the model chosen or adapted and the periodicity and depth of the information.

Keywords: Global Reporting Initiative (GRI), sustainability reporting, Corporate Social Responsibility (CSR), Small and medium sized enterprises (SME).

* Este artículo corresponde al capítulo derivado del proyecto de investigación *Análisis de las políticas de mitigación del impacto ambiental, en los informes de sostenibilidad GRI en el sector de alimentos en Colombia*, desarrollado durante 2016.

Uma análise dos estudos sobre relatórios de sustentabilidade na América Latina

O objetivo deste documento está inicialmente relacionado à identificação de publicações acadêmicas sobre relatórios de sustentabilidade, em particular aquelas que ligam os referentes da Global Reporting Initiative [GRI] com o objetivo de estudar os contextos de negócios na América Latina, para mais tarde caracterizar as publicações encontradas. Para tanto, 18 artigos publicados entre 2006 e 2016 foram coletados nas bases de dados da EBSCO, JSTOR e ScienceDirect. A pesquisa desenvolvida é quantitativa e qualitativa, com uma abordagem descritiva, em primeiro lugar, quantitativa, pois as técnicas bibliométricas são utilizadas para determinar como a literatura é focada neste campo, e qualitativa pois é baseada numa revisão de análise de conteúdo. Os resultados indicam que a maioria dos estudos se concentraram na avaliação do uso de relatórios de sustentabilidade como ferramenta de relatório gerencial, considerando principalmente o número de indicadores, o modelo escolhido ou adaptado e a periodicidade e profundidade das informações.

Palavras-chave: Global Reporting Initiative (GRI), relatórios de sustentabilidade, América Latina, publicações acadêmicas.

1. Introducción

En la actualidad, la información socioeconómica y ambiental ha adquirido importancia para las empresas como elemento de gestión y divulgación de la Responsabilidad Social Corporativa (RSC). Para ello, las entidades han venido implementando una combinación de referentes normativos y buenas prácticas empresariales, como el Gobierno Corporativo (GC), los principios del Pacto Mundial de Naciones Unidas, el Global Reporting Initiative (GRI), entre otros. En ese orden de ideas, se ha considerado relevante realizar un estudio de análisis de los desarrollos investigativos que sobre este tema se vienen dando.

A partir de esta necesidad, se intenta comprender la dinámica entre los principios de sostenibilidad y las organizaciones, que han sido objeto de estudio en diferentes escenarios investigativos y académicos. En el presente estudio, se plantea identificar las publicaciones académicas relacionadas con las memorias de sostenibilidad en Latinoamérica haciendo una búsqueda en bases de datos como EBSCO, JSTOR y Science Direct en el período comprendido entre los años 2006 y 2016. Para ello, sobre la base metodológica

de los estudios bibliométricos, se analizan diferentes variables en los documentos encontrados que hacen referencia a indicadores personales y de contenido, principalmente.

2. Revisión de literatura y marco teórico

En relación con las iniciativas que han surgido en pro de la responsabilidad social, se encuentran un sinnúmero de propuestas y perspectivas tanto académicas como aplicadas. Entre ellas, algunos estudios han hecho énfasis en la categorización de dichas propuestas de responsabilidad social (Vilanova, Lozano y Dinares 2006; Berbel, Reyes y Gómez 2007). En particular, Berbel, Reyes y Gómez clasifican estas propuestas en cuatro categorías:

- 1) directrices y compromisos de carácter universal, dentro de las que se encuentran las recomendaciones de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), la Declaración Universal de los Derechos Humanos, la Convención sobre los Derechos del Niño, la convención para eliminar toda forma de discriminación contra la mujer, entre otras;
- 2) guías de producción y metodologías de evaluación de informes y acciones de RSO (ISAE 3000, AA1000, el índice CRE de Colombia,

la guía GRI, la Guía Técnica Colombiana en RS que se encuentra en desarrollo por parte del Instituto Colombiano de Normas Técnicas, Icontec); 3) normas y criterios de gestión y ajuste en la implantación de RSO (SA8000, SGE21, ETHOS y la norma de Balance Social desarrollada por la Universidad Nacional de Colombia (sede Manizales) y 4) técnicas y herramientas para medir y gestionar responsablemente (el Manual de Balance Social elaborado por la OIT, la herramienta elaborada por la Asociación Nacional de Industriales de Colombia (ANDI) y la Cámara Júnior de Colombia (Antioquia), los principios y métodos para desarrollar un programa de responsabilidad social empresarial (RSE) de la Cámara Nacional de Industria de Bolivia, CPT, el índice NASCO (INA) europeo, el manual de herramientas propuesto por GEOS y Red Puentes de Argentina, entre otras) (2007, p. 28).

Entre las principales iniciativas de divulgación de información social, se encuentra la Resolución 1721 del Consejo Económico y Social (Ecosoc) de la ONU en 1972, que designó un grupo de expertos para que estudiaran las prácticas comerciales, en especial, las «restrictivas»¹ aplicadas por determinadas corporaciones en países en desarrollo. Este aspecto propició que, en el mismo año, la empresa francesa Singer publicara lo que se ha denominado como el «primer balance social» en el mundo. Con posterioridad, se promulgaron normas en diferentes contextos con el propósito de que se divulgue información social, pero, después de la Cumbre de Río en 1992, se abrió el espacio para la información sostenible (Oliveira, De Luca, Ponte y Pontes Junior, 2009).

El presente análisis se enfocará en una revisión de los estudios que se han realizado en la región de Latinoamérica en relación con la *Guía para la elaboración de memorias de sostenibilidad* de GRI y los reportes que se han generado bajo el modelo de dicha institución específicamente. El GRI es una organización sin ánimo de lucro, fundada en 1997 por Ceres (Coalition for Environmentally Responsible Economies) y el Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA) en Estados Unidos. El objetivo del GRI es «hacer de la elaboración de memorias de sostenibilidad una práctica habitual proporcionando orientación y respaldo a las organizaciones» (Sepúlveda, 2013, p. 57). «Para conseguir su objetivo el GRI ha elaborado un marco general de reporte y varias versiones de su guía para la elaboración de memorias» (Sepúlveda, 2013, p. 57). Esta iniciativa pretende servir de marco para que las organizaciones revelen su información en tres dimensiones: ambiental, social y económica. En ese sentido, tiene como objetivo ayudar a establecer parámetros relacionados con la sostenibilidad para la recolección de datos útiles en cada organización. De esta manera, apunta a que la elaboración de memorias de sostenibilidad se convierta en una práctica habitual y estandarizada.

A la fecha el GRI ha emitido cuatro versiones de la Guía para la elaboración de memorias de sostenibilidad.

En mayo de 2013 fue presentada la cuarta versión de la Guía (G4). Dentro de los cambios introducidos respecto a la tercera versión (G3), se encuentran: en primer lugar, el énfasis en el principio de materialidad,

¹ En el contexto de la Resolución 1721 de 1972 del Ecosoc, se entiende por prácticas restrictivas todas aquellas actividades desarrolladas por corporaciones que afectan negativamente el comercio en general y, en particular, el de los países en desarrollo. Tal es el caso de «Actividades de cárteles, restricciones comerciales practicadas por empresas y sociedades multinacionales, prohibiciones de exportación, acuerdos sobre repartición y asignación de mercados [...], las restricciones estipuladas en los contratos de transmisión de tecnología, la fijación de precios arbitrarios de transferencia entre la sociedad matriz y la filial, y las prácticas monopolísticas» (Ecosoc, 1972, p. 2).

que hace referencia a la revelación de los impactos sociales, ambientales y económicos significativos de la organización que podrían ejercer una influencia sustancial en las evaluaciones y decisiones de los grupos de interés. Un segundo cambio, es la eliminación de los niveles A, B y C de autocalificación; en lugar de establecer dichos niveles, se plantean dos opciones: la opción «core», relacionada con los elementos esenciales del reporte de sostenibilidad, y la opción «comprehensive» que requiere mayor profundidad y alcance de los indicadores relacionados para identificar aspectos materiales. Un tercer cambio, es el vínculo de la guía GRI con las guías de la OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development) para empresas multinacionales, al vincular los diez principios de Pacto Global de las Naciones Unidas, así como con los Principios Rectores de las Naciones Unidas sobre Derechos Humanos y Negocios. Y un aspecto transversal es la integración de la cadena de suministro a lo largo de toda la guía (Sepúlveda, 2013, p. 57).

La Guía GRI es una de las iniciativas que ha tenido más acogida por parte de los diferentes países: este estándar ha sido el más utilizado a nivel mundial para la elaboración de memorias de sostenibilidad (Skouloudis, Evangelinos y Kourmoussis, 2009; Levy, Brown y de Jong 2010; Marimon, Alonso, Rodríguez y Cortez, 2012; entre otros). Sin embargo, a pesar de la acogida que ha tenido dicha propuesta, ha sido adoptada moderadamente por las empresas en Latinoamérica (Alonso-Almeida, Marimon y Llach, 2015). Por otro lado, revisiones bibliográficas acerca de las memorias de sostenibilidad han evidenciado que estos estudios se han centrado principalmente en los países desarrollados; en menor medida, en los países en vía de desarrollo y estos últimos se han centrado en Asia (Alonso-Almeida et al., 2015).

Estudios anteriores han concluido que los factores que inciden en la adopción de las memorias de sostenibilidad están relacionados con la

[...] regulación y el apoyo institucional (Delmas y Toffel, 2008; Tsang, Welford y Brown, 2009); la mejora de la imagen y confianza en el mercado (Waddock, 2008); la práctica sectorial que induce a un comportamiento mimético (Perez-Batres, Miller y Pisan, 2010; Murguía y Böhling, 2013) y la búsqueda de financiación y nuevos inversores (Gilbert y Rasche, 2007) (Alonso-Almeida et al., 2015, p. 141).

Los países desarrollados son los que han desarrollado prácticas y estrategias vinculadas con la sostenibilidad, como es el caso de las memorias de sostenibilidad (Alonso-Almeida et al., 2015).

Según los estudios de los profesores Alonso-Almeida et al. (2015), Europa es el continente líder en implementar memorias de sostenibilidad. En cuanto al sector económico en el que se concentran el mayor número de empresas que reportan memorias de sostenibilidad, los autores evidencian que son las empresas con mayor regulación y las más contaminantes las primeras y las que más adoptan estas prácticas. Así, el sector financiero, de equipamiento y los relacionados con las industrias químicas y extractivas son los sectores a nivel mundial en los que la difusión de memorias de sostenibilidad es mayor (Alonso-Almeida et al., 2015).

Para el caso colombiano, los estudios efectuados han concluido que «el proceso de generación de informes de responsabilidad social es aún una práctica en construcción, en la que las organizaciones implicadas identifican su situación y juegan diversas estrategias de producción y revelación de información» (Ariza, 2012, p. 97). Por su parte, la implementación de responsabilidad social por parte de las empresas «en América del sur es un proceso amarrado al origen institucional y a las relaciones que pueden tener la organización con sus matrices» (citado por Ariza, 2012, p. 103). Blazquez, Perreti, Burashi, Sedevich y Mondino (2010) dan cuenta de «la forma como la regulación argentina

sobre responsabilidad social ha proliferado relacionándola con su componente comunicacional» (citado por Ariza, 2012, p. 103). Del mismo modo, han evidenciado el papel de la banca colombiana en relación con los compromisos de responsabilidad social haciendo énfasis en la dimensión laboral (Blasquez et al., citados por Ariza, 2012, p. 103).

3. Metodología

La investigación desarrollada es cuantitativa y cualitativa con un enfoque descriptivo. En primer lugar, es cuantitativa porque se utilizan algunas técnicas de análisis bibliométrico con el propósito de identificar características relacionadas con el número de documentos publicados en Latinoamérica o en alguno de los países de la región, las revistas en que se publica, el período de publicación, el tipo de artículo, el área de estudio en el marco de las memorias de sostenibilidad: en general, identificar las principales tendencias al respecto (Peres Vanti, 2002). De igual forma, se realizan inferencias estadísticas sobre otras variables, como el número de autores de las publicaciones, el género de los mismos, las citas recibidas y los indicadores de citación en *Google Scholar* de los autores, el área de estudio, las palabras clave, entre otras. En segundo lugar, se trata de una investigación cualitativa, en la medida que se realiza una revisión de análisis de contenido que se centra en seguir un método sistemático, objetivo y replicable (Andréu, s/f). Dicho método parte de identificar los ejes temáticos de los documentos objeto de estudio, los objetivos y la metodología, de tal forma que se analice aspectos relacionados con las técnicas y los métodos utilizados, y, en general, el tipo de estudio para finalmente señalar los aportes y los principales resultados.

Sobre la base de lo anterior y en pro de cumplir con el propósito de la investigación, se tomaron como referente las siguientes variables:

- El estudio se centró en artículos publicados sobre memorias de sostenibilidad.
- Se utilizaron principalmente los siguientes términos de búsqueda para la selección de los artículos: *GRI Reporting*, *environmental reports*, *Triple Bottom Line*, *sustainability reports*, *sustainability reporting*.
- Las bases de datos internacionales utilizadas para la búsqueda de los artículos fueron EBSCO, JSTOR y Science Direct.
- El período de análisis de los artículos comprendió la década de 2006 a 2016. Los artículos seleccionados debían tener por objeto de estudio los contextos empresariales en Latinoamérica o en países de la región.

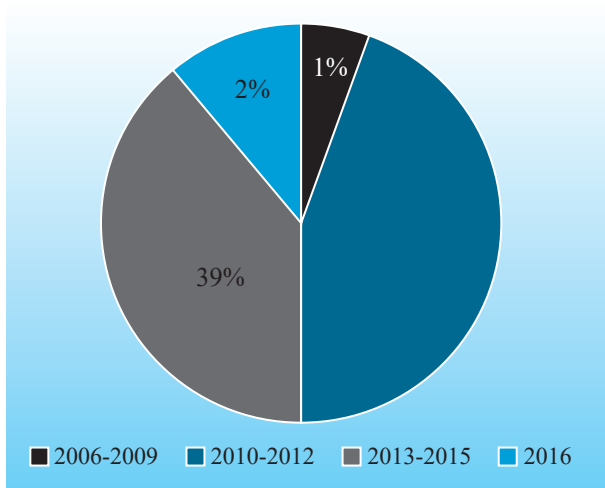
Finalmente, se revisaron dieciocho artículos relacionados con las memorias de sostenibilidad en pro de presentar las tendencias sobre el tema en el contexto seleccionado.

4. Resultados

A partir de la revisión de publicaciones académicas sobre memorias de sostenibilidad, bajo el enfoque de estudios bibliométricos, se construye una matriz organizada y clasificada por variables que finalmente permite obtener los resultados detallados en esta sección.

Para el desarrollo del estudio, se estableció el rango de años de 2006 a 2016. En función de ello, se analizan los períodos de año de mayor cantidad de artículos publicados, a partir de lo cual se construyen los siguientes resultados:

Figura 1. Publicación por año



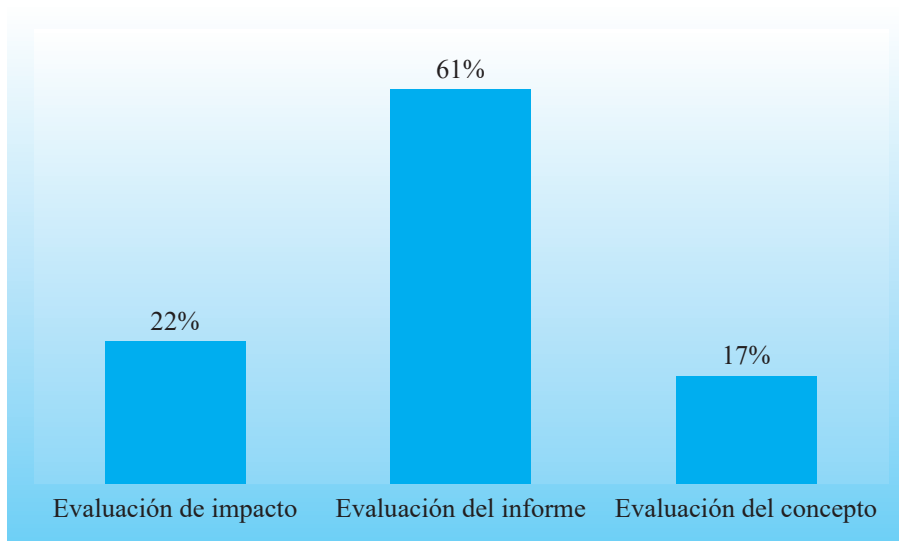
Fuente: Elaboración propia a partir de matriz de análisis.

De acuerdo con los hallazgos, el período de mayor publicación se concentró entre los años 2010 y 2012.

Para este período, se estaba planeando la renovación de los principios de la Cumbre de la Tierra de 1992, que cumplía diez años. Este fue un tema de alto interés en la Conferencia de Copenhague realizada en 2009 y la Cumbre de Cambio Climático de 2010 que se llevó a cabo en México. Es posible que este contexto haya generado un mayor interés por evaluar y/o revisar lo publicado en torno a los informes de sostenibilidad.

Por otro lado, es relevante resaltar que, en la mayoría de los casos —exactamente, en un 61%—, los estudios se han enfocado en analizar la herramienta utilizada. Pocos estudios se han preocupado por observar los impactos que se muestran en las memorias de sostenibilidad y otros pocos en buscar estrategias para la evolución de los reportes de información relacionada con la RSC. En la Figura 2, se observa dicho comportamiento una vez que fueron agrupados los estudios revisados en tres categorías según su propósito.

Figura 2. Resultado esperado en los estudios analizados en la investigación



Fuente: Elaboración propia a partir de matriz de análisis.

De igual forma, se puede observar que los artículos relacionados con los informes de sostenibilidad se concentran principalmente en temas relacionados con el GRI. Sin embargo, también, se encuentran otras categorías utilizadas:

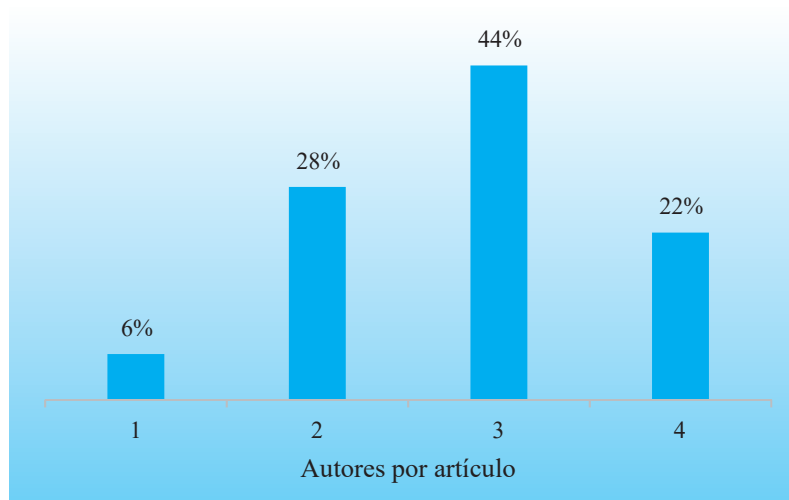
- C.A. = Contabilidad Ambiental
- D.S. = Desarrollo Sostenible
- GRI = Global Reporting Initiative
- I.S. = Informes de Sostenibilidad
- ONU = Indicadores de la ONU
- R.S. = Responsabilidad Social
- R.S.C. = Responsabilidad Social Corporativa

Otra categoría analizada se relaciona con las personas que se han dedicado a escribir sobre el tema. En esta categoría, se estableció el indicador de número de autores, factor que cuenta por lo valiosa que es la coinvestigación por documento, como lo muestra la Figura 3. En ella, se observa que solo el 6% de los

artículos ha sido escrito por un autor, mientras el 44% se ha escrito entre tres autores, cifra que representa la mayor concentración de coautoría.

En el análisis de los datos, también se analiza el país de procedencia de los autores. En la Figura 4, se puede observar que los países de origen con mayor presencia en los resultados son Brasil, al cual pertenecen el 46% de los autores analizados, y España, al cual pertenecen el 20% de los autores. En menor medida, se encuentran otros países de Latinoamérica, como Colombia y Argentina, de los cuales provienen el 6% de autores para cada uno, y México, de donde provienen el 2% de los autores. Por otro lado, destaca una alta procedencia de los Estados Unidos, que reúne el tercer porcentaje en orden descendente con un 10%. Representando a otras regiones, se encuentran países europeos, como Francia e Inglaterra, así como una participación del 2% de Japón, que es el único país asiático en nuestro grupo de estudio.

Figura 3. Factor de coinvestigación en la autoría de los artículos del estudio

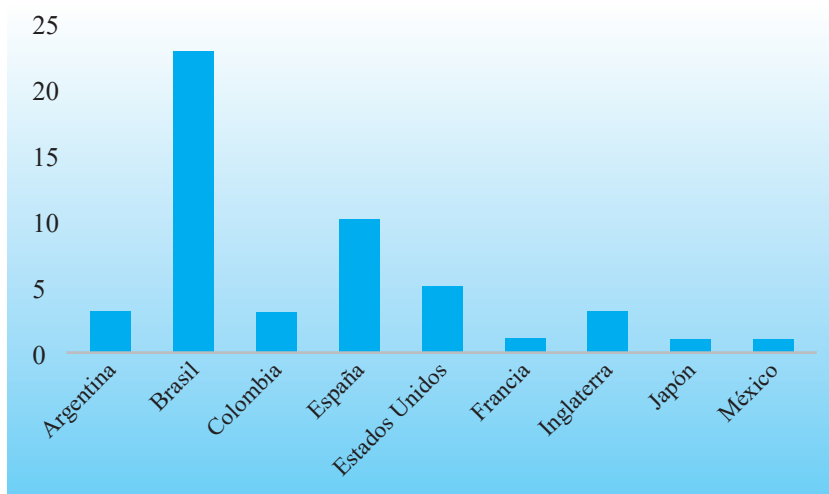


Fuente: Elaboración propia a partir de matriz de análisis.

Otra característica analizada en los autores que participan en el grupo de estudio es el nivel de citación encontrado para cada uno de ellos. Si bien no todos participan en esta categoría de análisis, los que mantienen este elemento activo cuentan con un volumen significativo de citaciones, como se presenta en la

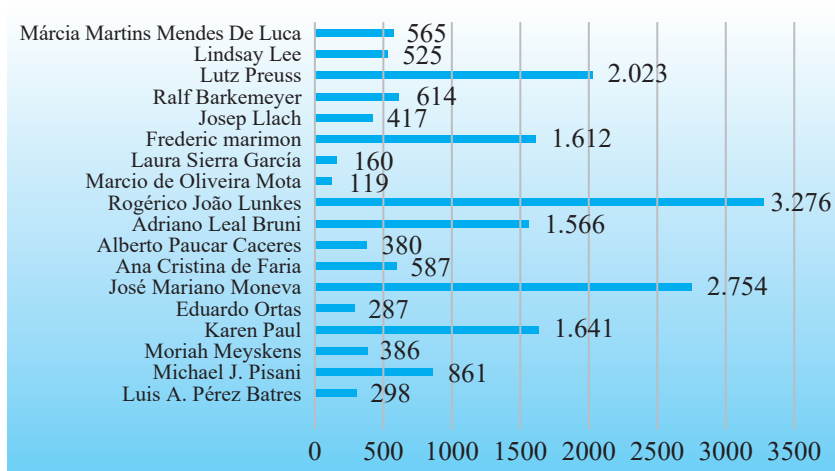
Figura 5. De acuerdo con los hallazgos, se organizan los niveles de citación de 0 a 3500 citaciones y se ha encontrado que, en nuestro grupo de estudio, Rogério João Lunkes es el autor con mayor nivel de citación, seguido de José Mariano Moneva.

Figura 4. País de procedencia de autores



Fuente: Elaboración propia a partir de matriz de análisis.

Figura 5. País de procedencia de autores



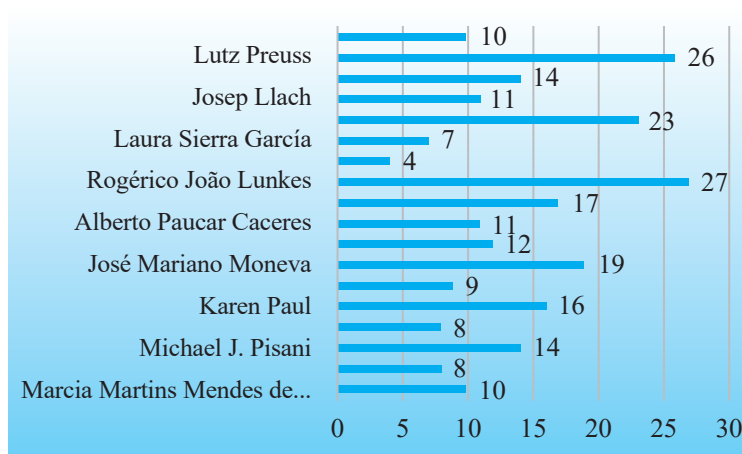
Fuente: Elaboración propia a partir de matriz de análisis.

Siguiendo con el factor citación, se ha determinado los siguientes resultados en relación con los índices h-index y i10-index.

El análisis del estudio utilizado en el desarrollo de los artículos muestra que predomina el enfoque cuantitativo como herramienta metodológica. El 50% de

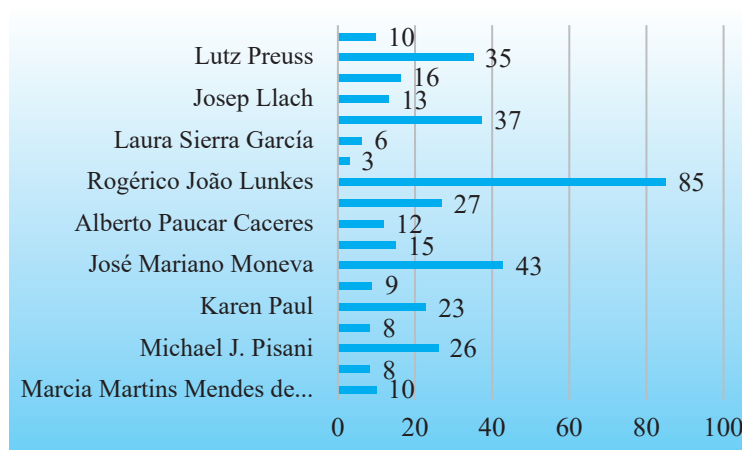
los artículos utilizan este tipo de enfoque; en ellos, predomina el uso del estudio descriptivo desarrollado a través de herramientas de estadística descriptiva. En segundo lugar, el 28% de los trabajos se desarrollan bajo el enfoque cualitativo, mientras que, en tercer lugar, un 11% corresponde a estudios documentales de análisis de contenido. En cuarto lugar, se

Figura 6. Índice h-index de los autores en estudio



Fuente: Elaboración propia a partir de matriz de análisis.

Figura 7. Índice i10-index de los autores en estudio



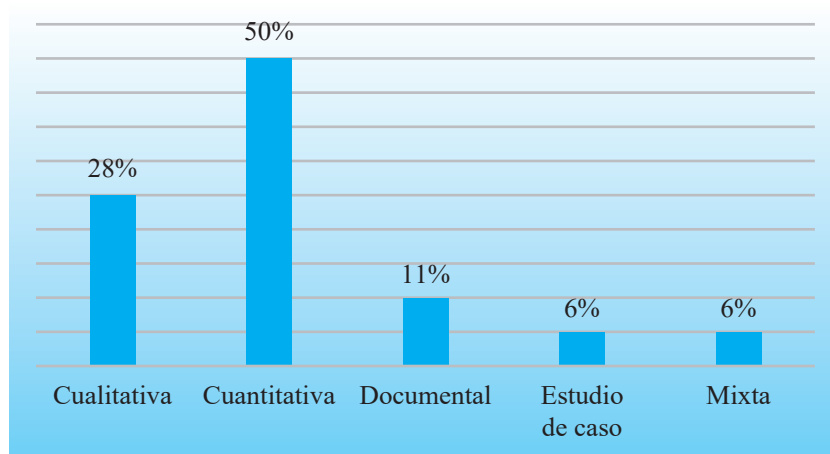
Fuente: Elaboración propia a partir de matriz de análisis.

encuentran algunos artículos realizados a través de la metodología de estudio de caso, y, en quinto, aquellos que utilizan la metodología mixta entre enfoque cuantitativo y cualitativo con un 6% cada una.

En el estudio, también, se considera el país de procedencia de los artículos analizados. Cabe recordar que

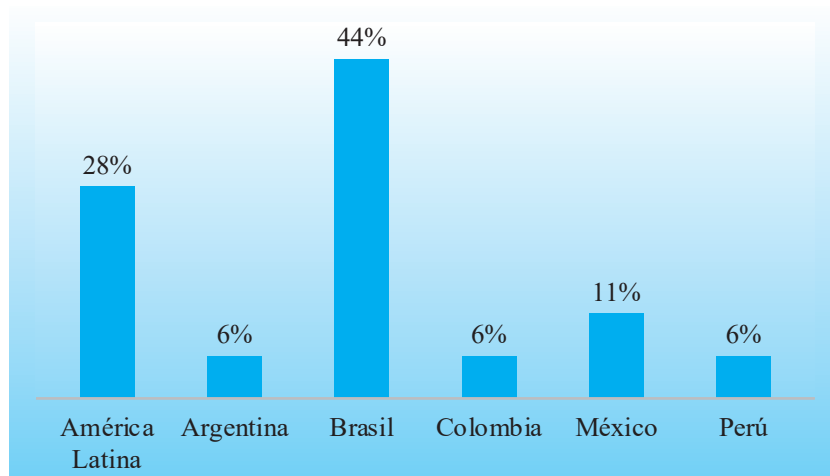
este se enfoca en América Latina y, aunque algunos artículos involucran en general el comportamiento en esta parte del mundo, otros se han elaborado específicamente en empresas de un mismo país. En esta categoría, predomina el desarrollo del tema en Brasil, como lo resume la Figura 9.

Figura 8. Enfoque metodológico utilizado en los artículos del estudio

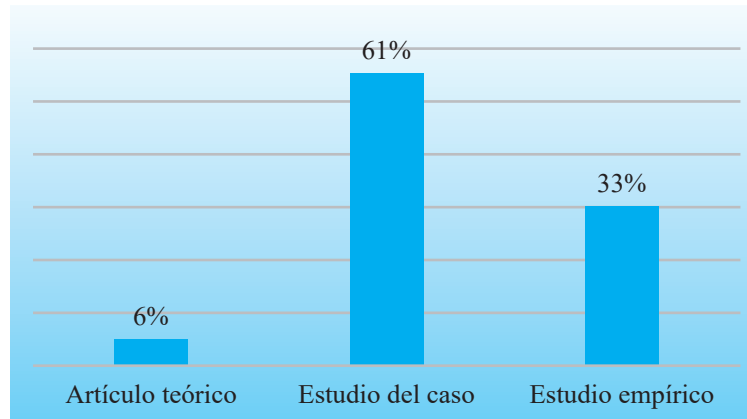


Fuente: Elaboración propia a partir de matriz de análisis

Figura 9. País y/o región de procedencia de los artículos objeto de estudio



Fuente: Elaboración propia a partir de matriz de análisis

Figura 10. Tipología de artículo

Fuente: Elaboración propia a partir de matriz de análisis

En el análisis de la construcción de los artículos de investigación, se observa que el estudio de caso es el modelo más utilizado, con un 61% de artículos elaborados. Otro estilo utilizado es el empírico, que cuenta con un 33%, mientras que el artículo teórico es el menos utilizado, con un 6%, como se muestra en la Figura 10.

Otro resultado importante evidencia que el 44% de los artículos estudiados toman como referencia la herramienta GRI para realizar sus comparaciones, mediciones y valoraciones.

5. Discusión

En general, los documentos objeto de estudio se centran en la divulgación y la aceptación de la información social y medioambiental como una herramienta que da cuenta de la Responsabilidad Social Corporativa (RSC) desde lo económico, lo social y lo ambiental «con el principal propósito de subsanar las deficiencias de los reportes financieros con relación a “la gestión socialmente responsables»» (Moneva citado en Valero, 2015, p. 21). Para ello, toman como principal guía el

Global Reporting Initiative (GRI) y los indicadores que este organismo plantea.

Las investigaciones analizadas exploran las memorias de sostenibilidad en diferentes sectores industriales, entre los que se destacan el financiero, el petrolero, el gasístico y el minero-eléctrico. Sin embargo, no se logran observar mediciones en relación con el valor del daño causado o del pasivo generado. Los datos corresponden a las actividades realizadas, ejecutadas y lideradas desde las organizaciones como parte de la aplicación de sus principios o políticas de responsabilidad social, y, por tanto, no se evidencian análisis o discusiones sobre el tema en particular.

5.1. Ejes temáticos

Los estudios plantean la revisión de la evolución de las prácticas vinculadas con la divulgación de información sostenible en Latinoamérica, y su relación con aspectos y variables como el isomorfismo, el aseguramiento y la legitimidad de las mismas (Sampaio, Gomes, Bruni y Dias Filho, 2012; Sierra-García, García-Benau y

Tabla 1. Tópicos identificados en los estudios sobre información ambiental

Tópicos	Autores
Grado de cumplimiento de la guía GRI	Travassos, Costa, Silva y Araujo (2014)
La relación con la gobernanza empresarial	Polanco, Ramírez y Orozco (2016)
El grado de divulgación y desarrollo de las memorias en contextos y sectores empresariales puntuales	<ul style="list-style-type: none"> • En México: Meyskens y Paul (2010), Durán y Paucar (2012) • En Perú: Tanaka (2015) • En Colombia: Polanco, Ramírez y Orozco (2016) • En Brasil: Rese y Dias (2010); Nogueira y Faria (2012); Mota, Mazza y Oliveira (2013); Cardoso, De Luca y Almeida (2016)
El grado de divulgación y desarrollo de las memorias en comparación con empresas tanto públicas como privadas en Latinoamérica	Ortas y Moneva (2011); Alonso, Marimon y Llach (2015); Barke-meyer, Preuss y Lee (2015); Pérez, Miller y Pisani (2010)
El grado de divulgación y desarrollo de las memorias en comparación con empresas Europa y Estados Unidos	Rosa, Lunkes, Crespo Soler y Ripoll Feliu (2013)
La presentación de indicadores bajo criterios alternos al del GRI como los siguientes:	<ul style="list-style-type: none"> • La guía establecida por la Organización de Naciones Unidas (Oliveira, De Luca, Ponte y Pontes Junior, 2009) • La adhesión al Pacto Global de Naciones: Fernández, Larra-mendy y Tellechea (2012)

Fuente: Elaboración propia a partir de matriz de análisis.

