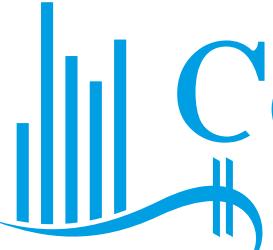


ISSN 1992-1896



Contabilidad y Negocios

Revista del Departamento Académico
de Ciencias Contables

volumen 14, número 27
julio 2019



FONDO
EDITORIAL

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ

CONTENIDO

EDITORIAL	3
ACTUALIDAD CONTABLE	
Análisis comparativo de la divulgación corporativa en sitios web en una muestra de empresas cotizadas del mercado peruano y chileno	6
Fernando Morales-Parada, Reinier Höllander-Sanhueza, Camila Varela-Castro	
Aproximaciones metateóricas sobre el constructo de los sistemas contables	22
Héctor Darío Betancur, Abel María Cano Morales	
CONTABILIDAD DE GESTIÓN	
Inversiones en empresas con alta participación de intangibles: Estudio de casos de <i>startups</i> del sector TI	44
Norma Pontet Ubal, Marilina Camejo, Valentina Oliver, Verónica Pérez	
AUDITORÍA	
Primeiro ano do Novo Relatório do Auditor Independente: Análise dos Principais Assuntos de Auditoria das companhias que compoem o IBOVESPA	57
Felipe Cortes de Vasconcellos, Gabriel Nilson Coelho, Luiz Alberton	
ADMINISTRACIÓN	
Elementos de influencia en la toma de decisiones entre directores comerciales en empresas familiares. Estudio comparado de empresas de Cataluña (España) y Barranquilla (Colombia)	73
Marcela Navia-Núñez, Yanna Stefanu-Lidorikiotu, Antonio Valdivia-Ubeda	
Interações entre cultura nacional, cultura organizacional e gestão pública	89
Leonardo Antonio Siervo da Motta, Josir Simeone Gomes	
BANCA Y FINANZAS	
Competitividade e dividendos: Uma análise da distribuição de dividendos e competitividade de empresas do setor siderúrgico e metalúrgico brasileiro	104
Victor Hugo Teodoro Ferreira de Sousa, Dannie Delanoy Carr Quirós, Luciano Ferreira Carvalho, Kárem Cristina de Sousa Ribeiro	
TECNOLOGÍA	
Benefício e risco percebidos como determinantes do uso de criptomoedas em tecnologia Blockchain: um estudo com Modelagem de Equações Estruturais	118
Jonatas Dutra Sallaberry, David Daniel Hammes Junior, Realdo de Oliveira da Silva, Leonardo Flach	

Llegamos a la edición del volumen 14 de la *Revista Contabilidad y Negocios* del Departamento Académico de Ciencias Contables de la Pontificia Universidad Católica del Perú con la presentación de este primer número, que cuenta con una variedad de aportes de nuestros colaboradores, quienes contribuyen a mantener la publicación ininterrumpida de este proyecto editorial. Esta publicación permite cumplir con los objetivos y las actividades incluidas en el Plan de Desarrollo de la Unidad de Ciencias Contables de la PUCP, en lo que respecta a investigación y publicaciones.

Con el fin de elevar cada vez más la calidad de los contenidos publicados en la revista, el proceso editorial contempla mayores acciones que conllevan a un mayor nivel de exigencia en cuanto a la evaluación de aspectos, como el requisito de que el artículo sea inédito y original, y la intención de evitar publicaciones redundantes. Estas acciones, entre otras, deben contribuir a incrementar la calidad de la revista y su evaluación en las bases de datos indizadas, de tal forma que en un mediano plazo logre ingresar a otras bases de datos, como SciElo y Scopus.

Los procesos editoriales se han vuelto más complejos y exigentes, debido, en parte, a la exigencia para que los docentes universitarios publiquen en revistas indizadas, sobre todo, aquellas que están incorporadas en

las principales bases de datos. Esta situación lleva a que los comités editoriales se enfrenten a la recepción de un mayor número de artículos postulados para la publicación en las revistas, lo cual, a su vez, implica recurrir a un mayor número de pares evaluadores. En este contexto, el proceso editorial para este volumen ha cumplido con la evaluación y la aceptación de artículos para su publicación según las colaboraciones recibidas y aprobadas para esta edición, luego de realizado el proceso de arbitraje por pares externos, bajo la modalidad doble ciego.

La primera edición de este año está dividida en seis secciones: Actualidad Contable, Contabilidad de Gestión, Auditoría, Administración, Banca y Finanzas, y Tecnología. La sección “Actualidad Contable” contiene dos artículos. En el primero de ellos, los autores fijaron como objetivo principal determinar el grado de divulgación de información corporativa en los sitios web de una muestra de 63 empresas que cotizan en los mercados de valores de Chile y Perú. Las dimensiones aplicadas en la metodología fueron rendición de cuentas, compañía y estrategia, análisis financiero, transparencia y funcionalidad. Los principales resultados evidencian interés por presentar información de tipo financiera y, en menor grado, información sobre responsabilidad social y ambiental, presentada de forma voluntaria.

En el segundo artículo de esta sección, los autores realizan un estudio analítico y de tipo documental con respecto al desarrollo de la disciplina contable. En función de ello, analizan aspectos como el hecho del deber ser, y la forma de vislumbrar y reinterpretar el concepto de un sistema contable. Como parte de la metodología empleada, llevan a cabo una reconstrucción del marco teórico con el fin de proponer alternativas que contribuyan a comprender el quehacer contable en el contexto de las organizaciones.

La siguiente sección, “Contabilidad de Gestión”, incluye un artículo en el que las autoras establecieron como objetivo identificar las principales variables que influyen en los aportes de capital que reciben los emprendedores de las startups que se desenvuelven en el sector de tecnología en Uruguay. Para tal efecto, se diseñó una metodología no experimental de tipo cualitativa y exploratoria. Asimismo, se aplicaron entrevistas a profundidad a grupos de interés vinculados en su quehacer diario con la temática de investigación. Como parte de los principales resultados, se presenta un ranking de las variables más importantes que deben tomar en cuenta los inversores de las startups al momento de decidir invertir en empresas TI.

La tercera sección, “Auditoría”, incorpora una investigación en portugués sobre el nuevo informe de auditoría que aplica para las empresas en Brasil, a partir del ejercicio finalizado en el año 2016. El objetivo de la investigación es identificar los principales asuntos de auditoría reportados en los informes del auditor, para lo cual se seleccionó una muestra de 53 empresas de capital abierto, que se encontraban en el índice Ibovespa en julio de 2017. Algunos de los asuntos identificados más relevantes son la evaluación del valor recuperable de activos no circulantes, los

ingresos operativos, las provisiones y los pasivos contingentes, entre otros.

En la sección “Administración”, se presentan dos artículos, uno en español y otro en portugués. El primero de ellos es una investigación que vincula el tema de cultura y cultura nacional, y cómo influyen en la cultura organizacional, sobre todo, en el caso de las organizaciones de la administración pública en Brasil. El objetivo principal del estudio es identificar la importancia de la relación entre cultura nacional y cultura organizacional. La metodología aplicada implica una revisión bibliográfica, para lo cual se utiliza la tipología de Hofstede, incluidos elementos específicos de la cultura brasileña, tales como el personalismo, el paternalismo y el estilo brasileño.

En el segundo artículo de esta sección, los autores establecen como objetivo de la investigación analizar las influencias que se generan en el proceso de toma de decisiones de los directores comerciales de las empresas familiares. Como parte del diseño metodológico, se aplicaron entrevistas a profundidad a directores comerciales en Cataluña, España, y en Barranquilla, Colombia. Como principal resultado, se observa que en ambas regiones se generan fuertes influencias de los otros subsistemas de la organización en las decisiones de los directores comerciales de este tipo de empresas.

La siguiente sección, “Banca y Finanzas”, incluye una investigación en portugués que propone como objetivo analizar la relación entre la variable distribución de dividendos y la variable competitividad de empresas del sector siderúrgico y metalúrgico en Brasil, delimitando el período de estudio a los años 2008 y 2016. Para efectos metodológicos, la data fue obtenida de la base de datos de Economatica, que contiene información de empresas del sector siderúrgico y metalúrgico de capital abierto, incluidas en la BM&FBovespa.

Luego del análisis de los datos, se concluyó que no se podía aceptar la hipótesis que sugiere una relación positiva y significante entre competitividad y distribución de dividendos.

La última sección de este número, “Tecnología”, también incorpora un artículo en portugués, en el que los autores establecen como objetivo analizar los riesgos y los beneficios percibidos por los usuarios de las criptomonedas en Brasil. La metodología empleada recurre al Modelo de Aceptación de Tecnología, el mismo que tiene su base en el modelado estadístico de Abramova y Bohme (2016). Los resultados evidencian que el beneficio esperado por los usuarios representa el factor principal que influye de forma positiva en los usuarios de criptomonedas.

Estamos seguros de que los artículos de esta publicación serán una fuente útil de consulta y referencia para todos los seguidores de la *Revista Contabilidad y Negocios* contribuyendo, como siempre, con el debate y el aporte de nuevos conocimientos en la Ciencia Contable y especialidades afines. Reiteramos nuestro agradecimiento a los autores que han aportado con sus artículos para esta edición, así como a los árbitros, por su gran aporte como pares evaluadores de los artículos recibidos. Asimismo, nuestro agradecimiento a todos los que desde su posición contribuyen para que este proyecto editorial continúe vigente.

Oscar Alfredo Díaz Becerra
Director

Análisis comparativo de la divulgación corporativa en sitios web en una muestra de empresas cotizadas del mercado peruano y chileno

Fernando Morales-Parada, Reinier Höllander-Sanhueza,
Camila Varela-Castro

Departamento de Administración y Auditoría. Universidad del Bío-Bío

Departamento de Administración y Auditoría. Universidad del Bío-Bío

Departamento de Administración y Auditoría. Universidad del Bío-Bío

Con el avance de la tecnología y la enorme masificación de Internet, el uso de esa plataforma se ha vuelto un elemento clave para el mercado financiero y otros usuarios de información financiera y no financiera. El objetivo de este trabajo es determinar el grado de divulgación de información corporativa en sus sitios webs corporativos a partir de una muestra de empresas que cotizan en los mercados de valores de Chile y Perú. La muestra de investigación está compuesta por 63 compañías —33 empresas chilenas y 30 peruanas—, que, a pesar de diferencias en las bolsas de estos países, se constituyen como las empresas cotizadas más representativas. Para ello, se configuraron 48 variables distribuidas en 5 dimensiones —rendición de cuentas, compañía y estrategia, análisis financiero, transparencia y funcionalidad— y la evaluación se mide a través de un índice. Los resultados demuestran preocupación por presentar información financiera; sin embargo, no revelan de manera significativa aspectos voluntarios sobre responsabilidad social y ambiental.

Palabras clave: *Accountability, divulgaciones, reportes y transparencia, Chile y Perú.*

Comparative analysis of corporate disclosure in websites in a sample of listed companies in the Peruvian and Chilean market

Since the advance of technology and the massification of Internet, the use of this platform has become a key element for the financial market and other users of financial and non-financial information. The objective of this paper is to determine the degree of disclosure of corporate information on their corporate websites studying a sample of companies listed on the Chilean and Peruvian securities markets. The research analyzes a sample composed by 63 companies, 33 Chilean companies and 30 Peruvian companies, using 48 variables distributed in 5 dimensions: Accountability, Company and Strategy, Financial Analysis, Transparency and Usability. The evaluation is measured through an index. The results show concern for presenting financial information; however, they do not reveal significant voluntary aspects, such as those related to social and environmental responsibility.

Keywords: Accountability, disclosures, reporting, transparency, Chile, Perú,

Análise comparativa da divulgação corporativa em websites em uma amostra de empresas listadas no mercado peruano e chileno

Com o avanço da tecnologia e a enorme massa da internet, o uso desta plataforma tornou-se um elemento chave para o mercado financeiro e demais usuários de informações financeiras e não financeiras. O objetivo deste trabalho é determinar o grau de divulgação de informações corporativas feitas por uma amostra de empresas listadas nos mercados

de valores mobiliários chileno e peruano, em seus sites corporativos. A amostra da pesquisa é baseada em 63 empresas, 33 empresas chilenas e 30 empresas peruanas. Para tanto, foram montadas 48 variáveis distribuídas em cinco dimensões: Accountability, Empresa e Estratégia, Análise Financeira, Transparência e Funcionalidade e a avaliação é mensurada por meio de um índice. Os resultados mostram preocupação em apresentar informações financeiras, porém, não revelam de forma significativa aspectos voluntários de responsabilidade social e ambiental.

Palavras-chave: Accountability, divulgações, relatórios e transparência, Chile, Peru,

1. Introducción

El fenómeno de Internet como medio de divulgación corporativa sucedió en épocas en que la discusión contable se centraba en la necesidad de uniformar los criterios contables entre los países. Un débil proyecto surgido en la década de 1970 con la creación del IASC, e importantes análisis y discusiones al interior de la Unión Europea junto con otros organismos de nivel mundial interesados en el asunto evidenciaron la diversidad contable internacional existente. En paralelo, hubo promisorios estudios de investigación que fueron configurando un escenario proclive a la búsqueda de soluciones contingentes. En este sentido, uno de los elementos discutidos a lo largo del tiempo ha sido la valorización de intangibles, el reconocimiento, y la representación del capital intelectual y los valores razonables, entre otros. Todos son parcialmente aceptados desde las IFRS, pero con las limitaciones propias que el marco conceptual define, y que cada norma específicamente restringe o acepta. En este sentido, las empresas en general buscan otras salidas para proveer demostraciones que quizás se mantienen ajenas a los reportes tradicionales. En este punto, Internet desempeña un rol clave en los mercados.

Desde un incipiente inicio de los años 2000 hasta la actualidad, las webs pueden hacer lo mismo que en los medios impresos y algo más: pueden dar a conocer los productos y servicios de la empresa, enviar información de referencia sobre lo que se ofrece y comunicar la imagen de la empresa de forma más gráfica que el correo electrónico (Pablo, 2006). Es decir, Internet es un medio de comunicación más, pero con las ventajas propias de la tecnología sin perder la esencia de informar y proyectar a la compañía a su entorno. Esta idea está más desarrollada por AECA (2004), que observa el crecimiento de Internet como medio para distribuir información financiera y no financiera¹. A partir de ello, ha modificado la forma en que la información fluye hacia los inversores, acreedores y otros usuarios externos. De este modo, la web representa un entorno completamente nuevo de difusión de información financiera.

Según Giner (1995), la información financiera divulgada por las empresas puede considerarse como una señal: no solo la información en sí misma puede tener este carácter, sino la forma de darla; los cambios; e, incluso, la ausencia de información. Es decir, se ha unido una necesidad de uniformidad informativa

¹ La información no financiera es entendida como «aquella que no está reflejada en los estados financieros tradicionales, pudiendo comprender: información revelada con carácter obligatorio (informe de auditoría; hechos relevantes) e información de carácter voluntario (comentario de directivos)» (FASB, 2001). Asimismo, FASB añade que «cualquier medida no financiera, debería ser capturar los datos que informen sobre aquellos aspectos del negocio, que no estén reflejado en los estados financieros básicos» (2001).

contable mundial con un incremento de divulgación no financiera. Ambos aspectos se han canalizados a través de Internet, principalmente por los sitios web de las propias compañías; los sitios de reguladores; y, también, en las redes sociales (como, por ejemplo, Twitter), que ya no solo se utilizan para efectos comerciales o relacionales, sino también para enviar señales al mercado y lograr reputación corporativa.

2. Marco teórico

Iniciado el siglo XXI, las tecnologías de la información y comunicación (TIC) están transformando el canal y los modelos de comunicación entre las sociedades cotizadas y cualquier agente interesado (*stakeholders*) en la evolución de su negocio (Gandía y Pérez, 2005). Este panorama es consistente con el hecho de que alrededor del mundo se ha incrementado el número de empresas que tienen sitios de Internet en la *World Wide Web*. Paralelamente, el rápido incremento del uso de la web para la divulgación financiera y de negocios ha implicado un incremento de las inversiones *online* (Lymer *et al.*, 1999).

Así, Lymer *et al.* (1999) presentó su *discussion paper* «*Business reporting on the Internet*», a partir del cual se comenzó a sentar las bases de una materia hasta entonces poco investigada. Se trata de analizar y promover los efectos sobre una comunidad de usuarios de información financiera divulgada en Internet, además de promover la armonización contable a través de las NIIF que este mismo organismo emite. En dicho documento, el organismo internacional concluyó tres aspectos que deberían desarrollarse: a) establecer estrategias a revisar en los países con respecto del impacto del *reporting*² en Internet, b) desarrollar un marco

conceptual sobre el tema y c) formar comisiones de investigación que aporten sobre el tema.

A juicio de Gandía (2001), Internet posee tres condiciones que lo posicionan fuertemente en materias de divulgación de información empresarial. En primer lugar, no se trata de un único medio de comunicación, sino más bien un conjunto de medios que, utilizando un mismo canal físico de transporte, ofrece distintas alternativas. En segundo lugar, es el primer medio de comunicación de masas bidireccional, en que existe interactividad real entre emisor y receptor de la información. Finalmente, crece y se transforma con rapidez.

En este contexto, AECA (2002) entiende que los avances tecnológicos en materia de procesamiento y transmisión de la información tienen su máxima expresión en la digitalización de la información y el uso de Internet como canal de comunicación idóneo para su propagación. El efecto de masificación de esta plataforma ha sido aprovechado por la empresa como medio de divulgación. Al respecto, Serrano *et al.* (2003) sostienen que cada vez más las empresas divultan información financiera en Internet frente a la rigidez, monotonía y limitaciones de la información financiera en papel. El *World Wide Web* ofrece fabulosas posibilidades multimedia para presentar los datos, capacidad para llegar a todos los públicos, y acceso a un mayor volumen y profundidad de la información.

Latinoamérica entró después que Europa y otros países desarrollados en armonización internacional, lo que ha implicado un largo camino con ajustes en diferentes ámbitos y a ritmos diversos entre los países latinoamericanos. Morales y Jarne (2006) evidenciaban que la región no ha sido ajena a la búsqueda de soluciones al problema de la diversidad contable internacional.