Zorio, 2014). Otros de los temas se presentan a continuación en la Tabla 1.

5.2. Objetivos

Aun cuando los ejes temáticos de los trabajos parecen tan amplios, se evidencia que los objetivos de las investigaciones están relacionados, en primer lugar, con la revisión histórica de los procesos de desarrollo y divulgación de las memorias de sostenibilidad. En segundo lugar, se vinculan con el grado de cumplimiento de los indicadores socioambientales y, en general, de la guía GRI en sus diferentes versiones, en paralelo a una preocupación por la legitimidad, el aseguramiento, la credibilidad y el nivel de isomorfismos de este tipo de estándar. Finalmente, se centran en estudios comparativos que permitan establecer aspectos como los sectores que más divulgan y la situación de un determinado contexto frente a otro teniendo en cuenta los puntos inicialmente descritos. De la misma

manera, se puede observar que, en especial, existe una preocupación por estudiar el tipo de información que reportan los sectores de mayor influencia ambiental, como en el caso del sector minero.

5.3. Metodología aplicada

A partir de la revisión, se logra establecer que los documentos objeto de estudio se clasifican en tres grupos de acuerdo con el tipo de artículo: estudios de caso (61% de los artículos revisado), en la medida en que se toma un sector empresarial, un país o —en este caso— algunos países de Latinoamérica para analizar la divulgación de las memorias de sostenibilidad; estudios empíricos (que representan un 33,3% de la muestra); y, finalmente, artículos teóricos (un 5,6%), que corresponden a aquellos que se basan en literatura investigativa existente, y promueven la ampliación o definición de un determinado constructo teórico (American Psychological Association, *s/f*).

En cuanto a la perspectiva metodológica utilizada en los documentos objeto de estudio, se encuentra una paridad porcentual entre la cuantitativa y la cualitativa. En el primer caso, ello se refleja a través de la aplicación de técnicas como estadística descriptiva, simulación de modelos, muestreo aleatorio, análisis de varianza, modelo de regresión: logística, lineal y OLS, entre otros (Ramírez y Zwerg-Villegas, 2012). En el segundo caso, la metodología cualitativa se basa en múltiples técnicas, como revisión documental, análisis de contenido, comparaciones, encuestas y entrevistas (Ramírez y Zwerg-Villegas, 2012).

5.4. Breve reseña de los resultados y/o productos

Entre los principales resultados, resalta una reiterada preocupación por determinar el grado de desarrollo, el cumplimiento, y la aceptación de la información social y ambiental en Latinoamérica como un mecanismo para evidenciar la RSC. Sin embargo, para Pérez, Miller y Pisani (2010), el interés por divulgar cada vez más información sobre la sostenibilidad empresarial está determinado por presiones institucionales globales y como una forma de legitimar las acciones a la par de imitar las estrategias aplicadas en otros contextos, sin que los informes den cuenta del impacto generado o subsanado por las organizaciones. Las principales dificultades asociadas con este tema consisten en establecer un modelo ideal para presentar dicha información y los contenidos, puntualmente, porque en unos contextos se prioriza lo ambiental, mientras que en otros, lo laboral (Oliveira et al., 2009).

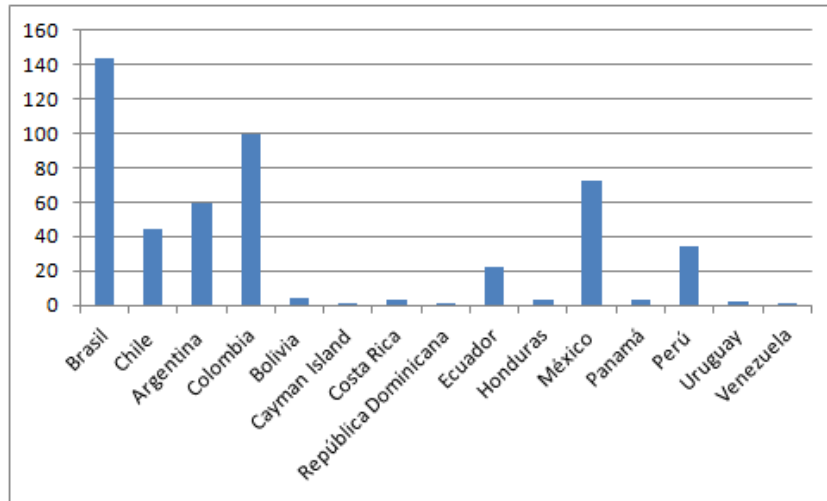
En el contexto brasileño, Colares, Martins, Rodrigues y Pontes (2009) mencionan que existe un marco de presentación de la información social y ambiental de carácter local, establecido por el Instituto Brasileiro de Análises Sociais e Econômicas (Ibase). Asimismo, los autores plantean que determinadas empresas

brasileñas implementan la guía de indicadores específicos sobre RSC publicada por la ONU en 2008 para empresas en economías emergentes, que se sustenta en varios referentes, como el GRI, la Organización Internacional del Trabajo (OIT), la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). Además, dicho documento es compatible con las Normas de Internacionales de Información Financiera (NIIF), aun cuando la guía de mayor reconocimiento y aceptación a nivel internacional es la del GRI.

A pesar de que las memorias de sostenibilidad son informes de carácter voluntario, determinadas propuestas para medir las prácticas empresariales sostenibles —como la establecida por Bovespa (principal bolsa de valores de Brasil) con el índice de sustentabilidad empresarial (ISE)— motivan a las organizaciones que cotizan en bolsa a divulgar un mayor número de información y de indicadores sociales como ambientales (Oliveira et al., 2009). No obstante, en contextos como el mexicano, las empresas y las familias son resistentes a divulgar información sobre el actuar socialmente responsable, debido principalmente a los altos niveles de corrupción y a la inseguridad nacional. Cabe resaltar que las corporaciones mexicanas han comenzado a percibir la RSC como una buena señal para el desarrollo económico (Meyskens y Paul, 2010).

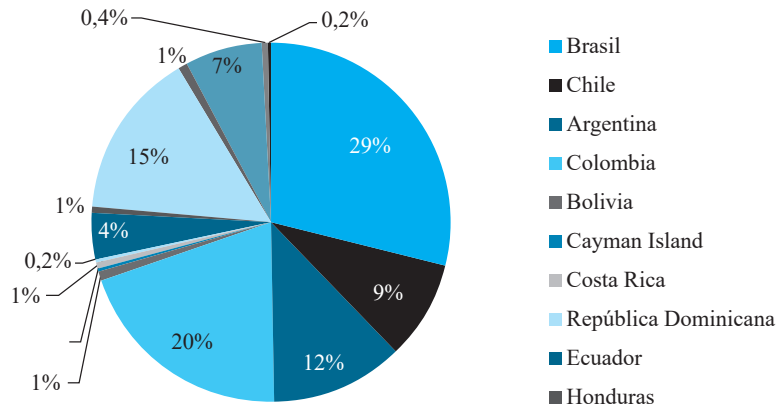
En Latinoamérica, el grupo de países donde se encuentran las empresas que generan mayor número de reportes bajo GRI son Brasil, que para el año 2011 cuenta con aproximadamente la mitad de los reportes (48,2%), y Chile en segundo lugar, con un 17,9%. Estas cifras, tomadas del estudio de Alonso-Almeida et al. (2015), se pueden corroborar con los datos recogidos en la base de datos del GRI. En la Figura 11, se muestra el número de reportes bajo GRI clasificados por país para el año 2015 en la región de Latinoamérica y, en la Figura 12, se muestra dicha información expresada en porcentajes.

Figura 11. Número de reportes bajo GRI por país para Latinoamérica (2015)



Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos del GRI.

Figura 12. Porcentaje de reportes bajo GRI por país para Latinoamérica (2015)

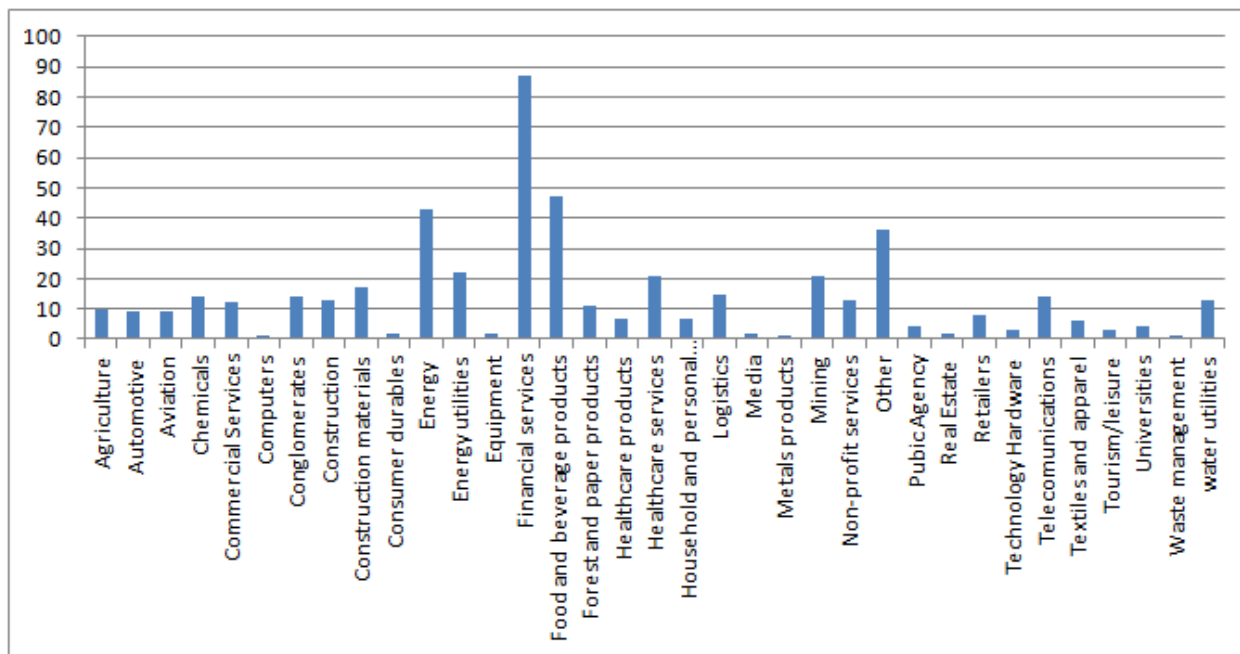


Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos del GRI.

Estos gráficos permiten corroborar que Brasil es el país en el que se encuentran el mayor número de empresas que reportan memorias de sostenibilidad (con un 29% del total de reportes para Latinoamérica), seguido de

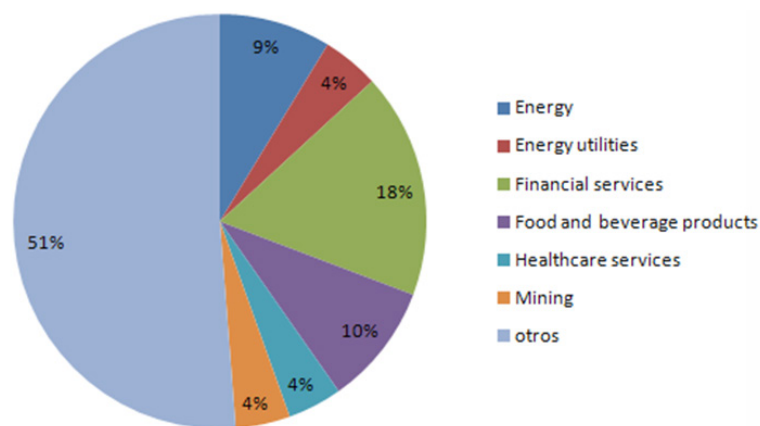
Colombia (con un 20%). Estos datos soportan lo establecido en estudios anteriores. En las siguientes figuras (13 y 14), se relaciona el número y el porcentaje de empresas distribuidas por sector económico.

Figura 13. Número de reportes bajo GRI por sector económico para Latinoamérica (2015)



Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos del GRI.

Figura 14. Porcentaje de reportes bajo GRI por sector económico para Latinoamérica (2015)



*En «Otros», se incluyen los sectores de agricultura, automotor, aviación, químico, servicios comerciales, conglomerados, construcción.

Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos del GRI.

A partir de ello, se evidencia que los sectores en los que se concentra el mayor número de empresas que hacen uso de las memorias de sostenibilidad son aquellos en los que el impacto ambiental es mucho más evidente, como es el caso del sector energético. En primer lugar, lo ocupa el sector financiero, con un 18%. Estas cifras corroboran las evidencias recogidas en los estudios de los profesores Alonso, Marimon y Llach, quienes sostienen que «El sector financiero utiliza GRI para reforzar su imagen de honestidad en su actividad económica y es el sector líder a nivel mundial siendo la banca europea, especialmente la española, la que ha impulsado la adopción del GRI en todos los países donde se ha implantado» (2015, p. 148).

6. Conclusiones

La revisión de publicaciones sobre memorias de sostenibilidad en el contexto latinoamericano evidencia la necesidad de criterios tangibles más allá del GRI para organizaciones y *stakeholders* en economías emergentes (Oliveira et al., 2009), y para empresas que no necesariamente coticen en bolsa. En la misma línea, se requieren estudios que evidencien y comparen los resultados de la RSC en contextos diferentes a los países desarrollados.

En el contexto latinoamericano, se observa que el reporte de memorias de sostenibilidad es una práctica que ha sido desarrollada principalmente por las empresas en el sector de energía y el sector financiero. El mayor número de empresas que reportan bajo GRI se han concentrado en Brasil (que ocupa el primer lugar en el número de reportes) y Chile (que se ubica en el segundo lugar). En el caso colombiano, se evidencia una alta participación del sector financiero.

Entre los hallazgos, se evidencia la necesidad de incorporar a la pequeña y la mediana empresa en la generación de información de tipo ambiental y social.

Aún se debe desarrollar trabajo en términos de generación de información ambiental y social por parte de las empresas. En ese marco, surge la interrogante acerca de si la escasa participación en la generación de reportes de sostenibilidad obedece a una falta de implementación de programas y políticas ambientales al interior de las empresas.

Con respecto a los estudios relacionados con la generación de información de carácter ambiental y social bajo el modelo GRI, se evidencia que su foco ha estado principalmente en los países desarrollados y en menor medida en los países en vía de desarrollo (Alonso-Almeida et al., 2015).

Finalmente, se concluye que los informes de sostenibilidad estandarizados bajo normas previamente descritas sirven de guía para las organizaciones como medio informativo. De esta manera, cumplen con el propósito para el cual han sido creadas, lo que deja abierto un espacio para el desarrollo de la Contabilidad Ambiental en lo que refiere a valorar y registrar el impacto generado —sea positivo o negativo, o activo o pasivo—, y su comportamiento en el aumento o la disminución de un período a otro.

Referencias

- Alonso, M. del M., Marimon, F. y Llach, J. (2015). Difusión de las memorias de sostenibilidad en Latinoamérica: análisis territorial y sectorial. *Estudios Gerenciales*, 31, 139-149. <https://doi.org/10.1016/j.estger.2015.01.002>
- American Psychological Association (APA) (s/f). *Tipos de artículos*. Recuperado el 4 de julio de 2016, de <http://normasapa.net/tipos-de-articulos/>
- Andréu, J. (s/f). *Las técnicas de análisis de contenido: Una revisión actualizada*. Recuperado el 25 de junio de 2016, de <http://public.centrodeestudiosandaluces.es/pdfs/S200103.pdf>

- Ariza, E. D. (2012). El camino hacia la revelación: evolución de los informes de responsabilidad social en Colombia (2006-2009). *Revista Facultad de ciencias Económicas: investigación y reflexión*, XX(2), 97-120. <https://doi.org/10.18359/rfce.2166>
- Barkemeyer, R., Preuss, L. y Lee, L. (2015). On the effectiveness of private transnational governance regimes - Evaluating corporate sustainability reporting according to the Global Reporting Initiative. *Journal of World Business*, 50, 312-325. <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2014.10.008>
- Berbel, G., Reyes, J. D. y Gómez, M. (2007). La responsabilidad social en las organizaciones (RSO): análisis y comparación entre guías y normas de gestión e información. *Innovar*, 17(29), 27-48. Recuperado el 20 de septiembre de 2016, de <http://www.revistas.unal.edu.co/index.php/innovar/article/view/19584>
- Cardoso, V. I. C., De Luca, M. M. M. y Almeida, T. A. (2016). Práticas de disclosure económico e socioambiental nas maiores empresas do Brasil. *Revista de Administração Universidade Federal Santa Maria*, 9(1), 156-173. Recuperado el 28 de octubre de 2016, de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=273445396010>
- Consejo Económico y Social (Ecosoc) (1972). *Resolución 1721 (LIII). Los efectos de las corporaciones multinacionales en el proceso de desarrollo y en las relaciones internacionales*. Recuperado el 6 de julio de 2016, de <https://documents-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/NR0763/45/IMG/NR076345.pdf?OpenElement>
- Durán, J. y Paucar, A. (2012). A system dynamics sustainable business model for petroleos mexicanos (pemex): case based on the Global Reporting initiative. *Journal of the operational research society*, 63(8), 1065-1078. Recuperado el 20 de octubre de 2016, de <http://link.springer.com/article/10.1057/jors.2011.115>
- Fernández, L., Larramendy, E. y Tellechea, P. (2012). Avances en la exposición contable de CoPs y Memorias GRI. *Pecunia*, 15, 109-128. Recuperado el 23 de octubre de 2016, de <http://revpubli.unileon.es/index.php/Pecunia/article/view/806/717>
- Global Reporting Initiative (GRI) *Global Reporting Initiative*. Consulta: 10 de junio de 2016. <https://www.global-reporting.org/Pages/resourcelibrary.aspx?resSearchMode=resSearchModeText&resSearchText=reports+list>
- Levy, D., Brown, H.S. y de Jong, M. (2010). NGO Strategies and the Politics of Corporate Governance: the Case of Global Reporting Initiative. *Business and Society*, 49, 88-115. <https://doi.org/10.1177/0007650309345420>
- Marimon, F., Alonso-Almeida, M. d. M., Rodríguez, M. d. P., Cortez Alejandro, K. A. (2012). The worldwide diffusion of the global reporting initiative: What is the point? *Journal of Cleaner Production*, 33, 132-144. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2012.04.017>
- Meyskens, M. y Paul, K. (2010). The evolution of corporate social reporting practices in Mexico. *Journal of Business Ethics*, 91(2), 211-227. <https://doi.org/10.1007/s10551-010-0615-x>
- Mota, M. O., Mazza, A. C. A. y Oliveira, F. C. (2013). Uma análise dos relatórios de sustentabilidade no âmbito ambiental do Brasil: sustentabilidade ou camuflagem? *Revista de Administração e Contabilidade da Unisinos*, 10(1), 69-80. <https://doi.org/10.4013/base.2013.101.06>
- Nogueira, E. P. y Faria, A. C. (2012). Sustentabilidade nos principais bancos brasileiros: Uma análise sob a ótica da Global Reporting Initiative. *Revista Univer-so Contábil*, 8(4), 119-139. <https://doi.org/10.4270/ruc.2012434>
- Oliveira, M. C., De Luca, M. M. M., Ponte, V. M. R. y Pontes Junior, J. É. (2009). Disclosure of social information by Brazilian companies according to United Nations indicators of corporate social responsibility. *Revista Contabilidade & Finanças*, 20(51), 116-132. <https://doi.org/10.1590/S1519-70772009000300008>
- Ortas, E. y Moneva, J. (2011). Origins and development of sustainability reporting: Analysis of the Latin

- American context. *Revista Globalización, Competitividad y Gobernabilidad*, 5(2), 16-37.
- Peres Vanti, N. (2002). Da bibliometria à webmetria: Uma exploração conceitual dos mecanismos utilizados para medir o registro da informação e a difusão do conhecimento. *Ciência da Informação*, 31(2), 152-162.
- Pérez, L., Miller, V. y Pisani, M. (2010). CSR, sustainability and the meaning of global reporting for Latin American corporations. *Journal of Business Ethics*, 91(2), 193-209. <https://doi.org/10.1007/s10551-010-0614-y>
- Polanco, J., Ramírez, F. y Orozco, M. (2016). Incidencia de estándares internacionales en la sostenibilidad corporativa: una perspectiva de la alta dirección. *Estudios Gerenciales*, 32(139), 181-192. <https://doi.org/10.1016/j.estger.2016.05.002>
- Ramírez, F. H. y Zwerg-Villegas, A. M. (2012). Metodología de la investigación: más que una receta. *AD-minister*, 20, 91-111.
- Rese, N. y Dias, D. (2010). Análise dos relatórios de sustentabilidade de Bancos Comerciais. *Revista de Administração FACES*, 2(1), 130-149.
- Rosa, F. S., Lunkes, R. J., Crespo Soler, C. y Ripoll Feliu, V. (2013). Estudio sobre o Global Report Initiative de empresas de energia elétrica dos Estados Unidos, do Brasil e da Espanha no período de 1999 a 2010. *Revista Organizações em Contexto*, 9(17), 99-124. <https://doi.org/10.15603/1982-8756/roc.v9n17p99-124>
- Sampaio, M. S., Gomes, S. S., Bruni, A. L. y Dias Filho, J. M. (2012). Evidenciação de informações socioambientais e isomorfismo: Um estudo com mineradoras brasileiras. *Revista Universo Contábil*, 8(1), 105-122. <https://doi.org/10.4270/ruc.2012107>
- Sepúlveda, Y. M. (2013). *La pyme como actor social responsable: Un diagnóstico sobre la vinculación de las pymes colombianas a la responsabilidad social desde una aproximación crítica*. Tesis de maestría en Administración. Universidad Nacional de Colombia, Facultad de Ciencias Económicas, Bogotá.
- Sierra-García, L., García-Benau, M. y Zorio, A. (2014). Credibilidad en Latinoamérica del Informe de Responsabilidad Social Corporativa. *Revista de Administração de Empresas*, 54(1), 28-38. <https://doi.org/10.1590/S0034-759020140104>
- Tanaka, G. (2015). Environmental accounting in Peru: A proposal based on the sustainability Reporting in the mining, oil and gas industries. *Revista Contabilidad y Negocios*, 10(19), 5-26.
- Travassos, S. K. M., Costa, J. I. F., Silva, W. E. y Araujo, M. L. (2014). Uso dos indicadores essenciais da GRI nos relatórios das empresas dos setores de petróleo, gás e biocombustíveis e de utilidade pública no Brasil. *Revista de Gestão Ambiental e Sustentabilidade – GeAS*, 3(2), 113-119. Recuperado el 2 de mayo de 2016, de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=471647054007>
- Valero, G. (2015). *Evolución y tendencias de las memorias de sostenibilidad desde la perspectiva contable, a partir de la revisión del contexto colombiano*. Tesis de maestría en Medio Ambiente y Desarrollo. Bogotá: Facultad de Ciencias Económicas, Instituto de Estudios Ambientales. Recuperado el 4 de julio de 2016, de <http://www.bdigital.unal.edu.co/51366/1/52960373.2015.pdf>
- Vilanova, M., Lozano, J. y Dinares, M. (2006). *Accountability. Comunicación y reporting en el ámbito de la RSE*. Madrid: Foro para la Evaluación de la Gestión Ética – Foretica.

Fecha de recepción: 20 de junio de 2017

Fecha de aceptación: 18 de setiembre de 2018

Correspondencia: yullysepulveda@usantotomas.edu.co
gloriavalero@usantotomas.edu.co
mbonilla@unisangil.edu.co

Analysis of the impact of financial crises on Ouro Scheffer's jewelry sales

Luis Ferruz Agudo, Daniel Knebel Baggio, Gabriela Scheffer,
Bruna Faccin Camargo

Departamento de Contabilidad y Finanzas
Universidad de Zaragoza

Departamento de Administração, Ciências Contábeis, Econômicas e da Comunicação
Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Regional
Universidade do Noroeste do Estado do Rio Grande do Sul
Programa de Pós-Graduação em Gestão Estratégica de Organizações
Universidad Regional Integrada

Administradora de la empresa Ouro Scheffer
Departamento de Contabilidad
Universidad Franciscana

This article studies financial crises and their impact on the main types of financial investment. Specifically, the objective of this study is to analyze the impact that financial crises generated in purchase of jewelry at Ouro Scheffer. It was therefore necessary to first revise the concept of main types of investment in variable income and fixed income, as well as a history of gold, and to analyze the main financial crises. Applied and quantitative research was then carried out with an analysis of three temporal series: gold, Ibovespa and Ouro Scheffer's jewelry sales revenue. The results found that the main financial crises of 1999 and 2008 had an impact on the jewelry sales temporal series. It was also possible to determine that these crises generated an impact on the gold and Ibovespa temporal series.

Keywords: investment, gold, financial crises

Análisis del impacto de las crisis financieras en las ventas de joyas de la empresa Ouro Scheffer

Este artículo aborda las crisis financieras y los principales tipos de inversiones financieras, teniendo como objetivo general analizar el impacto que las crisis financieras causan en la compra de joyas en la empresa Ouro Scheffer. Para ello, se hizo necesario revisar los conceptos de los principales tipos de inversiones en renta variable y renta fija, histórico del oro y mapear las principales crisis financieras. Para alcanzar el objetivo de este estudio, se realizó una investigación de carácter aplicada, cuantitativa, con análisis de tres series temporales: Ouro, Ibovespa y Recetas de ventas de joyas de la empresa Ouro Scheffer. Los resultados encontrados demuestran que las principales crisis financieras de 1999 y 2008 tuvieron impacto en la serie temporal de ventas de joyas. También fue posible conocer el impacto que las crisis causaron en las series temporales Ouro e Ibovespa.

Palabras clave: inversiones, oro, crisis financieras.

Análise do impacto das crises financeiras nas vendas de joias da empresa Ouro Scheffer

Este artigo aborda sobre as crises financeiras e o principal tipo de investimento financeiro. O objetivo geral deste trabalho é analisar o impacto que as crises financeiras causam na compra de joias na empresa Ouro Scheffer. Com esse intuito, foi necessário verificar o conceito de principais tipos de investimento em renda variável e renda fixa, histórico de ouro e analisar as principais crises financeiras. Para atingir o objetivo deste estudo, foi realizada uma pesquisa aplicada e quantitativa com a análise de três séries temporais: Ouro, Ibovespa e receita de vendas de jóias da empresa Ouro Scheffer. Os resultados encontrados demonstram que as principais crises financeiras de 1999 e 2008 tiveram impacto nas séries temporais de vendas de joias. Também foi possível conhecer o impacto que as crises causaram nas séries temporais ouro e Ibovespa.

Palavras chave: investimentos, ouro, crises financeiras.

1. Introduction

People count on multiple investment options, such as real estate investments, opening new businesses or investments in the financial market. When executing an investment, in addition to liquidity, the combination of risk and return should be taken into consideration, that is, that the greater the expected return, the greater the acceptance and exposure to risk by the investor (Bodie, Kane & Marcus, 2000).

A distinction can be made between fixed and variable income investments. The financial products of fixed income attract investors, due to their low risk and virtually guaranteed returns, and also because at the time of application, it is possible to know in advance the returns that will be received at the end of the application, in the case of a pre-fixed investment (Hissa, 2012). There are several types of fixed income investments, such as savings accounts, certificates of deposit (CDB), public bonds, bills of exchange and some investment funds. Savings accounts are the simplest and most traditional fixed income investment among Brazilians, due to its immediate liquidity, low risk and exemption of income tax (Cerbasi, 2008). Therefore, as explained by Cerbasi (2008), savings accounts are one of the most popular and conservative

investments, especially among people with few options for investment.

The risks of investment in variable incomes are greater, particularly when examined through a macroeconomic perspective, according to which these investments are exposed to risks of both national and international scope. This means that because companies and countries are interconnected, a change in the United States may negatively impact Brazil and the investments of the Brazilian Stock Exchange, in addition to those of its American counterpart. Variable income investments garner a higher degree of risk in crisis situations and investors direct their savings towards safer investments, such as those of fixed income and gold. According to Cerbasi (2008), gold is a safe haven for investors during economic crises, especially those that have a strong impact on the financial system, although it is not, strictly speaking, a fixed income investment.

Despite not being a traditional form of investment, purchasing jewelry can be considered an alternative to those who wish to invest in gold. Even though there are differences between the price of gold and that of jewelry, in crisis situations, neither gold nor jewelry tend to lose value, thus constituting a secure investment.

In this context, the overall objective of this article is to analyze the impact that financial crises generate in Ouro Scheffer's jewelry sales, through a brief literature review on gold as an alternative investment, a presentation of the history of gold, Ibovespa and Ouro Scheffer's jewelry sales, and, finally, a review of the main Western economic and financial crises. Additionally, this case study analyzes three temporal series, between 1997 and 2013: Ibovespa, gold prices and Ouro Scheffer's jewelry sales revenues. The data used for these three temporal series was gathered from BM&F Bovespa's and Banco Central do Brasil – BACEN's financial websites, gold.org and Ouro Scheffer reports. The data was analyzed by using Microsoft Excel. Finally, in addition to the graphical analysis, an analysis of Pearson's correlation coefficient was executed, with the purpose of verifying the degree of correlation between the three variables.

2. Theoretical framework

2.1. Gold Production in Brazil

In Brazil, at the end of the seventeenth century, sugar production went through a major crisis, due to the large amount of new sugar mills in the French, Dutch and English colonies in Central America. Portuguese colonies paid taxes to Portugal, which were then its main source of revenue. The Portuguese Crown therefore began to encourage its workers and other inhabitants to explore the as-yet-unknown land in search of precious stones and gold (Valente, 2012; Baer, 2002; Roncari, 2002). The eventual discovery of the stone in Brazil generated a true "gold rush": Portuguese and even Brazilians from all over began to migrate to the auriferous regions in search of easy and fast enrichment (Valente, 2012; Baer, 2002; Roncari, 2002). However, disappointment soon took hold, as the exploitation of the newly discovered gold mines

depended on high investments such as the acquisition of African slaves, equipment and land. This meant that only big merchants and rural owners were able to invest in the profitable gold market (Valente, 2012; Roncari, 2002).

Whoever found gold in its colonies had to tribute a fifth of it to the Portuguese Crown, which profited from levying taxes and duties. These taxes were charged in casthouses, where gold was melted and then transformed into bars. One fifth (20%) of the bars produced was set apart, to send to Portugal (Baer, 2002; Roncari, 2002). The Southeast region of Brazil developed highly with the exploitation of gold, while its Northeast region began to enter into crisis. Given this situation, the Portuguese Crown decided to transfer the Brazilian colony's capital from Salvador da Bahia to Rio de Janeiro, so that it stayed close to the new center of economic development. This would spur large growth of the population and the establishment of an internal market, because the colony's products were no longer solely for export, as was the case with sugar in the Northeast. This, in turn, created the necessity for an internal production of food that could meet the needs of new residents (Valente, 2012; Baer, 2002).

2.2. The Gold Market

The first step for investors who wish to invest in gold is to choose how they want to go about doing it, since there are direct and indirect ways to bet on the gold market as an investment. The most advisable and common ways are futures contracts, the physical purchase of gold in bars and investment funds (Gallagher, 2008; Newlands Junior, 2011; Roberts, 2000).

Before investing in futures contracts at BM&F Bovespa, it is essential to seek a company affiliated to it, such as a brokerage firm or bank, to draft the contract and

allow for the negotiation. In this type of negotiation, investing in gold is equivalent to investing in variable income (Gallagher, 2008; Newlands Junior, 2011). According to Roberts (2000), in order to obtain greater liquidity in the buying and selling of contracts, this system allows for the negotiation of fractional contracts of 0.225 grams to up to 10 grams or, in full contracts, 250 grams. Custody is upheld by the broker, and only a brokerage rate is paid for the negotiation of the investment. This method is recommended for investors who intend to invest in the short and medium term, based on speculation of currency value.

In order to buy gold in bars, finding a company or bank that sells the product is necessary. This part of the process is slightly bureaucratic, because it requires a registration of proof of income for purchases above USD\$ 10,000.00. Finding a bank that can store the gold in bars, i.e., a custodian bank, for which a monthly fee on the amount of financial volume generated is paid, which can vary from 0.07% to 0.15% (Newlands Junior, 2011; Roberts, 2000), is also necessary.

Gallagher (2008) says that for the purchase of physical gold, yet another option is to contact a distributor for the negotiation and to custody the gold at home. In this type of investment, the risk of losing the asset is greater, because the gold is not kept by the company responsible for the product, which has insurance against theft and other security measures required for financial assets in custody. One of the disadvantages of this type of investment is the low liquidity at the time of sale, because it is more difficult to find someone willing to pay market price.

Regarding investment funds, Paz and Bastos (2012) report that they are one of the most accessible options in the market, given that this method eliminates bureaucratic concerns with buying gold in bars as well

as concerns regarding oscillations of the future market, because it outsources the management of this asset to a professional administrator. Investment funds may be both active, buying and selling gold with an increased profitability goal, which varies according to market timing; or passive, buying gold and simply withstanding variations in price.

Finally, according to a detailed report from the Ministry of Finance (2003), the purchase of jewelry is another option for investing in gold. In this case, consumers buy gold jewelry and mainly pay attention to profitability.

2.3. Economic and Financial Crises

Bêrni (2000) defines a financial crisis as the occurrence of sudden situations in which financial assets or financial institutions along with non-financial corporations lose confidence in the currency and the banking system, which in turn leads to a sudden devaluation and higher vulnerability of the economies affected by the financial weakness. These crises can be associated to factors of unbalance and the stability of a country's financial system. These crises are characterized by the collapse of the stock market, the bursting of a financial bubble or even speculative attacks on countries' currencies, factors that, combined, determine the vulnerability of a country facing the crisis (Bêrni, 2000). According to Cooper (2009) and Aglietta (2004), no consensus exists among economists on how to avoid financial crises, which is probably why they continue to occur all throughout the world and with some regularity, as a result of the normal functioning of a country's economy.

The world has faced global crises since the beginning of the capitalist system. One of the largest and most notorious crises was the 1929 crisis, which began with the collapse of the New York Stock Exchange, resulting

in huge damage to the world economy and global financial market as a whole (Cooper, 2009). The crisis of the Brazilian real in 1999 and the worldwide crisis of 2008 will be detailed for better understanding, since they will be used as the basis for the analysis of the gold, Ibovespa and Ouro Scheffer jewelry sales temporal series.

In the first case, the low exchange rates in 1999 and the crisis of the real are associated with structural problems of the plan implemented in Brazil to fight inflation. The overvaluation of the real against the euro, the yen, the US dollar and other hard currencies generated negative consequences, such as the decline of domestic industry and the increase of trade deficits (Modenesi, 2005). Modenesi (2005) also reminds us that, in the short term, companies that acquired loans abroad had more damages, because the value to be paid back grew rapidly in reais. The increased tension between Brazil and Argentina was another consequence, since Argentina implemented the circulation of the US dollar as official currency in its domestic economy, in addition to the fixed parity. Because of the exchange devaluation, Brazil generated a huge commercial surplus with Argentina, aggravating, in the period between 1999 and 2000, the Argentina's external accounts situation. Dezordi (2010) states, however, that this crisis also generated several positive consequences. Among them, the author mentions the end of the flow of dollars that contributed to the overvaluation of the real, the control of public debt and a reduction of the deficit in the balance of payments, showing that, in the long term, unlike other crises, this one was actually positive for the Brazilian economy.

In the second case, while the critical point of the international financial crisis in 2008 was the collapse of Lehman Brothers that year, the onset of the crisis actually unfolded throughout 2007, with the infa-

mous American subprimes and the deterioration of the mortgage market (Além, 2010). Beyond (2010) says that in 2008 the international financial crisis was considered one of the worst crises since the Great Depression of 1929. Its consequences were so disastrous that, between 2007 and 2008, the very World Federation of Stock Exchanges was devalued in the stock market by US\$29.5 trillion. Because of the 2008 crisis, some financial institutions collapsed due to lack of liquidity caused by their debtors' inability to pay back their loans. The immediate reaction by the banks that provided the loans was to increase interest rates, which ended up exposing the loans as unfeasible in the first place (Posner et al., 2012).

Bruner (2010) clarifies that the sale of commercial dollars in Brazil had been following a steady course since October 2002, when it was valued at 3.95 R\$/USD\$ and, in August 2008, reached a value of 1.55 R\$/USD\$. Due to losses by international investors, coupled with the fear of a worldwide recession, there was a large output of dollars from the Brazilian market. The Brazilian real was therefore heavily devalued, varying between August and October 2008 by a percentage of 35%. According to the author, the first signs of crisis in 2008, initially seen in foreign exchange operations, were layoffs, company restructuring, cuts in international investments and procedure revisions in the risk departments of commercial banks.

3. Method

3.1. Research Design

This study is causal and aims to verify the impact that financial crises cause in Ouro Scheffer's purchase of jewelry. The analysis will be quantitative, since the information and data collected were converted into numbers.

Regarding the temporal cut-off, this study is longitudinal, allowing for the evaluation and monitoring of changes over a period of time, and not just the analysis of a discrete moment, as with cross-section cut-off. To understand the impact that financial crises have on Ouro Scheffer's purchase of jewelry, this study also qualifies as a case study, due to relying heavily on data regarding the monthly sales of jewelry in Ouro Scheffer.

Three temporal series were analyzed: Ibovespa, gold and Ouro Scheffer's jewelry sales revenues. The period of analysis is between January 1997 and August 2013, totaling 200 cases by variable and 600 cases in general. Monthly quotations from Ibovespa (in points) and gold (in dollars) along with the last quotation from each month were employed. Regarding the jewelry sales, the data employed was Ouro Scheffer's jewelry sales. The population of study is considered to be represented by the entire historic listing of the three temporal series analyzed. Furthermore, this time period was deemed relevant for the study because all throughout it there were important crises, which are observed in the data analysis. In addition, this period coincides with the moment Ouro Scheffer's data became available, and is posterior to the 1994 creation of the Real Plan.

In this study, a secondary data collection method was used, based on publications and computerized databases. The data was obtained from the BM&FBOVESPA database (<http://www.bmfbovespa.com.br>), Banco Central do Brasil (<http://www.bcb.gov.br>) and gold.org (<http://www.gold.org/>). On these sites, it was possible to obtain quotations from Ibovespa and gold. Internal reports and Ouro Scheffer's jewelry sale records were also used, through which monthly sales values of jewelry were obtained.

The analysis and treatment of data occurred as follows. Once information was gathered for the three temporal series on BM&FBOVESPA's and Banco Central do Brasil's financial websites and on gold.org, along with from Ouro Scheffer reports, the information was duly organized for the generation of results and analysis using Microsoft Excel. The first analysis was the descriptive tabulation of the data into historical charts. For each of the three series, the moments that the two main global financial crises of the past two decades occurred were indicated, and their impact on the temporal series was analyzed. The next step was the comparative graphic analysis (i) between the Ibovespa and gold series, (ii) between the Ibovespa and jewelry sales series, (iii) between the gold and jewelry sales series and, finally, (iv) a graphical analysis between all three series. A Pearson's correlation analysis was also executed, in order to verify the degree of correlation among these three variables. To determine whether two or more variables are associated, there must be covariance between them. Pearson's correlation coefficient is used to identify this association. The higher the coefficient, the more likely that there be high covariance and a strong relationship between the analyzed variables; likewise, the lower the coefficient, the more likely that there be low covariance and a weak relationship between the variables (Hair Jr., Babin, Money & Samouel, et al. 2003). The table below shows which coefficient values indicate which association force.

Table 1. Values of correlation coefficient

Coefficient correlation	Association force
0.91 - 1.00	Very strong
0.71 - 0.90	High
0.41 - 0.70	Moderate
0.21 - 0.40	Small but defined
0.01 - 0.20	Little, almost unnoticeable

Source: adapted from Hair Jr. et al. (2003).

According to Hair Jr. et al. (2003), in order to be able to use Pearson's correlation coefficient, several assumptions about the data must be made. First, the variables are assumed to have been measured using metric measurements. Another assumption is that the variables are nominal or ordinal, and a third and final one is that the variables were measured in a normally distributed population.

Since the analysis of the jewelry sales temporal series was included, in order to determine whether the financial crises generated in it any impact, the analysis model of intervention and estimates proposed by Box and Jenkins was used in order to elucidate its trend. The Box and Jenkins methodology refers to the systematic method of identification, regulation, control and auto-regressive integrated use of moving average, or, simply put, ARIMA models. The use of ARIMA models is a powerful solution for many problems of prediction and can provide very precise predictions of temporal series (Box, Jenkins & Reinsel, 2008). The econometric software Eviews 5.0 was used to transform the initial jewelry sales temporal series graph, which now displayed a trend.

With this new transformed temporal series, it was possible to create a lag dependence function (LDF) graph and a partial lag dependence function (PLDF), which allowed to check for the presence of autocorrelation in the data series, i.e., to analyze the existence of significant dependence among data of the jewelry sales series. Lag dependence is detectable in slight lag falls in the functions graphs.

Once the existence of a trend and lag dependence in the jewelry sales series were verified, another modification was executed with the insertion of autoregressive components and/or moving averages. Due to the insertion of these components, it was possible to gen-

erate new LDF and PLDF charts and then execute an intervention analysis. It should be emphasized that, in theory, the new LDF and PLDF graphs should present a rapid fall, thus demonstrating the absence of lag dependence.

After adjusting the series and completing the lag dependence tests, it was possible to carry out the construction of the analysis model, that is, the estimation of the ARIMA model parameters (p, d, q) and the indication of the moments of intervention in the temporal series. The best model is the one that exhibits the best Akaike information criterion (AIC). After detecting the moments of intervention, it was possible to analyze what occurred at these moments in the temporal series, or also in earlier moments. These moments of intervention are expected to have occurred shortly after the crises periods of 1999 and 2008. In case they occurred before the crises or for longer periods of time after the crises, it is assumed that there is a relationship between the financial worldwide crises and Ouro Scheffer's jewelry sales.

4. Results and Discussion

4.1. Ibovespa and Crises

Figure 1 shows the Ibovespa graph in blue and the arrows indicate the 1999 Brazilian-Mercosur crisis and the 2008 global crisis.

The two crises occurred during the period of analysis, in 1999 and 2008. The 2008 crisis caused a negative impact in Ibovespa, since its actions suffered a considerable depreciation, as is observed in the period between January 2008 and January 2009. The 1999 crisis, however, did not have a significant impact on Ibovespa, perhaps because during this period Bovespa operated at a very low level, with values of

around R\$ 1,000,000.00. Ibovespa dropped from 59490,40 points in January 2008 to 39300,79 points in January 2009, as shown in Figure 1.

4.2. Gold and Crises

Figure 2 shows the graph of gold quotations in blue and the arrows indicate the 1999 and 2008 crises.

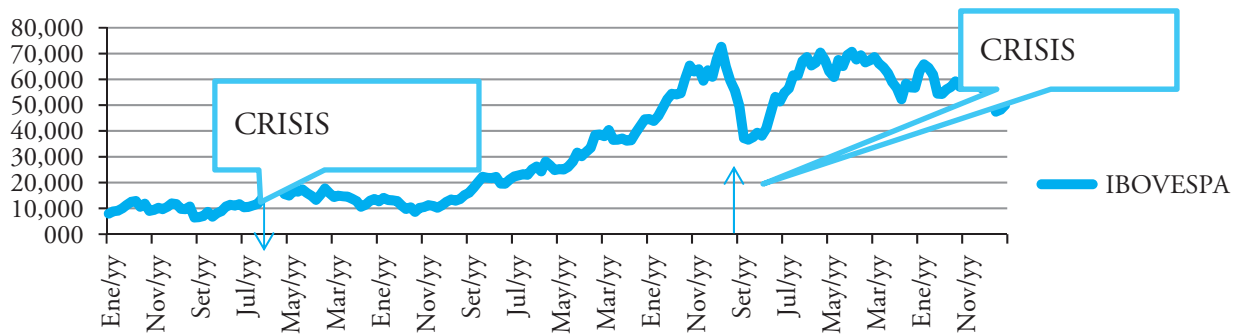
By analyzing Figure 2 above, a positive impact on gold can be observed in 2008, due to an increase in the value of the gram, moving from R\$50.62 in January 2008 to R\$63.50 in January 2009. Likewise, in January 1999, the gram of gold also increased significantly, from R\$11.17 to R\$16.91 in January 2000. Moreover,

gold has been appreciating over the years: in January 1997, the gram of gold was worth around R\$11.95, whereas in August 2013 it reached R\$97.01. During this period, the value of gold fluctuated; however, in 2012, it leaped from R\$74.14 in January 2011 to R\$96.37 in January 2012. And it did not stop there, reaching its highest peak in October 2012, when the value of the gram almost reached R\$116.00.

4.3. Sales and Crises

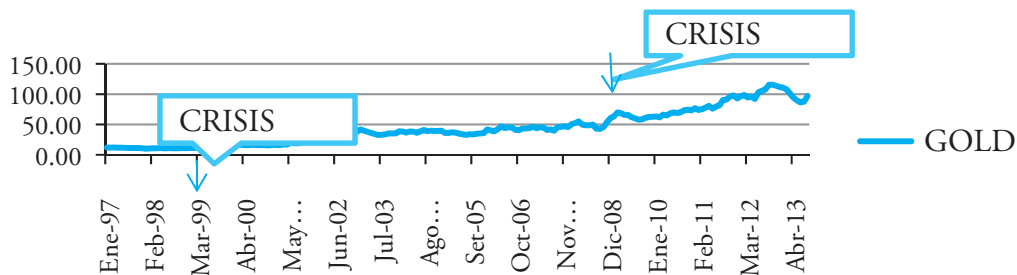
Figure 3 shows Ouro Scheffer's jewelry sales graph in blue, while the arrows indicate the moment when the 1999 and 2008 crises occurred.

Figure 1. Ibovespa and crises



Elaborated by the authors (2013).

Figure 2. Gold and Crises



Elaborated by the authors (2013).

In the graph above, an increase in sales to Ouro Scheffer in 1999 can be observed, from R\$9,380.96 in January 1999 to R\$31,643.69 in December of the same year. In 2008, in accordance with the gold peak from the previous graph, sales also presented a significant increase, rising from R\$63,275.00 in January 2008 to R\$117,663.00 in December of the same year.

4.4. Ibovespa, Gold and Crises

Figure 4 shows the Ibovespa graph in blue and the gold graph in red, while, once again, the arrows indicate the 1999 Brazilian and 2008 global crises.

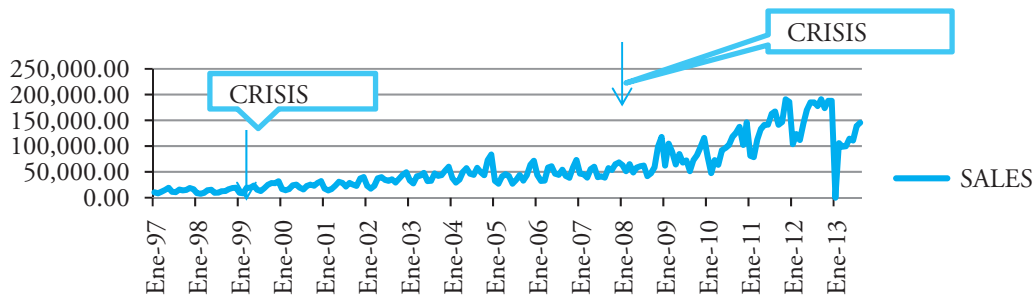
As it can be seen from the previous charts, Ibovespa dropped significantly between 2008 and

2009, from 59490,40 points in January 2008 to 39300,79 points in January 2009. In the same period, the gram of gold increased considerably, from R\$50.62 in January 2008 to R\$63.50 in January 2009. Figure 4 shows the moment when the Ibovespa index (blue line) dropped and the value of gold (red line) increased during 1999 and 2008. In 2012, following a large increase in the price of gold throughout the previous year, reaching R\$ 41.00 per gram, Ibovespa remained unstable, ranging from 68.000 to 55.000 points.

4.5. Ibovespa, Sales and Crises

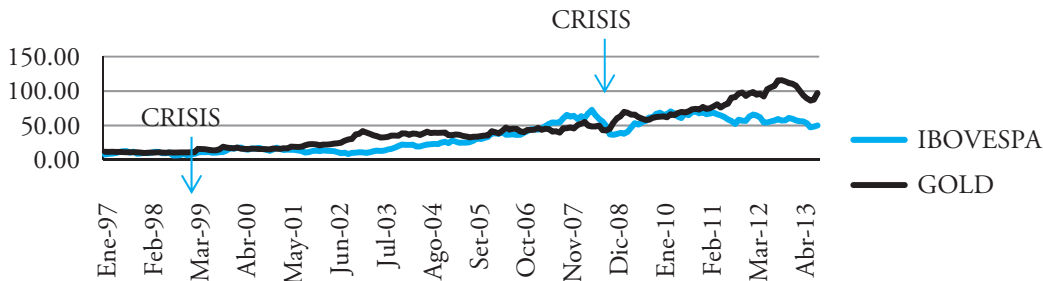
Figure 5 shows the Ibovespa graph in blue and the sales graph in red, while the arrows indicate the 1999 Brazilian-Mercosur and 2008 global crises.

Figure 3. Sales and Crises



Elaborated by the authors (2013).

Figure 4. Ibovespa, Gold and Crises



Elaborated by the authors (2013).

It can be gathered from the previous graphs that sales increased in both 1999 and 2008, while Ibovespa significantly decrease in 2008. Figure 5's red line indicates that sales increased from R\$41,836.20 in August 2008 to R\$117,663.00 in December 2008, while the Ibovespa's blue line went from 55,680.41 in August 2008 to 37,550.31 points in December of the same year.

4.6. Gold, Sales and Crises

Figure 6 shows the gold graph in blue and the sales graph in red, the arrows indicating both of the crises under analysis.

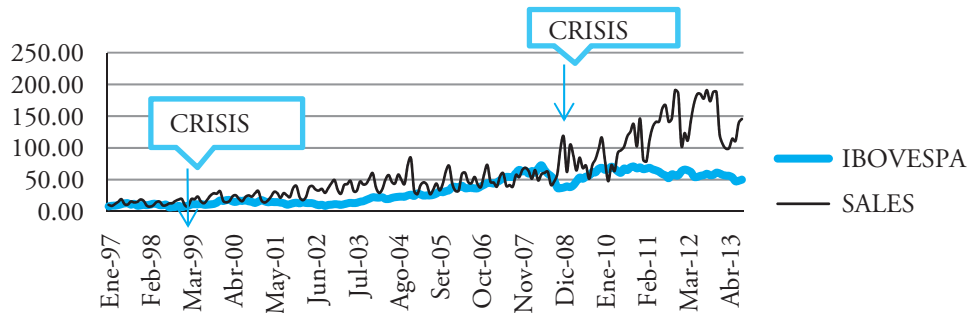
The graph shows that both gold and sales grew significantly between 1997 and 2013. In 1999, when

the Brazilian crisis occurred, gold dropped slightly, from R\$11.95 in January 1997 to R\$10.41 in January 1998, oscillating between these quotations for over a year. Sales also dropped, ranging from R\$11.95 to R\$ 10.00 between January 1997 and January 1999. While jewelry sales increased from January 2007 to January 2008, as shown in Figure 6, sales increased by R\$20,000.00 from one year to the next, gradually maintaining this increase up until 2013.

4.7. Ibovespa, Gold, Sales and Crises

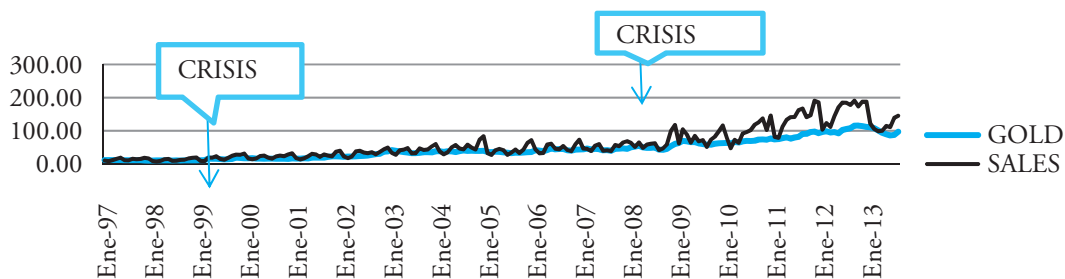
Figure 7 shows the Ibovespa graph in blue, the gold graph in red and the sales graph in black, while the arrows indicate the 1999 Brazilian-Mercosur and the 2008 global crises.

Figure 5. Ibovespa, Sales and Crises



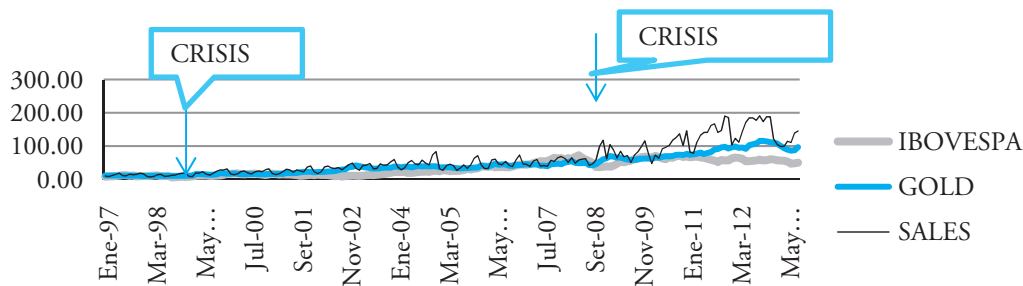
Elaborated by the authors (2013).

Figure 6. Gold, Sales and crises



Elaborated by the authors (2013).

Figure 7. Ibovespa, Gold, Sales and Crisis



Elaborated by the authors (2013).

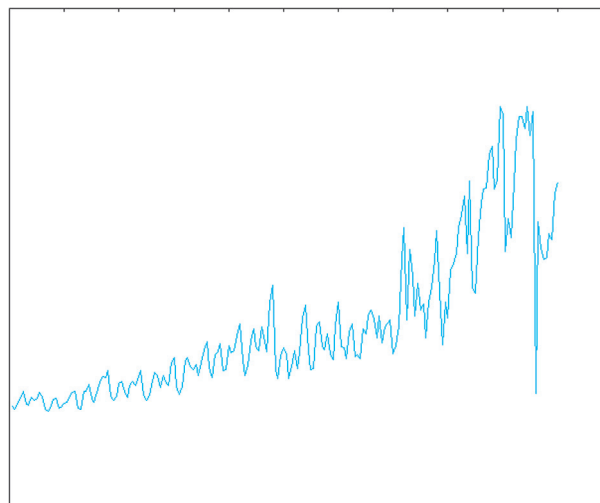
Figure 7 shows that sales, throughout 2008, in relation to Ibovespa and gold, presented higher oscillation, the values varying from month to month as follows: R\$63,275.00 in January; R\$51,430.00 in February; R\$65,029.80 in March; R\$48,725.00 in April; R\$58,404.00 in May; R\$60,837.50 in June; R\$62,312.50 in July; R\$41,836.20 in August; R\$46,959.00 in September; R\$58,994.00 in October; R\$99,548.00 in November; and R\$117,663.00 in December 2008. Ibovespa and gold fluctuated during this same period, as can be seen in Figure 7. Gold's red line rises, showing an appreciation of the gram of gold, while Ibovespa's blue line descends, indicating a drop in stock value.

Correlation was evaluated among all three variables (Ibovespa, gold and jewelry sales), producing the following coefficients: 0.735461 between Ibovespa and jewelry sales; 0.829979 between Ibovespa and gold; and 0.906637 between gold and jewelry sales. The relationship between gold and jewelry sales displayed the highest correlation ($r = 0.906637$), indicating a very strong relationship between these variables. The relationships between Ibovespa and gold ($r = 0.829979$) and Ibovespa and jewelry sales ($r = 0.735461$) also showed correlation, which indicates association in both couples.

4.8. Analysis of Temporal Series

In figure 8, a graph of the original jewelry sales series is presented.

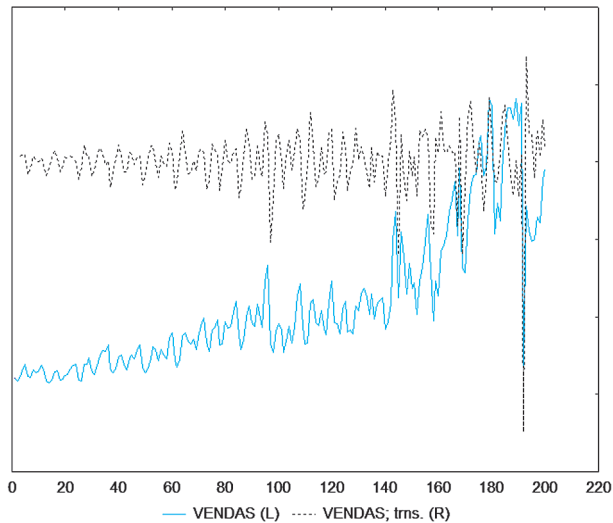
Figure 8. Original Jewelry Sales Series



Elaborated by the authors (2013).

As previously explained, the original series was transformed, eliminating its trend so that it could be analyzed. This result that can be seen in figure 9, (sales:L in blue and sales: trm in red).

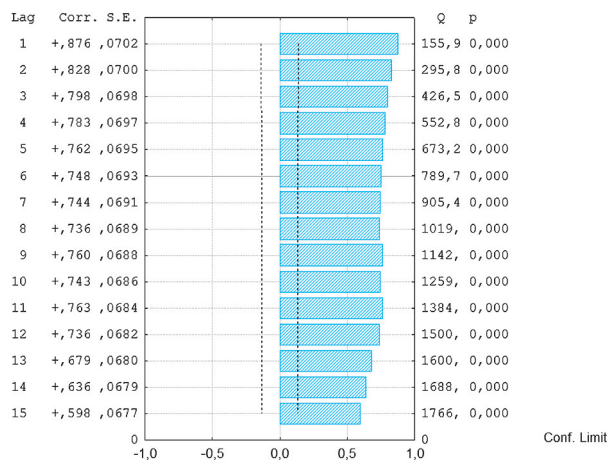
Figure 9. Modified Jewelry Sales Series



Elaborated by the authors (2013).

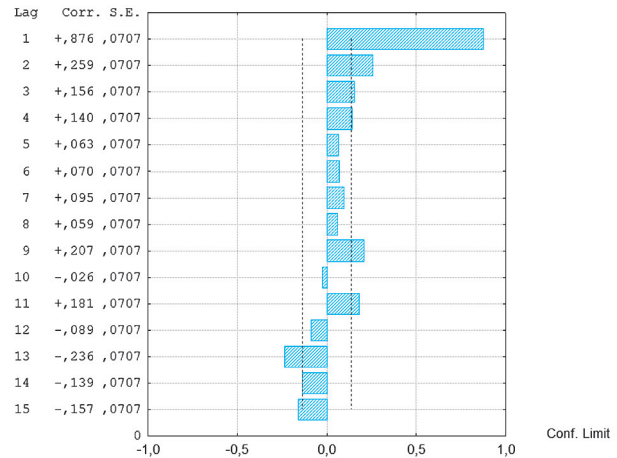
The following two figures show, respectively, the lag dependence function (LDF) and the partial lag dependence function (PLDF) graphs for the original series, in which, within the dotted red lines, a steady drop can be observed in the lags.

Figure 10. Original Series LDF



Elaborated by authors (2013)

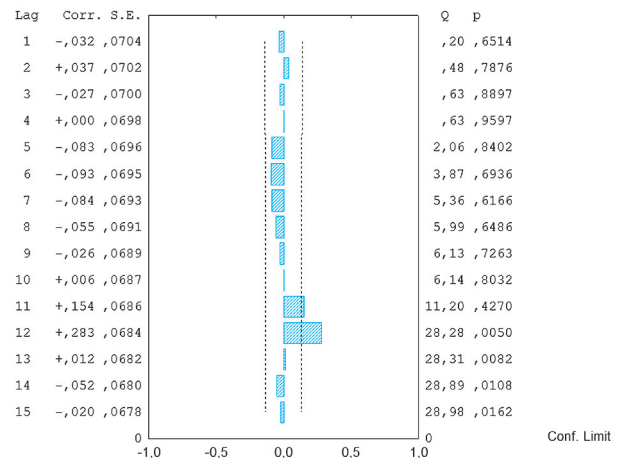
Figure 11. Original Series PLDF



Elaborated by the authors (2013).

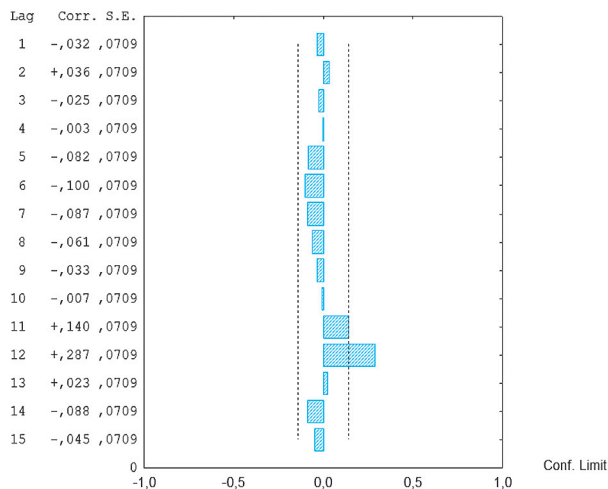
The following two figures, on the other hand, show, respectively, the lag dependence function graph and the partial lag dependence function graph for the modified series, in which a fast drop in modified series' lags can be observed within the area established by the dotted red lines.

Figure 12. Modified Series LDF



Elaborated by the authors (2013).

Figure 13. Modified Series PLDF



Elaborated by the authors (2013).

The following table identifies appropriate models, along with their respective parameters, AICs, types of intervention and instants of occurrence.

Having analyzed the temporal series' lag dependence function in figure 12 and the partial lag dependence function in figure 13, it is evident that the ARIMA model (2,1,0), with an abrupt temporary intervention, which occurred in the 180 datum, is the one that presented the best results. The 180 datum corresponds to November 2011, as verified in the temporal series graphs, while the major financial crises occurred in 1999 and 2008, which indicates that these were not significant in the analyzed series. In 2011, Ouro Scheffer, probably because the price of gold was favorable for sale, expanded its area of coverage and provided more services to industries and jewelers, in consequence expanding its sales.

As we have just mentioned, the 180 datum occurred in 2011 while the studied crises occurred in 1999 and 2008, which shows that sales did not have any association with the financial crises that occurred during these periods. The intervention can therefore be understood as simply a result of Ouro Scheffer's expansion in 2011.

Table 2. Models Found for Jewelry Sales Series

Models	Parameters	p-value	AIC	Intervention	Instant of Intervention
ARIMA(1,2,1)	p(1)= -0.5324 q(1)= 0.98753 Om(1)= -0.546E2	0.0000 0.0000 0.0064	20.068	Abrupt temporary	180
ARIMA(2,1,0)	p(1)= 0.35497 q(2)= 0.83715 Om(1)= 37595.0 Del(1)= -5180	0.0001 0.0000 0.0078 0.0056	19.69	Abrupt Temporary	180
ARIMA(1,2,1)	p(1)= -0.5326 q(1)= 0.98740 Om(1)= -546E2 Del(1)= 0.98648	0.0000 0.0000 0.0079 0.0000	20.08	Abrupt Temporary	180

Elaborated by the authors (2013).

5. Final considerations

With a wide variety of options available to people who wish to invest their capital, be it by opening new businesses, making real estate investments, participating in the financial market or even purchasing gold and jewelry, and also taking into consideration the impact that financial crises have on these investments, the study of the impact of these crises in the purchase of jewelry became highly relevant. Because of this, the present study aimed to analyze the impact of financial crises on Ouro Scheffer's jewelry sales.

Through the analysis of the results here presented, the underlying assumption of this study was verified, i.e., that the gold, Ibovespa and jewelry sales temporal series could be explained, in part, by the background information analyzed and presented in this study. To carry it out, the Box and Jenkins intervention methodology was used. Regarding the jewelry sales temporal series, for which an intervention point was indicated at the 180 datum (which corresponds to November 2011), it was found that this datum had no impact in relation to the financial crises studied in this article, given that it did not occur in dates close to the 1999 and 2008 financial crises. Therefore, it can be concluded that the intervention at the 180 datum corresponding to November 2011 for the jewelry sales variable had no direct relationship with the 1999 and 2008 financial crises, but, rather, with some event specific to Ouro Scheffer. Despite this, the graphs showed that Ouro Scheffer's jewelry sales have had steady growth, along with a high degree of correlation with the gold dependent variable.

For the two gold and Ibovespa temporal series, the impact of the financial crises was analyzed using the quotations graphs. They demonstrated that, after the 2008 global crisis, the Ibovespa temporal

series dropped sharply and the gold temporal series presented strong appreciation. It was therefore determined that these two temporal series were impacted by the 2008 crisis.

Regarding its theoretical contributions, this study showed the importance of the main types of investment, as well as the risk and solvency that each of them generates. It also presented a history of gold, emphasizing jewelry and financial crises, detailing the ones relevant to this study, the 1999 Brazilian crisis and the 2008 global crisis. This study is therefore a contribution to the theory, as there are at present no studies analyzing the impact that financial crises cause on jewelry sales in Brazil. Another important conclusion is that, regardless of financial crises, investments always have specific risks and returns, with fixed income investments presenting lower risks and variable income investments, such as stocks, typically presenting higher risk.

References

- Aglietta, M. (2004). *Macroeconomia financeira: crises financeira e regulação monetária*. Vol. 2. São Paulo: Loyola.
- Além, A. C. D. (2010). *Macroeconomia: teoria e prática no Brasil*. São Paulo: Elsevier.
- Baer, W. (2002). *A economia brasileira*. Edite Sciulli (trans.). 2. ed. São Paulo: Nobel.
- Banco Central do Brasil (2013). *Pepitas de ouro: curiosidades sobre o ouro*. Available at: <http://www.bcb.gov.br/?curiouro>
- Bêrni, D. A. (2000). *Reflexos da reestruturação produtiva mundial sobre a economia do Rio Grande do Sul*. Porto Alegre: Edipucrs.
- BM&FBOVESPA. (2013). *Índice Bovespa - Bovespa*. Available at <http://www.bmfbovespa.com.br/indices/ResumoIndice.aspx?Indice=Ibovespa&Idioma=pt-br>

- BM&FBOVESPA, C. (2013). *Índice Bovespa - Ibovespa*. Available at <http://www.bmfbovespa.com.br/indices/ResumoCarteiraTeorica.aspx?Indice=Ibovespa&idioma=pt-br>
- Bodie, Z., Kane, A., & Marcus, A. J. (2000). *Fundamentos de investimentos*. Robert Brian Taylor (trad.). 3. ed. Porto Alegre: Artmed.
- Box, G. E. P., Jenkins, G. M., & Reinsel, G. C. (2008). *Time series analysis: forecasting and control*. 4. ed. Hoboken, NJ: John Wiley & Sons. <https://doi.org/10.1002/9781118619193>
- Bruner, R. F. (2010). *Estudos de casos em finanças: gestão para criação de valor corporativo*. 5. ed. Porto Alegre: AMGH.
- Cerbasi, G. (2008). *Investimentos inteligentes: para conquistar e multiplicar o seu primeiro milhão*. Rio de Janeiro: Thomas Nelson Brasil.
- Cooper, G. (2009). *A origem das crises financeiras: bancos centrais, bolhas de crédito e o mito do mercado eficiente*. Alfragile: Lua de Papel.
- Dezordi, L. L. (2010). *Fundamentos de economia*. Curitiba: IESDE Brasil S.A.
- G1. (2013). *Mais de 100 milhões de brasileiros optam pela caderneta de poupança*. São Paulo, 10 mai. 2013. Available at <http://g1.globo.com/sao-paulo/noticia/2013/05/mais-de-100-milhoes-de-brasileiros-optam-pela-caderneta-de-poupanca.html>
- Gallagher, L. M. (2008). *Planeje seu futuro financeiro: o guia sobre investimentos para multiplicar seu patrimônio*. Rio de Janeiro: Elsevier.
- Hair Jr., J. F., Babin, B., Money A. H. & Samouel, P. (2003). *Fundamentos de métodos de pesquisa em administração*. Porto Alegre: Bookman.
- Hissa, M. (2012). *Eu quero ser rico! Passo a passo para alcançar a independência financeira*. Rio de Janeiro: Elsevier.
- Modenesi, A. M. (2005). *Regimes monetários: teoria e a experiência do real*. Barueri: Manole.
- Newlands Junior, C. A. (2011). *Sistema financeiro e bancário: teoria e questões*. 3. ed. Rio de Janeiro: Elsevier
- Paz, L. & Bastos, M. (2012). *Mercados futuros (recurso eletrônico): como vencer operando futuros*. Rio de Janeiro: Elsevier.
- Posner, R. et al. (2012). *Regulação financeira para advogados*. Rio de Janeiro: Elsevier.
- Roberts, R. (2000). *Por dentro das finanças internacionais: guia prático dos mercados e instituições financeiras*. Translation by Maria José Cyhlar Monteiro. Rio de Janeiro: Jorge Zahar.
- Roncari, L. (2002). *Literatura brasileira: dos primeiros cronistas aos últimos românticos*. 2. ed. São Paulo: Universidade de São Paulo.
- Valente, V. (2012). *Cultura luso: brasileira*. Curitiba: IESDE.