² *Reporting* es un anglicismo utilizado para referirse a las divulgaciones o revelaciones corporativas realizadas.

Los autores destacan el rol y la temprana discusión al interior del Mercosur y el decidido respaldo del BID —que apoyó a los países en vías de desarrollo entre los años 2007 a 2011—, lo que permitió la adopción de algunos países y el establecimiento de planes de convergencia. Sin embargo, se observa un retraso respecto al contexto europeo, puesto que, mientras se estaba en convergencia, se avanzó fuertemente en estándares para el *reporting* en Internet, mientras que, en el contexto latinoamericano, se avanzó con rezago en lo primero (convergencia contable mundial) y no hay evidencias claras de estandarización en la comunicación corporativa a través de sitios web.

Con el paso de los años, Vásquez *et al.* (2013) han constatado la importancia que se ha dado en Latinoamérica a las NIIF, evidenciando el importante avance en el proceso de convergencia o adopción que han realizado todos los países del estudio (veinte países de Sudamérica y Centroamérica), en especial, aquellos que poseen bolsas de valores más fuertes. Sin embargo, los autores igual evidencian, a través de la revisión de literatura, el bajo uso y calidad de la información en web.

A continuación, identificamos los siguientes usuarios, complementando el concepto de grupos de interés en el contexto de usuarios de información financiera y en general de otras informaciones empresariales, tal como lo detalla el Informe Jenkins (AICPA, 1994):

- Los inversionistas con necesidades de información para las decisiones de la inversión
- Los acreedores con necesidades de información para las decisiones del crédito
- La dirección y los miembros de la junta con necesidades de información para las decisiones sobre manejar el negocio

- Los empleados con necesidades de información para las políticas de compensación y compromisos sobre el beneficio
- Los competidores con necesidades de información para evaluar las fuerzas competitivas, debilidades y estrategia de negocio
- Los reguladores con necesidades de información para evaluar el cumplimiento de las regulaciones
- Los académicos con necesidades de información y datos para investigación
- La prensa con necesidades de información y datos para artículos
- Los usuarios en general con necesidades de información para causas y/o evaluaciones sociales

Frente a la diversidad de grupos de interés o de usuarios de información empresarial, las compañías deben establecer criterios y parámetros que permitan satisfacer diferentes necesidades informativas, incluso considerando que las organizaciones pueden ser lucrativas y no lucrativas.

3. Revisión de literatura

Importantes organizaciones relacionadas con la información financiera —como ICAEW (1998), IASC (Lymer *et al.*, 1999), Circa (Trites, 1999), ICAS (1999) o FASB (2000)— han propiciado estudios con el fin de analizar impactos para la profesión y los mercados. A partir de ello, han identificado la necesidad de establecer estándares que permitan a las empresas estructurar la información suministrada a través de Internet. El *discussion paper* de Lymer *et al.* (1999) aporta dos definiciones para comprender este fenómeno basado en los usuarios y en el uso tecnológico. Por un lado, define *reporting* de negocios

como «la divulgación pública sobre operaciones y datos financieros de un negocio». Por otro, entiende la *divulgación basada en la web* como «la divulgación pública de datos sobre las operaciones y finanzas de la empresa vía el medio de comunicación, internet» (Lymer *et al.*, 1999).

En los últimos años, hay varios trabajos que analizan el contexto latinoamericano, referido a la divulgación en Internet. No obstante, observamos una concentración de países en diferentes estudios. Los países más estudiados son Argentina, Brasil y Colombia por el cono sur, y México como latino-norteamericano. Han comenzado a aparecer escasos trabajos referidos a Chile. Por su parte, es notoria la ausencia de estudios sobre Perú, Uruguay, Ecuador y Venezuela, cuyos mercados son emergentes en el contexto latinoamericano. Asimismo, se nota un sesgo o interés en investigar empresas cotizadas, mientras que las pymes y las organizaciones del tercer sector permanecen ausentes.

El trabajo de Alali y Romero (2012) realiza un estudio de 84 empresas cotizadas en la Bolsa de Buenos Aires, utilizando una lista de chequeo de 53 variables. Su investigación no solo busca describir el estado de situación, sino correlacionar diversas variables independientes. El trabajo es interesante, porque, a diferencia de otros, no excluye a empresas del sector financiero y compañías de seguros. Entre los resultados, se observa que las empresas en el sector financiero y de seguros, servicios y minería divulgan más información financiera y no financiera en sus sitios web que las empresas de otras industrias. En el caso del sector minería, estas proporcionan una mayor divulgación sobre la responsabilidad social, lo que da cuenta de un deseo de mejorar la imagen pública que tienen, asociada con el daño al medio ambiente. Alali y Romero (2012), además, verifican empíricamente que las empresas con mayor concentración de

la propiedad revelan más información financiera y no financiera que las empresas con menos concentración.

Otra variable que los autores validan y que es relevante mencionar consiste en la rentabilidad y el apalancamiento, los que no tienen un efecto significativo en la divulgación de información en Internet en esta muestra de empresas. Sin embargo, apoyándose en otros autores y tras la medición empírica del reporte de sostenibilidad en mineras peruanas, Hernández (2018) afirma que la influencia de las comunidades campesinas, las reclamaciones de impactos ambientales de poblaciones cercanas a los centros mineros, o el cumplimiento de requerimientos del Estado obligan a una mayor divulgación ambiental y social que justifique y permita legitimar su desempeño.

A partir de su análisis de la situación de 500 compañías colombianas, Gómez y Católico (2009) llegan a la conclusión de que la posición o la situación financiera de las empresas que tienen presencia en Internet mediante un sitio web es significativamente diferente de las compañías que no hacen uso de esta tecnología de la información. Las empresas que sí exponen en Internet sus ingresos operacionales, su activo total, su patrimonio, su utilidad neta y su nivel de endeudamiento son significativamente superiores a aquellas que no adoptan dicha tecnología.

Un trabajo de Morales y Jarne (2009) analiza elementos de divulgación asociados a los conceptos amplios de gobiernos corporativos en una muestra de 33 empresas chilenas, cotizadas y seleccionadas del top índice bursátil (IPSA-40). A través de diferentes dimensiones de la divulgación, evalúan variables independientes para determinar aquellas que ejercen influencias con la divulgación. Como resultado, se ha identificado que las variables tamaño y mercado (ser cotizada en NYSE) sí serían determinantes en esta

muestra, mientras que endeudamiento, desempeño financiero y tamaño de consejo de administración no influyen significativamente.

Maldonado *et al.* (2012) realizan un estudio comparado de empresas chilenas y mexicanas, en el cual observan la importancia que dan a la información financiera (reportes e información intermedia). Dicha investigación evidencia una relación negativa entre divulgación y tamaño, lo que podría responder al hecho de que las empresas de menor tamaño requieren de mayor esfuerzo para atraer inversores, por lo cual necesitan mostrar una mayor disposición a la transparencia. Este resultado es diferente a lo confirmado por otros estudios que analizan dichas variables.

Briano y Rodríguez (2012), por su parte, determinan las variables influyentes en la divulgación realizada por 35 empresas españolas y 35 mexicanas. Los autores concluyeron que las variables que tienen influencia significativa son la concentración de la propiedad y la dualidad COB-CEO. Sin embargo, otras variables como el tamaño de la junta y la composición del directorio, el apalancamiento, la rentabilidad (medida en ROA) y tamaño de la empresa no son significativas en el modelo.

Un interesante trabajo comparativo en tres momentos (tres años) fue llevado a cabo por Garay *et al.* (2013). Los autores examinan 473 empresas latinoamericanas de 6 países (Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Perú) buscando posibles relaciones entre un índice de revelación basado en las divulgaciones realizadas en Internet y el valor de las empresas de la muestra. Como resultado, confirmaron que industria (sector) y país de origen son variables sensibles y significativas frente a un incremento de índice de divulgación corporativa que trabajan los autores, así como ROA, pero con menor significancia, contrastado

a través del test estadístico Q de Tobin. La evidencia contribuye a la literatura, especialmente de países latinoamericanos, sugiriendo que las empresas pueden diferenciarse mediante la adopción de mejoras y la toma de medidas para la divulgación corporativa utilizando Internet.

Finalmente, para cerrar este apartado de revisión de literatura latinoamericana, es importante mencionar los trabajos de Pelayo *et al.* (2013), y Briano y Rodríguez (2016), quienes estudian empresas cotizadas de los mismos países: Argentina, Brasil, Chile y México. Los primeros, Pelayo *et al.* (2013), basan su investigación en 135 empresas y reafirman la tendencia del uso de la web para la creciente revelación voluntaria de carácter empresarial y contable no solo por razones de imagen, sino para responder a la creciente demanda de información por inversores, mejorando la calidad y cantidad de informaciones suministradas. El trabajo de los autores presenta un modelo de regresión que determina que la navegabilidad (referido al diseño y usabilidad) es una variable que ejerce influencia significativa sobre la divulgación financiera en Internet en la muestra de empresas estudiadas, mientras que la variable gobiernos corporativos no fue significativa para el modelo.

En todos los países investigados, el fenómeno de la divulgación corporativa vía Internet ya está desarrollándose, con diferentes niveles de profundidad, y aún en materia en desarrollo, con regulaciones incipientes en algunos casos y con mayor asimetría informativa entre empresas latinoamericanas versus los estudios consultados para empresas en países desarrollados.

Aunque no es un trabajo basado en información en Internet, nos parece interesante el tema y tipo de información del trabajo de Hernández (2018), que estudia la realidad de los informes de sostenibilidad

de empresas cotizadas peruanas. El autor afirma que la mayor apertura a mercados internacionales en la última década ha obligado a las empresas peruanas a ampliar su desempeño con sus distintos grupos de interés, dirigiendo sus acciones y reportes a los inversionistas sociales orientados a establecer mejores relaciones con sus comunidades. Asimismo, apoyándose en otros autores, Hernández explica que, en Perú, el nivel de información de sostenibilidad de las empresas ha aumentado, principalmente, para las empresas con mayor impacto ambiental y social, como es el caso de las empresas mineras y de explotación de petróleo.

Otro trabajo muy interesante sobre empresas peruanas, no dirigido en informaciones en web, pero sí en una materia que pertinente a este artículo, es el de Camacho (2017), que trabaja en el ámbito de la gobernanza corporativa. Este aspecto tiene como principio fundamental la transparencia informativa y, por tanto, se encuentra a un paso de los medios de divulgación. El autor que trabaja basándose en 486 encuestas suministradas por los emisores durante los años 2008-2013 incluye el subíndice «Comunicación y transparencia informativa» entre cuatro índices parciales. Como conclusión, sostiene que, en el caso peruano, la diversidad y la independencia de los miembros del consejo directivo genera un efecto negativo en el rendimiento operativo. Ello puede deberse a que la heterogeneidad del directorio podría causar inconvenientes entre sus miembros, tales como problemas de comunicación, falta de intercambio de opiniones, menos cooperación y conflictos emocionales. Además, puede hacer el proceso de toma de decisiones más lento y menos efectivo.

Cabe señalar que no hemos profundizado en estudios enfocados en otros continentes para darles énfasis a los trabajos latinoamericanos. Sin embargo, es preciso anotar que existe literatura que aborda el fenómeno

del uso de los sitios web como elemento comunicador, como lo observamos en trabajos recientes de Saraite *et al.* (2018), que examina universidades del ranking mundial *Academic Ranking of World Universities* (ARWU). De acuerdo con sus resultados, las universidades más jóvenes están más interesadas en utilizar la transparencia en la web como estrategia para mejorar su posición competitiva, mientras que las de mayor tamaño, que son las organizaciones más expuestas a la observación pública, estarían más dispuestas a emplear este mecanismo como canal para la rendición de cuentas y mejora de servicios.

También, destacamos el estudio de Khoufi y Khrifech (2018), quienes realizan una investigación empírica correlacional sobre la influencia de diversas variables culturales —como el individualismo, la incertidumbre— y variables institucionales —como desarrollo del país (inflación y educación) y tamaño del mercado— sobre los niveles de divulgación en web, basándose en una muestra ajustada de 205 grandes corporaciones cotizadas de diferentes mercados europeos. La regresión mostró que el desarrollo económico del país (significativo y positivo) es el factor determinante de las prácticas divulgación en Internet. De manera similar, el trabajo de Kumar *et al.* (2017) explora las características y las condiciones de *reporting* en Internet en 98 compañías cotizadas en Dhaka Stock Exchange (DSE), Bangladech. Los resultados no son alentadores, pues evidenciaron un retraso en el uso de los sitios web de partes de las empresas. Ahmed *et al.* (2017), por su parte, estudian 172 empresas cotizadas en mercado egipcio (EGX), comparando 2 años (2011 y 2010) siguiendo la misma metodología de otras investigaciones a través de un índice para medir el nivel de divulgación en tres categorías: contenido, soporte al usuario y presentación. A juicio de los autores, las prácticas aún son bajas en comparación con

sus contrapartes en los países desarrollados. Además, observaron un leve incremento para 2011, lo que se debió a la mayor incertidumbre causada por el levantamiento político a principios de dicho año. Ello habría impulsado las divulgaciones en web de forma permanente y muy probablemente para crecer en el futuro.

En general, países como Argentina, Brasil, Chile y México son los más estudiados en estas materias, lo cual se relaciona con la relevancia de sus bolsas de valores y de su proyección económica, que concentra parte importante de multinacionales latinoamericanas. No obstante, dicha concentración no permite dar una verdadera mirada latinoamericana al tema, puesto que los estudios se enfocan en los mismos países. En ese marco, ampliar el foco a un trabajo comparado de los mercados chilenos y peruanos proporciona evidencia.

4. Metodología

El presente estudio consiste en una investigación de tipo empírico, a partir de un análisis exploratorio mediante el que se busca determinar el grado de divulgación de la información corporativa en empresas de los países Chile y Perú. Específicamente, se analizan las empresas utilizadas por Morales y Jarne (2009) del IPSA³ de Chile junto con las incluidas del S&P/BVL Perú General⁴. Para efectos del análisis, se excluirán las empresas que pertenecen al sector bancario y de seguros, en tanto están reguladas de forma particular, por lo cual no pueden compararse con el resto de empresas en la materia investigada. De esta forma, hemos seleccionado un total de 63 empresas (33 de Chile y 30 de Perú).

En esta investigación, la recolección de datos se realizó utilizando una lista de chequeo previamente aplicada en Morales y Jarne (2009). Dicha lista se inspira en un estándar de revisión de recomendaciones y códigos de buenas prácticas realizadas por la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA, 2002) y el International Accounting Standards Committee (IASC, 1999), y permite darle continuidad a una línea de investigación en la materia. En total, trabajaremos con un total de 48 variables dependientes. Estas variables se han agrupado en cinco ítems o dimensiones según características comunes entre sí, los cuales se detallan de la siguiente forma:

Tabla 1. Dimensiones, variables y características

Dimensión	Nº de variables	Características
Rendición de cuentas (RC)	10	Aspectos relacionados con contabilidad, como sus estados financieros, memoria, entre otros.
Compañía y estrategia (CE)	9	Aspectos relacionados con los antecedentes generales y estratégicos de las empresas. Incluye variables que consideran al equipo de gobierno de la empresa, información sobre juntas directivas y de accionistas, carta del presidente, organigrama, composición accionarial, entre otros.
Análisis financiero (AF)	6	Aspectos relacionados con informaciones que favorezcan la interpretación y análisis financiero, ya sea a través de gráficos o tablas. También, incluye información sobre sus acciones o índices financieros, considerando los resúmenes de estados contables relacionados al año actual y años anteriores.

³ Es el actual S&P/CLX IPSA.

⁴ Dicha información está actualizada hasta el 30 de abril de 2018.

Dimensión	Nº de variables	Características
Transparencia (TRAN)	12	Disposición en web de diversos informes —ya sea de riesgo, medioambiental, social, de costos—, códigos de ética y de buen gobierno corporativo.
Funcionalidad (FUNC)	11	Es un tanto diferente a las anteriores, puesto que no hace referencia a la información que presenta, sino la forma, ya sea si permite descargar la información, si posee buscador interno, si posee buzón de sugerencias, si da la posibilidad de recibir alertas de noticias, información en inglés, etc.

Fuente: Elaboración propia

Una vez recolectadas las informaciones según las variables que se hayan establecido, es posible elaborar índices parciales siguiendo el mismo orden y, luego, la agregación de índices parciales nos permite obtener el índice total (IDF-T). Con el índice, ya estaríamos en condiciones de identificar conceptualmente las diferencias existentes entre las divulgaciones por Internet de las empresas estudiadas para poder clasificarlas según la puntuación total del índice y según sus dimensiones.

5. Desarrollo

Al interpretar los componentes de la Tabla 2 para los cálculos de medida de tendencia central sobre el índice total, en la revisión de las empresas, con respecto a la media podemos observar un cumplimiento del 64,37%, que está desglosado principalmente por Chile (74,28%) siendo el que más se destaca a nivel total con respecto a las dimensiones, encontrándose sobre la media obtenida. Sin embargo, en el índice total, se encuentra Perú (53,46%) ubicado bajo la media, lo que demuestra un nivel inferior en la presentación de información corporativa.

**Tabla 2. Estadísticas descriptivas:
Total de dimensiones**

País	Nº	Media	Desviación estándar	Máx.	Mín.	Rango
Chile	33	74,28	9,95	87,88	46,05	41,83
Perú	30	53,46	17,20	74,84	5,45	69,38
Total	63	64,37	17,30	87,88	5,45	82,42

Al analizar la dispersión se observa que la desviación estándar se mueve entre 9,95% y 17,20%. El valor más alto se encuentra en Perú, que está apartado al concentrar el valor más elevado de este estudio.