Fecha de recepción: 19 de setiembre de 2017

Fecha de aceptación: 29 de mayo de 2018

Correspondencia: lferruz@unizar.es

baggiod@unijui.edu.br

gabrielacsheffer@hotmail.com

brunafaccinfor@hotmail.com

Educação profissional continuada: uma análise investigativa de seus benefícios na visão dos auditores independentes registrados no CNAI e vinculados ao CRC-MT

Aloisio Rodrigues da Silva, Wellen Kayzi Moraes de Almeida e Silva,
Sofia Ines Niveiros

Departamento de Ciências Contábeis
Universidade Federal de Mato Grosso

Bacharel em Ciências Contábeis
Universidade Federal de Mato Grosso

Departamento de Ciências Contábeis
Universidade Federal de Mato Grosso

O objetivo desta pesquisa é identificar os benefícios decorrentes da exigência do cumprimento da educação continuada para auditores independentes na visão dos profissionais registrados no CNAI associados ao CRCMT. Muito se conhece sobre as transições periódicas que existem nas normas e legislação brasileira que afetam diretamente o exercício das atividades contábeis, em especial, da auditoria das demonstrações financeiras que são elaboradas pela governança corporativa das organizações de negócios, às vezes, considerados desastrosos e alarmantes tanto do ponto de vista dos contadores, quanto dos contribuintes. As informações colhidas foram essenciais na identificação dos benefícios que as exigências do cumprimento do programa de educação profissional continuada proporcionam para a consolidação do exercício das atividades do auditor independente na opinião dos entrevistados. Em relação à metodologia, esta pesquisa classifica-se como levantamento ou *survey*, cuja tipologia se caracteriza como descritiva e de natureza qualitativa. Por fim, por meio da análise comparativa dos dados, observou-se que 100% dos auditores entrevistados estão preocupados em estarem atualizados, e estão em busca do aprimoramento profissional. Nesse contexto, cabe as capacitadoras investirem mais em trabalhos e cursos de aprimoramento.

Palavras-chave: tipos de auditoria, governança corporativa, atividades do auditor, normas de auditoria.

Educación profesional continuada: un análisis investigativo de sus beneficios en la visión de los auditores independientes registrados en el CNAI y vinculados al CRC-MT

El objetivo de esta investigación es identificar los beneficios derivados de la exigencia del cumplimiento de la educación continuada para auditores independientes en la visión de los profesionales registrados en el CNAI asociados al CRCMT. Se conoce mucho sobre las transiciones periódicas que existen en las normas y legislación brasileña que afectan directamente el ejercicio de las actividades contables, en especial, de la auditoría de los estados financieros que son elaboradas por el gobierno corporativo de las organizaciones de negocios, a veces considerados desastrosos y alarmantes tanto desde el punto de vista de los contadores, como de los contribuyentes. Las informaciones recogidas fueron esenciales en la identificación de los beneficios que las exigencias del cumplimiento del programa de educación profesional continuada proporcionan para la consolidación del ejercicio de las actividades del auditor independiente en

la opinión de los entrevistados. En relación a la metodología, esta investigación se clasifica como levantamiento o *survey*, cuya tipología se caracteriza como descriptiva y de naturaleza cualitativa. Por último, a través del análisis comparativo de los datos, se observó que el 100% de los auditores entrevistados están preocupados por estar actualizados, y están en busca del perfeccionamiento profesional. En este contexto, cabe las capacitadoras invertir más en trabajos y cursos de perfeccionamiento.

Palabras clave: tipos de auditoría, gobierno corporativo, actividades del auditor, normas de auditoría.

Continued professional education: An investigative analysis of its benefits in the view of the independent auditors registered at the CNAI and linked to the CRC-MT

The objective of this research is to identify the benefits arising from the requirement of compliance with continuing education for independent auditors in the view of professionals registered in the CNAI associated with CRCMT. Much is known about the periodic transitions that exist in Brazilian norms and legislation that directly affect the exercise of accounting activities, especially the audit of financial statements that are elaborated by the corporate governance of business organizations, sometimes considered disastrous and alarming both from the point of view of accountants, and from taxpayers. The information collected was essential in identifying the benefits that the requirements of compliance with the continuing professional education program provide for the consolidation of the activities of the independent auditor in the opinion of the interviewees. Regarding the methodology, this research is classified as a survey or survey, whose typology is characterized as descriptive and of a qualitative nature. Finally, through the comparative analysis of the data, it was observed that 100% of the interviewed auditors are worried about being updated, and are looking for professional improvement. In this context, it is up to the trainers to invest more in jobs and improvement courses.

Keywords: Audit types, Corporate governance, Auditor's activities, Auditing standards.

1. Introdução

A contabilidade moderna ocupa papel significativo nas organizações, pois estas, por meio dos responsáveis pela governança corporativa tomam decisões, quase todas relevantes e vitais para o sucesso do negócio. Essa situação não é diferente para os usuários externos que necessitam de dados que geram informações corretas e úteis para subsidiar os processos de tomadas de decisões (Marion, 2015).

A auditoria tem um papel fundamental para que a contabilidade atinja seus fins, uma vez que constata se as informações são fidedignas à realidade da empresa, ou seja, determina a integridade do sistema de controle interno contábil, das demonstrações financeiras, como o resultado das operações, assessorando a empresa

no aprimoramento dos controles internos contábeis (Attie, 2011; Crepaldi, 2009; Franco & Marra, 2009).

Uma das áreas da contabilidade que aumenta o grau de confiabilidade das informações apresentadas nos relatórios contábeis é a auditoria (Wanderley, 2011). Quanto aos tipos se classificam em três categorias: auditoria contábil, operacional e da conformidade. Por outro lado, quanto à forma do relacionamento do auditor com a entidade se classifica como sendo interna ou externa (Briti, 2010; Sá, 2009).

Guardando sincronia com a NBC TI 01, aprovada pela Resolução CFC nº 986/03, alterada pela Resolução CFC nº 1.329/11 a operacional vem sendo concebida como sendo os exames, análises, avaliações, levantamentos e comprovações, metodologicamente

estruturados para a avaliação da integridade, adequação, eficácia, eficiência e economicidade dos processos, dos sistemas de informações e de controles internos integrados ao ambiente, e de gerenciamento de riscos, com vistas a assistir à administração da entidade no cumprimento de seus objetivos. Nota-se que este trabalho é normalmente executado pelos auditores internos, ou seja, empregados da organização auditada.

Já a auditoria contábil vem sendo denominada com auditoria das demonstrações financeiras e de acordo com Franco e Marra (2009) e Wanderley (2011) compreende a técnica contábil que com base em procedimentos específicos que lhe são peculiares, aplicados na verificação de registros e documentação comprobatória das operações realizadas, inspeções e na coleta informações e confirmações consoantes com o controle do patrimônio possibilitam julgar se sua escrituração contábil foi executada em conformidade com as normas de contabilidade e se os relatórios contábeis elaborados pela empresa refletem adequadamente sua situação patrimonial e o real desempenho do período considerado.

No Brasil o profissional da contabilidade para exercer a função de auditoria independente deve se submeter ao exame de qualificação técnica, para compor o Cadastro Nacional de Auditores Independentes (CNAI), criado em 2005, por meio da Res. CFC nº 1.019, que foi revogada pela Res. CFC nº 1495/15, dispondo sobre o referido cadastro e contempla as diretrizes da NBC TA 13, que já se encontra em sua segunda revisão (R2) - Exame de Qualificação Técnica. Conforme estabelecido, no item 7, da NBC PG 12 (R2) (2016), para manter-se nesse cadastro o auditor independente precisa cumprir educação profissional continuada correspondente a, no mínimo, 40 (quarenta) pontos por ano-calendário.

O campo de atuação da contabilidade e, consequentemente, da auditoria é bastante diversificado e sofre mudanças significativas com muita frequência o que exige o aprimoramento contínuo daqueles que atuam nessa profissão e função.

No Brasil, a educação profissional continuada foi instituída por meio da Res. CFC nº 945/02, que aprovou a NBC P 4, tendo sido o seu marco inicial, alterada pela Res. CFC nº 995/04, revogada pela Res. CFC nº 1060/05, revogada pela Res. CFC nº 1074/06, revogada pela Res. 1.146/08, que transformou a NBC P 4, em NBC PA 12. Esta última também foi revogada por meio da Res. CFC nº 1.377/11 a qual deu nova redação à NBC PA 12 que em 17/12/13 foi transformada na NBC PG 12, que já passou por três revisões, até dezembro de 2017.

A NBC PG 12 (R3), (2017), regulamenta a educação continuada de auditores independentes e peritos contábeis objetivando sua capacitação da atualização e expansão de conhecimentos. Nesse sentido foi que a Comissão de Valores Mobiliários – CVM, através de sua nota explicativa a CVM (Instrução 308, 1999) esclarece que os auditores independentes registrados na CVM deverão manter um programa de educação continuada consoante às diretrizes aprovadas pelo CFC e pelo IBRACON.

Diante do exposto, as problemáticas discutidas neste tópico exigem a busca de respostas ao seguinte questionamento: Quais são os benefícios da exigência da educação continuada, segundo as opiniões dos auditores independentes registrados no CNAI associados ao CRCMT? Portanto o objetivo geral desta pesquisa é identificar os benefícios decorrentes da exigência do cumprimento da educação continuada para auditores independentes na visão dos profissionais registrados no CNAI associados ao CRCMT.

O estudo justifica-se pela necessidade de manutenção da competência e zelo profissional às exigências do mundo globalizado. As empresas têm interesse na credibilidade e confiabilidade junto aos clientes e *stakeholders*, para isso contratam os serviços especializados de auditoria periodicamente. Visando um serviço de qualidade o CFC criou o Cadastro Nacional de Auditores Independentes que estabeleceu que o contador que desejar atuar como auditor independente deve se submeter ao Exame de Qualificação Técnica e cumprir quarenta pontos anuais de educação profissional continuada. Esta pesquisa é relevante também uma vez que busca verificar os benefícios decorrentes da exigência do cumprimento da educação continuada para auditores independentes.

2. Referencial teórico

2.1. Normas Brasileiras de Contabilidade - NBC

As NBC são compostas por um conjunto de procedimentos e regulamentos de conduta que devem ser vistos como requisito para a atuação da profissão contábil, elas devem estar de acordo com as normas internacionais existentes. As Normas podem ser classificadas em Norma Técnica e Profissional, sendo que ambas estabelecem preceitos de conduta profissional e padrões técnicos para o adequado exercício profissional.

A estrutura das NBC foi definida através da Resolução nº 1.295 (2010) que foi revogada pelo CFC Resolução 1.328 (2011); nesta encontra-se o Art. 3º, onde as Normas Profissionais são estruturadas em I - Geral - NBC PG; II - do Auditor Independente - NBC; III - do Auditor Interno - NBC PI; e IV - do Perito - NBC PP.

As normas profissionais estabelecem regras de exercício profissional, caracterizando-se pelo prefixo «NBC P». Enquanto as normas técnicas estabelecem conceitos doutrinários, regras e procedimentos aplicados de

Contabilidade, caracterizando-se pelo prefixo «NBC T», e conforme o Art. 4º desta Norma é estruturada em nove itens. Relacionados com a Auditoria encontramos o III - de Auditoria Independente de Informação Contábil Histórica - NBC TA - são as NBC aplicadas à Auditoria convergentes com as Normas Internacionais de Auditoria Independente emitidas pela IFAC; o VII - de Auditoria Interna - NBC TI - são as NBC aplicáveis aos trabalhos de Auditoria Interna; e o IX - de Auditoria Governamental - NBC TAG - são as NBC aplicadas à Auditoria Governamental convergentes com as Normas Internacionais de Auditoria Governamental emitidas pela Organização Internacional de Entidades Fiscalizadoras Superiores (INTOSAI).

Essa organização de regulamento foi obtida a fim de que estabeleça conformidade com as normas internacionais, visando a padronização de elaboração dos trabalhos, tendo como base os princípios contábeis. Sendo assim, estas estruturas servem para identificar minuciosamente o seu alcance em cada setor contábil, já que o objetivo das normas é orientar os profissionais para que exerçam suas atividades sem dificuldades (Longo, 2011).

Ou seja, a nova estrutura das NBC tem somente o intuito de auxiliar o usuário, a fim de que possa indicar a direção a ser seguida. É importante ressaltar que cada norma deverá ser aplicada quando houver necessidade, isso irá depender de qual circunstância o contador se encontrar.

2.2. Normas Brasileiras de Contabilidade Profissionais do Auditor Independente

As NBC classificam-se em profissionais e técnicas. Conforme (Attie, 2011), assim como em diversas áreas, na auditoria também foram estabelecidos alguns padrões técnicos a serem seguidos, a fim de que possam maximizar a qualificação dos trabalhos de auditoria,

é também onde o auditor se baseia para que seu parecer possa ser mais fidedigno.

2.2.1. Controle de qualidade para auditores independentes

Existem normas que regulamentam as firmas de auditoria, especificando os objetivos e obrigações da mesma, podendo ser pessoa física ou jurídica. Almeida (2012), diz que esta norma trata das responsabilidades singulares do auditor que usualmente está em conformidade com os Procedimentos de controle de qualidade e também deixa claro que esta norma precisa ser lida simultaneamente com as exigências éticas cruciais.

A norma é a NBC PA 01 que está diretamente ligada a Norma Técnica NBC TA 220, que trata do controle de qualidade da auditoria das demonstrações contábeis.

Diante do exposto, é válido afirmar, que as firmas de auditoria precisam seguir um rigoroso padrão de qualidade, onde envolve responsabilidade da liderança, exigências éticas relevantes, aceitação e continuidade do relacionamento com clientes, recursos humanos, documentação do trabalho, monitoramento, entre outros. Tudo isso direciona o auditor a realizar um trabalho bem-intencionado e impecável.

2.2.2. Independência nos trabalhos de auditoria, revisão e asseguaração

Os requisitos de independência para trabalhos de auditoria e de revisão são tratados na NBC PA 290. Caso o cliente for de asseguaração, esta norma também pode ser aplicada. Pode existir circunstâncias em que o relatório de asseguaração incluir restrição de uso e distribuição, existe a possibilidade desta norma ser modificada conforme introduzem os itens 21 a 27 da mesma.

O CFC (NBC PA 290 (R2), 2017) traz independência nos trabalhos, ou seja, o auditor executa seu trabalho

isento dos interesses das entidades auditadas para que assim, seus serviços tenham objetividade. Ainda, esta norma descreve que: «Os trabalhos de asseguaração destinam-se a aumentar o grau de confiança dos usuários previstos no resultado da avaliação ou mensuração de objeto com base em critérios». Em síntese, os trabalhos de asseguaração visam passar mais credibilidade aos usuários interessados em determinada atividade da entidade.

2.2.3. Revisão externa de qualidade pelos pares

Prevista pela Resolução do CFC Nº. 1.323/11, a NBC PA 11 (2011), traz informes a respeito da revisão externa de qualidade dos pares que pode ser conceituado como «[...] o exame realizado por auditor independente nos trabalhos de auditoria executados por outro auditor independente».

O CFC na Resolução 1.323/11 (2011) descreve que o objetivo desta Norma é a avaliação dos procedimentos adotados com vistas a assegurar a qualidade dos trabalhos desenvolvidos. A norma aplica-se exclusivamente aos auditores independentes com registro na CVM (Comissão de Valores Mobiliários), é realizada a cada quatro anos, visando alcançar o desempenho profissional da mais alta qualidade. Pinho (2007) potencializou que a confidencialidade e a independência são fatores essenciais desta norma e ainda estabeleceu quesitos quanto aos prazos e conteúdo dos relatórios.

2.2.4. Exame de qualificação técnica e o CNAI

O CNAI está regulamentado com base na Resolução do CFC Nº 1.109/07, tendo como premissa a NBC PA 13. Esta Norma aplica-se aos Contadores que visam obter sua inscrição no CNAI, desde que se certifiquem que estão com situação regular junto ao CRC.

Este exame é realizado pelo CFC e é composto por uma prova escrita, contendo quarenta questões objetivas e quatro dissertativas, o exame é aplicado pelo menos

uma vez ao ano, e o contador para ser aprovado precisa acertar no mínimo cinquenta por cento da prova objetiva e dissertativa.

De acordo com o CFC (NBC PA 13, 2015) o objetivo principal é de «[...] aferir o nível de conhecimento e a competência técnico-profissional necessários para atuação na área da Auditoria Independente». De acordo com a Resolução CFC Nº 1.109/07 o registro possui validade de um ano, sendo revalidado com comprovação do programa de educação continuada.

2.2.5. Normas profissionais de auditor independente e sua regulamentação no Brasil

Pinho (2007) reforça que a presença do poder público, na fase do auge da auditoria, foi decisiva através de diversas leis que tiveram que impor o aparecimento fixo da auditoria e do auditor independente. O início, segundo Franco e Marra (2009) foi a lei de Nº 4.728 (1965), primeira lei dos mercados de capitais, onde torna a auditoria legal e obrigatória.

As leis que possuem maior representatividade nesse ramo é a Lei nº 6.404/76 e a Lei nº 6.385/76, pois através destas leis a auditoria se expandiu de forma significativa, tomando seu devido lugar no mercado.

Niyama, Costa, Dantas e Borges (2011) ressalta a importância da regulamentação em consequência dos escândalos corporativos do início dos anos 2000, quando foram constatados vários casos de auditoria divulgar informações com falhas, o que resultou em mudanças nas regras de governança da profissão. Em suma, a auditoria continua ganhando força até hoje, em virtude de que os empresários, sócios e acionistas, buscam um controle interno com o mínimo de erro e zero fraude em suas entidades.

Portanto, foi através da ocorrência de diversos escândalos acontecendo com muita frequência que os empresários começaram se preocupar ainda mais com a imagem que sua entidade passa aos usuários das informações contábeis, pois através das Normas de auditorias, é possível então emitir pareceres mais precisos e fidedignos, a fim de passar uma maior credibilidade referente às demonstrações financeiras e afins aos seus clientes.

2.3. A Educação Profissional Continuada no Brasil

O início do programa da educação continuada para auditores ocorreu no ano de 2003, através da Resolução CFC nº 945, cujo histórico é delineado na introdução deste artigo, e portanto esta atualmente em vigência no Brasil, sendo reconhecida como Educação Profissional Continuada estando regulamentada por meio da NBC PG 12 (R3).

2.3.1. Programa de Educação Continuada do CFC

Um efetivo programa de educação continuada tem como principal objetivo trazer crescimento qualitativo a toda equipe técnica da auditoria, dando-lhe contribuições que desenvolvam suas capacidades pessoais, técnicas e gerenciais.

De acordo com a NBC PG 12 (R3), a Educação Profissional Continuada é assim definida:

[...] atividade formal e reconhecida pelo CFC, que visa manter, atualizar e expandir os conhecimentos técnicos e profissionais, indispensáveis à qualidade e ao pleno atendimento às normas que regem o exercício da atividade de auditoria de demonstrações contábeis.

Por ser essencial aos auditores independentes, a comprovação da educação continuada precisa ser realizada anualmente, mediante relatório de atividades e, por conseguinte precisam ser encaminhadas ao Conselho Regional de Contabilidade. Para que continue válido

o registro do auditor independente no CNAI, esse profissional precisa cumprir no mínimo 40 pontos/hora, conforme estabelece a NBC PG 12 (R3).

Oliveira (2015) destaca que o aperfeiçoamento profissional é uma necessidade em consequência das mudanças para a consolidação da convergência das normas brasileiras de contabilidade do setor privado e as de auditoria às normas internacionalmente aceitas.

Segundo Ferreira (2006) o mercado de trabalho exige gradativamente melhores qualificações dos profissionais, visto que essa é a nossa realidade atual, mostrando a necessidade de se buscar mais informações e consequentemente, tornando a educação continuada fundamental.

Periodicamente experimentam-se das mais diversas mutações no meio acadêmico, profissional e científico, por isso é necessário para os profissionais uma reciclagem de conhecimentos, a fim de que possam se manter em dia com as mudanças inevitáveis que ocorrem ao seu redor.

2.3.2. Campo de aplicação e obrigações dos profissionais

As obrigações dos profissionais que desejam prosseguir com seu cadastro ativo, são: comprovar o cumprimento dos requisitos indicados à educação continuada, manter atualizado os seus dados cadastrais e manter regular seu registro junto ao CRC. O não cumprimento dos requisitos segundo o CFC implicará na suspensão da utilização do número cadastral e na suspensão da emissão de certidão de registro no CNAI, sem prejuízo de sanções éticas e da eventual suspensão dos registros nos órgãos reguladores.

Para se obter o registro no CNAI, o auditor necessita ser aprovado no exame de qualificação técnica, e acertar

no mínimo cinquenta por cento da prova objetiva e discursiva. O auditor não precisa necessariamente estar exercendo o papel de auditor independente para obter o registro. Para os sócios, responsáveis técnicos ou que exerçam cargos administrativos nas firmas de auditoria que são registradas na CVM também será obrigatório o cadastro.

O Banco Central do Brasil é uma autarquia federal associada ao Sistema Financeiro Nacional, sendo vinculado ao Ministério da Fazenda do Brasil. Por esse motivo, os auditores independentes que pretendem atender as necessidades desta entidade, precisam obrigatoriamente possuir seu registro ativo no CNAI. Outro tipo de autarquia em que se é exigido o registro, é a Susep (Superintendência de Seguros Privados), a qual é responsável tanto pelos seguros privados, quanto pelo seguro público obrigatório, tais como o DPVAT (Danos Pessoais Causados por Veículos Automotores de Vias Terrestres).

Em outros casos é exigido o cadastro, na hipótese de o profissional ocupar cargos de gerência ou chefia na área contábil, em firmas de auditoria que são contratadas pelos órgãos citados anteriormente ou em empresas que são consideradas de grande porte.

Esses requisitos são para os que possuem obrigatoriedade em dar continuidade na educação profissional. Visto isso, a Norma reforça sobre a exigência principal para manter-se válido o registro no CNAI: «Os contadores referidos no item 4, letras (a), (b), (c) e (d), aprovados em Exame de Qualificação Técnica específico, devem cumprir, dentro do total de pontos anuais, o mínimo exigido pelo órgão regulador respectivo».

Conclui-se que para o cumprimento de todos os itens listados e explicados anteriormente é fundamental a manutenção do registro profissional, e para que isso ocorra corretamente faz-se necessário que o auditor

cumpra as condições exigidas pelas normas vigentes, a fim de que esteja em conformidade para exercer suas atividades.

2.3.3. As capacitadoras e as diretrizes para credenciamento

Capitadora é a entidade que promove atividades de Educação Profissional Continuada consoante às diretrizes desta Norma. O seu credenciamento junto ao CFC é feito por meio de solicitação ao CEPC-CRC (Comissão de Educação Profissional Continuada do CRC) ou na falta desta, deverá ser solicitado à Câmara de Desenvolvimento Profissional do CRC, que por sua vez, enviará o pedido a CEPC-CFC.

De acordo com o item 15, da NBC PG 12 (R3) «Cabe ao profissional à verificação prévia do devido credenciamento no PEPC da atividade (cursos, eventos) que pretende realizar, bem como dos pontos que serão atribuídos. Os cursos de pós-graduação oferecidos por IES registrada no MEC estão dispensados de credenciamento».

A validade do credenciamento de capacitadoras é por tempo indeterminado e o credenciamento dos cursos e eventos é válido até o final do exercício seguinte àquele do credenciamento, desde que preservadas as características do item 6, alínea (a), do Anexo I, podendo ser revalidado, se solicitado, desde que mantidas as condições de credenciamento e aprovadas pela CEPC/CRC da respectiva jurisdição.

Capitadoras segundo o CFC (NBC PG 12, 2017) são: CFC; CRCs; FBC; Abracicon; IBRACON; IES credenciadas pelo MEC; Instituições de Especialização ou Desenvolvimento Profissional que ofereçam cursos ao público em geral; Federações, Sindicatos e Associações da classe contábil; Firms de Auditoria Independente; Organizações Contábeis; e Órgãos

Reguladores. Essas entidades chamadas de capacitadoras, precisam se atentar a incentivar o cumprimento à educação continuada, promovendo eventos.

2.3.4. Os benefícios da educação profissional continuada na qualidade dos serviços de auditoria

A partir de janeiro de 2016, os contadores responsáveis pelas demonstrações contábeis, ou que exerçam funções de chefia ou gerência no desenvolvimento das demonstrações contábeis, além dos contadores com função de auditor, passam a ser obrigados ao Programa de Educação continuada do CFC.

O CFC introduziu em 2009 a NBC TA 220, onde regula o controle de qualidade na auditoria de demonstrações financeiras. Em se tratando de educação continuada, ela se torna relevante no controle de qualidade quando os auditores precisam executar suas atividades de acordo com as normas profissionais e técnicas, e para isso é de extrema importância que o auditor esteja informado sobre as mudanças e revisões que ocorrem nos regulamentos.

Em consonância com descrito na norma, o vice-presidente de desenvolvimento profissional do CFC (Zafra, 2017) explica seu ponto de vista acerca da importância da educação continuada para os profissionais: «O mercado exige que o profissional esteja sempre se atualizando. As mudanças na área ocorrem de maneira muito mais rápida hoje do que acontecia há 10 anos».

Reforçando o posicionamento de Zafra (2017), o vice-presidente do IBRACON, mostra a necessidade da renovação do conhecimento, a perspectiva de Sousa (2014) é:

[...], no Brasil, vivemos nos últimos 10 anos um período de mudanças intensas, principalmente com a introdução nas normas contábeis internacionais (IFRS) e normas de auditoria internacionais (ISA). Qualquer profissional

que tenha se formado em curso superior ou técnico em Contabilidade antes de 2007 certamente aprendeu contabilidade e auditoria com base em conceitos que já se encontram ultrapassados.

Em suma, a educação é a base primordial para composição de uma sociedade mais qualificada e preparada para o futuro. Evidentemente, a educação estabelece padrões oriundos de pesquisas e aprofundamento de estudos. A teoria empregada à prática edifica qualquer profissional. Desta forma, cabe ao profissional de auditoria buscar o aperfeiçoamento, e consequentemente, o destaque no meio em que se encontram.

3. Metodologia

A metodologia desta pesquisa quantos aos objetivos tem finalidade descritiva, pois identificou quais os benefícios trazidos pela educação continuada para os auditores independentes. Quanto aos procedimentos esta pesquisa se caracterizou como levantamento ou *survey*, pois a obtenção de dados foi realizada por meio de um questionário aplicado via e-mail para os auditores independentes cadastrados no CNAI e vinculados ao CRCMT. Este estudo investigou os benefícios do programa da educação continuada na visão dos auditores independentes investigados. Quanto à abordagem do problema, este estudo caracteriza-se como qualitativa por estar relacionada aos levantamentos de dados sobre a motivação, expectativas e opiniões dos auditores independentes analisados.

Os dados da pesquisa foram coletados por meio de um questionário compostos por perguntas abertas e fechadas e foram aplicadas aos auditores independentes cadastrados no CNAI ou vinculados ao CRCMT.

O informante ao responder o questionário reconheceu ao final dele, quais os maiores obstáculos enfrentados por eles (auditores independentes), qual o principal

motivo para a não continuidade da educação continuada e também qual as influências trazidas pelo programa de educação continuada na sua vida pessoal e profissional.

Após a aplicação do questionário, os dados foram transferidos para uma planilha online, já que o questionário foi enviado por e-mail. Isto foi necessário para um melhor alcance dos auditores que moram nas cidades vizinhas. O questionário apresentado não teve a identificação dos auditores independentes, por não ser relevante ao objetivo da pesquisa, somente os dados obtidos por eles foram importantes para esta pesquisa.

Esta pesquisa utilizou-se do tipo de amostragem não probabilista e teve-se a utilização do tipo de plano metodológico transversal, pois o questionário foi aplicado somente uma vez aos auditores entrevistados.

A população é uma visão ampla do campo de estudo escolhido, que deverá ser delimitado para desenvolver o estudo pretendido na pesquisa. Diante do exposto, o universo desta pesquisa tem a característica em comum de ser realizada com profissionais atuantes no Estado de Mato Grosso. A população desta pesquisa foi representada por todos os auditores independentes. A amostra desta população é composta pelos auditores independentes que possuem registro ativo no CNAI e que são vinculados ao CRCMT. O site do Conselho Federal de Contabilidade disponibiliza consultar quais são os auditores que possuem registro no CNAI, tal informação abre reais possibilidades na identificação dos atores desta investigação, o qual deverá facilitar o contato com estes profissionais. No Brasil temos 349.245 contadores registrados no Sistema CFC/CRC's, destes, 3.531 mantêm registro no CNAI. Já em Mato Grosso são 8.011 contadores registrados no CRCMT e destes apenas 20 possuem seus registros no CNAI.

4. Descrição e Análise do Resultado

4.1. Resultados da pesquisa

A pesquisa foi realizada por meio de um questionário virtual, disponibilizado em um *link* (por meio de um formulário web elaborado a partir do *Google Forms*, aplicativo do Google que permite a criação, compartilhamento e disponibilização de formulário na web) e encaminhado aos auditores independentes com registro ativo no CNAI, e respondido durante os meses de dezembro de 2017 e janeiro de 2018. O universo da investigação compreendeu 20 profissionais, dos quais 10 participaram com suas respostas aos questionamentos.

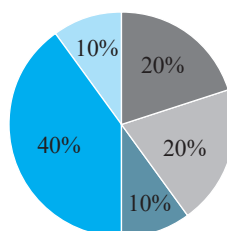
Iniciou-se o questionário com a identificação do tempo de atuação profissional do auditor independente.

Dos dez auditores entrevistados, dois exercem até três anos de função, dois de três a cinco anos, um profissional de cinco a nove anos, quatro de dez a quinze anos e apenas um acima de quinze anos.

Como pode ser observado no gráfico 2 a maioria dos entrevistados já mantém seu registro no CNAI ou CVM, há mais de 9 e até 15 anos, somando, portanto, 50% dos participantes. Os outros 50% estão assim divididos: 20% há mais de 3 até 5 anos; nas faixas de até 3 anos, de mais de 5 até 9 anos e acima

Gráfico 1. Tempo na função

1. Há quanto tempo exerce a função de auditor (a) contábil?

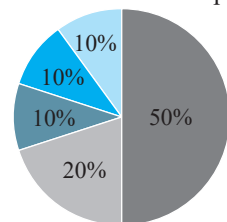


■ Até 3 anos ■ De 3 a 5 anos ■ De 5 a 9 anos ■ De 10 a 15 anos ■ Acima de 15 anos

Fonte: Elaborado pelos autores, 2018.

Gráfico 2. Tempo de registro ativo no CNAI ou CVM

2. Há quanto tempo possui registro no CNAI (Cadastro Nacional dos Auditores Independentes) ou CVM?



■ Até 3 anos ■ De 3 a 5 anos ■ De 5 a 9 anos ■ De 10 a 15 anos ■ Acima de 15 anos

Fonte: Elaborado pelos autores, 2018.

de 15 anos, registra-se 10% para cada uma das faixas, respectivamente.

Existem regras para que o profissional continue tendo seu registro junto ao CNAI, uma delas, é o tema desta pesquisa, que é a educação profissional continuada, a falta dela implica na cassação do mesmo.

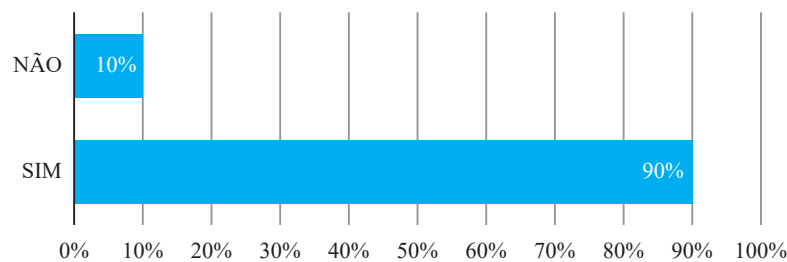
Quando questionados se algum dos entrevistados, já tiveram seu registro cassado, todos, em unanimidade responderam que não.

Adentrando no assunto central da pesquisa, perguntou-se aos profissionais se a educação continuada é um mecanismo eficaz na atualização profissional, dos dez entrevistados um respondeu que não, conforme demonstrado a seguir.

A importância da educação continuada está justamente ligada a sempre buscar a atualização profissional, visto isso, perguntou-se aos entrevistados se eles realizaram ou realizam algum curso após a graduação, e os dados obtidos estão explicitados a seguir.

Gráfico 3. Educação continuada como mecanismo eficaz

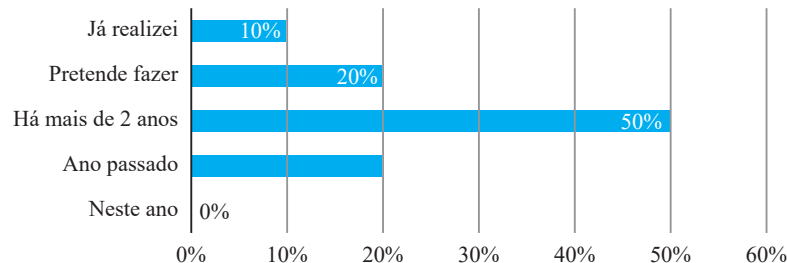
4. Em sua opinião, a educação continuada é um mecanismo eficaz na actualização profissional?



Fonte: Elaborado pelos autores, 2018.

Gráfico 4. Continuidade educacional após a graduação

5. Você realiza Especialização / Mestrado / Doutorado?



Fonte: Elaborado pelos autores, 2018.

Nota-se que 80% dos auditores entrevistados deram continuidade aos seus estudos, após a graduação contábil, e os 20% restantes pretendem dar seguimento, algo relevante, já que, a falta de atualização, tende a fazer com que o profissional da área de auditoria deixe de acompanhar a evolução tecnológica e da legislação.

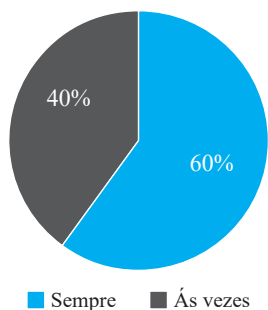
Atualmente a tecnologia favorece a atuação dos profissionais, principalmente quando existem criações e retificações das normas contábeis e da legislação, e não será sempre que o auditor terá tempo para fazer um curso ou uma especialização a cada vez que isso ocorrer. Assim, questionou-se aos auditores, quanto à

utilização de sites para pesquisar assuntos relacionados à área de auditoria, cujo resultado aponta que 60% pesquisam sempre na internet e que 40% às vezes buscam atualizações por meio de sites, conforme gráfico abaixo.

Em observância às opiniões dos auditores independentes, contatou-se em escala de importância, enumeradas de 1 a 5, referente ao desenvolvimento profissional e educação continuada, que 70% acreditam que o programa é importante para o profissional de auditoria, 10% acham que é razoavelmente importante e 20% avaliam que é muito importante.

Gráfico 5. Internet e pesquisas contábeis periódicas

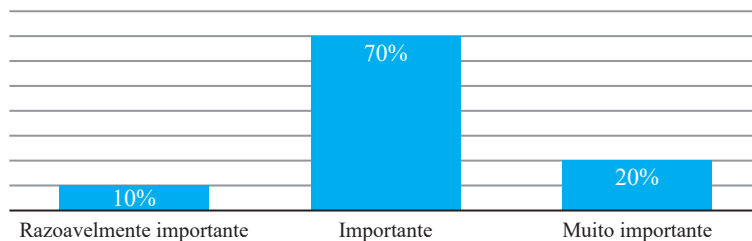
6. Você pesquisa sites na internet para adquirir conhecimentos contábeis e realizar pesquisas na área?



Fonte: Elaborado pelos autores, 2018.

Gráfico 6. Escala de importância da educação continuada

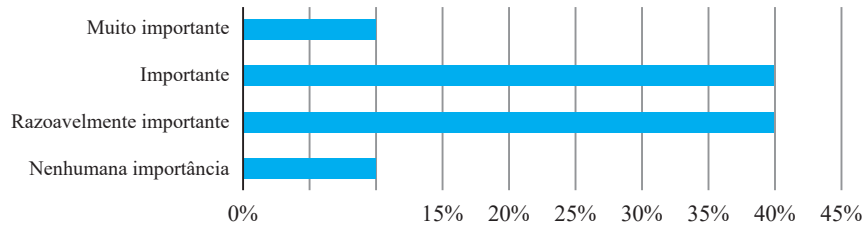
7. Em sua opinião, qual o grau de importância da educação continuada em relação ao seu desenvolvimento profissional?



Fonte: Elaborado pelos autores, 2018.

Gráfico 7. Escala de importância para outros auditores

8. Em sua opinião, qual o grau de importância que seus colegas dão à educação continuada?



Fonte: Elaborado pelos autores, 2018.

Perguntado sobre a sua opinião em relação aos que colegas de trabalho pensam a respeito da educação profissional continuada, o resultado foi o seguinte: 40% acreditam que seus colegas acham razoavelmente importante a educação continuada, 40% importante, 10% avaliam que seus colegas consideram muito importante e 10%, que acreditam que seus colegas dão nenhuma importância para o programa de educação profissional.

Em relação às perguntas abertas, os dez auditores (agora nomeados de A a J), foram convidados a destacar os maiores obstáculos enfrentados por eles na realização de um processo de auditoria contábil:

Quadro 1. Resposta sobre os maiores obstáculos enfrentados na auditoria

Auditor	Resposta
A	Atuo com clientes do agronegócio, meu maior obstáculo é encontrar profissionais com a expertise necessária para exercer a profissão de contador, visto que saem muito limitados das instituições acadêmicas.
B	Sistema de informação, insegurança jurídica e ausência de estrutura organizacional das empresas

Auditor	Resposta
C	Planejamento de programa adequado para a realização do trabalho de forma que atinja o objetivo para o qual foi contratado.
D	Acesso a Informação
E	A maior dificuldade é quando há resistência dos envolvidos, ocorrendo, portanto, um boicote na realização da auditoria, sendo necessário a saída de campo.
F	Colaboração de outros setores da empresa auditada
G	Prazo, entre o período de realização da auditoria até a entrega do relatório, são curtos.
H	Disponibilização de Cursos no estado de Mato de Grosso que somam pontos para Educação Continuada. Quanto a cursos, o Conselho Regional de Contabilidade do MT não divulga adequadamente.
I	Adequação do cliente nas normas brasileiras e internacionais de auditoria
J	O principal desafio do auditor é a compreensão dos clientes sobre o que é o processo de auditoria, esclarecer que o objetivo é auxiliar em seus processos e controles, além de certificar que os critérios adotados estão coerentes.

Fonte: Elaborado pelos autores, 2018.

Questionou-se ainda, a respeito dos benefícios que o programa de educação continuada proporciona ao meio profissional:

Quadro 2. Resposta sobre os benefícios da educação continuada

Entrevistado	Resposta
A	Na realidade quem trabalha em firmas de auditoria passa por diversos treinamentos anuais, então a educação continuada em minha opinião apenas cumpre um protocolo. Para quem não atua na área, acredito que seja importante para manter-se atualizado.
B	Eficiência na execução do processo de auditoria, haja vista a universalidade de normas e legislação que envolvem a profissão e o mercado, nos âmbitos fiscais e regulamentares.
C	Atualização profissional. Aquisição de novos conhecimentos Relacionamento com novos colegas, troca de informações e discussão de assuntos importantes.
D	(Não houve posição)
E	O aspecto positivo, é sempre a reciclagem do profissional, devido as constantes alterações nas normas e legislações que afetam seu trabalho.
F	Força o profissional a melhorar seu perfil de conhecimento
G	As normas de auditoria brasileiras estão em processo constante de atualização, com IFRS, reflexo disso cai sobre os modos de como ocorre os registros contábeis corretos.

Entrevistado	Resposta
H	1 - Entendimento e compreensão adequado as novas normas e suas alterações; 2 - Avaliação e aplicação correta dos procedimentos de auditoria; 3 - Fundamentar adequadamente os relatórios e a opinião do auditor; 4 - Compreender, exigir e aplicar os riscos da auditoria e formalizar os riscos da governança.
I	Aprimoramento nos conhecimentos e desenvolvimento na qualidade dos trabalhos realizados
J	Em decorrência das constantes alterações dos critérios contábeis, o acompanhamento destes é fundamental, sendo a educação continuada um importante instrumento para o desenvolvimento profissional.

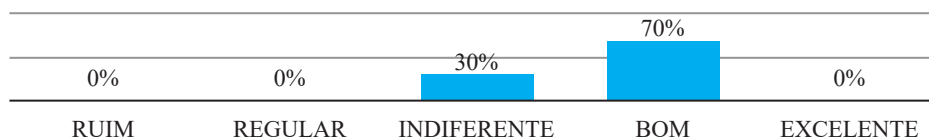
Fonte: Elaborado pelos autores, 2018.

No que tange a avaliação como usuário dos cursos ministrados pelas capacitadoras no Brasil, vimos que 70% dos auditores afirmam que os cursos são bons e os outros 30% são indiferentes sobre o assunto.

Pedi-se ainda, sugestões dos entrevistados, referente ao que poderia melhorar no programa de educação continuada. Os auditores expressaram em sua grande maioria acerca dos cursos que são ministrados pelos conselhos o seguinte.

Gráfico 8. Avaliação dos cursos oferecidos pelas capacitadoras no Brasil

11. Como você avalia os cursos de educação profissional continuada que são oferecidos pelas Capacitadoras no Brasil?



Fonte: Elaborado pelos autores, 2018.

Quadro 3. Sugestões de melhoria no programa de educação continuada

Auditor	Resposta
A	Que sua comprovação fosse realizada no meio do ano, já que em janeiro estamos em período de final e emissão de DF, e por vezes não estamos disponíveis para realizar a comprovação
B	Mais efetividade
C	Realização de cursos em todos os CRC's, facilitando o acesso a todos os interessados em novos conhecimentos.
D	Regionalização na oferta de cursos e eventos
E	Melhor acompanhamento e capacitação dos professores
F	Cadastrar outros tipos de cursos, como gestão, projetos e liderança
G	Leque maior de cursos.
H	Devido ao tempo escasso dos auditores sugiro maior disponibilização de cursos não presenciais - Elearning pelos CRC's e CFC.
I	Não tenho sugestões de melhoria
J	Cursos mais objetivos e direcionados, não somente para o cumprimento dos pontos obrigatórios do PEC.

Fonte: Elaborado pelos autores, 2018.

O quadro a seguir, representa as respostas obtidas com relação a pergunta nº 13, que tem por objetivo saber se os auditores entrevistados sabem classificar corretamente os três tipos de auditoria que podem ser empreendidos nas organizações de negócios e do setor público.

Quadro 4. Pergunta teórica quanto aos tipos de auditoria

	Auditoria interna	Auditoria operacional	Auditoria contábil	Auditoria externa ou independente	Auditoria de conformidade
A		X	X	X	
B	X	X		X	
C		X	X	X	
D		X	X		X
E	X			X	X
F	X	X		X	
G				X	
H				X	
I	X		X	X	
J	X			X	X

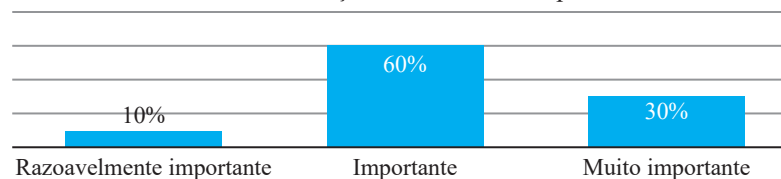
Fonte: Elaborado pelos autores, 2018.

Nota-se que apenas um dos entrevistados classificou corretamente os três tipos de auditoria que podem ser executados juntos às entidades auditadas e que representam o mix de mercado para os profissionais que atual nesta área.

Por último, os entrevistados foram indagados a respeito do exame de qualificação técnica promovido pelo CFC, em grau de importância constatou-se que 60% afirma ser importante, enquanto 30% indicam que é muito importante e 10% razoavelmente importante.

Gráfico 9. Grau de importância sobre o exame de qualificação técnica

14. Como você classifica o exame de qualificação técnica promovido pelo Conselho Federal de Contabilidade, enquanto exigência dos exercícios das funções de Auditor Independente?



Fonte: Elaborado pelos autores, 2018

4.2. Discussões e análise dos resultados

Os dados descritos anteriormente permitem dizer que os auditores independentes que participaram da pesquisa realizada são unânimes em afirmar que a educação continuada é fator relevante para a melhoria da qualidade dos serviços de auditoria e de atualização como mecanismo de desenvolver a competência e o zelo profissional. Isso mostra a real preocupação dos entrevistados em se manterem atualizados para desempenhar as funções de auditoria com integridade e independência de atitude mental.

Identificou-se por meio do questionário, o tempo que os entrevistados exercem a função de auditor, e o resultado colhido foi de que a maioria deles possuem experiência no ramo há mais de 10 anos, trazendo mais confiabilidade para a pesquisa. Conforme diz Perez Júnior (1995), sobre as principais técnicas de auditoria, o autor relata que uma delas é a observação das atividades, onde se exige mais a vivência e experiência do auditor, fazendo com que o mesmo consiga detectar as deficiências, erros, problemas, através do conhecimento e vivência do profissional.

Verificou-se que grande parte dos investigados estão no ramo de auditoria há mais de dez anos, logo, quando questionados acerca do registro ativo no CNAI, obteve-se que a metade deles possuem o registro há mais de três anos. Seguindo a mesma linha de questionamento, perguntou-se aos auditores, se algum teve seu CNAI suspenso e em unanimidade responderam que não, adequando a NBC PA 12, a qual exige que para que isso não ocorra, os auditores precisam cumprir a meta anual de 40 pontos. Esse resultado mostra que os auditores cadastrados no CNAI, com registro no CRCMT vêm cumprindo com as exigências das NBC Profissionais de Auditoria, o que permite dizer que se classificam em relação de proximidade com as diretrizes da literatura especializada.

Para identificar a realidade de vivência dos entrevistados, perguntou-se sobre a eficácia do programa educacional, onde mais uma vez, a maioria disse ser eficaz. No que tange às NBC, a educação continuada busca ser uma ferramenta de atualização profissional para os auditores. Esse resultado mostra que os entrevistados estão a par com os objetivos do programa de educação continuada cujo objetivo está disposto no item 2 da NBC PG 12 (R2), (2016). Assim, pode-se dizer, que a visão dos auditores que responderam a esta investigação pode ser classificada em relação de proximidade com as diretrizes da literatura especializada, ou seja, todos são unânimes em afirmar que a educação continuada é fundamental para o exercício das atividades de auditoria com dignidade e qualidade.

Na atualidade para ter um diferencial no mercado, uma graduação de ensino superior já não é o bastante, pois cada vez mais faculdades e universidades estão propondo novos cursos de pós-graduação, mestrados e doutorados para o mercado. Visto isso, nota-se que os investigados em sua totalidade já fizeram uma especialização, ou os que não fizeram, que são bem poucos, pretendem fazer, tornando assim, o mercado relativamente mais aquecido e competitivo.

As modernizações e os avanços tecnológicos ocorridos nos últimos anos obrigaram tanto as empresas, quanto os auditores a se adaptarem às novas exigências do mercado, isto também pode ser visto nas respostas dos auditores quando foi perguntado sobre fazer pesquisas na internet, todos responderam que utilizam desta ferramenta, estando em concordância com o que Ferreira (2006, p. 22) afirmou: «Quem não acompanhar as mudanças científicas e tecnológicas, prematuramente estará inabilitado para o trabalho e para a vida em sociedade que, contraditoriamente, pela própria evolução, produziu também o não trabalho».

Em observância às opiniões dos auditores independentes 70% acreditam, que o programa é importante para o profissional de auditoria. Oliveira (2015), destaca que a educação continuada, passa de importante a ser uma necessidade, visto que existem muitas convergências no âmbito contábil. Quando questionados sobre o grau de importância que seus colegas de trabalho dão a educação profissional continuada, muitos acreditam que eles dão muita importância ao programa, e apenas um pensa que seus colegas de profissão não dão a mínima importância, com isso faz-se analisar mais a respeito dos números e CNAIs caçados anos após anos.

Os entrevistados foram convidados a destacar os maiores obstáculos enfrentados na execução de seu trabalho e em suma, as respostas dos entrevistados resumem-se na falta de acesso à informação, falta de conhecimento acadêmico e profissional, seja pelos clientes ou pelos próprios auditores que acabaram de chegar ou que já estão no ramo, onde faz-se necessário frisar novamente acerca da importância da educação continuada no ramo profissional. De acordo com Cavalcanti (2007) para assumir responsabilidade por uma Auditoria, o profissional precisa ter conhecimento da atividade da entidade auditada, de forma suficiente para que lhe seja possível identificar, analisar e compreender as transações realizadas pela mesma e as práticas contábeis aplicadas, que possam ter efeitos relevantes sobre a posição patrimonial e financeira da entidade.

Acerca dos benefícios da educação profissional continuada, as respostas resumem-se ao aprimoramento profissional, atualização profissional, aquisição de novos conhecimentos e troca de informações com colegas do mesmo ramo. O vice-presidente de desenvolvimento profissional do CFC aponta:

Para seguir atuando no mercado, atualmente, o profissional precisa estar cada vez mais preparado.

A internacionalização das normas aplicadas ao setor e a informatização de sistemas e processos têm provado mudanças muito rápidas e profundas. É indispensável que o profissional da contabilidade esteja sempre se atualizando. O Programa de Educação Profissional Continuada vem a esse encontro.

Sobre a EPC ser um mecanismo, os entrevistados disseram unanimemente que a educação continuada é um meio de atualização profissional, visto que existem alterações de leis e normas periodicamente. Outros foram mais além e afirmaram que a educação continuada é apenas um protocolo a ser seguido, enquanto outros destacam que o programa é positivamente uma reciclagem de aprimoramento profissional. O CFC (NBC PG 12, 2017) confirma sobre a EPC:

[...] atividade formal e reconhecida pelo CFC, que visa manter, atualizar e expandir os conhecimentos técnicos e profissionais, indispensáveis à qualidade e ao pleno atendimento às normas que regem o exercício da atividade de auditoria de demonstrações contábeis.

No que tange à avaliação dos entrevistados a respeito dos cursos oferecidos pelas capacitadoras, 70% deles afirmam ser bom, enquanto 30% são indiferentes quanto ao assunto, um ponto a ser avaliado neste contexto, está justamente relacionado a falta de investimento na disponibilidade de cursos que valham pontos ao CNAI, é de suma importância, visto que atualmente a oferta não supri a demanda do mercado.

Segundo a NBC PA 12 (R3), sobre melhorias nos cursos de capacitação:

Considera-se aquisição de conhecimento as atividades presenciais, à distância ou mistas, incluindo auto estudo, estudo dirigido, e-learning e equivalentes, sobre temas que contribuam para a melhoria da performance do profissional, com conteúdo de natureza técnica e profissional, relacionados ao PEPC.

Em relação às sugestões de melhorias para o programa de educação continuada, onde grande parte dos auditores, afirmaram que existe escassez de cursos ofertados pelas capacitadoras e além de sugerirem maior leque de cursos, frisaram a importância de maiores ofertas nos cursos EAD (ensino a distância), já que a falta de tempo, às vezes impossibilita ao profissional que faça mais cursos de aprimoramento.

No que tange às opiniões e sugestões, fez-se uma questão básica e teórica referente aos tipos de auditoria, na qual sua classificação é subdividida em três, sendo: auditoria contábil, onde busca-se avaliar as demonstrações financeiras da empresa, auditoria operacional, onde constata-se se o sistema de controle da empresa é eficaz e a auditoria de conformidade que é avaliar se os procedimentos da empresa estão em conformidade com as normas estabelecidas para o tipo de atividade em que a empresa se encontra.

Segundo Briti (2010, p. 26):

Auditoria contábil envolve obtenção e avaliação de evidências a respeito das demonstrações contábeis de uma entidade, para emissão de parecer se sua apresentação está adequada, de acordo com Princípios Contábeis Geralmente Aceitos (PCGA).

Por esse motivo, considera-se que, o objetivo da auditoria contábil resume-se em apurar as demonstrações financeiras, de maneira que o responsável tenha comprovações para emitir seu parecer, sobre a situação usual da empresa.

Auditoria operacional visa um controle periódico preciso, temos Sá (2009) que apresenta a auditoria operacional como sendo o exame do desempenho administrativo em face do patrimônio em gestão, ou seja, identificar se a vida da empresa está em situação proveitosa.

Diante dos fatos mencionados podemos concluir que, a auditoria operacional analisa o desempenho interno mostrando como está de fato o funcionamento da entidade, sempre em busca de implantação de melhorias, e recomendações viáveis para um melhor funcionamento intrínseco.

A título de conceito, Silva (2016, p. 12) ao definir auditoria de conformidade assim expressa: «Compreende a obtenção e avaliação de evidências para identificar se determinadas atividades operacionais ou financeiras da entidade examinada estão sendo executadas de acordo com regulamentos, regras ou condições estabelecidas». Em suma, a auditoria de conformidade é quem vai confirmar se as atividades da empresa estão em concordância com as regulamentações presentes, ou seja, é ela quem fará a verificação do cumprimento legal, a fim de evitar dificuldades no andamento da entidade.

Ao fazer a análise das respostas, pode-se observar que apenas um auditor respondeu corretamente à questão aplicada, com base nisto pode-se afirmar que ainda existe limitação de conhecimento destes profissionais ou atualização.

A respeito do exame de qualificação técnica que é promovido pelo Conselho Federal de Contabilidade, os entrevistados afirmam ser de razoavelmente importante a muito importante, tendo sua maior parte afirmada em ser importante, e de acordo com o CFC (NBC PA 13, 2015) o objetivo principal é de «[...] auferir o nível de conhecimento e a competência técnico-profissional necessária para atuação na área da Auditoria Independente». Esse teste torna-se fundamental àqueles que desejam seguir carreira em auditoria.

O contador que desejar atuar como auditor independente deve se submeter ao exame de qualificação técnica, em sendo aprovado é devidamente registrado

no CNAI. O contador não precisa necessariamente estar exercendo o papel de auditor independente para obter o registro, basta se prestar o exame e se aprovado será registrado automaticamente no referido cadastro. Os sócios, responsáveis técnicos ou que exerçam cargos administrativos nas firmas de auditoria que são registradas na CVM também estão obrigados a obterem seus registros no CNAI.

Por fim, é oportuno ressaltar que para manter seu registro no CNAI esses profissionais individualmente precisam acumular 40 pontos em cursos, seminários, congressos, encontros, produção científicas e outras tarefas, conforme regulamentado na NBC PG 12 (R3) – Educação Profissional Continuada, cuja última atualização ocorreu em dezembro de 2017.

5. Conclusões

O objetivo central deste estudo foi o de identificar os benefícios da exigência ao cumprimento do programa de educação continuada para os auditores independentes com registro no CNAI, e o mesmo foi atingido na medida em que com base em informações colhidas por meio de questionário, os auditores em seu âmbito geral, disseram que a exigência é uma forma de aprimoramento, atualização e reciclagem profissional.

Os entrevistados mostraram-se preocupados com o seguimento em sua carreira, porém ao mesmo tempo observou-se que em uma pergunta básica e teórica, mais de 80% dos auditores questionados não puderam responder corretamente, concluindo que a prática e a teoria precisam andar juntas, e serem periodicamente revistas.

Recomenda-se aos estudantes de ciências contábeis que pretendam seguir a carreira de auditoria, e qualquer outra área de contabilidade, além da graduação, participe de cursos de atualização e até pós-graduação como

forma de adquirir conhecimento e aumentar seu poder competitivo para ingressar no mercado de trabalho.

Os resultados discutidos anteriormente apontam a necessidade de que os sistemas CFC/CRC's implementem a educação profissional continuada em todos os níveis de conhecimento da área contábil, por meio de ofertas de cursos nas modalidades presenciais e a distância, bem como incentivando as demais capacitadoras adotarem a mesma filosofia de trabalho.

É relevante recomendar que instituições acadêmicas de ensino superior que oferecem cursos de bacharelado em Ciências Contábeis incluam em suas matrizes curriculares uma disciplina específica para discutir as Normas Brasileiras de Contabilidade, incluindo em seu conteúdo seminários sobre educação profissional continuada. Essa medida é de suma importância para que o aluno, futuro profissional, possa estar mais bem preparado para enfrentar os desafios do mercado de trabalho.

Referências

- Almeida, M. C. (2012). *Auditoria: Um Curso Moderno e Completo*. 8. ed. São Paulo: Atlas.
- Attie, W. (2011). *Auditoria: Conceitos e Aplicações*. 6. ed. São Paulo: Atlas.
- Briti, M. L. (2010). *Auditoria Operacional: papel e importância para a sistematização de processos e procedimentos de compras de uma empresa do ramo de sementes de Rondonópolis*. 2010. 80 f. Dissertação (Bacharelado em Ciências Contábeis) - Instituto de Ciências Humanas e Sociais, Universidade Federal de Mato Grosso, Rondonópolis.
- Cavalcanti, M. A. (2007). *Auditoria: Um curso moderno e completo*. 6. ed. São Paulo: Atlas.
- Conselho Federal de Contabilidade (2006). NBC P 4 – *Norma para Educação Profissional Continuada*. Atualizada em 23 de julho de 2006. Recuperado em 07 ago. 2017, de <http://www.cfc.org.br>

- Conselho Federal de Contabilidade (2009). NBC PA 01 – *Controle de Qualidade para Firmas (Pessoas Jurídicas e Físicas) de Auditores Independentes*. Aprovada em 27 de novembro de 2009. Recuperado em 07 ago. 2017, de <http://www.cfc.org.br>
- Conselho Federal de Contabilidade (2011). NBC PA 11 – *Revisão Externa de Qualidade pelos Pares*. Aprovada em 21 de fevereiro de 2011. Recuperado em 07 ago. 2017, de <http://www.cfc.org.br>
- Conselho Federal de Contabilidade (2015). NBC PA 13 (R2) – *Exame de Qualificação Técnica*. Aprovada em 21 de agosto de 2015. Recuperado em 07 ago. 2017, de <http://www.cfc.org.br>
- Conselho Federal de Contabilidade (2017). NBC PA 290 (R2) – *Independência: Trabalhos de Auditoria e Revisão*. Aprovada em 26 de maio de 2017. Recuperado em 07 ago. 2017, de <http://www.cfc.org.br>
- Conselho Federal de Contabilidade (2017). NBC PG 12 (R3) – *Educação Profissional Continuada*. Aprovada em 06 de dezembro de 2016. Recuperado em 19 jan. 2018, de <http://www.cfc.org.br>
- Conselho Federal de Contabilidade (). Resolução 1.328 – *Estrutura das Normas Brasileiras de Contabilidade*. Aprovada em 18 de março de 2011. Recuperado em 07 de ago. 2017, de <http://www.cfc.org.br>
- Crepaldi, S. A. (2009). *Auditoria Contábil: Teoria e Prática*. 5. ed. São Paulo: Atlas.
- Ferreira, N. S. C. (2006). *Formação continuada e gestão da educação no contexto da cultura globalizada*. 2. ed. São Paulo: Cortez.
- Franco, H., & Marra, E. (2009). *Auditoria Contábil: Normas de Auditoria, Procedimentos e papéis de trabalho, programas de auditoria, relatórios de auditoria*. 4. ed. atualizada. São Paulo: Atlas.
- Longo, C. G. (2011). *Manual de auditoria e revisão de demonstrações financeiras*. 2. ed. São Paulo: Atlas.
- Marion, J. C. (2015). *Contabilidade Empresarial*. 17. ed. São Paulo: Atlas.
- Niyama, J. K., Costa F. M., Dantas, J. A. & Borges, E. F. (2011). Evolução da regulação da auditoria independente no Brasil: análise crítica, a partir da teoria da regulação. *Advances in Scientific and Applied Accounting*, 4(2), 127-161. <https://doi.org/10.14392/asa.2011040201>
- Oliveira, J. (1 outubro de 2015). Responsáveis técnicos por balanços contábeis terão que cumprir educação continuada. *Comunicação CFC*, [S.l.], online. Recuperado em 26 ago. 2017, de <http://portalcfc.org.br/noticia.php?new=23404>
- Perez Júnior, J. H. (1995). *Auditoria de Demonstrações Contábeis: Normas e Procedimentos*. São Paulo: Atlas.
- Pinho, R. C. S. (2007). *Fundamentos de Auditoria: Auditoria Contábil, Outras Aplicações de Auditoria*. São Paulo: Atlas.
- Sá, A. L. (2009). *Curso de Auditoria*. 10. ed. São Paulo: Atlas.
- Silva, A. R. (2016). *Conceito e âmbito da Auditoria: Noções preliminares*. Rondonópolis. (Apostila).
- Sousa, C. (2014). *A importância da Educação Continuada*. Recuperado em 26 ago. 2017, de <http://www.ibracon.com.br/ibracon/Portugues/detSalaImprensaRelease.php?cod=1947>
- Wanderley, C. A. N. (2011). *Auditoria: Teoria e Questões*. [S.l.]: Ferreira.
- Zafra, N. (31 de março de 2017). *CVM coloca em audiência norma que reforça necessidade de Educação Continuada*. Oliveira, Juliana. Conselho Federal de Contabilidade-CFC. Recuperado em 28 ago. 2017, de <http://cfc.org.br/noticias/cvm-coloca-em-audiencia-norma-que-reforca-necessidade-de-educacao-continuada/>

Fecha de recepción: 12 de mayo de 2018
 Fecha de aceptación: 30 de mayo de 2018
 Correspondencia: draloisio@ipeac.com.br
 wellenkayzi@gmail.com
 sniveiros@hotmail.com

Importancia de las competencias directivas desde la percepción de los empresarios arequipeños

Laura Chávez Cáceres, Walter L. Arias Gallegos

Departamento de Administración de Negocios
Universidad Católica San Pablo, Arequipa

Departamento de Psicología
Universidad Católica San Pablo, Arequipa

Esta investigación tiene como objetivo determinar cuál es la percepción de los empresarios arequipeños con respecto a la importancia que asignan a las competencias directivas según el modelo empresarial antropológico planteado por Juan Antonio Pérez López (1993). Para la recolección de datos, se utilizó un cuestionario diseñado por profesores del IESE Business School (España), que fue adaptado para la investigación con adecuados índices de validez y confiabilidad, y aplicado individualmente a los directivos de 70 empresas de 3 rubros diferentes. Entre los hallazgos, se observó que las competencias directivas más valoradas fueron honestidad, orientación al cliente, autocontrol, *coaching*, visión de negocio, autoconocimiento, concentración, trabajo en equipo, gestión de recursos, gestión del tiempo, *networking*, delegación, equidad, autocrítica y aprendizaje personal.

Palabras clave: competencias directivas, empresarios arequipeños, administración de negocios, capital social.

Relevance of managerial skills since Arequipenian manager's perception

This research aims to determine which is the perception of Arequipenian managers about the importance assigned to the management skills according to the anthropological model proposed by Juan Antonio Pérez López (1993). For data collection, a questionnaire was used, designed by professors of the IESE Business School (Spain), which was adapted for the investigation with good levels of validity and reliability, and was applied in an individual way in 70 companies. The main findings were that the most valued management skills, were honesty, customer focus, self-control, coaching, business insight, self-knowledge, concentration, teamwork, resource management, time management, networking, delegation, equity, self-criticism and personal learning.

Keywords: Managerial skills, Arequipenian managers, business administration, social capital.

Importância das competências diretivas desde a percepção dos empresários de Arequipa

A seguinte pesquisa teve como objetivo determinar a percepção dos empresários da cidade de Arequipa (Peru) respeito da importância que dão às competências diretivas segundo o modelo empresarial antropológico de Juan Antonio Pérez López (1993). Para a coleta de dados foi empregado um instrumento feito pela IESE Business School (Espanha), adaptado para o estudo e com níveis suficientes de validade e confiabilidade. O instrumento foi respondido individualmente por diretos de 70 empresas. Os resultados principais confirmam que as competências diretivas mais valoradas são honestidade, orientação ao cliente, autocontrol, *coaching*, visão de negócio, autoconhecimento, concentração, trabalho em equipes, gestão de recursos, gestão do tempo, *networking*, delegação, equidade, autocrítica e aprendizagem personal.

Palavras chave: competências diretivas, empresários, Arequipa, administração de negocios, capital social.

1. Introducción

La dinámica económica que vive el país y su apertura al mundo exigen la presencia de nuevos profesionales en gestión, con mayor competitividad técnica y mayores habilidades en *management*. Esta realidad va de la mano con una mayor especialización de los perfiles de puesto a distintos niveles, habiéndose perfeccionado y afinado también los sistemas de selección y de gestión del talento humano (Alles, 2012) o de los llamados recursos humanos en las organizaciones (Chiavenato, 2002). En ese marco, esta investigación tiene como finalidad determinar cuál es la percepción de los empresarios arequipeños con respecto a la importancia que les asignan a las competencias directivas según el modelo antropológico de Juan Antonio Pérez López (1993) en tres rubros de empresa: servicios, industria y comercio.

Se decidió evaluar la percepción, debido a que se pretende determinar cuál es la apreciación que el empresario arequipeño tiene acerca de las competencias directivas, definidas como «comportamientos habituales y observables que un estudiante, egresado o profesional debería tener para lograr un exitoso desempeño en su función directiva» (Chávez, 2013, p. 20). En ese sentido, se optó por indagar acerca de la importancia que dichas competencias tienen para los empresarios arequipeños con el fin de identificar cuáles son las competencias directivas que realmente valoran.

De acuerdo con Quiñones (2013), el talento se ha convertido en un recurso escaso en la economía mundial, puesto que actúa como un filtro de otros factores implicados en la producción. Es decir, a través del talento humano, se mediatizan una amplia diversidad de posibilidades con las que cuenta la empresa. Ello supone que es necesario contar con administradores y gerentes con competencias directivas, capaces de gestionar su propio talento y el de los demás. Sin embargo,

a pesar de que la carga de Administración se encuentra sobrepoblada en el Perú (el 53% de los estudiantes universitarios corresponde a carreras de Derecho, Administración y otras Ciencias Sociales), los puestos más difíciles de cubrir en las empresas peruanas corresponden a los de personal directivo y administrativo (Yamada, Castro y Asmat, 2013).

Asimismo, en los escenarios laborales, se está poniendo especial énfasis en las competencias de eficacia y eficiencia personal, y, de manera muy especial, en las emociones positivas en el trabajo (Salanova, Martínez y Llorens, 2005) y el civismo organizacional (Rodríguez, Martínez y Salanova, 2014). Esto responde a que ambos aspectos impactan favorablemente en la productividad y la rentabilidad de las empresas (Fischman, 2010), así como en el bienestar de los trabajadores (Salanova, 2008).

De este modo, nos encontramos en la era del conocimiento y el talento humano, en la que el capital social tiene mayor relevancia que los recursos económicos y las personas no son vistas como meros recursos, sino como la principal fuente de desarrollo organizacional (Robbins, 1999). Así, la diferencia entre una empresa y otra ya no es el capital o la tecnología con la que cuenta, sino la manera como gestiona el talento de sus trabajadores (Chiavenato, 2009). De este modo, el capital humano es un recurso estratégico que le otorga ventajas competitivas a las empresas que los gestionan eficaz y eficientemente.