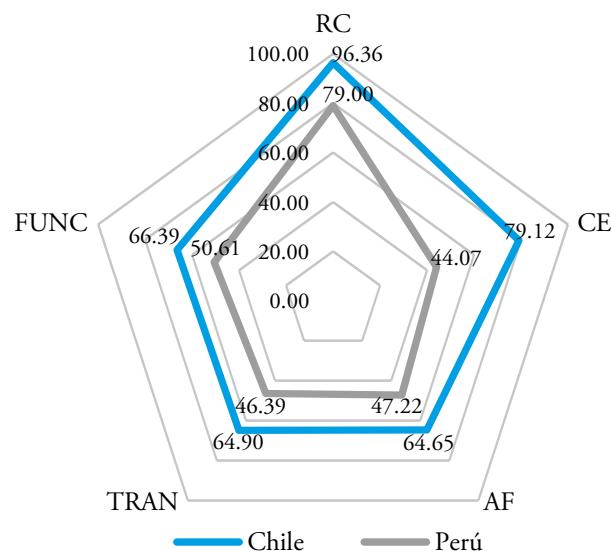
Se puede afirmar que ni los valores máximos ni los mínimos cuentan con una puntuación perfecta en promedio de las dimensiones. De este modo, se evidencia el nivel de divulgación de las empresas no ha sido perfecto a nivel total. El mayor rango de datos lo demuestra Perú con un 69,38% en su valor mínimo de 5,45% a 74,84%.

En el Gráfico 1, presentamos de forma resumida y agrupada por país los resultados por índices que representan todas las dimensiones del estudio para cada uno de los países de la muestra. Se observa claramente el mejor posicionamiento de Chile por encima de Perú en prácticamente todos sus índices. El caso peruano arrojó los índices más bajos y muy por debajo del promedio. El gráfico, también, evidencia las diferencias entre los índices de cada país y entre los países, diferencias que son más relevantes en Chile y Perú y que hemos agrupado bajo el concepto «rendición de cuentas».

Siguiendo a los sectores económicos, las empresas del sector de pesca presentan una mayor tendencia a divulgar información. Sin embargo, los resultados no son concluyentes, puesto que hay también una importante presencia de empresas de elaboración

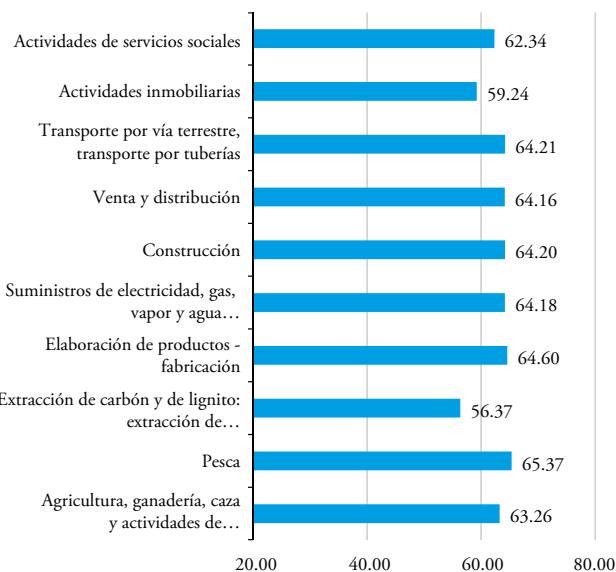
de productos y una baja participación del sector de actividades inmobiliarios y servicios sociales (1,05%). De acuerdo con el índice total calculado para la divulgación de información corporativa (ver Gráfico 2), el sector⁵ con el mejor puntaje es el de pesca (65,37%); y el menor puntaje, el sector de extracción de carbón y de lignito (56,37%).

Gráfico 1. Índices por dimensión y país



Asimismo, según los criterios establecidos por dimensión, las 3 mejores empresas en presentación de información corporativa a través de sitios webs son Conchatoro (87,88%), Latam (87,47%) y CTC-A (86,36%). Mientras, en los peores resultados en la evaluación del cuestionario, se hallan Enel Distribución Perú, empresa Agroindustrial Pomalca y PPX Mining Corp, debido a que, en sus sitios web, divulan publicidad en lugar de información corporativa.

Gráfico 2. Índice total por sector económico



A continuación, analizamos la información obligatoria con respecto a normativa vigente versus voluntaria en sitios web de la muestra de empresas. Como puede verse en la Tabla 4, el cumplimiento de los países con respecto a la información obligatoria asciende a un 74,78% del total. En este índice, los valores de Chile se encuentran por encima del promedio obtenido (87,88%), mientras que Perú se encuentra por debajo de la media obtenida (60,37%). Sin embargo, los resultados no son favorables, en la medida que es un requerimiento obligatorio en divulgación de información. En el caso del índice voluntario, el promedio de las empresas asciende a 63,48%. En este marco, Chile se encuentra sobre la media obtenida (68,32%), mientras que nuevamente solo Perú se encuentra alejado de esta con un 52,31%.

⁵ El número de empresas por sector fueron tres en Agricultura, ganadería, caza y actividades de servicio conexas; dos en Pesca; trece en Extracción de carbón y de lignito: extracción de turba; diecisiete en Elaboración de productos – fabricación; once en Suministros de electricidad, gas, vapor y agua caliente; dos en Construcción; ocho en Venta y distribución; cinco en Transporte por vía terrestre, transporte por tuberías; una en Actividades inmobiliarias; y una en Actividades de servicios sociales.

Tabla 4. Comparación de la media por índice de información obligatoria versus voluntaria

País	Información obligatoria	Información voluntaria	Diferencia
Perú	60,37	52,31	8,06
Chile	87,88	68,32	19,56
Total	74,78	60,69	14,09

Por lo tanto, se puede afirmar que las empresas divulgan su información, porque la ley lo exige y no por un tema voluntario de complacer a los usuarios. Estos datos se pueden observar de una forma más detallada, a partir de los resultados por índice y país, en la Tabla 5.

Tabla 5. Comparación de la media por índice de información obligatoria versus voluntaria

Pais	Media	Mediana	Desviación estándar	Máx.	Mín.	Rango
Rendición de cuentas						
Chile	96,36	100,00	5,49	100,00	80,00	20,00
Perú	79,00	80,00	23,83	100,00	0,00	100,00
Total	88,10	90,00	18,91	100,00	0,00	100,00
Compañía y estrategia						
Chile	79,12	77,78	14,37	100,00	55,56	44,44
Perú	44,07	44,44	20,73	77,78	0,00	77,78
Total	62,43	66,67	24,88	100,00	0,00	100,00
Análisis financiero						
Chile	64,65	66,67	22,73	100,00	16,67	83,33
Transparencia						
Chile	64,90	66,67	12,63	83,33	41,67	41,67
Perú	46,39	50,00	21,07	75,00	0,00	75,00
Total	56,08	58,33	19,41	83,33	0,00	83,33
Funcionalidad						
Chile	66,39	72,73	18,11	100,00	27,27	72,73
Perú	50,61	54,55	12,33	72,73	27,27	45,45
Total	58,87	63,64	17,42	100,00	27,27	72,73

En la tabla anterior, se puede apreciar las diferencias en los promedios, las desviaciones estándar y los rangos para los datos de la muestra, siempre comparativamente. De esta manera, tiene sentido lo indicado en párrafos anterior: existen diferencias entre ambas muestras y las empresas chilenas estarían logrando mejores resultados en la divulgación en web por encima de sus pares peruanas. Datos aún más desagregados y las variables evaluadas en esta medición se pueden ver en anexo al final del artículo.

Como una forma de verificar si las diferencias detectadas en el nivel de divulgación entre las empresas de ambos países son significativas, aplicaremos algunas pruebas estadísticas para contrastar la hipótesis de igualdad de medias entre los grupos. Este trabajo lo centraremos en comprobar tres hipótesis nulas, para lo cual utilizamos el test de Wilcoxon, válido para datos no paramétricos bajo muestras independientes, las que presentaremos a continuación

- Hipótesis 1 (H_1): El índice de divulgación legal y el índice de divulgación voluntario no presenta diferencias significativas entre ambos países.
- Hipótesis 2 (H_2): El índice de divulgación legal de las empresas peruanas y chilenas no presenta diferencias significativas entre ambos países.
- Hipótesis 3 (H_3): El índice de divulgación voluntario de las empresas peruanas y chilenas no presenta diferencias significativas entre ambos países.

Aplicados los test de Wilcoxon, encontramos para H_1 una suma de rangos de 4971,5 y un valor de significancia de 0,00000216159. A partir de ello, podemos rechazar la igualdad de medias entre los índices y afirmar que existen diferencias significativas entre ambos países, medidas en todas las empresas con sus dos índices, siempre comparando la muestra de empresas chilenas versus peruanas.

Para H_2 , con una suma de rangos de 587,5 y un p-valor de 0,000000295394, podemos inferir al 5% de significancia. Así, obtenemos evidencia suficiente para rechazar la hipótesis nula de igualdad de los índices de divulgación legal entre las empresas chilenas y peruanas: las empresas chilenas mostraron un mayor índice de revelación legal que sus similares peruanas. Otro aspecto a destacar es la homogeneidad de la información de las empresas para el índice analizado. Los índices de las empresas chilenas presentan menor homogeneidad, lo que se refleja en la desviación estándar 7,15979. En cambio, en el caso de las empresas peruanas, la desviación estándar es superior —asciende a 24,0057—, lo cual representa una mayor diversidad.

Finalmente, H_3 arrojó una suma de rangos de 647 y un valor de significancia de 0,0000165095 al igual que el anterior, notoriamente inferior al 5% utilizado en este test. A partir de ello, como el valor p es menor que el 5%, hay evidencia suficiente para rechazar la hipótesis nula de igualdad de los índices de divulgación voluntario entre las empresas chilenas y peruanas. En este marco, el promedio mayor del índice corresponde al caso chileno. Al analizar la homogeneidad en este índice, las empresas chilenas y las peruanas presentan desviación estándar similares, de 12,38 y de 15,24 respectivamente.

6. Conclusiones

El desarrollo de Internet como un medio para divulgar la información corporativa ha creado una nueva forma de comunicación corporativa entre la empresa y sus grupos de interés. En esta investigación, se ofrece una contribución al conocimiento sobre la dinámica divulgativa de la información corporativa que realizan las empresas cotizadas de Chile y Perú.

Debido a lo anterior, se realizó el presente estudio, que ha tenido como propósito principal establecer qué tipo

de información revelan y divultan las empresas en sus sitios webs. Una vez verificadas las páginas web de las 63 empresas objeto de estudio, se pudo inferir que estas revelan en mayor proporción información referente a su situación financiera, es decir, todo lo referente a sus estados financieros, notas y dictámenes, así como aquella asociada a su portafolio de productos y servicios. Esto se debe a que las compañías, en su mayoría, consideran Internet como una ventana para publicitar lo que ofrecen, pensando atraer cada vez mayor número de clientes y mejorar resultados, lo que se observó en la mayoría de las empresas peruanas. No obstante, en un mundo globalizado como el actual, se debe dar muestra de otro tipo de aspectos relevantes, como lo son el compromiso con la sociedad y el ambiente, así como el cumplimiento de las buenas prácticas empresariales y un mayor acceso a la información para poder atraer mayor inversión de capital tanto nacional como extranjero en pro del crecimiento y sostenibilidad de dichas compañías.

Asimismo, los resultados descriptivos muestran que las sociedades cotizadas en Chile obtienen un índice total del 74,28%, mientras que, con una diferencia significativa, el índice de Perú alcanza el 53,46%. Estos países han concentrado en mayor medida sus esfuerzos a la divulgación de información contable-financiera. Aun así, Chile destaca superando a Perú en los cinco índices parciales. De hecho, el caso peruano es el más disminuido en los resultados del cuestionario aplicado: sus índices son los más bajos y quedan por debajo del promedio. Ello lleva a pensar que aún falta una mayor cultura de la divulgación en empresas, que debiera ser acompañada de una mayor regulación al respecto.

Las causas de lo anterior deberían ser objeto de otra investigación, pero la literatura ha comprobado que mercados más internacionales, tamaño de las compañías y multinacionalización de sus empresas tienden a estar relacionados con mayores volúmenes de divulgación

en Internet. A pesar de que, en este estudio, no lo hemos comprobado, podría haber algo de ello revisando algunos datos de las bolsas de ambos países, debido a que las compañías de la muestra utilizada se corresponden con las principales del índice bursátil de cada país, lo que se condice con aspectos de tamaño y multinacionalización.

Se ha comprobado que las empresas utilizan Internet principalmente para difundir información financiera tradicional. Sin embargo, no logran explotar el potencial de esta plataforma para mejorar otros aspectos, tales como los referentes a la información no financiera. Ello sugiere que las compañías no han implementado metodologías de medición ni revelación basadas fielmente en las RSC, apuntando a los indicadores ESG (*Environmental, Social and Governance*). Como consecuencia, desperdician experiencia y métodos ya aceptados de la contabilidad social y extensibles a otras materias de interés público.

Referencias bibliográficas

- Ahmed, A., Burton, B. & Dunne, T. (2017). The determinants of corporate internet reporting in Egypt: An exploratory analysis. *Journal of Accounting in Emerging Economies*, 7(1), 35-60. <https://doi.org/10.1108/JAEE-04-2015-0024>
- Alali, F. & Romero, S. (2012) The use of the internet for corporate reporting in the Mercosur (Southern common market): The Argentina case. *Advances in Accounting, Incorporating Advances in International Accounting*, (28), 157-167. <https://doi.org/10.1016/j.adiac.2012.03.009>
- American Institute of Certified Public Accountants [Aicpa] (1994). *Improving Business Reporting. A Customer Focus: Meeting the information needs of investors and creditors»* (comprehensive report of the Special Committee on Financial Reporting). Recuperado de <https://www.aicpa.org/InterestAreas/FRC/AccountingFinancialReporting/DownloadableDocuments/Jenkins%20Committee%20Report.pdf>
- Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas [AECA] (2002). *Código de buenas prácticas para la divulgación de información financiera en Internet*. Madrid: AECA.
- Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas [AECA] (2004). *Certificación y auditoría de la información digital*. Madrid: AECA.
- Briano, G. y Rodríguez, L. (2012). Corporate information transparency on the internet by listed companies in Spain (IBEX 35) and Mexico (IPYC). *The International Journal of Digital Research*, (12), 1-37. https://doi.org/10.4192/1577-8517-v12_1
- Briano, G. y Rodríguez, L. (2016). Corporate governance ratings on listed companies: An institutional perspective in Latin America. *European Journal of Management and Business Economics*, 25(2), 63-75. <https://doi.org/10.1016/j.redeen.2016.01.001>
- Camacho, N. (2017). Efecto de la aplicación de las buenas prácticas de gobierno corporativo en el desempeño operativo de las empresas peruanas listadas en la Bolsa de Valores de Lima para los años 2008-2013 (tesis de licenciatura). Universidad de Piura, Piura, Perú.
- Financial Accounting Standard Board [FASB] (2000). *Business reporting research project, electronic distribution of business reporting information* (Steering Committee Report). Recuperado de http://www.fasb.org/brrp/brrp_main.shtml
- Financial Accounting Standard Board [FASB] (2001). *Business and financial reporting, challenges from the new economy* (Special Report, Nº 219-A). Recuperado de http://www.fasb.org/new_economy.shtml
- Gandía, J. (2001). *La divulgación de información en la era digital*. Madrid: AECA.
- Gandía, J. y Pérez, T. (2005). *e-Gobierno Corporativo y transparencia en las sociedades cotizadas españolas. Un estudio empírico*. Madrid: Editorial CNMV.
- Garay, U., González, M., Guzmán, A. y Trujillo, M. (2013). Internet-based Corporate disclosure and market value:

- Evidence from Latin America. *Emerging Markets Review*, 17, 150-168. <https://doi.org/10.1016/j.ememar.2013.09.002>
- Giner, B. (1995). *La divulgación de información financiera: Una investigación empírica*. Madrid: Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas.
- Gómez, E. & Católico, D. (2009) Revelación y divulgación de la información financiera y no financiera on-line de las 500 empresas más representativas en Colombia. *Cuadernos de Contabilidad*, 10(27), 269-318.
- Hernández, J. (2018). Influencia de la naturaleza internacional de empresas peruanas en su información de sostenibilidad. *Revista de Comunicación*, 17(1), 74-9. <https://doi.org/10.26441/RC17.1-2018-A4>
- Institute of Chartered Accountants in England and Wales [ICAEW] (1998). *The 21st Century Annual Report*. Londres. Recuperado de <https://www.icaew.com/-/media/corporate/files/technical/research-and-academics/publications-and-projects/financial-reporting-publications/the-21st-century-annual-report.ashx>
- Institute of Chartered Accountants Scotland [ICAS] (1999). *Business reporting: The inevitable change?* Discussion document. Glasgow: Institute Chartered Accountants Scotland.
- Khoufi, W. & Khrifech, D. (2018). Country-specific characteristics influencing websites based information disclosure practices. *Accounting and Management Information Systems*, 17(3), 374-405. <https://doi.org/10.24818/jamis.2018.03004>
- Kumar, R., Mahboob, D. & Mehadi, M. (2017) Web-based corporate reporting: An exploratory study on the Bangladeshi companies. *Middle East Journal of Business* 12(3), 25-30. <https://doi.org/10.5742/MEJB.2017.92972>
- Lymer, A., Debrenny, R., Gray, G. & Rahman, A. (1999). *Business reporting on the Internet* (discussion paper). International Accounting Standard Committee [IASC], London.
- Maldonado, S., Escobar, N. & Marín, M. (2012). Divulgación de información contable-financiera en el sitio web de empresas cotizadas de Chile y México: Un estudio exploratorio. *Cuadernos de Contabilidad*, 13(33), 395-431.
- Morales, F. & Jarne, J. (2006) Clasificación internacional de los sistemas contables de Argentina, Brasil y Chile. *Panorama Socioeconómico*, (32), 90-95.
- Morales, F. & Jarne, J. (2009). e-Gobierno corporativo: evidencia en Chile sobre la divulgación de información en internet. *Capic Review*, 7, 45-62.
- Pablo, R. (2006) *Internet y la nueva economía en las empresas. Estudio del caso Amadeus*. Madrid: Institutos de Estudios Económicos.
- Pelayo, M., Fuertes, Y., Cuellar, B. & Arias, M. (2013) Impacto de la divulgación de información financiera en internet de las empresas en América Latina. *Global Conference on Business and Finance Proceedings* 8(1), 772-781.
- Saraite, L., Rodríguez, M. & de Rosario, A. (2018). Exploring determining factors of web transparency in the world's top universities. *Revista de Contabilidad*, 21(1), 63-72. <https://doi.org/10.1016/j.rccar.2017.07.004>
- Serrano, C., Fuertes, Y. & Chaparro, F. (2003) ¿Por qué las empresas revelan información financiera en Internet? Dos estudios empíricos. *Jornadas Contabilidad y Empresa Digital*. Asociación Española de Profesores Universitarios de Contabilidad, Huesca.
- Trites, G. (1999). *The impact of technology on financial and business reporting*. Toronto: Chartered Accountants of Canada.
- Vásquez, N., Carril, M. & Pascual, M. (2013) Estado actual de Latinoamérica en relación a su proceso de adopción de las NIIF. *Revista Contabilidad y Auditoría Investigaciones en Teoría Contable*, (38), 55-104.