Puede decirse, también, que los modelos mecanicistas que abogaban por los beneficios económicos (Friedman y Friedman, 1986) o la organización eficiente del trabajo (Taylor, 1973) han sido sustituidos por modelos psicosociológicos y antropológicos de empresa. En los primeros, si bien hay una focalización en la persona, todavía se le considera como un recurso, y se enfatiza en

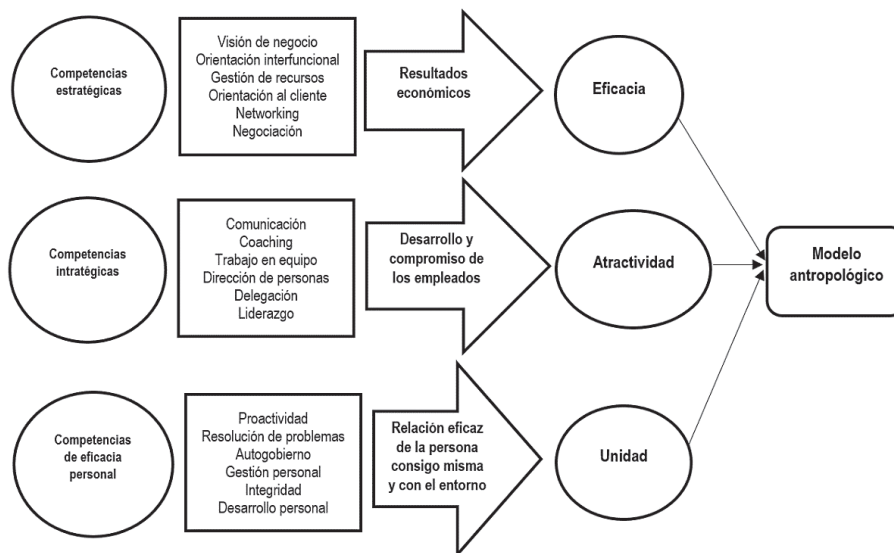
los aspectos directivos y funcionales del trabajo (Fayol, 1973). Asimismo, se valoran y redimensionan los aspectos estratégicos de la administración de los negocios (Drucker, 2003) orientándolos hacia la promoción del bienestar y la salud del trabajador, pues, si este se encuentra satisfecho, su productividad será mayor.

Mientras, en los modelos antropológicos, se entiende a la empresa como una realidad humana y se parte de tres valores fundamentales: i) una buena relación entre lo producido y lo consumido por la empresa, ii) un grado de satisfacción actual con aquellos que se relacionan con la empresa (*stakeholders*) y iii) una contribución al desarrollo personal de quienes colaboran con ella (Pérez López, 1993). Por esta razón, como señalan Loza y Habisch (2009), una empresa cimentada en una antropología verdaderamente humana se anticipa al concepto de responsabilidad social corporativa o empresarial, puesto que la responsabilidad social empresarial no está sujeta al mandato legal ni se

lleva a cabo como mera filantropía, sino que emana de la auténtica convicción de obrar rectamente (Barroso 2008). A partir de ello, la visión antropológica se encuentra indisolublemente vinculada con la ética en los negocios (Manzone 2007) y ha merecido diversos análisis de la coyuntura generada por la crisis económica global de hace unos años atrás (Montoya, 2010).

Asimismo, de acuerdo con el modelo antropológico, se pueden distinguir tres tipos de motivación en los colaboradores: la extrínseca, que depende de las recompensas y los castigos que recibe el trabajador; la intrínseca, que se relaciona con la satisfacción y la autorrealización del trabajador; y la trascendente, que se vincula con la satisfacción de las necesidades de otras personas. Estos tres tipos de motivación se encuentran impulsados por necesidades materiales, cognitivas y afectivas. A su vez, determinan distintos valores en la organización, como son la eficacia, la atractividad y la unidad (Ferreiro y Alcázar, 2002).

Figura 1. Competencias y valores del modelo antropológico propuesto



Fuente: Pérez López (1993).

La eficacia es la medida en que una organización es capaz de conseguir la adhesión de los individuos a través de la satisfacción de las motivaciones extrínsecas. La atractividad, por su parte, es la medida en que los individuos se adhieren a la organización no por lo que reciben, sino por la satisfacción de necesidades intrínsecas y trascendentes. En cuanto a la unidad, esta es la medida en que la adhesión a la organización está específicamente vinculada con la motivación trascendente (Pérez López, 1993).

En un estudio previo, realizado en la ciudad de Arequipa sobre la base de estos supuestos empresariales y antropológicos, se evaluó a un grupo de trabajadores de una agencia bancaria de la localidad. Dicha evaluación reportó que ciertos componentes de la gratitud, como son la reciprocidad y la cualidad sentimental, tienen un efecto positivo y significativo sobre la motivación trascendente, datos que son consistentes con el modelo antropológico propuesto (Menautt, Checa y Arias, 2016).

En relación con las competencias, las directivas estratégicas se alinean con las necesidades materiales, los motivos extrínsecos y los valores de eficacia, mientras que las competencias directivas intratégicas, con las necesidades cognitivas, los motivos intrínsecos y los valores de atractividad. Finalmente, las competencias directivas de eficacia personal se alinean con las necesidades afectivas, los motivos trascendentes y los valores de unidad en la organización (Covey, 1993).

Al respecto, cabe anotar que existen diversas propuestas teóricas sobre las competencias que las definen como un listado de comportamientos que ciertas personas poseen más que otras, lo que las hace más eficaces para una situación dada (Alles 2010). Asimismo, existen diversas tipologías que las diferencian de las competencias teóricas, prácticas, sociales y de conocimiento

(Jolis 1998). Sin embargo, en contraste con este enfoque, nosotros nos basamos en la propuesta teórica de Cardona, Chinchilla y García-Lombardía (2001), quienes las dividen entre competencias técnicas y competencias directivas. Las primeras se refieren a aquellos atributos o rasgos distintivos que requiere un trabajador en un puesto de trabajo determinado, mientras que las segundas consisten en aquellos comportamientos observables y habituales que justifican el éxito de una persona en su función directiva.

Ahora bien, una clasificación de las competencias directivas planteada por Pérez López (1993) las categoriza en tres niveles dentro de un modelo antropológico de empresa: estratégicas, intratégicas y de eficacia personal. Las competencias directivas estratégicas son las que generan valor económico para la empresa, las intratégicas se enfocan en el desarrollo de los colaboradores y las de eficacia personal constituyen aquellas que facilitan una relación adecuada de la persona para con el entorno laboral (Covey 1993). Cabe resaltar que es muy importante que las tres dimensiones se vinculen entre sí, porque actúan complementariamente.

En la Tabla 1, se sistematizan las diferentes competencias directivas en función de su tipo. Así, las competencias directivas estratégicas son seis. La visión de negocio implica reconocer y aprovechar las oportunidades, los peligros y las fuerzas externas que repercuten en la competitividad del negocio. La orientación interfuncional supone mirar más allá de los límites de la función hasta abarcar el impacto de las propias actuaciones en otras unidades de la empresa desarrollando la cooperación. La gestión de recursos consiste en utilizar los recursos del modo más idóneo, rápido, económico y eficaz para obtener los resultados deseados. La orientación al cliente, como su nombre lo indica, supone responder con prontitud y eficacia a las sugerencias y necesidades del cliente. El *networking*

implica que el colaborador desarrolle y mantenga una amplia red de relaciones con personas clave dentro de la empresa y del sector, mientras que la negociación consiste en llegar a acuerdos que satisfacen los intereses de ambas partes.

Las competencias directivas intratégicas son también seis. La comunicación es escucha y transmisión de ideas de manera efectiva, a través de procedimientos formales e informales, y proporcionando datos concretos para respaldar sus observaciones y conclusiones. La dirección con las personas refiere a la asignación de objetivos y tareas a las personas adecuadas para realizar el trabajo y planificar su seguimiento. La delegación se manifiesta a partir de la preocupación de que los integrantes del equipo de trabajo dispongan de la capacidad para tomar decisiones y de los recursos necesarios para lograr sus objetivos. Por su parte, el *coaching* permite ayudar a los colaboradores a descubrir sus áreas de mejora, y a desarrollar sus habilidades y capacidades profesionales. El trabajo en equipo fomenta un ambiente de colaboración, comunicación y confianza entre los miembros del equipo y los estimula hacia el logro de los objetivos comunes. Finalmente, el liderazgo da sentido al trabajo de sus colaboradores animando, ilusionando y motivándolos a conseguir los objetivos que se proponen.

En cuanto a las competencias directivas de eficacia personal, estas se componen de seis factores con sus respectivas dimensiones. La proactividad, por ejemplo, engloba la iniciativa, la creatividad y el optimismo. La solución de problemas comprende la intuición, la capacidad de análisis y la toma de decisiones, mientras que el autogobierno abarca la concentración, la tenacidad y el autocontrol. La gestión personal se compone de la gestión del tiempo, la gestión del estrés y la gestión de la incertidumbre. La integridad, por su parte, comprende la credibilidad, la honestidad y la equidad.

Por último, el desarrollo personal se compone de la auto-crítica, el autoconocimiento y el aprendizaje personal.

Tabla 1. Competencias directivas

Competencias directivas		
Competencias estratégicas	Visión de negocio	
	Orientación interfuncional	
	Gestión de recursos	
	Orientación al cliente	
	<i>Networking</i>	
	Negociación	
Competencias intratégicas	Comunicación	
	<i>Coaching</i>	
	Trabajo en equipo	
	Dirección de personas	
	Delegación	
	Liderazgo	
Competencias de eficacia personal	Proactividad	Iniciativa
		Creatividad
		Optimismo
	Resolución de problemas	Intuición
		Capacidad de análisis
		Toma de decisiones
	Autogobierno	Concentración
		Tenacidad
		Autocontrol
	Gestión personal	Gestión de tiempo
		Gestión de estrés
		Gestión de incertidumbre
	Integridad	Credibilidad
		Honestidad
		Equidad
Desarrollo personal	Autocrítica	
	Autoconocimiento	
	Aprendizaje personal	

Fuente: Cardona et al. (2001).

La presente investigación pretende responder a la siguiente interrogante: ¿Cuál es la percepción de los empresarios arequipeños con respecto a la importancia que asignan a las competencias directivas según el modelo antropológico de empresa? Para ello, tomamos como modelo el estudio de Cardona et al. (2001), en el que se aplicó un cuestionario a 1147 empresas para identificar las competencias directivas más valoradas por los empresarios. De ese total, solo el 13% respondió, es decir, 103 empresas españolas y 45 empresas de Europa y América. A partir de sus respuestas, se reportó que los empresarios buscan un equilibrio entre las competencias directivas estratégicas, intratérgicas y de eficiencia personal, pero con una ligera preferencia por las competencias de desarrollo personal.

2. Método

La presente investigación tiene carácter exploratorio (Hernández, Fernández y Baptista, 2010), pues no se ha efectuado un estudio similar en la ciudad de Arequipa ni existe registro de ello a nivel nacional. Por tanto, no se han planteado una hipótesis de investigación.

2.1. Muestra

La muestra estuvo conformada por 70 empresas locales ubicadas en la ciudad de Arequipa, que fueron seleccionadas de manera no probabilística, según hayan brindado el acceso para la realización de la presente investigación. De las 70 organizaciones, el 53% fueron empresas de servicios —tales como transporte, turismo, instituciones financieras, servicios públicos y privados—; el 25% fueron empresas industriales, tanto manufactureras como extractivas y agropecuarias; y, finalmente, el 22% restante lo constituyeron empresas comerciales, mayoristas minoristas y comisionistas.

2.2. Instrumentos

Se aplicó el cuestionario diseñado por Cardona et al. (2001) en la Escuela de Negocios IESE para valorar las competencias directivas en 148 empresas de todo el mundo. El cuestionario constó de 30 competencias conceptualizadas que se evaluaron en una escala tipo Likert que va de 1 («Muy mala») a 5 («Muy buena»), de acuerdo con la importancia asignada por el evaluador. En cuanto a las cualidades psicométricas del instrumento, se practicó un análisis de correlación ítem-test con la finalidad de valorar la homogeneidad de la prueba, mediante el cual se encontró que las correlaciones oscilaron entre 0,46 (para el ítem 3) y 0,79 para el ítem 18. Se concluyó, por tanto, que las escalas cumplen con el criterio de homogeneidad de los reactivos.

Para valorar la validez de constructo del instrumento, se aplicó, en primer lugar, la prueba Kaiser-Meyer-Olkin, que obtuvo un valor de 0,769 para la escala de importancia, mientras que las medidas de adecuación muestral ofrecieron valores chi cuadrado ($\chi^2=1439,862$; $gl=435$) altamente significativos ($p<0,000$). Todo ello indicó que la prueba puede ser factorizada. Se hallaron 7 factores, cuyo primer factor explicaba el 44,632% de la varianza total. De este modo, los elevados porcentajes de varianza explicada, así como el hecho de que en los factores restantes solo saturaba un ítem, llevaron a considerarla como un instrumento unidimensional (Burga 2006). Asimismo, la confiabilidad se calculó mediante el método de consistencia interna a través de la prueba alfa de Cronbach, que ofreció un coeficiente de 0,947. A partir de ello, puede decirse que el instrumento utilizado es válido y confiable.

2.3. Procedimiento

Para la aplicación de los instrumentos, se pactaron citas previas de coordinación con los directivos que laboran en las empresas seleccionadas. Primero, se realizó una

presentación personal de la investigadora principal; luego, una presentación del tema en cuestión; y, finalmente, se procedió a explicar la metodología a emplear. Los directivos fueron evaluados en sus respectivas oficinas de manera individual y sin ningún tipo de interrupción durante un tiempo aproximado de 30 minutos por persona, incluida la explicación previa. Todos accedieron a participar de la investigación voluntariamente, y se les garantizó la reserva y la confidencialidad de la información personal y de los datos proporcionados.

3. Resultados

3.1. Competencias directivas en las empresas de servicios

Con respecto al rubro de servicios, se acudió a 37 empresas que conforman el 53% del total de la muestra y se realizó una encuesta a cada una. Del total de entrevistados, fueron 7 mujeres (18,9%) y 30 varones (81,1%). En cuanto al tamaño de las empresas, el 40,54% fueron grandes empresas; el 13,51%, medianas empresas; el 27,03%, pequeñas empresas; y el 18,93%, microempresas. En cuanto al cargo de los empresarios, más del 50% de los entrevistados fueron jefes. Por otro lado, se logró entrevistar a 12 gerentes generales (32,4%) y 6 gerentes de área (16,2%). Con respecto a su profesión, predominó la carrera de Administración de Negocios (con un 56,76%), seguida por la carrera de Contabilidad e Ingeniería Industrial, ambas con un 10,81%.

En cuanto a la edad, se decidió categorizar esta variable, dada la variabilidad de resultados. La edad mínima fue de 22 años y la máxima de 56 años. Más de la mitad de entrevistados (el 51,35%) se concentró en edades de 30 a 39 años, mientras que el menor porcentaje estuvo compuesto por los entrevistados entre 20 y 29 años. Finalmente, con porcentajes similares, se encontraron los entrevistados entre los rangos

de 40 a 49 años, y 50 a 59 años. Sobre esta base, se puede decir que, a partir de los 30 años, se empieza a ocupar puestos directivos en mayor medida.

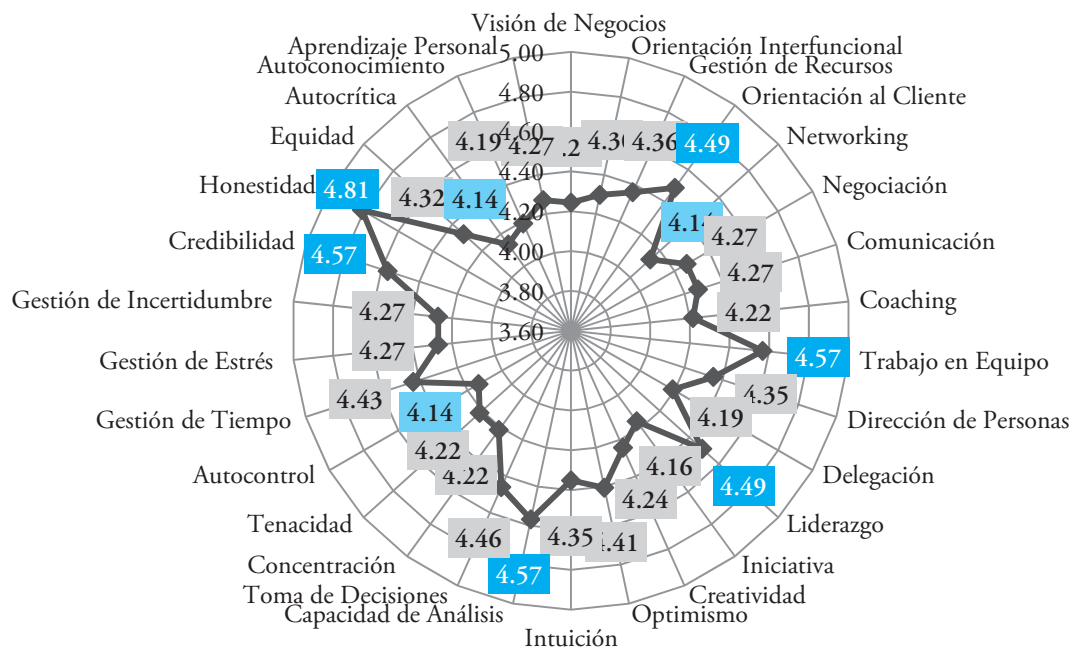
En cuanto a los valores descriptivos de la importancia de las competencias directivas, se observa que las ponderaciones son medias altas con desviaciones estándar bajas (Tabla 2). Como se puede apreciar en la Figura 2, en cuanto a la importancia de las competencias directivas en las empresas de servicios, los directivos asignaron puntuaciones altas a la mayoría de las competencias directivas. Las competencias que recibieron una mayor puntuación promedio fueron las de eficacia personal, específicamente, la honestidad. En segundo lugar, credibilidad, capacidad de análisis y la competencia intratéctica de trabajo en equipo recibieron las mismas puntuaciones. Finalmente, se encuentran orientación al cliente y liderazgo.

Por otro lado, las competencias que recibieron las menores calificaciones promedio fueron autocrítica, autocontrol y *networking*. Luego, se evaluó cuáles son las diez competencias más importantes para los directivos. Las calificaciones promedio más elevadas, en su mayoría, se atribuyeron a las competencias de eficacia personal y las competencias intratécticas.

Asimismo, se practicó un análisis de correlación con la prueba Tau-b de Kendall entre los puntajes brutos de la importancia de las competencias directivas, con algunos datos ordinales reportados por los empresarios, como su edad, su cargo y el tamaño de la empresa. Se encontró así una correlación moderada negativa entre el cargo del evaluador y las competencias directivas –trabajo en equipo ($r = -.304$), honestidad ($r = -.384$) y aprendizaje personal ($r = -.304$)–, con un nivel de significancia menor de ,05. Ello indica que, mientras mayor es el cargo de los directivos en las empresas de servicios, estos asignan menos importancia a las competencias mencionadas.

Tabla 2. Valores descriptivos de la importancia de las competencias directivas en el rubro de servicios

		Rango	Mín.	Máx.	Media	D.E.	Varianza
Competencias estratégicas	Visión de negocio	2	3	5	4,24	0,60	0,36
	Orientación interfuncional	3	2	5	4,30	0,81	0,66
	Gestión de recursos	2	3	5	4,36	0,68	0,47
	Orientación al cliente	2	3	5	4,49	0,73	0,53
	<i>Networking</i>	2	3	5	4,14	0,79	0,62
	Negociación	2	3	5	4,27	0,77	0,59
Competencias intratégicas	Comunicación	3	2	5	4,27	0,69	0,48
	<i>Coaching</i>	3	2	5	4,22	0,67	0,45
	Trabajo en equipo	3	2	5	4,57	0,80	0,64
	Dirección de personas	3	2	5	4,35	0,79	0,62
	Delegación	2	3	5	4,19	0,74	0,55
	Liderazgo	2	3	5	4,49	0,69	0,48
Proactividad	Iniciativa	3	2	5	4,16	0,76	0,58
	Creatividad	3	2	5	4,24	0,80	0,63
	Optimismo	2	3	5	4,41	0,64	0,41
Resolución de Problema	Intuición	3	2	5	4,35	0,89	0,79
	Capacidad de análisis	2	3	5	4,57	0,55	0,31
	Toma de decisiones	3	2	5	4,46	0,77	0,59
Autogobierno	Concentración	4	1	5	4,22	0,85	0,73
	Tenacidad	3	2	5	4,22	0,71	0,51
	Autocontrol	2	3	5	4,14	0,63	0,40
Gestión personal	Gestión de tiempo	2	3	5	4,43	0,69	0,47
	Gestión de estrés	3	2	5	4,27	0,77	0,59
	Gestión de incertidumbre	3	2	5	4,27	0,73	0,54
Integridad	Credibilidad	2	3	5	4,57	0,65	0,42
	Honestidad	2	3	5	4,81	0,46	0,21
	Equidad	3	2	5	4,32	0,85	0,73
Desarrollo personal	Autocrítica	3	2	5	4,14	0,71	0,51
	Autoconocimiento	2	3	5	4,19	0,66	0,44
	Aprendizaje personal	3	2	5	4,27	0,80	0,65

Figura 2. Importancia de las competencias directivas en las empresas de servicios


También, se registró una correlación negativa baja entre la edad del evaluador y la competencia intratéctica de comunicación ($r = -.299$; $p < .05$), lo cual indica que, a mayor edad del evaluador, es menor la importancia otorgada a la competencia comunicación. De igual modo, se observa una correlación negativa moderada entre la edad del evaluador y las competencias directivas: autocontrol ($r = -.346$) y honestidad ($r = -.300$). Ello evidencia que, a mayor edad del empresario, este asigna menos importancia a las competencias mencionadas.

3.2. Competencias directivas en las empresas del sector industrial

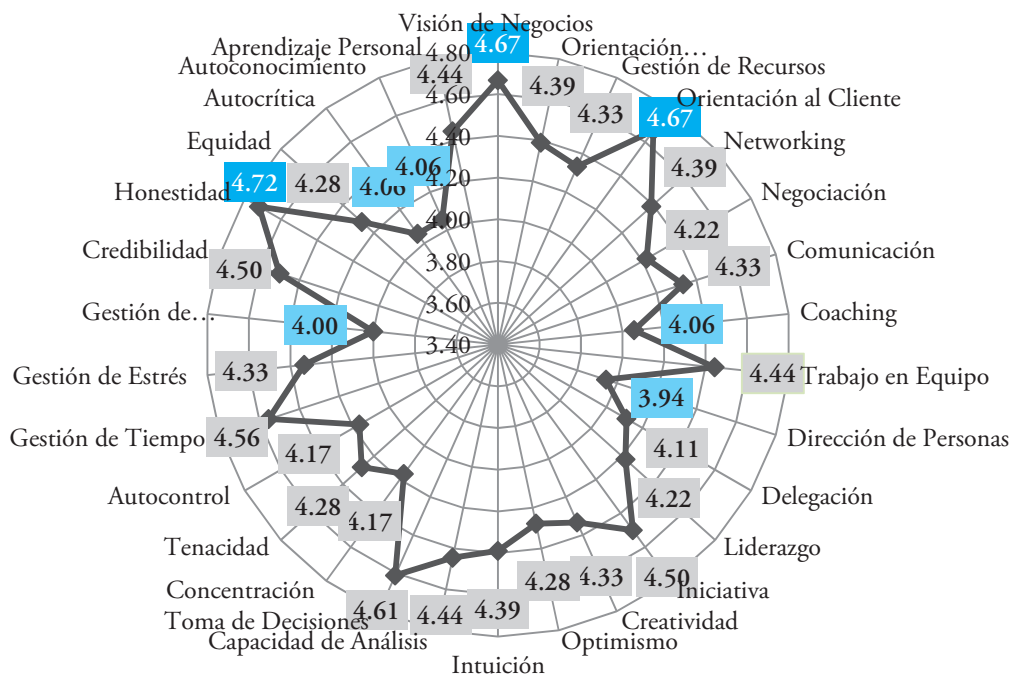
Con respecto al rubro de industria-manufactura, se acudió a 18 empresas que conforman el 25% del total de la muestra, de las cuales casi el 68% fueron empresas grandes, el 22,22% fueron medianas empresas y

solo 2 empresas fueron pequeñas. En relación con la variable cargo del empresario, casi el 80% de los entrevistados fueron jefes, uno fue gerente de área y 3 fueron gerentes generales. Con respecto al sexo, 13 empresarios fueron varones —lo que conforma el 72,22% de esta submuestra—, mientras que solo hubo 5 mujeres —que conformaron el 27,78%— del total de los 18 entrevistados. En cuanto a la profesión de los empresarios del rubro industrial, el 50% fueron administradores de negocios, seguidos por las profesiones de ingeniero industrial (22,22%) y de contador (16,67%). También, se evaluó a un economista y a un psicólogo, quienes ocuparon cargos directivos. En cuanto a la edad de los entrevistados, los porcentajes son similares para las 3 categorías de edad, que comprenden de los 30 a los 59 años (27,78%). La edad mínima fue de 25 años y la edad máxima de 57 años. El menor porcentaje se concentró entre las edades de 20 a 29 años (16,67%).

Tabla 3. Valores descriptivos de la importancia de las competencias directivas en el rubro de industria

		Rango	Mínimo	Máximo	Media	D.E.	Varianza
Competencias estratégicas	Visión de negocio	1	4	5	4,67	0,49	0,24
	Orientación interfuncional	2	3	5	4,39	0,61	0,37
	Gestión de recursos	2	3	5	4,33	0,59	0,35
	Orientación al cliente	2	3	5	4,67	0,59	0,35
	<i>Networking</i>	2	3	5	4,39	0,78	0,60
	Negociación	2	3	5	4,22	0,73	0,54
Competencias intartégicas	Comunicación	2	3	5	4,33	0,69	0,47
	<i>Coaching</i>	2	3	5	4,06	0,42	0,17
	Trabajo en equipo	1	4	5	4,44	0,51	0,26
	Dirección de personas	2	3	5	3,94	0,64	0,41
	Delegación	3	2	5	4,11	0,90	0,81
	Liderazgo	2	3	5	4,22	0,65	0,42
Proactividad	Iniciativa	2	3	5	4,50	0,62	0,38
	Creatividad	3	2	5	4,33	0,84	0,71
	Optimismo	2	3	5	4,28	0,57	0,33
Resolución de problema	Intuición	1	4	5	4,39	0,50	0,25
	Capacidad de análisis	2	3	5	4,44	0,62	0,38
	Toma de decisiones	2	3	5	4,61	0,61	0,37
Autogobierno	Concentración	2	3	5	4,17	0,51	0,26
	Tenacidad	2	3	5	4,28	0,57	0,33
	Autocontrol	2	3	5	4,17	0,51	0,26
Gestión personal	Gestión de tiempo	2	3	5	4,56	0,62	0,38
	Gestión de estrés	2	3	5	4,33	0,59	0,35
	Gestión de incertidumbre	3	2	5	4,00	0,77	0,59
Integridad	Credibilidad	2	3	5	4,50	0,62	0,38
	Honestidad	1	4	5	4,72	0,46	0,21
	Equidad	1	4	5	4,28	0,46	0,21
Desarrollo personal	Autocrítica	2	3	5	4,06	0,54	0,29
	Autoconocimiento	2	3	5	4,06	0,54	0,29
	Aprendizaje personal	1	4	5	4,44	0,51	0,26

Figura 3. Importancia de las competencias directivas en las empresas industriales



En cuanto a los valores descriptivos de las competencias directivas, las puntuaciones alcanzadas en el rubro industrial también correspondieron a medias altas con desviaciones estándar bajas (Tabla 3). En cuanto a la importancia de las competencias directivas en las empresas industriales, los directivos asignaron puntuaciones altas a la mayoría de las competencias directivas. La competencia que recibió una mayor puntuación promedio fue la competencia de eficacia personal: honestidad. En segundo lugar, están las competencias estratégicas, dentro de las cuales sobresalen la visión de negocios y la orientación al cliente. Por su lado, las competencias que obtuvieron los menores promedios fueron dirección de personas y gestión de incertidumbre, seguidas de autocrítica,

autoconocimiento y *coaching*. En resumen, las competencias más importantes para los directivos de las empresas industriales son, en su mayoría, las competencias de eficacia personal, seguidas de las competencias estratégicas.

Al practicar las correlaciones con la prueba Tau-b de Kendall, se obtuvo una correlación moderada negativa entre la edad del evaluador, y el trabajo en equipo ($r = -.441$), la honestidad ($r = -.517$) y la equidad ($r = -.499$) con un nivel de significancia de $p < .05$. Dicha correlación da cuenta de que, mientras mayor es la edad del directivo en las empresas industriales, es menor la calificación otorgada a las competencias mencionadas.

3.3. Competencias directivas en las empresas del sector comercial

Con respecto al rubro comercial, se acudió a 15 empresas que conforman el 22% del total de la muestra. De estas, el 46,67% estuvo compuesto por pequeñas empresas; el 40%, por grandes empresas; y solo un directivo laboraba en una microempresa y otro directivo, en una mediana empresa. En cuanto al sexo, este subgrupo de directivos está integrado por 9 varones que conforman el 60% y 5 mujeres que conforman el 40% del total de los 15 entrevistados. En cuanto al cargo que ostentan, 9 son jefes que conformaron el 60%; 3 son gerentes generales (20%); y otros 3, gerentes de área (20%). Tomando como referente su profesión, nuevamente, la carrera predominante es la de Administración de Negocios (40%), seguida de Economía y Psicología, ambas con 13,33%. Asimismo, se entrevistó a tres ingenieros, un relacionista industrial y un comunicador. La edad mínima fue de 25 años y la máxima, de 57 años, con un promedio de 39 años de edad. La mayoría de directivos se ubicaron entre los rangos de edades de 30 a 39, y 40 a 49 (ambas con un 33,3%), lo que fue seguido de un 20% para las edades de 20 a 29, mientras que el menor porcentaje lo obtuvieron los directivos cuyas edades se ubican entre 50 y 59 años (13,3%).

En cuanto a los valores descriptivos, las medias de las competencias directivas fueron medias altas con desviaciones estándar bajas (Tabla 4). Las competencias que recibieron una mayor puntuación promedio fueron las competencias de eficacia personal; específicamente, la honestidad. En segundo lugar, se encuentran equidad y gestión del tiempo. En tercer lugar, están credibilidad, gestión de incertidumbre y creatividad. Por otro lado, las competencias que obtuvieron las menores puntuaciones promedio fueron

networking, *coaching* y autocrítica. Se puede afirmar, entonces, que las competencias más valoradas por los directivos de empresas del sector comercial son las competencias de eficacia personal.

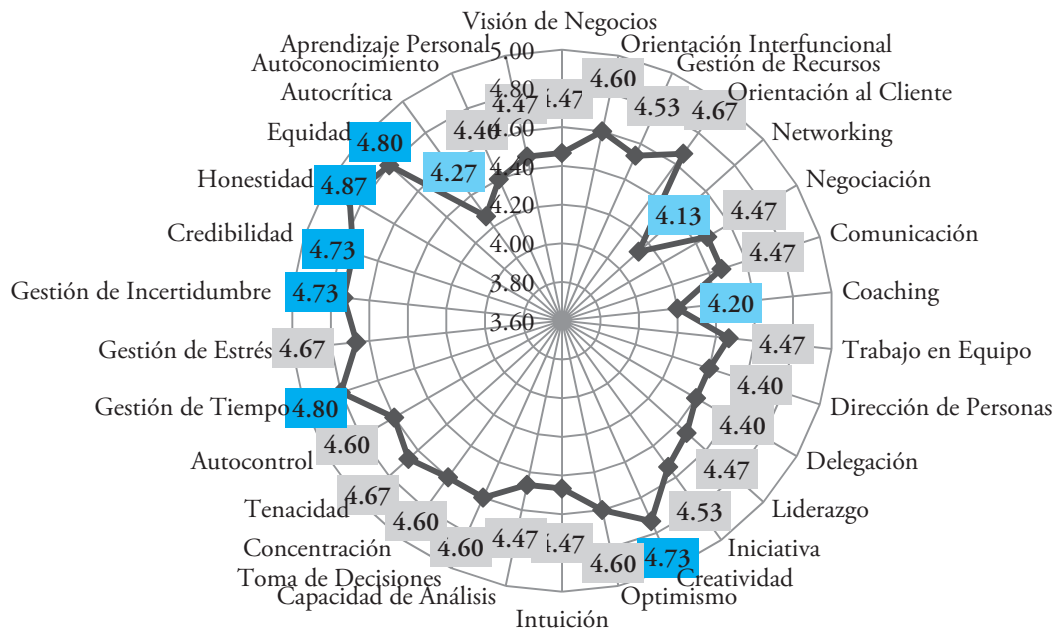
A nivel correlacional (con la prueba Tau-b de Kendall), se encontró una correlación negativa moderada entre el cargo del directivo y las competencias de comunicación ($r = -,560$), autocrítica ($r = -,598$) y aprendizaje personal ($r = -,560$), con un nivel de significancia de $p < ,05$. Ello indica que, mientras mayor sea el cargo del evaluador en las empresas comerciales, este otorga una menor importancia a las competencias mencionadas. También, se halló una correlación negativa alta entre el cargo del evaluador y las competencias de liderazgo ($r = -,624$) y creatividad ($r = -,684$), con un nivel de significancia de $p < ,01$. Dicha correlación evidencia que, mientras mayor sea el cargo del evaluador en las empresas comerciales, les asigna menos importancia a las competencias mencionadas y más importancia a aquellas competencias que presentan una correlación moderada.

A diferencia de los otros dos rubros anteriores, en el sector comercial, sí se encontró una correlación positiva alta entre el tamaño de la empresa y la orientación al cliente ($r = ,647$; $p < ,05$), lo cual da cuenta de que, mientras más grande sea la empresa comercial, los ejecutivos entrevistados dan una mayor importancia a la orientación al cliente. Así también, se encontró una correlación positiva, moderada y significativa ($p < ,05$) entre el tamaño de la empresa y las siguientes competencias directivas: trabajo en equipo ($r = ,505$), liderazgo ($r = ,520$), creatividad ($r = ,581$), optimismo ($r = ,557$), concentración ($r = ,590$), credibilidad ($r = ,581$) y aprendizaje personal ($r = ,535$). Estos resultados sugieren que, mientras más grande es la empresa, los ejecutivos entrevistados dan una mayor importancia a las competencias mencionadas.

Tabla 4. Valores descriptivos de la importancia de las competencias directivas en el rubro comercial

		Rango	Mínimo	Máximo	Media	D.E.	Varianza
Competencias estratégicas	Visión de negocio	1	4	5	4,47	0,52	0,27
	Orientación interfuncional	2	3	5	4,60	0,63	0,40
	Gestión de recursos	2	3	5	4,53	0,64	0,41
	Orientación al cliente	1	4	5	4,67	0,49	0,24
	<i>Networking</i>	2	3	5	4,13	0,64	0,41
	Negociación	2	3	5	4,47	0,74	0,55
Competencias intratégicas	Comunicación	2	3	5	4,47	0,64	0,41
	<i>Coaching</i>	2	3	5	4,20	0,68	0,46
	Trabajo en equipo	2	3	5	4,47	0,64	0,41
	Dirección de personas	2	3	5	4,40	0,63	0,40
	Delegación	1	4	5	4,40	0,51	0,26
	Liderazgo	2	3	5	4,47	0,74	0,55
Proactividad	Iniciativa	3	2	5	4,53	0,83	0,70
	Creatividad	1	4	5	4,73	0,46	0,21
	Optimismo	2	3	5	4,60	0,63	0,40
Resolución de problema	Intuición	3	2	5	4,47	0,83	0,70
	Capacidad de análisis	2	3	5	4,47	0,74	0,55
	Toma de decisiones	2	3	5	4,60	0,63	0,40
Autogobierno	Concentración	1	4	5	4,60	0,51	0,26
	Tenacidad	2	3	5	4,67	0,62	0,38
	Autocontrol	3	2	5	4,60	0,83	0,69
Gestión personal	Gestión de tiempo	2	3	5	4,80	0,56	0,31
	Gestión de estrés	1	4	5	4,67	0,49	0,24
	Gestión de incertidumbre	1	4	5	4,73	0,46	0,21
Integridad	Credibilidad	1	4	5	4,73	0,46	0,21
	Honestidad	1	4	5	4,87	0,35	0,12
	Equidad	1	4	5	4,80	0,41	0,17
Desarrollo personal	Autocrítica	2	3	5	4,27	0,80	0,64
	Autoconocimiento	3	2	5	4,40	0,83	0,69
	Aprendizaje personal	2	3	5	4,47	0,64	0,41

Figura 4. Importancia de las competencias directivas en las empresas industriales



4. Discusión

Aunque el enfoque por competencias no es nuevo – pues data de los años 50 (White 1959) y se nutre de los modelos comportamentales (Ortiz, Rendón y Atehortúa, 2009)–, hoy en día, tiene una gran difusión y goza de amplia aceptación en el mundo empresarial debido a su fácil aplicación, su utilidad práctica y su operativización objetiva (Alles, 2011). De este modo, las competencias pueden considerarse como indicadores de la conducta o de conductas observables que se presuponen necesarias para el desempeño de un puesto de trabajo (Hamel y Prahalad, 1990). Estas competencias son, entonces, indispensables para la realización de un determinado trabajo, más aún que los conocimientos y la experiencia previa (Mc Clelland, 1973). En este trabajo, se ha tomado en cuenta la división de competencias técnicas y directivas (Cardona et al.,

2001), que responde a un modelo antropológico sobre la base de las ideas de Juan Antonio Pérez López (1993). Dentro de este modelo, las competencias directivas se dividen en tres: estratégicas, intratégicas y de eficacia personal. Estas, a su vez, se alinean coherentemente con ciertos valores, motivos y necesidades, como ya ha sido explicado previamente.

El fin del presente trabajo ha sido dar a conocer la valoración que hacen los empresarios de la ciudad de Arequipa sobre las competencias directivas en tres rubros empresariales, según su importancia. En ese marco, se ha observado que dichas competencias tienen una relevancia moderada para los directivos, pues se les ha asignado una puntuación promedio mayor a 3,94 sobre una puntuación máxima de 5. Además, los directivos de empresas comerciales fueron los que les asignaron las mayores puntuaciones con un promedio

de 4,54, seguidos por los directivos de las empresas industriales y de servicios, ambas con un promedio de 4,33.

En ese sentido, las competencias más valoradas fueron visión de negocio en las empresas de servicios; gestión de recursos, en las empresas industriales; y *networking*, en las empresas comerciales. Estos resultados parecen reflejar el acento en la gestión de los distintos tipos de empresa estudiados, puesto que el análisis de la importancia de cada competencia la vincula a un rubro determinado. Por ejemplo, la gestión de recursos es muy importante en las empresas industriales, pues de esta depende su rentabilidad. De manera similar, en las empresas comerciales, el *networking* es sumamente importante, en la medida que no existe una empresa comercial que no entable ni necesite de una excelente red de relaciones dentro de la empresa y del sector. Así, como señalan Ortiz et al. (2009), dado que el único factor irreplicable en una empresa es el talento humano, las competencias directivas se han de manifestar de manera muy particular en cada rubro, si no lo hacen también en cada empresa.

Ahora bien, es importante destacar que la orientación interfuncional fue la competencia que estuvo más cerca de haber sido calificada como regular en los tres rubros de empresa. Por ello, es recomendable insistir en la formación de esta competencia. Esta es considerada de alta importancia, debido a que en una organización las áreas no pueden trabajar de forma independiente, pues forman parte de un todo. Además, resulta imposible dirigir una organización si solo se tiene una visión limitada de las demás áreas (Ospina, 2010). A partir de ello, los modelos de enriquecimiento del trabajo proponen que los colaboradores deben tener conocimiento de todo el proceso operativo, ya sea que se trate de la implementación de un servicio o de la elaboración de un producto, lo cual

supone cierta interfuncionalidad entre diferentes áreas de la empresa (Schultz, 1999).

Por otro lado, dentro de las competencias intratégicas, el trabajo en equipo fue la competencia que recibió la calificación máxima tanto de empresas industriales como de servicios. En las empresas comerciales, la competencia más valorada fue el liderazgo, pero el trabajo en equipo también es considerado como fundamental con puntuaciones muy similares. En ese sentido, el trabajo en equipo es una variable fundamental del éxito de una empresa que, si bien se desarrolla a partir de la cultura organizacional y de las relaciones interpersonales dentro de la empresa, tiene un impacto profundo en el compromiso organizacional de los trabajadores (Acosta, Salanova y Llorens, 2012) y promueve la empatía colectiva entre ellos (Solares, Peñalver, Meneghel y Salanova, 2016).

En cuanto a las competencias de eficacia personal, los resultados indican que la competencia considerada como más importante en el rubro de servicios fue el autocontrol, mientras que, en las empresas industriales, las competencias más valoradas fueron la concentración, el autocontrol, la equidad, la auto-crítica y el autoconocimiento. Por su parte, para los empresarios del rubro comercial, las competencias más importantes fueron la concentración, el autoconocimiento y el aprendizaje personal. Esto supone que los empresarios buscan colaboradores autónomos; proactivos; y con iniciativa, creatividad y autorregulación del aprendizaje. Estas cualidades son fundamentales para el desarrollo organizacional mediado por la gestión de la innovación (Restrepo, 2013).

Finalmente, una competencia muy bien valorada en los tres rubros empresariales fue la honestidad, que forma parte de los valores clave de la ética empresarial (Manzone, 2007), y que, de acuerdo con algunos

estudios, se encuentra deteriorada entre los administradores y los gerentes (Zerpa y Ramírez 2012). Una competencia que fue valorada como regular en los tres rubros fue el *coaching*, posiblemente, porque todavía no se ha difundido lo suficiente entre los empresarios arequipeños y aún son escasos los estudios que dan cuenta de sus bondades en el medio local (Sánchez, 2017).

Una utilidad práctica de este estudio es que, a partir de estos datos, se pueden establecer perfiles ocupacionales basados en las competencias. Por ejemplo, en cuanto a las competencias directivas más relevantes, puede decirse que, dadas las competencias seleccionadas en orden de importancia, los directivos de las empresas de servicios estarían en busca de personas honestas, capaces de trabajar en equipo y de realizar análisis para resolver problemas, con credibilidad, que sepan atender las necesidades del cliente, líderes, con capacidad para tomar decisiones y gestionar su tiempo adecuadamente, optimistas, y que sepan dirigir personas.

Por otro lado, los directivos de las empresas industriales estarían en busca de personas honestas; con visión de negocio; que sepan atender las necesidades del cliente y tomar decisiones, y gestionar sus tiempos de forma adecuada; emprendedores; transparentes; capaces de crear equipo, de analizar para resolver problemas, y de aprender de manera flexible. Finalmente, los directivos de las empresas comerciales estarían en busca de personas honestas que sepan gestionar su tiempo, justas, creativas, que tomen decisiones adecuadas en momentos de incertidumbre, transparentes, que sean capaces de responder las necesidades del cliente y tenaces.

Estos perfiles ocupacionales podrían orientar la elaboración de los perfiles de egresados de las universidades locales para que puedan responder de manera

más eficiente y precisa a las exigencias laborales del mercado empresarial arequipeño, que constituiría, a su vez, una oportunidad para vincular directamente la universidad con la empresa dentro de un enfoque humanístico (Castrillón y Alzate, 2012). En ese sentido, es necesario ahondar más en las cualidades que requieren los futuros administradores para ejercer su profesión con solvencia académica, profesional y moral. En Lima, por ejemplo, se han investigado los valores organizacionales (Loli y López, 2002) y la capacidad de emprendimiento de los jóvenes universitarios (Loli, Dextre, Del Carpio y La Jara, 2010; Loli, Aliaga, Del Carpio, Vergara y Aliaga, 2011), mientras que en Arequipa se han analizado las relaciones entre las preferencias vocacionales y la identidad profesional de los estudiantes de una escuela de negocios de una universidad privada (Callata, Morales y Arias, 2017). Consideramos que este tipo de estudios permitiría conocer mejor la realidad que van a enfrentar los administradores, y, en esa medida, las casas de estudios superiores pueden tomar medidas en el ámbito formativo que reduzcan la brecha entre lo que se hace y lo que se necesita (Zárate-Hoyos y Larios-Meño, 2015).

Cabe considerar que se tiene un perfil en el que destacan las competencias directivas de eficacia personal y, sobre todo, la honestidad, mientras que, en el estudio original de Cardona et al. (2001), se obtuvo un perfil más equilibrado entre los tres tipos de competencias, con un leve predominio de las competencias intratérgicas. Estas diferencias podrían deberse a la distancia temporal que existe entre una y otra investigación, puesto que, a la fecha, los valores de eficacia personal han conseguido penetrar más en el mundo empresarial, en parte, debido al impulso que se les ha dado desde la psicología organizacional positiva (Salanova, Martínez y Llorens, 2005).

La psicología organizacional positiva se ha centrado en aspectos como el bienestar del trabajador (Marssolier y Aparicio, 2011), los determinantes del compromiso organizacional (Bakker, Demerouti y Xanthopoulou, 2012) y la experimentación de emociones positivas en el trabajo como fuentes de satisfacción laboral (Waters, 2012). En Arequipa, por ejemplo, se han llevado a cabo estudios sobre fenómenos similares como la felicidad, la espiritualidad, la motivación y la gratitud en el trabajo (Arias, Masías, Muñoz y Arpasi, 2013; Menautt y otros, 2016), además de otros trabajos sobre emociones positivas en contextos no organizacionales.

Para concluir, es necesario comentar que también se ha encontrado que los ejecutivos de las empresas de servicios que tienen un mayor cargo asignan menos importancia al trabajo en equipo, la honestidad y el aprendizaje personal. Basándonos en ello, podríamos deducir que los ejecutivos de mayor cargo generalmente dan una mayor importancia a las competencias estratégicas, mientras que, en las empresas comerciales, el tamaño de la empresa se ha relacionado positivamente con la orientación al cliente, el trabajo en equipo, el liderazgo, la creatividad, el optimismo, la concentración, la credibilidad y aprendizaje personal. Estos resultados sugieren que, mientras más grande es la empresa, los empresarios arequipeños dan más importancia a las competencias de eficacia personal. En ese sentido, el tamaño de la empresa no solo tiene un impacto en la estructura organizacional y la productividad, sino también en el comportamiento organizacional, y, por ende, en los estilos directivos y la visión de las competencias necesarias para realizar determinadas funciones dentro de la empresa (Zapata, 2015).

Con este estudio, se ha apuntado a analizar la relevancia de las competencias directivas desde la percepción

de los empresarios arequipeños, pues el capital humano tiene una participación vital en la consecución de los fines y metas organizacionales. De hecho, en un estudio realizado en Colombia, se reportó que el capital humano era capaz de explicar el 41% de la varianza de la rentabilidad empresarial (Zapata, Gutiérrez y Rubio, 2013). En ese sentido, consideramos que es necesario realizar más investigaciones sobre las empresas locales, a través de la aplicación del modelo antropológico de Pérez López, que dé mayor relevancia al capital social y a la gestión del talento humano, puesto que la percepción utilitarista y pragmática del ser humano en la empresa ha cambiado en las últimas décadas (Vélez, 2012). Por otro lado, es importante generar mayor evidencia empírica de la visión antropológica en la empresa, pues no solo se encuentra en sintonía con las tendencias actuales que se focalizan en la persona y los valores humanos, sino que, además, permite responder con eficiencia y eficacia a los problemas organizacionales que acontecen en las empresas de la región.

Referencias

- Acosta, H., Salanova, M. y Llorens, S. (2012). How organizational practices predict team work engagement: The role of organizational trust. *Ciencia & Trabajo*, 14, 7-15.
- Alles, M. (2010). *Dirección estratégica de recursos humanos. Gestión por competencias*. Barcelona: Granica.
- Alles, M. (2011). *Desempeño por competencias. Evaluación de 360°*. Barcelona: Granica.
- Alles, M. (2012). *Selección por competencias*. Barcelona: Granica.
- Arias, W. L., Masías, M. A., Muñoz, E. y Arpasi, M. (2013). Espiritualidad en el ambiente laboral y su relación con la felicidad del trabajador. *Revista de Investigación de la Universidad Católica San Pablo*, 4, 9-33.

- Bakker, A., Demerouti, E. y Xanthopoulou, D. (2012). How do engaged employees stay engaged? *Ciencia & Trabajo*, 14, 16-22.
- Barroso, F. G. (2008). La responsabilidad social empresarial. Un estudio en cuarenta empresas de la ciudad de Mérida, Yucatán. *Contaduría y Administración*, 226, 73-91.
- Burga, A. (2006). La unidimensionalidad de un instrumento de medición: perspectiva factorial. *Revista de Psicología de la Pontificia Universidad Católica del Perú*, 24(1), 53-80.
- Callata, M., Morales, A. y Arias, W. L. (2017). Identidad profesional y preferencias profesionales en estudiante de la Escuela Profesional de Administración de Negocios de una universidad privada de Arequipa. *Revista de Investigación en Psicología*, 20(1), 147-176. <https://doi.org/10.15381/rinvp.v20i1.13529>
- Cardona, P., Chinchilla, N. y García-Lombardía, P. (2001). IESE insight Business Knowledge Portal. *IESE Business School. University of Navarra*. Recuperado el 15 de mayo de 2013, de <http://www.iese.edu/research/pdfs/op-01-04.pdf>
- Castrillón, L. A. y Alzate, G. M. (2012). Humanismo, universidad y empresa: la RSE desde la perspectiva ética. *Revista de Ciencias Estratégicas*, 20, 27, 171-184.
- Chávez, L. L. (2013). *Competencias directivas del alumno y egresado del Programa Profesional de Administración de Negocios de la Universidad Católica San Pablo: La percepción de los empresarios arequipeños*. Tesis de licenciatura en Administración de Negocios. Arequipa: Universidad Católica San Pablo, Escuela Profesional de Administración de Negocios.
- Chiavenato, I. (2002). *Administración de recursos humanos*. México D.F.: McGraw-Hill.
- Chiavenato, I. (2009). *Gestión del talento humano*. México D.F.: McGraw-Hill.
- Covey, S. (1993). *Los siete hábitos de la gente altamente efectiva*. Barcelona: Paidós.
- Drucker, P. (2003). *El Management del futuro*. Buenos Aires: Editorial Sudamericana.
- Fayol, H. (1973). *Administración industrial y general*. Buenos Aires: El Ateneo.
- Ferreiro, P. y Alcázar, M. (2002). *Gobierno de personas en la empresa*. Lima: Universidad de Piura.
- Fischman, D. (2010). *La alta rentabilidad de la felicidad*. Lima: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas.
- Friedman, M. y Friedman, R. (1986). *La libertad de elegir*. Madrid: Orbis, S. A.
- Hamel, G. y Prahalad, C. (1990). The core competence of the corporation. *Harvard Business Review*, 90(3), 79-91.
- Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2010). *Metodología de la Investigación*. Quinta edición. México D.F.: Mc-Graw Hill.
- Jolis, N. (1998). *Compétences et compétitivité*. París: Les éditions d'organisation.
- Loli, A. y López, E. (2002). La autoestima y los valores organizacionales en estudiantes universitarios y no estudiantes universitarios de Lima. *Revista de Investigación en Psicología*, 5(1), 141-155. <https://doi.org/10.15381/rinvp.v20i1.13529>
- Loli, A., Dextre, E., Del Carpio, J. y La Jara, E. (2010). Actitudes de creatividad y emprendimiento en estudiantes de la Universidad nacional de Ingeniería y su relación con algunas variables sociodemográficas. *Revista de Investigación en Psicología*, 13(2), 139-151. <https://doi.org/10.15381/rinvp.v13i2.3722>
- Loli, A., Aliaga, J., Del Carpio, J., Vergara, A. y Aliaga, R. (2011). Actitudes de creatividad y emprendimiento y la intención de desarrollar un negocio en estudiantes de la Universidad Nacional Agraria-La Molina. *Revista de Investigación en Psicología*, 14(1), 209-234. <https://doi.org/10.15381/rinvp.v14i1.2084>

- Loza, C. y Habisch, A. (2009). Empresa, empresario y consumidor al servicio del desarrollo humano integral según la *Caritas in Veritate. Persona y Cultura*, 7(7), 22-32.
- Manzone, G. (2007). *La responsabilidad de la empresa. Business Ethics y la doctrina social de la Iglesia en diálogo*. Arequipa: Universidad Católica San Pablo.
- Marssolier, R. y Aparicio, M. (2011). El bienestar psicológico en el trabajo y su vinculación con el afrontamiento en situaciones conflictivas. *Psicoperspectivas*, 10(1), 209-220. <https://doi.org/10.5027/psicoperspectivas-Vol10-Issue1-fulltext-125>
- Mc Clelland, D. (1973). Testing for competence rather than for intelligence. *American Psychologist*, 28(1), 1-14. <https://doi.org/10.1037/h0034092>
- Menautt, F., Checa, S. y Arias, W. L. (2016). La gratitud y la percepción de equidad en el trabajo como predictores de la motivación laboral en una agencia bancaria. *Revista de Psicología de la Universidad Católica San Pablo*, 6(1), 67-90.
- Montoya, C. A. (2010). Crisis financiera y económica mundial a la luz de la encíclica «La Caridad en la Verdad». *Revista Ciencias Estratégicas*, 18(23), 111-118.
- Ortiz, J. E., Rendón, M. y Atehortúa, J. (2009). Sobre la necesidad de un nuevo enfoque para la identificación, medición y desarrollo de competencias. *Revista Ciencias Estratégicas*, 17, 22, 243-250.
- Ospina, H. (2010). Nuevos paradigmas en gestión humana. *Revista Ciencias Estratégicas*. 18(23), 79-96.
- Pérez López, J. A. (1993). *Fundamentos de la dirección de empresas*. Madrid: Rialp.
- Quiñones, C. (2013). *Human Age: La era de las personas y el talento*. Girona: Manpower Group Solutions.
- Restrepo, C. A. (2013). Aproximación a la gestión de la innovación: Un enfoque conceptual. *Revista Ciencias Estratégicas*, 22(30), 257-266.
- Robbins, S. (1999). *Comportamiento organizacional*. Décima edición. México D.F.: Pearson Educación.
- Rodríguez, R. L., Martínez, M. y Salanova, M. (2014). Justicia organizacional, *engagement* en el trabajo y comportamiento de ciudadanía organizacional: Una combinación ganadora. *Universitas Psychologica*, 13(3), 961-974. <https://doi.org/10.11144/Javeriana.UPSY13-3.joet>
- Salanova, M. (2008). Organizaciones saludables: Una aproximación desde la psicología positiva. En C. Vázquez y G. Hervás (eds.), *Psicología positiva aplicada* (pp. 403-427). Madrid: Desclée de Brouwer.
- Salanova, M., Martínez, I. y Llorens, S. (2005). Psicología organizacional positiva. En F. J. Palací (coord.), *Psicología de la organización* (pp. 349-376). Madrid: Pearson Educación.
- Sánchez, M. (2017). Taller de coaching para mejorar la satisfacción de las relaciones interpersonales en una institución educativa de Arequipa. *Illustro*, 8, 33-52.
- Schultz, D. (1999). *Psicología industrial*. Bogotá: McGraw-Hill.
- Solares, J., Peñalver, J., Meneghel, I. y Salanova, M. (2016). Desarrollo de equipos empáticos: la influencia de las prácticas organizacionales en la empatía colectiva. *Revista de Psicología de la Universidad Católica San Pablo*, 6(1), 51-63.
- Taylor, F. W. (1973). *Principios de la administración científica*. Buenos Aires: El Ateneo.
- Vélez, T. (2012). A theoretical reflection on how human beings have been viewed as workers, from academic and pragmatic perceptions, since the beginning of the twentieth century. *Revista Ciencias Estratégicas*, 20(27), 161-170.
- Waters, L. (2012). Predicting job satisfaction: Contributions of individual gratitude and institutionalized gratitude. *Psychology*, 3, 1174-1176. <https://doi.org/10.4236/psych.2012.312A173>

- White, R. (1959). Motivation reconsidered: The concept of competence. *American Psychologist*, 66(5), 297-333.
- Yamada, G., Castro, J. F. y Asmat, R. (2013). *Inversión en educación e ingresos laborales*. Lima: Universidad del Pacífico.
- Zapata, G. (2015). El tamaño y la estructura de la organización. Un estudio teórico y empírico con el enfoque contingente. *Revista Ciencias Estratégicas*, 23(34), 193-208.
- Zapata, J. C., Gutiérrez, S. y Rubio, M. (2013). El rol del capital humano en la generación de valor: Variables determinantes. *Revista Ciencias Estratégicas*, 21(29), 31-47.
- Zárate-Hoyos, G. y Larios-Meño, F. (2015). The role of universities and other institutions in successful entrepreneurship: Some insights from a literature review. *Propósitos y Representaciones*, 3(2), 261-287.
- Zerpa, C. E. y Ramírez, J. (2012). Desarrollo moral en estudiantes de postgrados de gerencia: una comparación. *Visión Gerencial*, 11(2), 427-445.

Fecha de recepción: 01 de junio de 2018

Fecha de aceptación: 28 de agosto de 2018

Correspondencia: laura.chavez@ucsp.edu.pe
warias@ucsp.edu.pe

Elementos para la valoración integral de proyectos de emprendimiento social. Una herramienta para la formación de emprendedores

José Carlos Vázquez Parra

Escuela de Humanidades y Educación
Tecnológico de Monterrey en Guadalajara

Cuando se alude a la formación de emprendedores, se suele pensar de manera casi automática en cuestiones relacionadas con las ciencias administrativas o las escuelas de negocios; sin embargo, el emprendimiento tiene ciertas variables con objetivos mucho más amplios y con un enfoque primordialmente social. El emprendimiento social es el desarrollo de un proyecto innovador con el que se busca solventar o contribuir a un problema social, como puede ser la pobreza, la desigualdad o el desempleo, a partir de un modelo de negocio de carácter inclusivo. El presente artículo propone, a partir de un análisis de contenidos de textos académicos del área, la necesidad de considerar cinco elementos (normatividad, profesionalismo, inclusión, valor compartido y sustentabilidad) para la valoración integral de los proyectos de emprendimiento social. Se concluye que estos pueden ser una excelente herramienta que pueda guiar la formación y las decisiones de los futuros emprendedores sociales al abrir la necesidad de incluir factores que usualmente no se consideran en la formación de emprendedores tradicionales.

Palabras clave: emprendimiento social, formación de emprendedores, inclusión, valor compartido.

Elements for the integral valuation of social entrepreneurship projects. A tool for the training of entrepreneurs

When we talk about training entrepreneurs, we usually think almost automatically about issues related to administrative sciences or business schools, however, entrepreneurship has certain variables with much broader objectives, with a primarily social focus. Social entrepreneurship is the development of an innovative project that seeks to solve or contribute to a social problem, such as poverty, inequality or unemployment, based on an inclusive business model. This article proposes the need to consider five elements (normativity, professionalism, inclusion, shared value and sustainability) for the integral assessment of social entrepreneurship projects, considering that these can be an excellent tool that can guide training and decision-making of future social entrepreneurs, by opening the need to consider factors that are usually not considered in the training of traditional entrepreneurs.

Keywords: Social entrepreneurship, training of entrepreneurs, inclusion, shared value.



Elementos para a valorização integral de projetos de empreendedorismo social. Uma ferramenta para a formação de empreendedores

Quando falamos de formação de empreendedores, geralmente pensamos quase automaticamente em questões relacionadas a ciências administrativas ou escolas de negócios, no entanto, o empreendedorismo tem certas variáveis com objetivos muito mais amplos, com um foco principalmente social. Empreendedorismo social é o desenvolvimento de um projeto inovador que busca resolver ou contribuir para um problema social, como pobreza, desigualdade ou desemprego, baseado em um modelo de negócios inclusivo. Este artigo propõe a necessidade de considerar cinco elementos (normatividade, profissionalismo, inclusão, valor compartilhado e sustentabilidade) para a avaliação integral dos projetos de empreendedorismo social, considerando que estes podem ser uma excelente ferramenta que pode orientar o treinamento e a tomada de decisão. futuros empreendedores sociais, abrindo a necessidade de considerar fatores que normalmente não são considerados na formação de empreendedores tradicionais.

Palavras-chave: empreendedorismo social, formação de empreendedores, inclusão, valor compartilhado.

1. Introducción

Emprender es más que una actitud: es una aptitud de las personas que les permite planear, organizar y arrancar nuevos retos y proyectos, que inicia un caminar constante hacia sus objetivos (Marulanda y Morales, 2016). Emprender es desarrollar ideas que persiguen un cierto fin, que puede ser de tipo económico, político, social, entre otros. Hoy en día, se habla mucho de la necesidad de emprender —sobre todo, en los ámbitos universitarios de formación profesional—, en la medida que se considera que un liderazgo sin emprendimiento es como tener una buena idea sin conseguir aterrizarla (Rodríguez, 2016).

Aparejado al esfuerzo de las instituciones educativas, los gobiernos latinoamericanos parecen estar prestando mucha atención al emprendimiento, y han puesto en marcha diversos proyectos para el fomento y la promoción de las ideas de los emprendedores de la región (García, Gracia y Días, 2015). Así, nuevas nociones parecen incluirse en el lenguaje de las organizaciones, considerando aspectos como la innovación de carácter empresarial, la generación de células e

incubadoras de negocios, así como el impacto que un buen sistema de *coaching* puede aportar a la generación de nuevas empresas. La apuesta de la economía latinoamericana hacia las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyMes) parece venir acompañada de una promoción y un respaldo de los modelos de emprendimiento (García et al., 2015).

Sin embargo, no se puede asumir que el emprendimiento está únicamente motivado por fines económicos. De hecho, en la última década, ha sido cada vez más usual encontrarse con proyectos de emprendimiento que tienen como objetivo contribuir a resolver una problemática social o humana (Padilla, Quispe, Nogueira y Hernández, 2016). Esto es lo que se denomina «emprendimiento social», un modelo de emprendimiento que busca soluciones innovadoras para resolver problemas existentes de una sociedad, como lo es la pobreza, el hambre, el desempleo, la discriminación, el impacto en el medio ambiente, entre otros, para impulsar así el desarrollo de la comunidad (Naranjo, 2015). A diferencia del emprendedor tradicional, quien tiene fines de lucro, los emprendedores sociales tienen a una generación

de valor social. Según Palacios (2010), el emprendimiento social suele funcionar a través de empresas sociales que, por medio del uso de fondos públicos o privados, generan un cambio social desarrollando actividades, programas, proyectos o servicios detonantes de valor compartido.

Lamentablemente, de acuerdo con Stewart (2002), solo el 40% de las iniciativas sociales superan los 5 años de vida tras su fundación. Aunque es el doble del rango de supervivencia de las MiPyMes de la región, continúa siendo un parámetro altamente desafiante para los emprendedores. Por ende, las instituciones de formación deben atender a los diferentes factores que pueden verse implicados entre el fracaso o la supervivencia de los emprendimientos sociales, puesto que los recursos económicos y humanos invertidos terminan significando una pérdida a mediano y largo plazo si la empresa no consigue continuar después de unos años (Sepúlveda y Gutiérrez, 2016).

Fernández, Revuelto y Simón (2018), en su estudio «Supervivencia de empresas sociales de nueva creación. Un enfoque basado en el análisis cualitativo comparativo fsQCA», llegan a la conclusión de que no es posible identificar alguna condición concreta por sí misma, debido a que existen diversas soluciones suficientes, según las características y la madurez de las empresas, para evitar su cierre. Sobre esta base, el presente artículo plantea una serie de elementos para la valoración integral de proyectos de emprendimiento social, los mismos que pueden constituirse como parámetros a ser considerados dentro de la formación de nuevos emprendedores en las instituciones educativas. A partir de estos cinco elementos clave —normatividad, profesionalismo, inclusión, valor compartido y sustentabilidad—, se pretende replantear la manera en que se vienen constituyendo los emprendimientos sociales, de modo que estos

sean más integrales; que estén acordes con la realidad; y, por ende, que tengan mayores posibilidades de supervivencia.

2. El emprendimiento social: una nueva visión en la formación de emprendedores

La actividad emprendedora es una gestión de cambio radical, discontinua y disruptiva que renueva, de manera estratégica, la visión que tenemos de las cosas (Álvarez y Rodríguez, 2015). De manera adicional a estas características, el emprendimiento social resalta la conciencia en cuanto a una visión sistémica de las organizaciones y los negocios, considerando la manera en que los agentes se relacionan, interactúan e influyen unos en otros a partir de proyectos conjuntos. El emprendimiento social, del mismo modo que la responsabilidad social, buscan la generación de valor compartido velando por el bienestar y el desarrollo de los emprendedores, así como de todo agente que le rodea y de la sociedad en la que se encuentran (Vega y Mera, 2016).

Sin embargo, la constitución de este nuevo modelo de emprendimiento, que difiere claramente de aquel que tradicionalmente veía de manera exclusiva por el lucro económico, implica la necesidad de una formación de emprendedores distinta. Debe ser una formación en que la motivación social y el valor compartido sean una parte fundamental de lo que se comparte y espera de ellos. Esta situación ha llevado a que diferentes universidades estén apostando por una nueva manera de plantear sus programas de negocios, en los que el emprendimiento social tenga un espacio concreto en la currícula de sus estudiantes, y, de manera adicional, se fomenten competencias de compromiso y responsabilidad social, así como de colaboración, inteligencia social y desarrollo comunitario.

El estudio Alfa-Tuning Latin American Project 2011-2013 presenta resultados de 7 programas iberoamericanos que incluyen la formación en emprendimiento social, lo cual se suma a una visión de innovación social universitaria responsable (Sáenz y López, 2015). En este estudio, encabezado por la Universidad de Deusto, en España, participaron 15 universidades, tanto de América Latina, como de España y Dinamarca (Sáenz y López, 2015). A partir de las conclusiones presentadas, se observa la necesidad de que la formación de emprendedores sociales se dé con una visión, aunque semejante a otros tipos de emprendimiento, que incluya aspectos adicionales, como es un claro rumbo humano, el desarrollo de habilidades sociales y un fuerte sentido ciudadano. La idea es que los emprendedores sociales puedan comprender el contexto social, económico, político y cultural de los problemas que están tratando de resolver, es decir, que incorporen una visión externa al proyecto o a la organización propuesta (Nikulín, Viveiros, Dorochesi, Crespo y Lay, 2017).

Un proyecto semejante es el Programa de Fomento a la Actitud Emprendedora en México, que incluye a la Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior (Anuies), así como a la Fundación Educación Superior-Empresa (FESE). Este programa no solo considera la relevancia de aspectos administrativos y contables al momento de emprender, sino también la importancia de darle protagonismo a la función emprendedora como instrumento de movilidad social (Hernández, 2015). A este proyecto se le suma Emprendimiento Social MX. Esta es una organización de entidades sociales que buscan impulsar el talento de los universitarios para diseñar soluciones a problemas sociales a través del fomento y de la formación para la generación de emprendimiento, y de la vinculación para aumentar el impacto social (Esmex, 2017).

Otro ejemplo es el programa «Aprender a Emprender», proyecto aplicado en Perú, que busca capacitar a jóvenes emprendedores bajo una visión de apertura a las problemáticas de su entorno. El objetivo es que, a partir de la generación de empresas innovadoras, puedan plantear soluciones a alguno de los problemas de la región (Oliver, Galiana y Gutiérrez, 2016).

Como se puede apreciar con estos ejemplos, el emprendimiento social se ha convertido en una parte natural de la formación de emprendedores: ha pasado de ser una alternativa a una parte de las consideraciones que debe considerar cualquier nuevo proyecto educativo del área de negocios. En países como México, se pueden encontrar múltiples proyectos de emprendimiento social (Tabla 1), que reflejan la importancia de la formación de emprendedores sociales, puesto que estos han surgido de los diferentes programas estatales o universitarios de fomento al emprendimiento.

De esta forma, se puede constatar la importancia de la formación de emprendedores sociales, los cuales, más allá de generar un negocio, promueven el desarrollo de las comunidades de una forma eficiente, inclusiva y no asistencialista (Ashoka, 2017). Sin embargo, no basta con invitar a los emprendedores a cambiar su motivación lucrativa por una de corte social, sino que es necesario darles herramientas para generar verdaderos proyectos de impacto y que, de manera integral, fomenten el bienestar de la comunidad.

Por consiguiente, las instituciones de educación superior deben proveer de esta nueva visión a la formación que actualmente dan en las áreas de negocios considerando lo altamente conveniente que resulta el fomento de emprendimiento social en regiones en desarrollo como la latinoamericana.