Fecha de recepción: 08 de marzo de 2019

Fecha de aceptación: 23 de mayo de 2019

Correspondencia: fmorales@ubiobio.cl

rholland@ubiobio.cl

camvarel@alumnos.ubiobio.cl

Anexo. Detalle de variables evaluadas y cumplimiento por país

No.	Dimensión rendición de cuentas	Chile	Perú
V1	Presenta balance general último ejercicio.	100,00	93,33
V2	Presenta estado de cambios patrimonio último ejercicio	100,00	90,00
V3	Presenta estado de situación financiera último ejercicio	100,00	93,33
V4	Presenta estado de flujos de efectivo último ejercicio	100,00	93,33
V5	Presenta notas explicativas a los estados financieros último ejercicio	100,00	86,67
V6	Presenta memoria anual último ejercicio	96,97	76,67
V7	Presenta información histórica anual	100,00	93,33
V8	Presenta información intermedia/interina	100,00	83,33
V9	Presenta resultados financieros (cuentas de pérdidas y ganancias) de forma segmentada	93,94	72,73
V10	Otras informaciones de la compañía sobre segmentos de negocios o unidades operativas (solo descriptivo en este caso)	16,67	63,33

No.	Dimensión compañía y estrategia	Chile	Perú
V1	Posee carta del presidente de la compañía (como documento independiente o en la memoria).	96,97	63,33
V2	Divulga equipo de gobierno de la empresa.	100,00	90,00
V3	Divulga organigrama de la empresa.	84,85	13,33
V4	Divulga información sobre juntas directivas.	42,42	6,67
V5	Divulga composición accionarial.	87,88	63,33
V6	Divulga información sobre asambleas de accionistas.	84,85	33,33
V7	Divulga información sobre pagos de dividendos (fecha de pago, monto de dividendo por acción).	63,64	20,00
V8	Divulga explicación y figura de la estructura empresarial (si tuviese empresas relacionadas, dominante o controlada).	93,94	33,33
V9	Presenta alguna información sobre estrategias de negocios o empresarial.	57,58	73,33

No.	Dimensión análisis financiero	Chile	Perú
V1	Divulga tablas resúmenes de estados contables del ejercicio actual.	63,64	33,33
V2	Divulga tablas resúmenes de estados contables de ejercicios anteriores.	51,52	36,67
V3	Proporciona ratios financieros.	93,94	46,67
V4	Divulga gráficos y/o cuadros explicativos de situación financiera.	66,67	70,00
V5	Divulga información sobre ranking de la empresa en clasificaciones (clasificadoras de riesgos, y/o premios, reconocimientos, ranking empresariales).	36,36	56,67
V6	Divulga información <i>online</i> de bolsa o precio de la acción en tiempo real.	75,76	40,00

No.	Dimensión transparencia	Chile	Perú
V1	Posee código de buen gobierno (o prácticas corporativas).	81,82	26,67
V2	Posee información sobre buen gobierno (o prácticas corporativas).	75,76	43,33
V3	Posee código de ética.	84,85	80,00
V4	Posee informe auditor de auditor externo.	93,94	66,67
V5	Posee informes sobre riesgos.	100,00	16,67
V6	Posee informe medioambiental (GRI u otro).	66,67	73,33
V7	Posee informe social.	66,67	73,33
V8	Posee informe sobre capital intelectual.	3,03	3,33
V9	Posee informe de costes.	3,03	33,33
V10	Posee informe de gestión.	100,00	76,67
V11	Posee previsiones o informes proyectados.	27,27	3,33
V12	Posee información sobre conferencias y presentaciones en Power Point, video o audio.	75,76	60,00

No.	Dimensión funcionalidad	Chile	Perú
V1	El sitio web permite descargas.	96,97	100,00
V2	Posee buscador interno el sitio.	78,79	53,33
V3	Posee buzón de sugerencias.	33,33	46,67
V4	Dispone e-mail para consultas.	84,85	80,00
V5	Posee un espacio de preguntas (FAQ, por sus siglas en inglés).	51,52	36,67
V6	Posee un espacio de novedades o noticias actualizado.	75,76	70,00
V7	Ofrece la posibilidad de recibir alertas, newsletters al e-mail.	45,45	46,67
V8	El sitio web posee información financiera en inglés.	54,55	6,67
V9	El sitio web posee información empresarial (cualitativa) en inglés.	69,70	10,00
V10	El sitio web se presenta en más de un idioma (idioma del país y otro).	75,76	73,33
V11	Posee vínculos a otros sitios (reguladores, auditores, filiales, etc.).	63,64	33,33

Aproximaciones metateóricas sobre el constructo de los sistemas contables*

Héctor Darío Betancur, Abel María Cano Morales

Programa de Contaduría. Universidad de Medellín
Programa de Contaduría Pública. Universidad de Medellín

En este artículo, se presentará el análisis del desarrollo disciplinar contable, partiendo del hecho del deber ser, la forma de vislumbrar y reinterpretar el concepto de sistema contable en el marco de las dinámicas socioeconómicas emergentes. Asimismo, se realizará un recorrido a través de la reconstrucción de su cuerpo teórico y, por esta vía, se propondrán alternativas de comprensión y entendimiento del hacer contable al interior de las organizaciones.

En el desarrollo de esta investigación, se forjó una reconstrucción de los problemas que comparten las teorías que abordan la noción de sistema contable, y, sobre todo, de los lenguajes formales que se usan en su descripción semántica y sintáctica. Finalmente, es preciso mencionar que esta es una investigación de corte analítico, que hace uso de la revisión documental para que, en un primer momento, se produzca una selección y sistematización, y, en un segundo, una esquematización a través del lenguaje semiformalizado. Lo anterior se realiza con la finalidad de proponer una dimensión objetiva y subjetiva, elaborada por la comunidad contable sobre la categoría *sistema contable*. De esta manera, es posible obtener información que allane el camino para su reconstrucción.

Palabras clave: Sistema contable, dimensión conceptual, estabilidad estructural, teoría disciplinar

Código JEL: M41, M42, M49

Meta-theoretical approaches to the construction of accounting systems

This article analyses the disciplinary accounting development, based on the way of glimpsing and reinterpreting the concept of accounting system within the framework of emerging socio-economic dynamics. Drawing from a journey through the reconstruction of its theoretical body, we will propose alternatives for understanding the accounting process within organizations. The development of this research has forged a reconstruction of the problems shared by the theories focus on the notion of accounting system and, especially, the formal languages used in its semantic and syntactic description. Finally, it is worth mentioning that this analytical research uses documentary review, on a first level, selecting and systematizing, and, on a second level, schematizing the information through semi-formalized language.

* Este artículo es uno de los productos, resultado de la ejecución de la investigación sobre el análisis sistémico-constructivista de la noción de *sistema contable* como equivalente funcional de un mismo problema conceptual de referencia planteamientos filosóficos de la formación contable en Latinoamérica, en el marco del Doctorado en Ciencias Contables, y hace complemento con la investigación «Proceso de formación de contadores públicos que puedan atender las necesidades de la globalización en Latinoamérica».



Thus, the article proposes an objective and subjective dimension, prepared by the accounting community on the accounting system category, allowing to obtain information that paves the way for its reconstruction.

Keywords: Accounting System, conceptual dimension, structural stability, disciplinary theory

JEL code: M41, M42, M49

Abordagens meta-teóricas para a construção de sistemas de contabilidade

Nesta seção, será feita uma apresentação sobre a análise do desenvolvimento contábil disciplinar, com base no fato do que deveria ser, a maneira de vislumbrar e reinterpretar o conceito de sistema contábil dentro da estrutura da dinâmica socioeconômica emergente. Da mesma forma, uma jornada será feita através da reconstrução de seu corpo teórico e, assim, propor alternativas para a compreensão e compreensão do processo contábil dentro das organizações. No desenvolvimento desta pesquisa, uma reconstrução dos problemas compartilhados pelas teorias que falam sobre a noção de sistema contábil e especialmente as linguagens formais utilizadas em sua descrição semântica e sintática foi forjada. Por fim, é necessário mencionar que se trata de uma pesquisa analítica, que faz uso da revisão documental para que ocorra, inicialmente, uma seleção e sistematização, e uma segunda, uma esquematização através da linguagem semi-formalizada. O acima exposto, com o objetivo de propor uma dimensão objetiva e subjetiva, elaborada pela comunidade contábil na categoria de sistema contábil, permite obter informações que possibilitem a sua reconstrução.

Palavras-chave: Sistema Contábil, dimensão conceitual, estabilidade estrutural, teoria disciplinar

Código JEL: M41, M42, M49.

1. Introducción

Una de las principales pretensiones de este trabajo es realizar una reconstrucción teórica de la noción que se ha elaborado sobre sistema contable, de manera que permita dar cuenta de su naturaleza interna y externa. Así mismo, apunta a dar a conocer cómo emerge el paradigma objetivo y subjetivo del sistema contable desde las perspectivas fundadas en la lógica formal clásica aristotélica, que ha perdurado hasta nuestros días, señalando un devenir de carácter causalista con arreglo a fines/medios para satisfacer y salvaguardar el orden estructural, en que la estabilidad y la identidad son pilares fundamentales.

Es preciso anotar que la decisión metódica y metodológica de comprender el sistema contable a partir de un arreglo con acuerdo a fines enfrenta las concepciones que se han elaborado sobre sistema contable y

sus resultados a un panorama polémico. Se trata de un panorama caracterizado por la presencia de variadas concepciones, que, en el plano de la regulación contable internacional, es posible agrupar, pero imposible de homogenizar, estandarizar y uniformizar. Como consecuencia, se perfila una mirada unilineal para resolver las discrepancias por la vía de la imposición, si se quiere asumir el reto de la internacionalización de la economía.

En paralelo, se tornan de suma urgencia sus precisiones conceptuales en términos de equivalencias funcionales y la forma como definirán nuevas taxonomías para, a partir de ello, proceder al planteamiento de desarrollos eficaces para los elementos inherentes a la contabilidad. Lo que se constituyó en el centro de gravedad de la propuesta de investigación base fundamental de este artículo se relaciona con un replanteamiento de las categorías sobre las que se han sustentado las investigaciones para categorizar los sistemas contables

existentes. Estas categorías se ubican en el entorno externo y en el entorno interno del sistema mismo, organizadas bajo un esquema causal que inhibe los rendimientos epistemológicos y metodológicos de cualquier estudio en este sentido.

En esta dirección, es preciso aclarar que el presente trabajo se dividió en dos momentos. En un primer momento, se realizó la selección y la sistematización de los enfoques teóricos que dan cuenta de los paradigmas objetivo y subjetivo que sobre sistema contable ha elaborado la comunidad científica contable.

Tabla 1. Criterios de selección y sistematización

Momentos	Selección	Sistematización
Criterios	Pertinencia	Correspondencia
Rasgos	$H(h_1, h_2, h_3 \dots h_n) \in P$	$H \subset (p_1, p_2, p_3 \dots p_n)$

Fuente: Elaboración propia, basada en Betancur y Cano (2018).

Con el criterio de selección, se describieron los contenidos de cada paradigma. En ese marco, «H» es el conjunto de hechos presentes en cada paradigma, mientras que «P» significa el conjunto de paradigmas que presentan el concepto de sistema contable. Entre ambos conjuntos, existe algún tipo de relación en la cual cada «P» describe y explica cada «H». Esta fase de selección pretende hacer una descripción de cómo un elemento de H pertenece a un elemento de P. La sistematización permitió establecer la correspondencia empírica o sector observacional que cada paradigma exhibe.

En un segundo momento, se presenta la esquematización, contenida de unos bosquejos en el orden ontológico y epistemológico, seguidos de una semi-formalización bajo la forma $p_1 \leftrightarrow p_n$. Este momento concluye con las definiciones y conceptos clave que se han levantado sobre sistema contable, como lo indica la Tabla 2.

Tabla 2. Criterio de esquematización

Momentos	Esquematización
Criterios	Formulación esquemática
Rasgos	$p_1 \leftrightarrow p_n$

Fuente: Elaboración propia, basada en Betancur y Cano (2018).

En esta sección, se apuntará a iniciar un debate entre los diferentes paradigmas con respecto de la noción de sistema. Para ello, se necesita un saber de segundo orden, un saber que dé cuenta de otro saber, una ciencia de la ciencia, un estudio en el plano meta científico. Justamente, uno de ellos es la filosofía de la ciencia, la que despliega los estudios sobre la ciencia para entenderla.

Lo esbozado anteriormente significó hacer el tránsito por algunos de los conceptos fundamentales de estos pensadores. Esto sugirió un ejercicio interteórico en el que se debe entender que cada teoría de las diversas disciplinas científicas se halla en relaciones más o menos estrechas, y de diversa índole con otras teorías, con frecuencia de la misma disciplina, pero a veces también de disciplinas bastante distintas (Diez y Moulines, 1997, p. 367). También, permite observar la insuficiencia de la lógica interna de las teorías, las metodologías empleadas y el basamento experiencial como únicos referentes para el crecimiento del conocimiento científico. Su permanente replanteo, así como la consideración de otras cuestiones de carácter social; político; e, incluso, cultural son determinantes en dicho crecimiento. Ahora, junto con el contexto de la justificación, debe habitar el contexto del descubrimiento.

En esta misma dirección, evidenciar las dinámicas de estos cuerpos de conocimiento también sugiere pensar en el progreso de ellas con alguna permanencia, lo que insinúa un análisis diacrónico. Este análisis consiste en una referencia total de su evolución, desde

la cual se realiza una reconstrucción de cada una de las diferentes pausas o momentos que conforman los planteamientos de Popper a Laudan —como se señalan a continuación—, no sin antes aproximarnos al contexto problemático que motiva este trabajo.

2. Contexto problemático

Para explicar la realidad, el ser humano se vale de teorías y, para ello, utiliza conceptos, puntos de vista (Wittgenstein, 1980, p. 18) racionalmente elaborados y demostrados, con los cuales se organiza el mundo. Estas teorías, a su vez, se pueden convertir en objetos de estudio, sobre los cuales se elaboran nuevos constructos más integrales para la observación del mundo. El presente trabajo pretende aproximarse a los discursos sobre una de las categorías fundamentales que utiliza la contabilidad: el sistema contable. A través de esta categoría, la comunidad pueda obtener información sobre el texto y contexto de lo contable.

Comprender la diversidad de concepciones que ha elaborado la comunidad contable sobre la noción sistema contable ayudará a entender las dificultades en el orden de la disciplina, la profesión, lo económico y lo organizacional (Betancur, 2017). Desde la dimensión disciplinar, los conceptos de los cuales se sirve la contabilidad se han vuelto disímiles, lo que ha conducido a la ambigüedad de marcos conceptuales para los usuarios de la información. Desde la dimensión profesional, los inconvenientes se han traducido en diversidad de prácticas relacionadas con el reconocimiento de los elementos contenidos en los estados financieros, su medición, preparación y presentación de información (Jarne, 1997). Diversidad y falta de uniformidad —con incidencia también en las formas de llevar a cabo la auditoría y control— en la aplicación de principios como esencia y forma han tenido repercusiones desde el punto de vista económico y fis-

cal, así como en el nivel de formación profesional de los contables.

Desde la dimensión económica, se observan efectos para el sistema financiero como motor apalancador de la dinámica económica mundial (Salter, 1991). La diversidad de concepciones sobre sistema contable ha producido asimetrías de información que se derivan en distorsiones en el análisis e interpretación de la información, con sus respectivas repercusiones para la actividad inversionista en el plano internacional. Finalmente, a nivel de organización, se ha producido un incremento en los costos de la elaboración y la interpretación de la información contable financiera, que se traducen en costos de oportunidad y de pérdida de competitividad en el plano internacional del sector empresarial (Morales y Jarne, 2006).

El presente trabajo sostiene que la perspectiva objetiva y subjetiva que han fundamentado la concepción que la comunidad contable ha elaborado sobre sistema contable, antes que ser contradictorias y excluyentes, son complementarias y equivalentes funcionales que coadyuvan para un mejor entendimiento y comprensión de la realidad de la cual da cuenta la contabilidad (Rivera, 2011; Ivanovich, Peña y Torres, 2012). Sobre la base del anterior preámbulo, se plantea la siguiente pregunta que orientará este trabajo: ¿Cuáles son las concepciones que la comunidad contable ha elaborado sobre la categoría sistema contable que permiten ganar en información y hacer posible su reconstrucción?

3. Paradigmas del constructo sistema contable

Los conceptos y construcciones teóricas sobre los paradigmas (Kuhn, 1971), programas de investigación (Lakatos, 1983), el relativismo (Feyerabend, 1986) y las tradiciones de investigación (Laudan, 1986) se tradujeron en un itinerario que, desde la filosofía

de la ciencia, se instaló a comienzos del siglo XX para favorecer la posibilidad de observar campos disciplinarios, y comprender sus relaciones y contradicciones. En esta misma dirección, es posible hacer referencia a la evolución de la construcción y la reconstrucción del conocimiento científico. Para Kuhn (1971), por ejemplo, en la construcción de conocimiento, se da una fase paradigmática y una fase posparadigmática. En esta última, se consolida el paradigma dominante, pero, antes de que esto suceda, hay concurrencia de múltiples paradigmas en competencia por el dominio del campo.