Tabla 1. Proyectos de emprendimiento social en México surgidos de instituciones educativas

Proyecto	Objetivo
Yo propongo	Construye canales de participación ciudadana inclusivos a través del desarrollo de herramientas tecnológicas innovadoras.
Lab4U	A través de <i>smartphones</i> , ofrece a las escuelas herramientas para enseñar ciencias a los niños y las niñas a través de divertidos experimentos.
SVX	Trabaja con inversionistas, fondos, bancos e instituciones financieras enfocadas en la inversión de impacto social.
Inclúyeme.com	Es la primera bolsa laboral incluyente de América Latina.
Laboratoria	Es una empresa que empodera a otras mujeres enseñándoles programación, código y desarrollo para que puedan acceder por primera vez a oportunidades laborales formales.
Misión Planeta	Diseña programas para trabajar y vincular diversos sectores de la sociedad, adaptando cada proyecto para así lograr el mayor impacto social, ambiental y económico posible.
Protrash	Esta empresa social se dedica a optimizar la industria del reciclaje en México y, al mismo tiempo, a ayudar a las personas de comunidades de bajos ingresos a adquirir un valor monetario por sus residuos reciclables.
Sarape Social	Esta agencia de publicidad usa el poder de las personas, las historias, la creatividad, los medios y la tecnología para hacer del mundo un mejor lugar. Sus campañas de comunicación concientizan, informan y promueven valores impulsando proyectos e iniciativas de empresas y gobiernos.
Tu Ola	Es el primer programa en México que recompensa a los usuarios por participar en acciones que transformen su entorno de manera positiva.
EcoTierra	Es una organización campesina del istmo de Tehuantepec Oaxaca en el sureste de México que siembra y cosecha diversos cultivos como el ajonjolí, el tamarindo, el chile pasilla navideño con el objetivo de desarrollar a los miembros de la comunidad con igualdad, participación, respeto al ambiente y a la cultura.

Fuente: Ecotierra (2017), Inadem (2017), Misión Planeta (2016), ProTrash (2017), Sarape Social (2016), Tu Ola (2016).

3. Elementos para la valoración integral de proyectos de emprendimiento social

La formación de emprendedores suele venir aparejada por una fuerte carga de información y capacitación de varias índoles, la cual suele considerar el desarrollo de competencias administrativas, financieras y contables (García, 2015). Sin embargo, frente a los modelos de emprendimiento social, los jóvenes emprendedores requieren de habilidades que también desarrollen en ellos una visión transversal del mundo, que les permita considerar todas las aristas que pueden relacionarse con un proyecto social.

Ello, sin lugar a duda, puede impactar en la planeación, la fundación y el desarrollo de un proyecto de emprendimiento, puesto que cualquier decisión, sin la información pertinente, puede no considerar algún aspecto que sea la diferencia entre el fracaso y la supervivencia (Contreras, Wilches, Graterol y Bautista, 2017).

Por consiguiente, el trabajo de las instituciones educativas y los docentes ya no basta para desarrollar proyectos de innovación de carácter empresarial; hoy en día, la sociedad espera más de estos programas formativos (Munster, 2017). El impulso del emprendimiento social debe acompañarse de una visión

de futuro que dé pauta a ideas creativas, eficientes, responsables y efectivas (González y Fernández, 2015). Así, aspectos como la sustentabilidad, el consumo responsable, la perspectiva de grupos de interés, la tendencia de mercados inclusivos y/o la responsabilidad social son elementos que resultan diferenciadores entre el emprendimiento social y aquel de corte tradicional, y que apoyan a plantear acciones acordes con las agendas sociales internacionales.

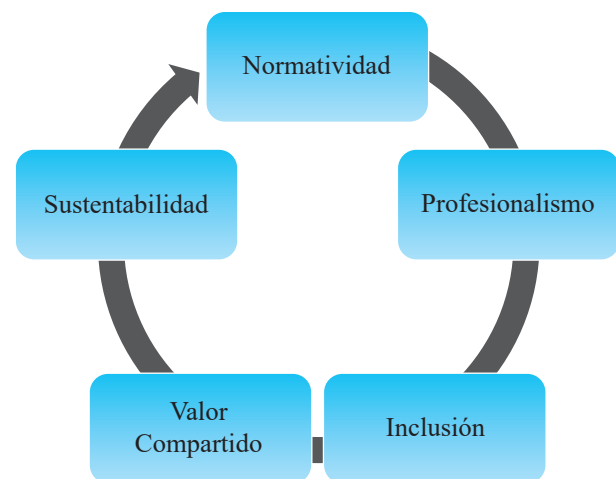
Como respuesta a esto, en el ámbito educativo, se han generado variadas propuestas de innovación educativa en torno a este tema, como lo son los trabajos del Centro de Iniciativas Emprendedoras de la Universidad Autónoma de Madrid o el modelo de formación de emprendimiento social propuesto por Vega y Mera (2016) de la Universidad Nacional de Colombia. Estas propuestas pretenden relacionar la formación de cada estudiante con proyectos de emprendimiento que incluya un nutrido apartado disciplinar, con pinceladas profundas de creatividad y originalidad, así como con un claro sentido humano y responsabilidad social. Sin embargo, aunque lo anterior pudiera parecer sencillo, trae consigo un nivel de reflexión que muchas veces no se consigue, debido a que, a diferencia del emprendimiento tradicional, el emprendimiento social implica competencias como el reconocimiento, la empatía o la capacidad de juicio que no siempre pueden trabajarse dentro de un salón de clases (Vázquez, 2017).

En este sentido, se plantea la necesidad de considerar ciertos elementos como una parte fundamental de la constitución y la propuesta de proyectos de emprendimiento social, los mismos que se incluyen como parámetros necesarios en la formación de nuevos emprendedores. Es prioritario que los emprendedores consigan desarrollar competencias sociales que se sumen a las habilidades disciplinarias. Aunque esto no

puede asegurarse, sí debe considerarse en la gestación de nuevos proyectos. Por ello, el presente artículo plantea cinco elementos de valoración de proyectos que todo emprendedor debería considerar, en la medida que se constituyen como un primer paso a tomar en cuenta en la preparación de propuestas sociales.

Para poder determinar estos elementos, los investigadores hemos realizado un análisis de contenido de variadas fuentes académicas —las que se reflejan en la explicación posterior—. De este modo, se ha buscado dar un marco de referencia que sirva a los nuevos emprendedores sociales al momento de estructurar sus propuestas. A partir de estos cinco elementos —normatividad, profesionalismo, inclusión, valor compartido y sustentabilidad—, se apunta a marcar una pauta en la estructuración de proyectos de emprendimiento social. Se espera que dichos elementos se planteen como una necesidad que debe considerarse al momento de formar nuevos emprendedores (Figura 1).

Figura 1. Elementos para la valoración integral de proyectos de emprendimiento social



Como se ha señalado anteriormente, estos elementos se plantean como componentes que deben considerarse al momento de proponer un proyecto de emprendimiento social, en la medida que son factores que garantizan que dicha propuesta sea más integral; esté en sintonía con el sentido inicial de generación de valor social compartido; y que, por ende, brinde mayor estabilidad y continuidad al proyecto. A continuación, se profundiza en los mismos.

3.1. Normatividad

La normatividad hace referencia a la necesidad de que el proyecto se ajuste y constituya basándose en la legislación y la normatividad pertinentes, tanto a nivel administrativo como del giro o rumbo que se espera tome a mediano y largo plazo. No se puede evitar pensar que cualquier proyecto de emprendimiento está suscrito a un espacio y a un tiempo, y, como consecuencia, debe adecuarse a lo que en dicha temporalidad se considera pertinente, correcto y legal. La normatividad debe incluir todo lo relacionado con lo administrativo, lo contable y lo operativo, marco en el cual se debe tomar en cuenta aquellas normas que deban aplicarse en la generación como en el desarrollo de la propuesta (Vásquez y Dávila, 2008). En el caso de emprendimientos que tengan la posibilidad de desarrollarse internacionalmente, es importante que los emprendedores cuenten con la orientación legal adecuada para que su proyecto no se vea afectado por este tema normativo.

3.2. Profesionalismo

El segundo elemento a considerar se relaciona con el profesionalismo, es decir, con el desarrollo de los valores propios de las personas que intervienen en el proyecto, así como los de sus profesiones. Un punto que usualmente afecta al emprendimiento social es la falta de conocimientos o identificación de los

emprendedores con el giro u objetivo del proyecto, o peor aún, la falta de convicción de la labor que se realiza (Contreras et al., 2017). Para conseguir un verdadero profesionalismo, los programas formativos deben evaluar la manera en que el perfil de los emprendedores sea el más acorde a la propuesta que se realiza, y, en caso de no ser así, la manera de capacitarlos en dichos rubros y competencias. Cabe señalar que el ser emprendedor no necesariamente obliga a ser un profesional del área económico-administrativa, por lo que depende de las instituciones de formación brindar las herramientas, las competencias y las habilidades para que el proyecto tenga las mayores posibilidades de desarrollarse de manera eficiente (Contreras et al., 2017).

3.3 Inclusión

Un aspecto que debe caracterizar a cualquier proyecto de emprendimiento social es el carácter inclusivo, es decir, el considerar a todos aquellos que podrían verse afectados, beneficiados o relacionados con lo que se pretende hacer. Al respecto, es relevante que los emprendedores tengan mucha apertura hacia la generación de modelos de negocios inclusivos, es decir, modelos que busquen mejorar las condiciones de vida de personas que usualmente se encuentran en la base de la pirámide económica o que son segregados de la misma (Vásquez y Dávila, 2008). Cabe señalar que lo inclusivo debe articularse con lo incluyente, lo cual implica que los proyectos de emprendimiento social deben cuestionarse acerca de los grupos de interés que se están considerando al momento de la planeación y el desarrollo de la propuesta. Por ende, se espera que la formación de los nuevos emprendedores incluya la adquisición de claras habilidades de reconocimiento de las necesidades de los otros que los rodean y lo que para ellos resulta valioso e importante (Moreira y Urriolagoitia, 2011). Una

visión incluyente de personas con alguna discapacidad, una perspectiva de género, o una consideración a cuestiones indigenistas o de las comunidades LGBTI+ debe formar parte de un proyecto de emprendimiento social (Ortiz, 2017).

3.4. Valor compartido

De manera complementaria a la inclusión, y al seguimiento de las normas y las leyes, los proyectos de emprendimiento social deben tener la apertura para considerar aquello que para los grupos de interés es importante y adecuado; en ese sentido, es responsabilidad de los emprendedores identificar, incluir y poner atención a las legítimas demandas de los agentes afectados o relacionados (Romero, Hernández, Gutiérrez y Portillo, 2017). Un problema usual que se da con la filantropía es que suele ser de tipo muy general; es decir, pretende poder impactar a diferentes comunidades con situaciones semejantes. Esto conduce a que muchas veces los apoyos no lleguen ser los adecuados para ciertos grupos; de este modo, se limitan a ser una ayuda valiosa, pero no verdaderamente eficiente. Este también podría ser el escenario de los proyectos de emprendimiento social si no se cuenta con una exploración previa que tenga como intención conocer a sus grupos de interés (Palacios, 2010). Acciones como identificar necesidades, valores o creencias pueden ser la diferencia entre ofrecer algo sostenible a mediano y largo plazo, o quedarse únicamente con una ayuda a un problema concreto desde una visión externa al mismo. La idea de generar valor compartido se sostiene en el hecho de que el proyecto de emprendimiento debe considerar las diferentes vertientes de valor con la intención de no verse limitado sobre lo que busca alcanzar. A continuación, se detallan las vertientes de valor que se consideran relevantes en lo que respecta a un verdadero valor compartido:

- d.1. Valor económico: Hace referencia a la generación de recursos de carácter económico que genera el proyecto. Hay que considerar que el emprendimiento social tiene una base económica, por lo que, aunque el objetivo del mismo sea apoyar o resolver un problema social o humano, el tema de los recursos económicos es relevante para garantizar la permanencia y el desarrollo del proyecto (Carona, Dinora y Tabares, 2008). Es preciso anotar que, pese a que el emprendimiento social debe velar por un desarrollo económico, su objetivo no debe enfocarse en la producción de dinero. Los emprendedores sociales deben contar con las habilidades para lograr un equilibrio entre ambos elementos (Vásquez y Dávila, 2008).
- d.2. Valor ambiental: Como parte del desarrollo social que implica este tipo de emprendimiento, se debe considerar el impacto ambiental del mismo. Es relevante que los emprendedores comprendan que el valor compartido supone el aspecto ecológico, puesto que sería poco congruente velar por el bienestar de las personas y, a la vez, afectar negativamente su entorno. En esa medida, el valor ambiental es un punto de suma relevancia (Sanabria y Hurtado, 2018).
- d.3. Valor social: Este tipo de valor se relaciona con el sentido mismo del proyecto, es decir, el tener claramente identificado el objetivo o el problema social que se busca solucionar o frente al cual se apunta a contribuir (García et al., 2015). Este es uno de los puntos primordiales y de arranque del proyecto en general.
- d.4. Valor de conocimiento: Este punto hace referencia a la capacidad para transmitir y generar nuevo conocimiento a partir del proyecto de emprendimiento. El conocimiento puede ser

de los mismos emprendedores o bien hacia el exterior, con lo cual se da la posibilidad de que otros puedan en un momento dado replicar o transferir el proyecto en otro espacio (Ocampo, 2016). El valor de conocimiento también puede enfocarse en brindar herramientas a los grupos de interés para hacer que el proyecto se vuelva autónomo o a todo el proceso de aprendizaje, lo que permite mejorar la propuesta inicial (Vázquez, 2017).

- d.5. Valor ciudadano: Todo proceso de emprendimiento social debe incluir la contribución al entorno ciudadano del lugar en donde se inserta y desarrolla, puesto que, como se señalaba en la parte de legislación y normatividad, el proyecto es parte de una realidad de la cual no puede ser indiferente (Vázquez 2017). Por otro lado, cualquier organización, ya sea tradicional o de corte social, debe abonar al desarrollo de la ciudadanía y los valores democráticos, lo cual le obliga a actuar de manera correcta y conforme a los valores ciudadanos, como la transparencia, la legitimidad, la promoción de la gobernanza, entre otros.

3.5. Sustentabilidad

Un último elemento es el de la sustentabilidad. Este se enfoca principalmente en la idea de que el proyecto pueda ser sustentable a mediano y largo plazo, lo cual, como se ha planteado en varias partes del artículo, debiera ser uno de los objetivos primordiales de cualquier proyecto de emprendimiento (Romero y Milone, 2016). La idea de considerar la sustentabilidad como un elemento se basa en el principio de que cualquier programa formativo debe tener como uno de sus puntos cardinales dar herramientas, habilidades y competencias a los emprendedores para garantizar, en la medida de lo posible, la sustentabilidad de sus propuestas. Cabe señalar que la sustentabilidad no

solo se relaciona con cuestiones ambientales, sino también con el buen aprovechamiento de los recursos económicos, sociales y humanos que implica el proyecto. Para conseguirlo, los emprendedores deben solventar los recursos necesarios para que su visión no se vea afectada por elementos que podrían haberse considerado en la etapa de planeación (Fuentelsaz y González, 2015).

Como se ha señalado anteriormente, y se sustenta en los planteamientos académicos utilizados para su explicación, estos elementos ya han sido considerados por otros artículos, libros y otros textos. Sin embargo, en dichas fuentes, no han sido abordados como factores que requieren incluirse de manera conjunta. Lamentablemente, es usual que las propuestas que surgen en centros universitarios consideren o pongan mayor atención a aquellos elementos en los que se especializan debido al tipo de formación, programas o enfoque de la institución. No obstante, si la idea es poder proyectar el emprendimiento a largo plazo, es necesario que se consideren todos los elementos relacionados, lo que abre la posibilidad a propuestas mucho más integrales y completas (Ocampo 2016).

Uno de los beneficios de gestar una forma emprendimiento que desde su origen incluya o considere elementos de corte económico, social, ambiental y humano es que permite que los mismos tengan mayor posibilidad de supervivencia, en la medida que vela por una totalidad de factores y no se limita al objetivo primordial —el componente social— (Fuentelsaz y González 2015).

4. Conclusiones

Cuando se alude a emprendimiento, es usual que hagamos referencia a un sinnúmero de elementos de corte administrativo enfocados en el desarrollo económico

de la propuesta, como es lo relacionado con el equilibrio financiero, las consideraciones fiscales, los costos de operación, entre otros. Sin embargo, en el caso del emprendimiento social, parece que la visión rotara hacia otros objetivos, como si lo económico no fuera verdaderamente relevante. Lamentablemente, aunque estas dos alternativas pudieran funcionar a corto plazo, el restringir el emprendimiento a lo económico y el emprendimiento social al trabajo comunitario termina menguando de manera profunda las posibilidades de desarrollo y de supervivencia de ambos tipos de proyectos.

Así como sucede con otros modelos de negocios de corte social, como las empresas humanistas o los negocios inclusivos, el emprendimiento social debe buscar un equilibrio entre los diferentes tipos de valor que debe generar, debido a que solo de esta forma podrá proyectarse a mediano y largo plazo. Frente a ello, el presente artículo ha planteado estos cinco elementos que se consideran relevantes para lograr esta proporción y equilibrio entre los valores económicos y sociales del emprendimiento, poniendo especial atención en la necesidad de incluirlos como competencias a desarrollarse en la formación de nuevos emprendedores.

Aunque se reconoce que lo que se presenta aquí es limitado, y que los elementos claramente pueden desarrollarse de una forma más profunda, se considera que el verdadero valor de la propuesta radica en incluir en la discusión académica ciertos puntos que no suelen tomarse en cuenta como una totalidad desde una visión administrativa de la formación de emprendedores. Desde una visión de formación universitaria integral, estos elementos pretenden ser una guía que todo nuevo emprendedor social debiera considerar en aras de tener un enfoque más amplio de la realidad en la que se desenvuelve su proyecto, incluidos algunos aspectos que pudieran comprometer su tasa de supervivencia.

Referencias

- Álvarez, E. y Rodríguez, A. (2015). Inspirando el cambio en educación. Ecosistemas de formación para aprender a emprender. *Estudios Pedagógicos*, 51, 9-29. <https://doi.org/10.4067/S0718-07052015000300002>
- Ashoka (2017). *Ashoka*. Recuperado el 4 de junio de 2018, de <https://www.ashoka.org/es/stories>
- Carona, M., Dinora, L. y Tabares, J. (2008). *Las dimensiones del emprendimiento empresarial: La experiencia de los programas de cultura del fondo emprender en Medellín* [Documentos de trabajo]. Universidad EAFIT, Medellín. Recuperado el 4 de junio de 2018.
- Contreras, J., Wilches, S., Graterol, M. y Bautista, M. (2017). Educación superior y la formación en emprendimiento interdisciplinario: un caso de estudio. *Formación Universitaria*, 10(3), 11-20. <https://doi.org/10.4067/S0718-50062017000300003>
- Ecotierra (2017). *Ecotierra. Sabor que da salud*. Recuperado el 1 de junio de 2018, de <http://ccc-ecotierra.org/>
- ESMEX (2017). ¿Qué hacemos?. *Emprendimiento Social MX*. Recuperado el 1 de junio de 2018, de <http://www.emprendimientosocial.mx/>
- Fernández, R., Revuelto, L. y Simón, V. (2018). Supervivencia de empresas sociales de nueva creación. Un enfoque basado en el análisis cualitativo comparativo fsQCA. *Ciriec-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 92, 183-221. <https://doi.org/10.7203/ciriec-e.92.10735>
- Fuentelsaz, L. y González, C. (2015). El fracaso emprendedor a través de las instituciones y la calidad del emprendimiento. *Universia Business Review*, 47, 64-81.
- García, A., Gracia, M. y Días, J. (2015). Emprender en economías emergentes: el entorno institucional y su desarrollo. *Innovar. Revista de Ciencias Administrativas y Sociales*, 25(57), 133-155.

- García, V. (2015). Emprendimiento Empresarial Juvenil: Una evaluación con jóvenes estudiantes de universidad. *Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales, Niñez y Juventud*, 13(2), 1221-1236. <https://doi.org/10.11600/1692715x.13246200315>
- González, S. y Fernández, M. (2015). Valores de éxito y emprendimiento. *International Journal of Developmental and Educational Psychology*, 1(2), 171-184. <https://doi.org/10.17060/ijodaep.2015.n2.v1.333>
- Hernández, M. (2015). Fomento de la actitud emprendedora, en el ambiente universitario para la creación de MiPyMes. El caso de posgrado de la DACEA-UJAT. *Hitos de Ciencias Economico Administrativas*, 61, 1-16. Disponible en https://repository.eafit.edu.co/bitstream/handle/10784/944/2008_15_Marleny_Cardona.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Inadem (2017). 10 emprendedoras sociales que nos inspira. *Instituto Nacional del Emprendedor*, 27 de marzo. Recuperado el 1 de junio de 2018, de <https://www.inadem.gob.mx/10-emprendedoras-sociales-que-nos-inspira/>
- Marulanda, F. y Morales, S. (2016). Entorno y motivaciones para emprender. *Revista Escuela de Administración y Negocios*, 81, 12-28. <https://doi.org/10.21158/01208160.n81.2016.1556>
- Misión Planeta (2016). *Misión Planeta*. Recuperado el 1 de junio de 2018, de <http://www.misionplaneta.org/>
- Moreira, P. y Urriolagoitia, L. (2011). El emprendimiento social. *Revista Española del Tercer Sector*, 17, 17-40.
- Munster, B. (2017). La sostenibilidad de los emprendimientos solidarios de mujeres: Los desafíos para las políticas públicas. *Economía y Desarrollo*, 158(1), 91-105.
- Naranjo, O. (2015). Propuesta de un modelo de negocios desde el emprendimiento social. *Apuntes Universitarios. Revista de Investigación*, 5(1), 35-50.
- Nikulín, C., Viveros, P., Dorochesi, M., Crespo, A. y Lay, P. (2017). Metodología para el análisis de problemas y limitaciones en emprendimientos universitarios. *Innovar. Revista de Ciencias Administrativas y Sociales*, 27(63), 91-105.
- Ocampo, D. (2016). El emprendimiento social en la formación integral. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, 81, 175-190. <https://doi.org/10.21158/01208160.n81.2016.1554>
- Oliver, A., Galiana, L. y Gutiérrez, M. (2016). Diagnóstico y políticas de promoción del emprendimiento en estudiantes. *Anales de Psicología*. 32(1), 183-189. <https://doi.org/10.6018/analesps.32.1.186681>
- Ortiz, P. (2017). El discurso sobre el emprendimiento de la mujer desde una perspectiva de género. *Vivat Academia*, 140, 115-129. <https://doi.org/10.15178/va.2017.140.115-129>
- Padilla, M., Quispe, A. L., Nogueira, D. y Hernández, A. (2016). Diagnóstico y perspectivas de fomento del emprendimiento como instrumento de desarrollo. *Ingeniería Industrial*, 37(1), 91-103.
- Palacios, G. (2010). Emprendimiento social: Integrando a los excluidos en el ámbito rural. *Revista de Ciencias Sociales*, 16(4), 579-590.
- Protrash (2017). Acerca de nosotros. *ProTrash*. Recuperado el 1 de junio de 2018 de <https://www.protrashco.com/copia-de-home>
- Rodríguez, G. (2016). Educación informal en emprendimiento y creatividad en escuelas innovadoras. *Opción*, 32(12), 425-443.
- Romero, A. y Milone, M. (2016). El emprendimiento en España: Intención emprendedora, motivaciones y obstáculos. *Journal of Globalization, Competitiveness & Governability*. 10(1), 95-109.
- Romero, J., Hernández, L., Gutiérrez, J. y Portillo, R. (2017). Factores contextuales que influyen en el emprendimiento de empresas familiares en Venezuela. *Opción*, 33(83), 492-515.

- Sáenz, N. y López, A. (2015). Las competencias de emprendimiento social, COEMS: Aproximación a través de programas de formación universitaria en Iberoamérica. *Revesco. Revista de Estudios Cooperativos*, 119, 159-182.
- Sanabria, S. y Hurtado, E. (2018). Emprendimiento verde en torno a la conservación y recuperación del adua y sus espacios en Bogotá y Medellín (Colombia). *Revista de la Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y Reflexión*, 26(1), 93-111.
- Sarape Social (2016). *Sarape Social. Ideas con Causa*. Recuperado el 01 de junio de 2018, de <http://sarapesocial.com/nosotros/>
- Sepúlveda, C. y Gutiérrez, R. (2016). Sostenibilidad de los emprendimientos: Un análisis de los factores determinantes. *Revista Venezolana de Gerencia*, 21(73), 33-49.
- Stewart, K. (2002). Formal business planning and small business success: A survey of small business with and international focus. *Journal of American Academy of Business*, 2(1), 42-46.
- Tu Ola (2016). Nuestra misión. *Tu Ola*. Recuperado el 1 de junio de 2018 de <https://tuola.mx/>
- Vásquez, A. y Dávila, M. (2008). Emprendimiento social. Revisión de literatura. *Estudios Gerenciales*, 24(109), 105-125. [https://doi.org/10.1016/S0123-5923\(08\)70055-X](https://doi.org/10.1016/S0123-5923(08)70055-X)
- Vázquez, J. C. (2017). Proyectos integrales de emprendimiento con sentido humano. *Observatorio de Innovación Educativa*, 25 de setiembre. Recuperado el 4 de junio de 2018, de <https://observatorio.itesm.mx/edu-bits-blog/2017/9/25/proyectos-integrales-de-emprendimiento-con-sentido-humano>
- Vega, J. y Mera, C. (2016). Modelo de formación en emprendimiento social para instituciones de educación superior en Colombia. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, 81, 29-43. <https://doi.org/10.21158/01208160.n81.2016.1563>

Fecha de recepción: 12 de junio de 2018

Fecha de aceptación: 28 de agosto de 2018

Correspondencia: jcvazquezp@itesm.mx

NUESTROS COLABORADORES

Jorge Humberto Piedra Luna

Estudiante del décimo semestre de la carrera de Contabilidad y Auditoría en la Unidad Académica de Ciencias Empresariales. Universidad Técnica de Machala.

Nydia Marcela Reyes Maldonado

Doctora en Contabilidad y Finanzas de las Organizaciones por la Universidad de Zaragoza de España. Magíster en Contabilidad y Finanzas de las Organizaciones por la Universidad de Zaragoza de España. Contadora pública por la Universidad Autónoma de Bucaramanga. Docente del Programa Contaduría Pública de la Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables de la Universidad Autónoma de Bucaramanga. Directora del Grupo de Investigación en Contabilidad y Finanzas – INVESCONFIN.

Fernando Chaparro García

Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Zaragoza de España. Maestría en Administración por la Universidad Autónoma de Bucaramanga - ITESM México. Maestría en Contabilidad Internacional por la Universidad de Zaragoza de España. Contador público por la Universidad Autónoma de Bucaramanga. Docente de la Universidad Autónoma de Bucaramanga, Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables, Programa de Contaduría Pública

Carlos Alberto Oyola Moreno

Candidato a doctor en Educación Universidad de Baja California. Magíster en Ciencias de la Información del Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey México (ITESMX). Contador público por la Universidad de Ibagué e ingeniero de sistemas por la Universidad del Área Andina. Docente asociado en la Universidad Autónoma de Bucaramanga, Facultad de Ciencias Administrativas Económicas y Contables. Especialista en Revisoría Fiscal y Auditoría Externa, especialista en NIIF certificado.

Thayse Moraes Elias

Magíster en Contabilidad por la Universidade Federal de Santa Catarina. Bachiller en Ciencias Contables en Universidade Federal de Santa Catarina. Investigador en el Grupo de Gestão de Custos – GGC.

Eduardo Augusto Borgert

Bacharel em Ciências Contábeis, Universidade Federal de Santa Catarina. Aluno de Mestrado.

Altair Borgert

Doutor em Engenharia de Produção por la Universidade Federal de Santa Catarina. Mestre em Administração por la Universidade Federal de Santa Catarina. Bacharel em Ciências Contábeis por la Universidade Federal de Santa Catarina. Docente titular

en la Universidade Federal de Santa Catarina Departamento de Ciências Contábeis. Professor do Programa de Pós-Graduação em Contabilidade da Universidade Federal de Santa Catarina.

Rogério João Lunkes

Doctor en Engenharia de Produção e Sistemas por la Universidade Federal de Santa Catarina. Master en Engenharia de Produção e Sistemas por la Universidade Federal de Santa Catarina. Graduación en Ciências Contábeis por la Universidade Federal de Santa Catarina. Profesor del Departamento de Ciências Contábeis - Universidade Federal de Santa Catarina. Professor Associado III.

Yully Marcela Sepúlveda Alzate

Magíster en Administración por la Universidad Nacional de Colombia, Sede Bogotá. Contadora pública por la Universidad Nacional de Colombia, Sede Bogotá. Docente de la Universidad Santo Tomás, Sede Bogotá. División de Ciencias Económicas y Administrativas, Facultad de Contaduría Pública.

Gloria Milena Valero Zapata

Magíster en Medio Ambiente y Desarrollo por la Universidad Nacional de Colombia, Sede Bogotá. Contadora pública por la Universidad Nacional de Colombia, Sede Bogotá. Docente en la Universidad Santo Tomás, Sede Bogotá. División de Ciencias Económicas y Administrativas, Facultad de Contaduría Pública. Coordinadora del Centro de Investigación de la Facultad de Contaduría Pública [CICOP].

Martha Janeth Bonilla Gómez

Contador público por la Fundación Universitaria de San Gil, Santander. Contadora pública independiente.

Luis Ferruz Agudo

Doctor en Contabilidad y Finanzas por la Universidad de Zaragoza (UNIZAR). Docente en la Facultad de Economía y Empresa, en el Departamento de Contabilidad y Finanzas.

Daniel Knebel Baggio

Doctor en Contabilidad y Finanzas por la Universidad de Zaragoza (UNIZAR). Magíster en Contabilidad y Finanzas por la Universidad de Zaragoza (UNIZAR). Grado en Administración por la Universidade Regional do Noroeste do Estado do Rio Grande do Sul (UNIJUI). Docente en la Universidade Regional do Noroeste do Estado do Rio Grande do Sul (UNIJUI) y la Universidade Regional Integrada (URI)

Gabriela Scheffer

Grado en Administración por el IMED. Administradora de la empresa Ouro Scheffer.

Bruna Faccin Camargo

Doctoranda en Contabilidad y Finanzas por la Universidad de Zaragoza (UNIZAR). Máster en Desarrollo Regional por la Universidade Regional do Noroeste do Estado do Rio Grande do Sul. Grado en Contabilidad por la UNICRUZ. Docente en la Universidad Franciscana, en el Departamento de Contabilidad.

Aloísio Rodrigues da Silva

Doutorado em Contabilidade pela Universidad Nacional de Rosario – Argentina. Mestrado em Ciências Contábeis pela Fundação Getúlio Vargas – RJ. Graduado em Ciências Contábeis pela Universidade Federal de Mato Grosso; Especialista em Contabilidade pela Universidade Federal de Mato Grosso. Docente na Universidade Federal de Mato Grosso

– Câmpus Universitário de Rondonópolis – Departamento de Ciências Contábeis.

Wellen Kayzi Moraes de Almeida e Silva

Graduanda Ciências Contábeis pela Universidade Federal de Mato Grosso. Tem experiência na área de Administração, com ênfase em Ciências Contábeis.

Sofia Inés Niveiros

Doutorado em Engenharia de Produção pela Universidade Federal de Santa Catarina. Mestrado em Engenharia de Produção pela Universidade Federal de Santa Catarina. Possui graduação em Ciências Contábeis pela Universidade Federal de Santa Catarina, e pós-doutorado em Engenharia e Gestão do Conhecimento pela Universidade Federal de Santa Catarina. Professor titular da Universidade Federal de Mato Grosso.

Laura Chávez Cáceres

Licenciada en Administración de Empresas por la Universidad Católica San Pablo. Asistente de Región I Promperú OMRSO.

Walter L. Arias Gallegos

Doctor en Psicología por la Universidad Nacional de San Agustín. Maestro en Ciencias de la Educación con mención en Psicopedagogía Cognitiva por la Universidad Nacional Pedro Ruíz Gallo. Psicólogo por la Universidad Nacional de San Agustín. Profesor auxiliar en el Departamento de Psicología de la Universidad Católica San Pablo. Profesor auxiliar dedicado a tiempo completo en la UCSP con énfasis en investigación. Investigador acreditado por el Concytec (código 4916). Autor de seis libros y varios artículos de investigación. Diplomado en Gestión estratégica de recursos humanos y Gestión de sistemas integrados.

José Carlos Vázquez Parra

Doctorado en Estudios Humanísticos por el Tecnológico de Monterrey. Maestría en Educación por la Universidad del Valle de Atemajac. Licenciatura en Derecho y licenciatura en Psicología otorgadas por la Universidad del Valle de Atemajac. Profesor-investigador de la Escuela de Humanidades y Educación, Región Occidente, del Tecnológico de Monterrey. Miembro del Sistema Nacional de Investigadores (Nivel 1).

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/>

Contabilidad y Negocios se publica dos veces al año, en julio y noviembre.

* 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 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
ACTUALIDAD CONTABLE	
The future accounting in insurance companies: The International Financial Reporting Standard 17 - Insurance contracts Jorge Humberto Piedra Luna	5
Difficulties on the measurement of biological assets in Colombia Nydia Marcela Reyes Maldonado, Fernando Chaparro García, Carlos Alberto Oyola Moreno	21
CONTABILIDAD DE GESTIÓN	
Analysis of the composition of costs and expenses in different continents Thayse Moraes Elias, Eduardo Augusto Borgert, Altair Borgert, Rogério João Lunkes	38
An analysis of the studies about sustainability reports in Latin America Yully Marcela Sepúlveda Alzate, Gloria Milena Valero Zapata, Martha Janeth Bonilla Gómez	56
FINANZAS	
Análisis del impacto de las crisis financieras en las ventas de joyas de la empresa Ouro Scheffer Luis Ferruz Agudo, Daniel Knebel Baggio, Gabriela Scheffer, Bruna Faccin Camargo	74
AUDITORÍA	
Continued professional education: An investigative analysis of its benefits in the view of the independent auditors registered at the CNAI and linked to the CRC-MT Aloisio Rodrigues da Silva, Wellen Kayzi Moraes de Almeida e Silva, Sofia Ines Niveiros	89
ADMINISTRACIÓN	
Relevance of managerial skills since Arequipenian manager's perception Laura Chávez Cáceres, Walter L. Arias Gallegos	109
Elements for the integral valuation of social entrepreneurship projects. A tool for the training of entrepreneurs José Carlos Vázquez Parra	129

SE TERMINÓ DE IMPRIMIR EN
LOS TALLERES GRÁFICOS DE
TAREA ASOCIACIÓN GRÁFICA EDUCATIVA
Psje. MARÍA AUXILIADORA 156, BREÑA
CORREO E.: TAREAGRAFICA@TAREAGRAFICA.COM
TELÉFONO: 332-3229 Fax: 424-1582
SE UTILIZARON CARACTERES
ADOBE GARAMOND PRO EN 11 PUNTOS
PARA EL CUERPO DEL TEXTO
DICIEMBRE 2018 LIMA - PERÚ