La contabilidad no se extrae de la dinámica anterior, como tampoco lo hacen algunas de sus categorías y conceptos más importantes. Así pues, el concepto de sistema contable está observado desde múltiples perspectivas que pueden considerarse paradigmas en competencia, debido a que cada uno de ellos reúne los presupuestos fundamentales contenidos en el paradigma, como lo son comunidad, consenso y un corte/comprendión de realidad. En esta dirección, los constructos que la comunidad contable ha elaborado sobre sistema contable se hallan en competencia, lo que sugiere su entendimiento y comprensión para poder lidiar con escenarios problemáticos de carácter interno —la disciplina y la profesión— y externo —la organización y el ámbito financiero—.

Desde el punto de vista interno, esta competencia de nociones sobre sistema contable ha llevado a que muchos de sus conceptos sean disímiles. A partir de ello, cualquier intento de un marco conceptual único, centrado en unos objetivos y unas prácticas comunes, se vuelve ambiguo, a lo que se suman los diversos intereses de la gran variedad de usuarios que hacen uso del concepto. En el campo profesional, tiene consecuencias en las prácticas relacionadas con el reconocimiento, medición, reparación y presentación de

información, así como en las formas de llevar a cabo la auditoría y el control. La tensión entre conceptos como esencia y forma se traduce en sistemas contables diferentes, y tiene repercusiones en la fiscalidad en los determinados contextos donde estos se reproducen, lo cual, a su vez, tiene repercusiones en el nivel de formación profesional de los contables.

Desde el punto de vista externo, en la organización, la competencia de concepciones sobre sistema contable ha producido un incremento en los costos de elaboración e interpretación de la información. Asimismo, ha evidenciado las distorsiones informativas que se pueden derivar de dicha competencia, y que se pueden convertir en costos de oportunidad y de pérdida de competitividad en el plano internacional del sector empresarial. Finalmente, dicha competencia obliga a tener en cuenta un panorama multiparadigmático del sistema contable. Lo anterior tiene efectos para el sistema financiero como motor apalancador de la dinámica económica mundial. Las asimetrías de información derivadas de dicha uniformidad/diversidad producen distorsiones en el análisis e interpretación de la información, lo que repercute en la actividad inversionista en el plano internacional, al no contar con un sistema de información claro y uniforme.

El presente trabajo propone dar cuenta de dicho evento multiparadigmático del constructo sistema contable para que, desde ese punto, se allanen otras vías encaminadas a la construcción y reconstrucción teórica de la contabilidad.

3.1. Paradigma objetivo

El paradigma objetivo puede ser considerado como la corriente principal y la que contempla mayores desarrollos sobre sistema contable. Su referente es Richard Mattessich (1956, 1957), quien argumenta que la contabilidad moderna inicia su recorrido cuando la

teoría general de la contabilidad se pone a prueba en los sistemas contables, momento en el cual florece la investigación normativa en contabilidad

Selección

Los inicios del siglo XX se caracterizan por la irrupción de eventos de carácter social, político y económico que delinearían su devenir. De este modo, en la primera mitad de dicho siglo, emerge la necesidad de una lógica postulacional para la contabilidad y el sistema contable. Representantes de este primer impulso fueron Aukrust, Chambers, Ijiri y Moonitz, según Mattessich (1972). Autores como Patón, Canning y Gilman se dedicaron a la tarea de revisar las incoherencias del cuerpo teórico contable, de acuerdo a Chambers (1980).

Mattessich postula la axiomatización para encaminar lo contable (1956, 1957). Dicha óptica supone una distinción entre unas tesis iniciales y otras derivables por implicación lógica, que conforman una estructura de carácter deductivo. En los años 70, el autor advertía que «el núcleo del problema podría descansar en la dificultad de formular objetivos específicos bien definidos y equipararlos a un conjunto específico de hipótesis» (Mattessich, 1972, pp. 478-479), como el camino que hay que destubar para lograr tal unificación.

En esta dirección, propone la posibilidad de la integración de la contabilidad con una teoría general de la contabilidad, a través de la construcción de una estructura teórica puesta en evidencia cada vez que un sistema contable específico se pone a prueba. «La comprobación (verificación o refutación) de una teoría general de la contabilidad debe estar invariablemente ligada a las proposiciones empíricas específicas que rigen los sistemas de contabilidad particulares para su uso en la práctica real» (Mattessich, 1972, p. 485).

En el sistema contable, se cumple esta lógica deductiva (Mattessich, 1995a, p. 259).

Para Mattessich (2012), la contabilidad es una ciencia empírica y aplicada. Por un lado, es empírica, en tanto sus enunciados pueden ser contrastados en la experiencia, es decir, en los sistemas contables, cuando estos logran o no los propósitos previstos. Por otro lado, es aplicada, porque cada sistema contable demanda hipótesis desde las cuales se elaboran reglas en función de objetivos.

Sistematización

Los objetivos se presentan como el campo de observación, el constructo alrededor del cual gira este enfoque de carácter hipotético-deductivo. No importa tanto si la norma contable está generalizada y legitimada, o si se deriva de contenidos lógico formales. Lo importante es que la norma contable se supedite a objetivos, de tal manera que, con los objetivos como fundamento, la norma se tradujo en un medio para la consecución de un fin, argumentos centrales de la propuesta condicional-normativa (Mattessich, 1995b). Este evento le adjudica el título de ser una disciplina utilitarista, aspectos que le son propios a la contabilidad y con los que deberá lidiar.

Frente a la imposibilidad de que la disciplina contable prescinda de la subjetividad de los objetivos, Mattessich la incorpora conscientemente a su epistemología. Lo que acontece en medio de la relación fines/medios (las hipótesis instrumentales) provee el conocimiento nomológico que permitirá el establecimiento de objetivos claros, evento que liberaría del sesgo subjetivista a la disciplina y haría coincidir la representación con el propósito.

Al enfoque hipotético-deductivo de Mattessich sobre el sistema contable, se adjuntan otras vertientes complementarias a este, puesto que comparten su perspectiva

y sobre todo su campo empírico de observación, así como su basamento onto-epistemológico. Tales son los casos de los enfoques normativo-positivo, positivo, descriptivo-normativo, neoinstitucional y semántico, que se desarrollan a continuación.

3.1.1. Vertiente positiva–normativa

Desde esta orientación, Tua Pereda (1995) refrenda la postura deductiva postulacional y semántica para la construcción de la teoría general de la contabilidad y del sistema contable, observando como referente la evolución de los principios contables con los que ha operado el sistema contable norteamericano.

Selección

Según Tua Pereda (1995), mientras no se establezca la distinción entre la teoría general de la contabilidad (en adelante, TGC) de sus aplicaciones (sistemas contables), difícilmente se avanzará en la dimensión epistemológica y metodológica de la contabilidad, y los consecuentes inconvenientes para los procesos de regulación contable internacional. En este sentido, el autor afirma: «En cualquier caso, la más elemental distinción que pueda establecer el conocimiento contable es la diferencia entre sistema contable y teoría general de la contabilidad» (Tua Pereda, 1995, p. 339).

Este autor afirma que, para cada sistema contable, existe un conjunto de reglas diferentes que operan a partir de un conjunto de objetivos de acuerdo con unos entornos particulares, elementos que son de carácter normativo y teleológico con fuertes componentes de juicios de valor. Ello permite colegir el hecho de estar en presencia de sistemas contables en competencia, a partir de lo cual se evidencia que los obstáculos a superar para que la contabilidad alcance su estatus disciplinal se encuentran a nivel del sistema contable.

Sistematización

En el seno de las dinámicas socioeconómicas de la segunda mitad del siglo XX, emergen usuarios particulares (*stakeholders*) con ciertas necesidades de información útil para tomar decisiones. En este contexto, se declara de manera definitiva a los objetivos como el faro orientador, fines que debían satisfacerse con un conjunto adecuado de reglas. Así, el referente teleológico para la disciplina y el sistema contable se consolidan; ahora, el centro de interés son los objetivos. Su incidencia se empieza a evidenciar no solo en el desarrollo disciplinar, sino en la regulación llevada a cabo por organismos internacionales.

3.1.2. Vertiente positiva

Los albores de 1970 fueron fundamentales para esta teoría. Los cambios en el orden social, económico, político y cultural facilitaron su desarrollo. El auge de la socioepistemología, el progreso de ciencias —como la economía o las matemáticas— y los desarrollos de la teoría de la información, y la emergencia del paradigma científico-tecnológico propiciaron un ambiente favorable para realizar la investigación empírica.

Selección

Según Watts y Zimmerman (1990), la teoría positiva moderna empezó a darse entre los años 60 y 70 con los trabajos de Beaver (1968), y de Ball y Brown (1968). Esta primera etapa, a pesar de que dio inicio a la relación entre la información contable y el mercado de capitales, en su momento, no proporcionó hipótesis que posibilitaran la predicción y la explicación en esta economía. Esto se debió a que no se tuvo en cuenta que la información contable no es gratuita, lo que supone que hay costos de transacción que afectan el valor de la empresa (Watts y Zimmerman, 1990, pp. 132-133).

De acuerdo con Watts y Zimmerman (1990), el aporte más importante de esta teoría es la puesta en escena de una teoría de la contabilidad y del sistema contable, pensada sistemáticamente y desde la cual se proponen normas contables en función del papel que desempeñan los costos contractuales. La teoría contable y el sistema contable hacen parte de una estructura organizacional de contratación eficiente, cuyo objetivo es la maximización del valor empresarial. De esta forma, la norma contable y los usuarios de la información se convierten en objeto económico y político.

Sistematización

Plan de compensaciones, endeudamiento, tamaño de la empresa, inflación y los fenómenos de la economía financiarizada en general son ejemplos de los nuevos eventos que ampliaron las perspectivas acerca de lo contable. Mouck (1990) considera que este replanteo para la teoría positiva es progresivo, puesto que se predicen y explican nuevos hechos que hasta ese momento no se habían tenido en cuenta.

Puede entenderse la teoría positiva de la contabilidad y del sistema contable como un *corpus* ordenado de conocimientos que da cuenta de lo que es. La teoría contable positiva, según Watts y Zimmerman, predice con el objetivo de explicar los diferentes eventos socioeconómicos observados, con lo que preparan el camino del enfoque normativo y la factibilidad de su orientación prescriptiva.

3.1.3. Vertiente descriptiva-normativa

En la segunda mitad del siglo XX, la internacionalización de los mercados se hizo intensa, al mismo tiempo que demandó de información económico-financiera homogénea. En este contexto, se inició un proceso de regulación contable buscando la uniformidad de la información, a la vez que se iniciaron los trabajos de

investigación encaminados a verificar dicha homogeneización, escenario que dio nacimiento a los estudios preliminares de la contabilidad internacional (Mueller, 1967) dando paso a investigaciones para caracterizar los sistemas contables existentes.

Selección

En la década de los 80, Nair y Frank (1980, 1982), a partir de bases de datos suministradas por multinacionales de auditoría, llevaron a cabo un estudio comparativo a nivel internacional de prácticas contables. Después de observar 267 prácticas contables en 64 países, concluyeron que las prácticas de divulgación son menos estables que las de medición, lo que explica la mayor diversidad de las primeras. A partir de estos trabajos, realizaron una clasificación de sistemas contables en cuatro grupos: el británico, el latinoamericano, el continental europeo y el estadounidense. Estos trabajos brindaron la posibilidad de aislar aquellas prácticas contables causantes de las diferencias entre sistemas contables y tratarlas de manera particular, elaborando políticas contables. Esta tarea, desde entonces, no ha sido fácil y, según estos autores, debe iniciarse a partir de la reducción de la diversidad de las prácticas de divulgación, debido a que es con respecto a estas que existe mayor dispersión. Dicha labor se hace más difícil si no se atiende la complejidad que se deriva de la observancia de las variables de entorno económico y cultural de cada país.

De acuerdo con Nobes (1991), las asimetrías producidas por la economía globalizada han generado que los entornos se vuelvan diferentes, cuestión que deriva en una heterogeneidad de sistemas contables. Según el autor, son seis las causas que motivan las diferencias a nivel internacional de los sistemas contables: entorno y cultura, aspectos legales, fuentes de financiación, sistema impositivo, nivel profesional e inflación.

Nobes contrastó dos conjuntos de criterios que delimitan los sistemas contables. El primer conjunto de criterios abarca las variables explicativas (usuarios de la información, nivel de detalle de la norma contable y valor de la norma fiscal); el segundo grupo, las variables pragmáticas (conservadurismo, costo histórico, costes de remplazo, consolidación, provisiones/reservas y uniformidad). Estos criterios fueron valorados de acuerdo con las estructuras definidas a partir de muestras realizadas para países desarrollados, que determinaron dos grupos: de base micro y macro uniforme (Nobes, 1983, p. 271). Los primeros fueron muy influenciados por la actividad económica (anglo); y los segundos, afectados por el gobierno y aspectos fiscales (continental europeo).

Jarne (1997), por otra parte, planteó la importancia de tener en cuenta en la clasificación de los sistemas contables todos los componentes que los integran, marco en que las prácticas contables es un componente más entre otros. El autor plantea que deben considerarse otros factores desencadenantes de las diferencias entre sistemas contables. Estos son divididos en causas externas (sistema legal, proveedores de financiación, nacionalismos, organización empresarial mercado bursátil, cultura y política) y causas internas (fiscalidad, usuarios, organización profesional, educación y objetivos de la contabilidad).

Sistematización

A partir de la clasificación de sistemas contables, sobre la base de las prácticas contables de divulgación (Nair y Frank, 1980-1982) —a lo que se suma el análisis de variables de entorno (Nobes, 1991)—, se empieza a concebir el sistema contable como un «todo» constituido

de partes en continua interacción (Jarne, 1997). Jarne argumenta que, con antelación a cualquier caracterización o clasificación de sistemas contables, hay que proponer un esquema conceptual de estos, es decir, establecer los a priori que permitirían evaluar las reacciones del sistema frente a cambios y posibilitar su modelación previa. Este modelo se constituye en «un deber ser», integrado por aspectos funcionales llevados a cabo por las interacciones dadas entre subsistemas que, bajo una fuerza holística, propician el logro de objetivos.

3.1.4. Vertiente neoinstitucional

En este entorno de globalización económica y financiera del siglo XX, se empieza a consolidar primero un marco institucional (DiMaggio y Powell, 1999) y, posteriormente, uno neoinstitucional (North, 1990), los que posibilitarían la racionalidad económica y un supuesto orden social. Lo contable no se extrae de dicha dinámica. En ese contexto, empiezan a surgir instituciones encargadas de la regulación contable y del sistema contable a nivel internacional, proclives a esta racionalidad.

Selección

Con los acontecimientos derivados de la depresión de 1929, American Institute of Accountants¹ (AIA), en asociación con New York Stock Exchange² (NYSE), inicia la elaboración de declaraciones con gran incidencia en la contabilidad que empezaron a dar forma a los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados (GAAP, por sus siglas en inglés). De esta manera, comienza a desarrollarse la regulación contable internacional de naturaleza profesional, derivada de organismos estatales. Estos principios se convierten en guía para la elaboración de la información contable (Zeff, 1972; Cañibano, Tua y López, 1985;

¹ En español, esta institución es conocida como el Instituto Americano de Contadores.

² En español, es la Bolsa de Valores estadounidense.

Tua, 1995). La regulación es resultado de la experiencia y de la práctica habitual como la mejor medida a seguir hasta hacerse obligatoria, avalada por la academia, instituciones de profesionales y gobiernos que le imprimieron legitimidad (Paton y Littleton, 1936; Sanders, Hatfield y Moore, 1938).

Dos décadas después, la urgencia de un camino más racional para la elaboración de normas contables (Moonitz, 1961; Sprouse y Moonitz, 1962), con los boletines ARS No. 1 y ARS No. 3 respectivamente, empezaron a constituirse en el preludio de la vía hipotético-deductiva que se demandaba para la construcción de reglas. A partir de ello, en la década de 1970, el ARB se convirtió en el Financial Accounting Standards Board (FASB), máximo organismo estadounidense emisor de regulación contable a nivel internacional, privilegio que empieza a compartirse con Europa a través de la International Accounting Standards Committee (IASC).

En medio del ambiente económico financiero que se originó en estos años y que se consolidó tres décadas después, apareció un nuevo tipo de agente (Álvarez y Medialdea, 2010, p. 177), con capacidad de incidir en las estructuras de propiedad y de control de las organizaciones a nivel planetario. Así, nació el IASB, una entidad de carácter corporativo con el propósito de lograr comportamientos homogéneos en la elaboración de información financiera, y de proporcionar a los usuarios y auditores un marco de criterios que les indique cómo elaborar la información financiera.

Sistematización

En el marco de los siglos XX y XXI, la contabilidad y el sistema contable dieron inicio a un panorama regulativo que puede entenderse desde tres momentos. El primero es la regulación contable internacional institucional-estatal, con el FASB americano como organismo regulador (siglos XIX-XX). En el segundo, desde el nivel neoinstitucional-interestatal, surge la hegemonía regulativa, que empieza a ser compartida entre el FASB y el IASC europeo (1970-1990). Finalmente, en el nivel corporativista, el IASB (desde el 2000 a la actualidad) inicia un proceso de convergencia con su antecesor³. Estas tres orillas dan cuenta de un igual número de transiciones. La primera fue el paso de las prácticas contables de uso generalizado, fruto de la experiencia y la experticia profesional hacia una segunda menos pragmática y más apuntalada en lo racional y en la lógica postulacional. En la tercera orilla, quedan aseguradas las bases de una taxonomía hipotético-deductiva, en la cual los objetivos se hacen determinantes, así como los estándares y los medios para lograrlos.

3.1.5. Vertiente semántica

La enseñanza-aprendizaje llevada a cabo en algunas universidades latinoamericanas⁴ sobre lo que es el sistema contable permitió inferir que lo transmitido es entendido como modelo contable, sistema de información, sistema administrativo contable, proceso contable y artefacto tecnológico.

³ Por requerimientos de la SEC (Securities and Exchange Commission), las compañías que cotizasen en alguno de los mercados financieros debían reconciliar sus cifras con la normativa norteamericana. A partir del 2002 y del 2005, el FASB norteamericano y el Cinif mexicano iniciarían programas de convergencia y adaptación respectivamente, con los IFRS del IASB. En el presente trabajo, *convergencia* hace alusión a la concurrencia hacia un mismo fin. Ese fin no es otro que el de las NIIF/IFRS y que se puede dar de dos maneras: *adoptar* (hacer como propia la normativa internacional sin discusión) y *adaptar* (hacer los ajustes que más convengan).

⁴ Esto depende del acercamiento realizado a algunos programas de estudio de algunas escuelas de contaduría pública colombianas y latinoamericanas (Betancur, 2017, p. 29).

Selección

Es importante que, para un constructo sobre sistema contable, se exploren los sentidos asignados al concepto intentando aproximarlos. La siguiente es una mirada general a las anteriores concepciones, teniendo en cuenta que deben entenderse como complementarias, las que forman parte de un campo semántico.

- *Modelo contable:* La abstracción y la generalización de la teoría general de la contabilidad se hace manifiesta con modelos, los cuales representan describiendo y explicando la realidad de las organizaciones. Para hacerlo, estos se valen del contexto y de objetivos predispuestos por los usuarios de la información (García-Casella, 2001; Machado, 2016).
- *Sistema de información:* En la segunda mitad del siglo XX, se alzó con fuerza el desarrollo de la teoría de la información (Shannon, 2001, p. 6-7). Este campo surtió teórica y metodológicamente los elementos para desarrollar modelos generales de sistemas de información en contabilidad. Desde esta óptica, el sistema de información se resume en entrada, procesamiento, salida y retroalimentación.
- *Sistema administrativo contable:* El sistema administrativo contable puede entenderse como una entidad que coordina el conjunto de sistemas de información (contabilidad, finanzas, gestión, control, social, estratégico, costos, producción) que interactúan entre sí para apoyar las actividades de planeación, organización, dirección y control llevadas a cabo por una organización (Laudon y Laudon, 2012, p. 15).

- *Proceso contable:* Además de la teoría general de la contabilidad y su modelación a través del sistema contable, es necesario que los datos surgidos de las diferentes áreas funcionales se capturen, procesen y transmitan de manera coherente. Su propósito consiste en registrar los hechos económicos conforme a los criterios de reconocimiento, medición y revelación propios de la información financiera útil (Contaduría General de la Nación, 2016, p. 4).
- *Artefacto tecnológico:* La conexión que se lleva a cabo a través del sistema contable entre la teoría y la práctica se ve fortalecida por lo tecnológico, no solo a nivel metodológico (procesamiento), sino a nivel de dispositivos (artefactos). Estos artefactos tecnológicos permiten ordenar, clasificar y procesar grandes volúmenes de información, convirtiéndose en una puesta en escena que garantiza el accionar en contexto del sistema contable.

Sistematización

Tanto la teoría general de la contabilidad como su modelación son referentes conceptuales y abstractos. Por ello, a la luz de García-Casella (2000, 2001 y 2002), los modelos contables hallan en los sistemas contables en uso la forma de hacerse evidentes. Estos se constituyen en la bisagra entre la dimensión conceptual/abstracta y la dimensión técnico/aplicada llevada a cabo a nivel macro⁵ o micro⁶. De esta forma, el sistema contable empieza a observarse como sistema de información, el cual carecería de sentido si no forman parte integral de todos los niveles de jerarquía y autoridad para planear y diseñar estrategias para la consecución de objetivos de las diferentes áreas funcionales (sistema administrativo contable). Es necesario

⁵ Puede referir a un grupo de países —sistema contable continental europeo (Jarne, 1997)— o a un segmento de la realidad —sistema contable financiero (García-Casella, 2002)—.

⁶ Refiere al marco empresarial específico (Machado, 2016).

que la información que fluye por las anteriores áreas funcionales circule siguiendo un conjunto de pasos que observen una secuencia lógica, que se materializa a través de una plataforma tecnológica que facilita el procesamiento del inmenso flujo de datos y lo transforme en información útil.

3.2. Paradigma subjetivo

Este campo se fundamenta en teorías organizacionales, sociológicas y psicológicas, enfocadas en aspectos relacionados con la organización y las personas para tratar de establecer la incidencia de estos en la elaboración del sistema contable. De una manera distinta a la lógica postulacional, se abre un fructífero panorama teórico complementario. Tres de esas orientaciones teóricas son las de Roberts y Scapens (1985), Richard C. Laughlin (1984, 1987), y Anthony G. Hopwood (1987).

Selección

Roberts y Scapens (1985) encuentran que las prácticas contables son el camino para integrar los aspectos técnicos y conductuales en la organización, escenario por excelencia de la contabilidad y el lugar para el cual son pensados los sistemas contables. Para demostrar lo anterior, los autores tuvieron como referente a Anthony Giddens (1979, 1987), por considerarlo una postura integradora contemporánea. Los autores establecen la diferencia entre sistema contable y sistema de rendición de cuentas. Sobre el primero, argumentan que es un constructo dado a nivel abstracto; con el segundo, hacen referencia a los sistemas contables en uso. Hacer parte de una organización es estar condicionado funcionalmente por un sistema de rendición de cuentas (sistemas contables en uso); por otra parte, es la posibilidad de reproducirse en estos. Los sistemas contables en uso despliegan estructuras de significado contenidas de sentido, legitimación y poder, formas provistas desde el sistema contable

y que son apropiadas por la contabilidad y la organización para ordenar sus experiencias y orientar su comportamiento (Roberts y Scapens, 1985, p. 448).

De su lado, Laughlin (1987) señala que, aunque es mucho lo que se sabe de los sistemas contables desde el punto de vista técnico, es poco lo que se sabe de ellos en la práctica. Si bien sus aspectos técnicos son ineludibles, estos deben entenderse en función del contexto en que se encuentren. Uno de esos escenarios es la organización. En estos lugares, adquieren significados más tangibles si se entienden en el sentido del lenguaje organizacional, en tanto el lenguaje se constituye en el elemento fundamental para producir la comprensión, el cambio y el desarrollo no violento, según Habermas (1981), pensador que le sirve de referente a este autor. De acuerdo con Laughlin, lo que debe preocupar

es nuestra incapacidad para diferenciar y retener como separadas las esferas sociales y técnicas ha llevado, según Habermas, a un proceso de «colonización interior» del mundo de la vida social por el sistema técnico. La esfera técnica domina lo social, superando ampliamente sus fronteras. (1987, p. 486)

En esta lógica, se apuesta por comprender las interrelaciones de lo social y lo técnico del sistema contable, pero además se propicia el cambio y su desarrollo. Para Laughlin, si Habermas está en lo correcto, el lenguaje ha producido la fractura entre lo técnico y lo social, y debe ser el mismo lenguaje el que debe permitir el acceso diferenciado de ambos. Es todo un proceso de descubrimiento desde una perspectiva crítica sobre la naturaleza fundamental de un sistema contable.

Es preciso mencionar que, desde la perspectiva de Hopwood (1987), el fenómeno de cambio contable no ha sido abordado suficientemente. Su referencia se ha realizado desde cuerpos de conocimiento externos a la contabilidad: la relación entre teoría contable y sistema

contable ha sido un proceso emergente que ha derivado de procesos coyunturales. El autor sugiere que, en lugar de observar las prácticas contables dadas en el sistema contable de la organización como un reflejo de imperativos económicos, ahora deben ser vistas como un poderoso medio de gobierno y control organizacional. Una mirada de la contabilidad y del sistema contable desde este punto de vista trasciende lo técnico y se ubica en lo que fueron sus orígenes, un ejercicio de un poder social adentro y fuera de la organización, tal como se advierte en el siguiente argumento: «la contabilidad ha sido implicada en la transformación radical de la organización en nombre de lo social. Además, la contabilidad es considerada como uno de los más importantes medios por los cuales la organización se incorpora al dominio social» (Hopwood, 1987, p. 213). De este modo, el autor sugiere que la teoría contable y el sistema contable ya no solo es un oficio aislado adecuado a fines. Ante todo, es un coexistir, una interdependencia con la sociedad y la organización, articuladas desde las prácticas contables llevadas a cabo en el sistema contable.

Sistematización

Desde el enfoque subjetivo, Roberts y Scapens (1985) argumentan que la concepción técnica confundió las descripciones que las personas realizaron sobre el sistema contable con la forma en que estos se desenvuelven y conforman en la práctica. En esta dirección, los autores plantean la necesidad de integrar los aspectos técnicos de los sistemas contables con los conductuales. Las prácticas contables se constituyen como el camino para lograrlo y la teoría de la estructuración de Anthony Giddens es su soporte. En esta línea, Laughlin sostiene que los sistemas contables son más que elementos técnicos: están formados por fenómenos sociales y culturales; en ese sentido, cualquier cambio en estos sistemas implica que las raíces sociales y culturales también deben ser comprendidas y cambiadas. Su comprensión

es posible desde el contexto organizacional y los lenguajes que de estos se derivan, códigos comunicativos que encuentra en la teoría crítica de Habermas su principal aliado teórico-metodológico. Por último y de manera complementaria, Hopwood indica que los verdaderos mecanismos de cambio se hallan en las prácticas contables en uso, poderosos artefactos de gobierno y control organizacional.

Son pocos los trabajos realizados desde la dimensión subjetiva. En esta, se empieza a comprender y entender la teoría contable a través del sistema contable al interior de las organizaciones. Se manifiesta, entonces, una suerte de dicotomía: de un lado, se entiende como una imagen y, de otro, como algo concreto con presencia real en las organizaciones, es decir, sistemas contables en uso y acción. A pesar de que ya se empieza a saber cómo el cambio contable favorecido por la adopción de nuevas prácticas en los sistemas contables transforma la organización, lo contable sigue observándose desde una óptica funcional, como una función habilitadora del desempeño organizacional, orientada en términos de necesidades y requerimientos organizacionales. Su papel es más el reflejo de ciertas circunstancias de contexto.

Lo que se debe empezar a trabajar también es el sistema contable en uso al interior de las organizaciones, como evento creativo, constructivo y transformador. Así, lo expresan las propuestas de Roberts y Scapens (la idea del sistema contable en uso a través del sistema de cuentas), Laughlin (lo cultural como fundamental para su crítica/cambio) y Hopwood (el sistema contable en acción a partir del papel constitutivo de las prácticas contables como factor de cambio). Desde esta perspectiva, el sistema contable es un estar en permanentemente en movimiento; su dinámica hace aparentemente real aquello que es abstracto.

Ello significa que la contabilidad y el sistema contable pueden lograr que ciertos eventos organizacionales

lleguen a ser lo que no eran; producen, en ese sentido, el cambio externo, así como el propio. Hay una fuerza interna que mueve al sistema contable hacia la integración e interdependencia organizacional, un aspecto constitutivo de la contabilidad aún por explorar. Estas son precisamente las condiciones de posibilidad desde las que empieza a producirse y reproducirse el entendimiento y la comprensión del sistema contable desde y para la organización.

4. Esquematización

Inicialmente, se presenta cómo la dimensión ontológica y epistemológica han servido de fundamento para que los paradigmas objetivo y subjetivo eleven su concepción de sistema contable (Tabla 3). Seguidamente, haciendo uso de un lenguaje semiformalizado (Bunge, 1988), se indica su formulación esquemática. Para finalizar, se muestra la noción y los conceptos claves sobre sistema contable que ha elaborado cada uno de estos dos paradigmas y las vertientes teóricas contenidas en estos (Tabla 4).

Tabla 3. Dimensiones ontológica y epistemológica de los paradigmas objetivo y subjetivo del sistema contable

Dimensión	Ontología	Epistemología
Objetiva	Realidad objetiva -Objetiva-	Constructos representando -Objetiva-
Subjetiva	Negación de la realidad objetiva -Subjetiva-	Negación de constructos representando la realidad -Subjetiva-

Fuente: Elaboración propia, basada en Betancur y Cano (2018).

La dimensión objetiva se enmarca en lo que podemos considerar la investigación tradicional y dominante del sistema contable. En el plano ontológico, los objetos que se sitúan en el sistema contable poseen un correlato real; es decir, ostentan una existencia objetiva.

Epistemológicamente, desde el referente teleológico, esta dimensión propone unas hipótesis instrumentales asentadas en una relación causa-efecto. Estas permiten la apropiación de ciertas regularidades (nomológicas) que son aplicadas a una relación medios-fines, dirigidas a lograr una representación orientada por objetivos. En la dimensión subjetiva, los sistemas contables en uso, lo cultural como fundamento para la crítica y las prácticas contables como factor de cambio se constituyen en un deber ser que es una clara manifestación ontológica de carácter subjetiva. Epistemológicamente, esta dimensión se enmarca en un plano racional que plantea, desde lo que es, lo que podría ser de otra forma, un itinerario en la dimensión epistemológica de lo subjetivo.

En la dimensión objetiva del sistema contable desde Mattessich (1995a), las hipótesis instrumentales se traducen en enunciados prescriptivos de la forma: para lograr el objetivo A, dadas las condiciones C, haga D. Son las prescripciones propias de una ciencia aplicada, en la que la relación fines A y medios D es una determinación eminentemente teleológica y que toma la forma $A \rightarrow D$. Con la perspectiva positiva-normativa de Tua Pereda (1995), se reafirma la distinción entre prescriptivo y descriptivo. En el primero, lo importante es tener en cuenta los medios más adecuados para lograr un fin, mientras que el segundo permite los contrastes entre la realidad y el logro de objetivos pragmáticos.

Con la vertiente positiva, se explican las razones por las cuales los usuarios seleccionan determinadas normas contables, elección que viene dada no por ser la mejor medición de un evento contable; más bien, su utilidad radica en la resolución de ciertos problemas. Esta orientación adopta una perspectiva descriptiva (explica-predice) de la contabilidad y del sistema contable, con lo que se establece una relación

de causa-efecto entre un fin y los medios. De esta manera, los enunciados de la teoría positiva adoptan la forma «Si A, dadas las condiciones C; entonces, D». Es una explicación acerca de una relación o determinación causal, por lo cual, cada vez que suceda A, también se producirá D, siempre que estén dadas las condiciones C. Es decir, A sería la causa de D.

La vertiente descriptivo-normativa que inicia con Nair y Frank (1980), seguida por Nobes (1991), apela a una visión inductiva desde la cual se realiza la clasificación de sistemas contables. De su lado, Jarne (1997) objetaría que, si bien la clasificación por vía inductiva es relevante, lo importante era reflexionar en el sistema contable por vía deductiva para su adecuada clasificación y caracterización. En esta dirección, era vital comprender las interrelaciones entre los componentes internos y externos para entender el sistema contable como un todo, una suerte de integralidad que se explica de la siguiente manera:

A= Es una expresión.

X= Es una variable.

A= «Todos los sistemas contables son un conjunto de componentes en interacción, con lo que se produce una totalidad». Si A es verdadero, lo será para todos los valores de X.

ScX = Sistema contable

CnX= Componentes del sistema contable

n= Conjunto de componentes donde las prácticas contables es uno de ellos

T= Totalidad

($\forall x$)= Cuantificador universal que se lee «para todo»

Determinando el alcance de dicha expresión, se plantea la siguiente operación:

ScX X es un sistema contable

CnX X conjunto de componentes en interacción

Si X es un sistema contable, entonces, es un conjunto de componentes en interacción y aplica para todo X y se representa ($\forall x$) ScX → Cn (X). Dado lo anterior, «si y solo si» es causa de T. De esta manera, se representa en la siguiente expresión:

$$[\forall xx] \text{ ScX} \rightarrow \text{Cn}(X) \leftrightarrow T$$

Por otra parte, la vertiente neoinstitucional explica cómo el marco conceptual del IASB 2010 vigente sugiere que la información tiene como objetivo básico ser «útil» para tomar decisiones por parte de un inversor. Esto significa que las normas contables emitidas bajo unos principios deben satisfacer este objetivo y las instituciones encargadas de su emisión deben velar por que se garanticen estos presupuestos. El que una información sea útil depende de si lo es para un inversor, prestamista o acreedor financiero, lo que se puede representar como f(x). En esta fórmula, «f» representa a información útil; y «x» al inversor, prestamista o acreedor financiero.

Ello ocurre siempre y cuando «A, dadas las condiciones C, entonces D» sea una explicación acerca de una relación o determinación causal, por lo cual, cada vez que suceda A, también se producirá «D», siempre que estén dadas las condiciones C. Es decir, A sería la causa de D, de lo que se deduce la expresión $f(x) \leftrightarrow (A \leftrightarrow D)$.

Por último, en la vertiente semántica, se articulan las diferentes concepciones que se han levantado sobre el sistema contable. En esta vertiente, se puede identificar una perspectiva sistémica contenida de los componentes conceptual y material en constante interacción. Sin embargo, a la luz del presente paradigma, este se ha observado desde la segunda dimensión y, a partir de cualquiera de ellos, se infiere el sistema contable:

p = Modelo contable

q = Sistema de información

r = Sistema administrativo contable

s = Proceso contable

t = Artefacto tecnológico

Si bien cualquier proposición (p, q, r, s, t) es sistema contable, hacerlo solo a partir de uno de ellos es insuficiente para comprenderlo y entenderlo. De tal evento, deberá de complementarse dicha afirmación en el nivel operativo. De la sumatoria de hechos que dan cuenta del sistema contable descritos por las proposiciones (p, q, r, s, t), se infiere el Sc (sistema contable). A su vez, lo que se considere deberá de concebirse como p, q, r, s, t , simultáneamente. De esta manera, puede expresarse de la siguiente manera, en la que $(p \wedge q \wedge r \wedge s \wedge t) \leftrightarrow Sc$.

La dimensión subjetiva, por su parte, propone que las prácticas que se llevan a cabo en los sistemas contables en uso se constituyan como la unidad reflexiva desde la cual debe observarse el constructo. Estos argumentos pueden plantearse en el plano dialéctico y, con ello, niegan a sus anteriores, hallando en Anthony Hopwood su síntesis. A continuación, se presenta el esquema para esta perspectiva:

$$\{(A \rightarrow D) \wedge (A \leftrightarrow D)\} \wedge \neg\{(A \rightarrow D) \wedge (A \leftrightarrow D)\}$$

La negación que antecede el segundo término se convierte en una ausencia, en la insuficiencia, en lo inconcluso de los presupuestos normativos y positivos para explicar la contabilidad y el sistema contable. Negar para nuevamente afirmar desde los argumentos de la teoría organizacional, cultural y conductual brinda la posibilidad de una mirada más integral del concepto. De esta manera, a lo eminentemente tradicional o dominante se suma una concepción sobre el sistema contable como evento creativo, constructivo y transformador.

Posteriormente, los pensadores vieron con claridad que, para comprender las cosas y su significado, se requería no solo conocer los elementos, sino, principalmente,

las relaciones entre los mismos. Por ello, fue necesario un nuevo enfoque debidamente estructurado para que, dado un objetivo determinado, se encuentren los caminos, los medios y las formas para alcanzarlo, tomando en consideración las posibles soluciones, de las que se elegiría la que dé mejores resultados, con máxima eficiencia y mínimo costo. Este nuevo enfoque es el de los sistemas.

Por su parte, el biólogo alemán Bertalanffy (1989) sostuvo que era necesaria una relación del pensamiento científico, que debía estar dada por un cambio en las categorías básicas del pensamiento, debido a que «De uno u otro modo estamos forzados a vernos con complejidades, con ‘totalidades’ o ‘sistemas’, en todos los campos del conocimiento» (p. 3). Desde este pensamiento, Bertalanffy concibió la teoría de sistemas de una manera interdisciplinaria, capaz de trascender los problemas exclusivos de cada ciencia, y de proporcionar principios generales (sean físicos, biológicos, psicológicos, sociológicos, químicos, contables, financieros, económicos, entre otros) y modelos generales para todas las ciencias involucradas, de modo tal que los descubrimientos efectuados en cada ciencia pudieran utilizarse por las demás.

Esta teoría interdisciplinaria, denominada teoría general de los sistemas, demuestra el isomorfismo de las diversas ciencias, permite mayor aproximación entre sus fronteras y llena los espacios vacíos (espacios blancos) entre estas. Dicha teoría es esencialmente totalizante, en la medida que los sistemas no pueden ser comprendidos solo por el análisis separado y exclusivo de cada una de sus partes. Por este motivo, esta teoría se basa en la comprensión de la dependencia recíproca de todas las disciplinas y de la necesidad de su integración. A partir de allí, entendemos el porqué de los esfuerzos humanos encaminados a descubrir las relaciones existentes entre diversos fenómenos, con el fin de impedir o facilitar la aparición de ciertos fenómenos de este momento.

Por ello, invocando un poco la estulticia, es conveniente poner especial cuidado y atención en la comprensión de los puntos que se abordarán a continuación, pues en ellos se basa fundamentalmente esta propuesta, de la contabilidad y del control interno con enfoque de sistemas, como la contacibernetica.

Para finalizar esta sección sobre la esquematización de los paradigmas objetivo y subjetivo, a continuación, se presenta las definiciones y algunos conceptos, a partir de los cuales se ha elaborado la noción de sistema contable:

Tabla 4. Noción y conceptos del sistema contable en los paradigmas objetivo y subjetivo

Paradigmas		Definición y conceptos	
OBJETIVO	Hipotético/ deductivo	«Mecanismo para la descripción cuantitativa de los flujos de renta y agregados de la riqueza» (Mattessich, 1972, pp. 449-450). Conceptos claves: Objetivos, usuarios, necesidades de información, toma de decisiones, requisitos, teoría y metodología general de la contabilidad y del sistema contable, axiomatización, lógica deductiva e induktiva, teleológica, fines/medios, hipótesis instrumentales, ciencia empírica y aplicada.	
	Positivo-normativo	«Un sistema contable es un conjunto de reglas orientadas a una finalidad concreta. Sistemas, subsistemas e, incluso, subderivaciones de estos últimos constituyen la manera en que se manifiesta y aplica la disciplina» (Tua Pereda, 1993, p. 98). Conceptos claves: Deducción, entorno socioeconómico, postulado, normativo, objetivos, características, requisitos, reglas concretas.	
	Positivo	«Conjunto de principios y prácticas que articula todo suministro de información financiera, cuyas especificaciones, relativas a objetivos, características y requisitos que deben reunir los datos que se publican, se encuentran influenciados por los entornos en los que habitualmente opera y actúa la contabilidad» (Rodríguez, 1993, p. 44). Conceptos claves: Teoría positiva, investigación empírica, explicación, predicción, mercado de capitales, costos de agencia, costos de contratación, programa de investigación positiva, teorías fundamentales, hipótesis auxiliares, hipótesis testeables.	
	Normativo/ deductivo	R. D. Nair y Frank G. Werner «Conjunto de principios, normas y prácticas que gobiernan el suministro de información financiera en un momento del tiempo y en un lugar determinado» (Bernau, 1995, p. 994). Conceptos claves: Prácticas contables de medición, divulgación, estudio comparativo, componentes cultural, social, económico, causal, descriptivo, clasificación.	
	Christopher Nobes	«Conjunto de principios y prácticas que articula todo suministro de información financiera, cuyas especificaciones, relativas a objetivos, características y requisitos que deben reunir los datos que se publican, se encuentran influenciadas por los entornos en las que habitualmente opera y actúa la contabilidad», según Nobes (citado en Rodríguez Lago, 1993, p. 44). Conceptos claves: Análisis, clasificación, interrelación racional, estructura deductiva, criterios a priori, descripción, comparación, características básicas, grupo de sistemas contables, variables financieras, fiscales, profesionales, inflación.	
	José Ignacio Jarne J.	«Conjunto de factores intrínsecos al propio sistema (agentes internos) que, a través de la modelización de que son objeto por medio de sus propias interrelaciones y de las influencias del exterior (agentes externos), conforman un ‘todo’ debidamente estructurado, capaz de satisfacer las necesidades que a la función contable le son asignadas en los diferentes ámbitos» (Jarne, 1997, p. 43). Conceptos claves: Agentes internos y externos, subsistemas contables, componente, interrelaciones, «todo», estructura, variable necesidades, función recurrencia, iterativo, integrallidad, modelos anglo y continental	

Paradigmas		Definición y conceptos
	Neo-institucional	«Conjunto de variables del entorno social y de la dinámica interna de la contabilidad que tiene que ser operacionalizada y representada por la contabilidad» (Gómez, 2011, p. 140). Conceptos claves: Finanzas, institucional, neoinstitucional, corporativo, organización, estatal, interestatal, regulación contable, SEC, IOSCO, FASB, IASB, Norwalk, principios, reglas, inversor, útil, acreedor, aceptación generalizada, principios, gobierno corporativo, <i>stakeholders</i> , <i>shareholders</i>
	Semántico	«Conjunto de principios, normas y prácticas que gobiernan el suministro de información financiera, en un ámbito espacial y temporal dado» (García, 1995, p. 55). Conceptos claves: Sistema de información, abstracción, modelación, proceso, ciclo, información, fuente, transmisor, canal, receptor, destinatario, administrativo, gerencial, áreas funcionales, usuario, útil, proceso, tecnología, entrada, procesamiento, salida, retroalimentación
SUBJETIVO	Roberts y Scapens	«Los sistemas no son estructuras, sino que los sistemas tienen estructuras, las cuales se producen y reproducen solo cuando las personas interactúan unas con otras» (Roberts y Scapens, 1985, p. 446). Conceptos claves: Sistema de rendición de cuentas, dualidad de la estructura, prácticas contables, sistémico, estructura, operación, interacción, temporalidad, distancia, interacción
	Richard C. Laughlin	«Sistema formal basado en la empresa que se expresa en términos numéricos fundamentalmente acciones financieras del pasado, presente y futuro de este tipo de empresas» (Laughlin, 1984, p. 8). Conceptos claves: Elementos técnicos, raíces culturales, lenguaje, comunicación, teoría crítica, Intersubjetivo, subjetivo, objetivo, quasi-ignorancia, teoremas críticos, iluminación, estrategia, proceso discursivo, consenso
	Anthony Hopwood	«El sistema contable es un todo complejo de prácticas contables reflejo de coyunturas organizacionales y constitutivo del cambio organizacional, contable y de sí mismo, que propicia el diálogo continuo entre lo posible y lo actual» (Hopwood, 1987). Conceptos claves: Sistema contable en uso, cambio contable, cambio organizacional, proceso emergente, prácticas contables, gobierno y control, coexistencia e interdependencia, movimiento, ojo contable, control social, contingencia, posibilidad

Fuente: Elaboración propia, basada en Betancur y Cano (2018).

5. Conclusiones y recomendaciones

Es oportuno destacar tanto el significado de la teoría general de los sistemas como las situaciones del pensamiento y el desarrollo de la ciencia que condujeron a la conceptualización de esta teoría. De una parte, la ciencia moderna se caracterizó por la especialización creciente, derivada de la gran cantidad de datos e información, aunada a la complejidad que había alcanzado la técnica y las estructuras teóricas de cada campo del conocimiento. De esta manera, la ciencia se escindió en innumerables disciplinas que permanentemente generaron nuevas subdisciplinas.

Cabe anotar, como en la revisión de los paradigmas del constructo sistema contable, que, en diversos campos distintos e independientes, surgieron problemas y concepciones similares para su solución. Con gran sabiduría, Bertalanffy indicó: «Este paralelismo de principios cognoscitivos generales en diferentes campos es aún más impresionante cuando se tiene en cuenta que se dieron independientemente, sin que casi nunca interviniéra nada de la labor en indagación en campos aparte» (1989, p. 31).

En la primera mitad del siglo XX, aflora la edad de oro de la investigación a priori o normativa, que,

con la lógica postulacional deductiva de Mattessich en la década de 1970, alcanza su máxima expresión y sirve de base para la investigación positiva en contabilidad. Esta orientación es la que surte a las instituciones encargadas de la regulación contable internacional de los elementos teórico-metodológicos para la elaboración de marcos conceptuales. Emerge, de esta forma, el paradigma de la utilidad de la información, en la cual convergen los conceptos de entorno, objetivos, usuarios, necesidades, información, decisiones y utilidad. Tal es el panorama actual de la contabilidad, caracterizado como el paradigma de la utilidad de la información.

Asimismo, se entiende que nada dictaba en aquellos tiempos ni en el presente cómo desembocar en sistemas tradicionales. Ya lo analiza la vertiente positiva-normativa, según la cual se deben buscar principios que sean aplicables a los sistemas en general. Si es adecuadamente planteado y definido el sistema, veremos que existen modelos, principios y leyes que se aplican a sistemas generalizados sin importar su particular género, elementos. Por ello, la teoría general de los sistemas no pretende dar una solución a todos los problemas que se presenten o intentar soluciones prácticas, sino elaborar una serie de teorías, formulaciones y declaraciones conceptuales que permitan.

Sin embargo, la vertiente positiva-normativa plantea la existencia de dificultades, en cuanto a la dimensión epistemológica y metodológica de la contabilidad en términos de los procesos de la regulación contable internacional. Dicha situación puede ser considerada a la luz del conocimiento de la teoría general de los sistemas, tal cual como la tomó la administración y acudiendo a sus principios fundamentales para entender a las organizaciones como sistemas abiertos. Es decir, importó estímulos del medio ambiente, representados por las entradas del sistema, para procesarlos

adecuadamente y producir salidas. Tal escenario lleva a comprender la contabilidad como la fuente principal de la información del sistema y su contribución al desarrollo de esta vertiente.

Por otra parte, la vertiente positiva establece una serie de cambios en el orden social, económico, político y cultural que facilitaron su desarrollo, y dieron auge a la socioepistemología, el progreso de ciencias como la economía, las matemáticas, los desarrollos de la teoría de la información, dando posibilidades a que la contabilidad pueda lograr el empoderamiento de ciencia que tanto se discute en el medio académico.

Es mucho el camino que todavía falta por recorrer para lograr dar el estatus científico que merece la contabilidad, sin dejar de reconocer que autores como Mattessich, Bertalanffy, Jarne, Giddens, Tua Pereda, Laughlin, Roberts, Zimmerman y Scapens, entre otros, han realizado aportes significativos. Sus trabajos han desarrollado modelos y propuesto sistemas contables que han dado origen a los nuevos lineamientos mundiales sobre cómo la contabilidad y el manejo adecuado de las decisiones organizacionales vienen ganando espacios en el mundo científico, y tratan de interpretar la lógica semántica del quehacer conforme al deber ser de la contabilidad en el contexto mundial.

Referencias bibliográficas

- Angulo, J. A. G. & Garvey, A. M. (2015). El nuevo Marco Conceptual del IASB (propuesta de 2015): entre la filosofía y la componenda. *AECA: Revista de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas*, (111), 34-39.
- Álvarez, I. & Medialdea, B. (2010). La influencia de la financiarización sobre el gobierno corporativo de la empresa: El papel de los inversores institucionales. *Revista de Economía Mundial*, 24, 165-191.

- Ball, R. & Brown, P. (1968). An empirical evaluation of accounting income numbers. *Journal of Accounting Research*, 6(2), 159-178. <https://doi.org/10.2307/2490232>
- Betancur, H. D. (2017). Elementos reflexivos para un análisis sistémico-constructivista de la noción «sistema contable». *Revista Visión Contable*, (15), 10-33. <https://doi.org/10.24142/rvc.n15a1>
- Bunge, M (1988). *La ciencia, su método y su filosofía*. Buenos Aires: Siglo XX.
- Cañibano, L., Pereda, J. T. & López, J. L. (1985). Naturaleza y filosofía de los principios contables. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 15(47), 293-355.
- Chambers, R. J. (1980). The myths and the science of accounting. *Accounting, Organizations and Society*, 5(1), 167-180. [https://doi.org/10.1016/0361-3682\(80\)90033-1](https://doi.org/10.1016/0361-3682(80)90033-1)
- Contaduría General de la Nación (2016, 13 de setiembre). *Resolución No. 525. Proceso contable y sistema documental contable*. Recuperado de <http://www.contaduria.gov.co>
- Díez-Alegría, J. M. & Moulines, C. U. (1997). *Fundamentos de filosofía de la ciencia*. Barcelona: Editorial Ariel.
- DiMaggio, P. & Powell, W. (1999). *El nuevo institucionalismo en el análisis organizacional*. México: Fondo de Cultura Económica, Colegio Nacional de Ciencias Políticas y Administración Pública, UAEM.
- Feyerabend, P. (1986). *Tratado contra el método. Esquema de una teoría anarquista del conocimiento*. Madrid: Editorial Technos.
- García-Casella, C. L. (2000). *Curso universitario de Introducción a la Teoría Contable*. Primera parte. Buenos Aires: Editorial Economizarte.
- García-Casella, C. L. (2002). El problema del uso de modelos en la contabilidad. *Revista Internacional Legis de Contabilidad y Auditoría*, 12, 199-235.
- García-Casella, C. L. & Rodríguez de Ramírez, M. (2001). *Elementos para una teoría general de la contabilidad*. Buenos Aires: La Ley.
- Giddens, A. (1979). *Central problems in social theory: Action, structure, and contradiction in social analysis* (Vol. 241). Berkeley/ Los Angeles: University of California Press. <https://doi.org/10.1007/978-1-349-16161-4>
- Giddens, A. (1987). *El estructuralismo, el post estructuralismo y la producción de cultura en la teoría social hoy*. Ciudad de México: Editorial Alianza.
- Habermas, J. (1981). *Teoría de la acción comunicativa*. Madrid: Editorial Taurus.
- Hopwood, A. G. (1987). The archaeology of accounting systems. *Accounting, Organizations and Society*, 12(3), 207-234. [https://doi.org/10.1016/0361-3682\(87\)90038-9](https://doi.org/10.1016/0361-3682(87)90038-9)
- International Accounting Standards Board [IASB] (2001). *Framework for the Preparation and Presentation of Financial Statements*. London: IASB.
- International Financial Reporting Standards Foundation [IFRS] (2013). *Una guía para micro entidades que aplican la NIIF para las PYMES* (2009). Londres: IFRS Foundation Publications Department.
- Ivanovich, J., Peña, A. & Torres, I. (2012). Un análisis crítico a las NIIF-IFRS y a los procesos de adopción e implementación en América Latina y el Caribe. Macro proyecto de investigación. Recuperado de http://www.alafec.unam.mx/docs/macroproyectos/analisis_macro.pdf
- Jarne, J (1997). *Clasificación y evolución internacional de los sistemas contables*. Madrid: AECA Monografías.
- Kuhn, T. (1971 [1962]). *La estructura de las revoluciones científicas*. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.
- Lakatos, I. (1983). *La metodología de los programas de investigación científica*. Madrid: Alianza Editorial.
- Laudan, L. (1986). *El progreso y sus problemas*. Madrid: Editorial Encuentro.
- Laudon, K. L. y Laudon J. L. (2012). *Sistemas de información gerencial*. Ciudad de México: Editorial Pearson Educación.

- Laughlin, R. C. (1984). The design of accounting systems: A general theory with an empirical study of the Church of England (doctoral dissertation). University of Sheffield, Sheffield, Inglaterra.
- Laughlin, R. C. (1987). Accounting systems in organisational contexts: A case for critical theory. *Accounting, Organizations and Society*, 12(5), 479-502. [https://doi.org/10.1016/0361-3682\(87\)90032-8](https://doi.org/10.1016/0361-3682(87)90032-8)
- Leibniz, G. W. (1983). *Nuevos ensayos del entendimiento humano*. Madrid: Editora Nacional.
- Machado, M. (2016). Las creencias compartidas en el discurso modelo contable y sus consecuencias desde la perspectiva sociocognitiva y critica de Van Dijk (tesis doctoral). Universidad de los Andes, Mérida, Venezuela.
- Mattessich, R. (1956). Hacia una fundamentación general y axiomática de la ciencia contable. *Revista Técnica Económica*, 4.
- Mattessich, R. (1957). Towards a general and axiomatic foundation of accountancy. With an introduction to the matrix formulation of accounting systems. *Accounting Research*, 8(4). [https://doi.org/10.1016/0361-3682\(94\)00023-O](https://doi.org/10.1016/0361-3682(94)00023-O)
- Mattessich, R. (1972). Methodological preconditions and problems of a general theory of accounting. *The Accounting Review*, 47(3), 469-487.
- Mattessich, R. (1995a). Conditional-normative accounting methodology: Incorporating value judgments and means-end relations of an applied science. *Accounting, Organizations and Society*, 20(4), 259-284.
- Mattessich, R. (1995b). *Critique of accounting: Examination of the foundations and normative structure of an applied discipline*. Wesport: Quorum Books.
- Mattessich, R. (2012). *Instrumental reasoning and systems methodology: An epistemology of the applied and social sciences*. Dordrecht/Boston: Springer Science & Business Media.
- Moonitz, M. (1961). *The basic postulates of accounting*. Nueva York: American Institute of Certified Public Accountants, ARS del AICPA, No. 1.
- Morales, F. y Jarne, J. I. (2006). Clasificación internacional de los sistemas contables de Argentina, Brasil y Chile. *Panorama Socioeconómico*, 24(32).
- Mouck, T. (1990). Positive accounting theory as a Lakatosian research programme. *Accounting and Business Research*, 20(79), 231-239. <https://doi.org/10.1080/0014788.1990.9728881>
- Müller, G. (1967). International Accounting. *The International Executive*, 9(4), 1-2. Nueva York: Ediciones MacMillan. <https://doi.org/10.1002/tie.5060090401>
- Nair, R. (1982). Empirical Guidelines for Comparing International Accounting Data. *Journal of Accounting Business Studies*, winter, 85-98. <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490560>
- Nair, R. & Frank, W. (1980). The impact of disclosure and measurement practices on international accounting classifications. *The Accounting Review*, 55(3), 426-450.
- Nobes, C. (1983). A judgmental international classification of financial reporting practices. *Journal of Business Finance and Accounting*, 10(1), 1-20. <https://doi.org/10.1111/j.1468-5957.1983.tb00409.x>
- Nobes, C. & Parker, R. (1991). Introduction and causes of differences. *Comparative International Accounting*, 4, 3-21.
- North, D. C. (1990). A transaction cost theory of politics. *Journal of Theoretical Politics*, 2(4), 355-367. <https://doi.org/10.1177/0951692890002004001>
- Paton, W. A. y Littleton, A. C. (1936). Tentative statement of accounting principles affecting corporate reports source. *The Accounting Review*, 11(2), 187-191.
- Rivera, M. (2011). Representación contable: De la revelación de los hechos a la construcción de la realidad. *Revista Lúmina*, enero-diciembre (12), 152-171. Manizales: Universidad de Manizales.

Roberts, J. & Scapens, R. (1985). Accounting systems and systems of accountability—understanding accounting practices in their organisational contexts. *Accounting, Organizations and Society*, 10(4), 443-456. [https://doi.org/10.1016/0361-3682\(85\)90005-4](https://doi.org/10.1016/0361-3682(85)90005-4)

Rodríguez, L., J. (1993). Tendencias contemporáneas en la clasificación de los sistemas contables. *Técnica Contable*, enero, 43-52

Salter, S. (1991). Classification of Financial Systems and Test of their environmental Determinants (doctoral dissertation). College of Business Administration, University of South Carolina, Carolina Del Sur, Estados Unidos.

Sanders T., Sanders, H., Hatfield, H. & Moore, U. (1938). *A statement of accounting principles*. Nueva York: American Institute of Accountants.

Shannon, C. E. (2001). A mathematical theory of communication. *ACM SIGmobile Mobile Computing and Communications Review*, 5(1), 3-55. <https://doi.org/10.1145/584091.584093>

Sprouse, R. T. & Moonitz, M. (1962). *A tentative set of broad accounting principles for business enterprises* (No. 3). Nueva York: American Institute of CPAs.

Tua Pereda, J. (1995). *Lecturas de teoría e investigación contable*. Medellín: Centro Interamericano Jurídico-Financiero.

Tua Pereda, J. (2009). Contabilidad y desarrollo económico: El papel de los modelos contables de predicción especial referencia a las NIC'S. Ponencia presentada en el simposio *Análisis y propuestas creativas ante los restos del nuevo entorno empresarial*. Universidad ICESI y Revista Estudios Generales (pp. 1-28), Cali, Colombia.

Von Bertalanffy, L. (1989). *Teoría general de los sistemas*. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.

Watts, R. L. & Zimmerman, J. L. (1990). Positive accounting theory: A ten year perspective. *The Accounting Review*, 65(1), 131-156.

Wittgenstein, L. (1980). *Culture and values*. Chicago: University of Chicago Press.

Zeff, S. A. (1972). Chronology of significant developments in the establishment of accounting principles in the United States, 1926-1972. *Journal of Accounting Research*, 10(1), 217-227. <https://doi.org/10.2307/2490230>

Fecha de recepción: 12 de abril de 2019

Fecha de aceptación: 31 de mayo de 2019

Correspondencia: hdbetancur@udem.edu.co

amcano@udem.edu.co

Inversiones en empresas con alta participación de intangibles: Estudio de casos de *startups* del sector TI

Norma Pontet Ubal, Marilina Camejo, Valentina Oliver, Verónica Pérez

Escuela de Postgrados y Ejecutivos, Facultad de Administración y Ciencias Sociales
Universidad ORT Uruguay

La valoración de empresas TIC en etapas tempranas resulta interesante, dado que en este estadio las mismas no cuentan con información financiera suficiente, además de que contienen una alta participación de intangibles. Esto dificulta la obtención de inversión, puesto que los métodos de valoración basados en información financiera son de difícil aplicación. Por lo tanto, el objetivo del presente trabajo es identificar cuáles son las principales variables que influyen en los aportes de capital a ser recibidos por los emprendedores en las *startups* del sector tecnología en Uruguay. La metodología utilizada se basa en una investigación no experimental de carácter cualitativo y de tipo exploratoria. Se identifican las principales variables tenidas en cuenta por los inversores a través de entrevistas a profundidad realizadas a algunos referentes del mercado de *startups* tecnológicas en Uruguay. Como resultado, se presentan las variables relevantes para los inversores a la hora de invertir en empresas TI.

Palabras clave: Tecnología de la información y la comunicación (TIC), *Startup*, *Angel Investor*, activos intangibles, valoración

Investments in companies with high participation of intangibles: Case study of startups in the IT sector

The valuation of IT companies in early stages is interesting given that at this stage they do not have sufficient financial information, in addition to containing a high participation of intangibles. This makes it difficult to obtain investment since valuation methods based on financial information are difficult to apply. Therefore, the objective of this paper is to identify which are the main variables that influence the contributions of capital to be received by entrepreneurs in startups in the technology sector in Uruguay. The methodology used is based on a non-experimental research of a qualitative and exploratory nature. The main variables taken into account by investors are identified through in-depth interviews, conducted with some market referents in order to explore the answers obtained in eight startup companies in Uruguay. As a result, relevant variables for investors when investing in IT companies are presented.

Keywords: Information and Communication Technology, Startup, Angel Investor, intangible assets, valuation

Investimentos em empresas com alta participação de Intangíveis: Estudo de caso de startups no setor de TI

A avaliação das empresas de TI em estágios iniciais é interessante, uma vez que nesta fase não possuem informações financeiras suficientes, além de conter uma alta participação de intangíveis. Isso dificulta a obtenção de investimentos, uma vez que os métodos de avaliação baseados em informações financeiras são difíceis de aplicar. Portanto, o objetivo deste artigo é identificar quais são as principais variáveis que influenciam as contribuições de capital a serem recebidas pelos empreendedores em startups do setor de tecnologia no Uruguai. A metodologia utilizada baseia-se em uma

pesquisa não experimental de natureza qualitativa e exploratória. As principais variáveis consideradas pelos investidores são identificadas por meio de entrevistas em profundidade, realizadas com alguns referentes de mercado, a fim de explorar as respostas obtidas em oito startups do Uruguai. Como resultado, é apresentado as variáveis relevantes para investidores ao investir em empresas de TI.

Palavras-chave: Tecnología da Información e Comunicação, Startup, Investidor Anjo, Ativos Intangíveis, avaliação

1. Introducción

Uruguay logra una temprana inserción internacional que comienza en la década de 1980, tiene un elevado ascenso en la década de 1990 y continúa hasta la actualidad con un crecimiento continuado, que lo posiciona como el primer país exportador de sistemas de información per cápita en América Latina. Las exportaciones de servicios crecen consistentemente: se han multiplicado por cuatro en los últimos años. Entre ellas, destacan los servicios no tradicionales, principalmente, servicios globales que incluyen servicios de TI, investigación y desarrollo (I&D), servicios de negocios y financieros, entre otros. Para este tipo de servicios no tradicionales, Uruguay se ha convertido no solo en receptor de inversión extranjera directa (IED), sino que ha logrado convertirse en emisor de la misma. De acuerdo con la información relevada por la Cámara Uruguaya de Tecnologías de la Información (CUTI 2014) mediante su encuesta anual, la industria TIC uruguaya tiene una importante presencia internacional a través de filiales en el exterior: un 28% de las empresas uruguayas tienen presencia directa en el exterior, mientras que un 15% cuenta con presencia de tipo indirecta, es decir, a través de socios de negocios, distribuidores y/o representantes. Casos exitosos, en este sentido, son GeneXus, Quanam y PedidosYa.

La Tabla 1 muestra cómo las operaciones de combinaciones de negocios en TI son cada vez más frecuentes. Sin embargo, los criterios tradicionales utilizados para

valoraciones de empresas no reflejan los montos que, finalmente, se terminan pagando y las diferencias suelen ser muy significativas.

Tabla 1. Fusiones y adquisiciones de TIC en Uruguay

F&AE INVERSIONES EN EMPRESAS TIC URUGUAYAS

Proceso	Año	Empresa Uy	Empresa Extranjera	País de Origen
Adquisición	2014	PedidosYa	Delivery Hero	Alemania
Integración	2013	PayTrue	EFTGroup	Chile
Adquisición	2012	Crovat	Batanga Media	EEUU
Adquisición	2012	Gproxy	Netsuite	EEUU
Adquisición	2012	IPcom	Mobileum (ex Roamware)	EEUU
Alianza estratégica y fusión	2012	Top Systems	Stefanini	Brasil
Adquisición	2012	Cubox	NewContext-Digital Garage	Japón
Adquisición	2012	Southlabs	Infragistics	EEUU
Inversión	2011	PedidosYa	Atómico Ventures	Inglaterra
Inversión	2011	PedidosYa	Kaszek Ventures	Argentina
Inversión	2010	Scanntech	Austral Capitals	Chile
Inversión	2010	Scanntech	Sequoia Capital	EEUU
Adquisición	2008	INI	Geodesic	India

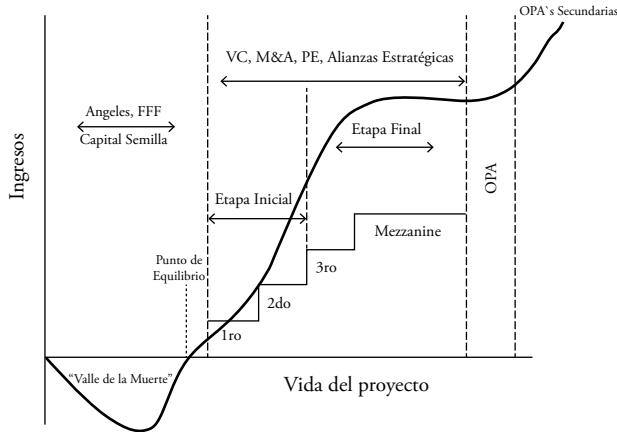
Fuente: Uruguay XXI (2014).

Las fusiones y adquisiciones (F&A) se refieren a un aspecto de la estrategia corporativa que se ocupa de la combinación y la adquisición de otras compañías, así como de otros activos. La decisión de realizar una fusión o una adquisición es de tipo económica. Específicamente, consiste en una decisión de inversión, en que la asignación de recursos es entendida como la esperanza de obtener ingresos futuros que permitan recuperar los fondos invertidos y lograr un cierto beneficio.

2. Ciclo de vida de las empresas y financiación

Previo a realizar el análisis de los métodos de valuación de las empresas, debemos identificar en qué etapa del ciclo de vida se encuentran las mismas. A continuación, se presenta la Figura 1, que muestra la asociación entre el ciclo de vida de las empresas, los ingresos y la financiación para emprendimientos con mayor visibilidad en TI. Durante el estadio inicial o fase de nacimiento, la *startup* adopta por naturaleza una estructura pequeña y, en la mayoría de los casos, informal. Allí se desarrolla un centro de decisión altamente centralizado, a veces muy rudimentario, en una etapa de gran innovación.

Figura 1. Ciclo de vida de las empresas



Fuente: Celis (2012).

La búsqueda de un posicionamiento o un nicho de mercado es el objetivo. Se parte de una idea de negocio que necesariamente genera pérdidas. En esta etapa, Celis (2012) menciona que los medios que tienen las empresas para financiarse son muy escasos. Los mismos se limitan a familiares, amigos o gente cercana al emprendedor. En inglés, se denomina con las siglas FFF, que significan *Friends, Family and Fools* (la traducción al castellano sería «Amigos, Familia y Tontos»). Solicitar un préstamo bancario es prácticamente imposible en este estadio de las empresas. Más de la mitad de las empresas se quedan en el camino, una cifra que depende del sector y del país que se considere. Pontet (2014) establece como formas de financiamiento tradicional que pueden tener los emprendedores ahorros personales y financiamiento de allegados (FFF), préstamos bancarios, tarjetas de crédito, capital proveniente de organizaciones e instituciones orientadas a promover el desarrollo de emprendedores, capital semilla e inversiones ángeles (*«Angel Investor»* en inglés), entre otros.

Un *Angel Investor* es un inversor que toma sus propias decisiones de inversión, y que aporta su propio dinero y, en ocasiones, su tiempo a empresas no cotizadas promovidas por personas que le son ajenas. Aunque invierte en cualquier etapa del desarrollo, el *Angel Investor* desempeña un papel fundamental en la creación de empresas innovadoras al apoyar a los emprendedores en las fases iniciales del ciclo de vida de sus empresas. Buscan ganar dinero, aunque esta no sea su única motivación para invertir, ni siquiera la principal (Asociación Española de *Business Angels* 2016).

Durante la siguiente fase —la de crecimiento—, se incrementa la facturación sobre la base de un nicho explotado, se delegan más las decisiones, se mejoran los productos y se amplían los mercados tanto

geográficamente como de forma horizontal a través de la incorporación de otros productos o servicios. En esta etapa del ciclo, la organización, que hasta entonces era manejada por el equipo fundador, comienza a tener que incorporar gerentes profesionales: se profesionaliza el *management* y se cubren puestos que antes eran cubiertos por las mismas personas. En esta etapa, se amplía la estructura, ya partiendo de una base más estable y profesional, con la aplicación de políticas internas más desarrolladas.

Según Celis (2012), en la etapa de crecimiento, existe una segunda fase de inversión en la compañía. La misma es muy probable que se realice por la vía de los denominados *Angel Investors*, definidos anteriormente. En esta fase, el o los inversores exigen, además de un plan de negocios y proyecciones más detalladas, una participación importante dentro de la empresa. Estas inversiones son consideradas de alto riesgo, por lo cual el inversor exigirá retornos mayores. Por esta razón, los dueños de las *startups* deben conocer la experiencia con la que cuenta este tipo de inversor y la industria en la que se especializa para, de esta forma, garantizar que ambas partes vayan en el mismo sentido.

Otro tipo de instituciones que suelen hacer inversiones en empresas en etapas tempranas son las empresas de *Venture Capital* (VC). Una diferencia entre los *Angels Investors* y las *Venture Capital* es que las segundas generalmente inyectan mayores cantidades de dinero a las compañías por medio de un fondo de inversores que, a su vez, invierte en un portafolio de diferentes compañías para diversificar su exposición al riesgo. Puede existir una etapa de reinversión de la empresa antes de alcanzar la etapa de madurez, en la que se crean nuevos productos totalmente diferentes y se exploran nuevos mercados a nivel geográfico. Se puede dar una desburocratización de la empresa

a través de la descentralización de decisiones. Se da lugar a la innovación en procesos, productos, organización y marketing/ventas sobre la base de un cambio sustancial en los objetivos básicos o la esencia misma de la empresa.

En la fase de madurez, se alcanza el tamaño óptimo en el mercado. La competencia con otras empresas es máxima, debido a que otras intentarán copiar el éxito propio o viceversa. La empresa buscará hacer crecer el negocio que ya está maduro adoptando nuevas ideas externas (ya no tanto internas) de manera orgánica replicando a escala el éxito ya obtenido para multiplicar la producción, o bien a través de fusiones y/o adquisiciones de la competencia. El riesgo de burocratización es alto, lo que lleva a ineficiencias importantes, sobre todo, cuando la abundancia de *cash* (flujo de caja) ejercicio tras ejercicio es elevada. En este período, se da un refinamiento del producto y una mayor segmentación del mercado. En esta etapa, el margen de maniobra para crecer es menor y se cuida al accionista a través de programas de recompra de acciones, dividendos, o compensaciones salariales y premios. Ya no se es tan agresivo, sino que se adopta una estrategia, más bien, defensiva. El objetivo es alcanzar la mayor eficiencia de costos y de procesos: se agrega valor en los productos, se cuidan los márgenes, se mejoran el servicio de posventa y la imagen.

3. Activos intangibles

En las empresas del sector TIC, la investigación y el desarrollo, así como el potencial del emprendedor son los que le dan la esencia al negocio. Estos intangibles presentan limitaciones al momento de su reconocimiento y medición en los estados financieros, por lo que estos últimos pueden no ser una herramienta adecuada para la toma de decisiones de inversión.

El IASB (2009) define un activo intangible como «Aquel activo identificable no monetario sin apariencia física». Por otro lado, para el FASB (2011), un activo intangible es «Aquel activo que carece de sustancia o esencia física y tiene larga duración». Estas definiciones, sin embargo, deben ser interpretadas conjuntamente con la definición de activo. De acuerdo con el «Marco conceptual» del IASB, un activo es definido como «Un recurso controlado por la empresa como resultado de sucesos pasados y del que la entidad espera obtener en el futuro beneficios económicos» (2009).

La OCDE (2010) define que los activos intangibles son inversiones a largo plazo distintas de la compra de activos fijos y que están dirigidos a incrementar los resultados futuros de la empresa. Por su parte, para Deng y Lev (2006), los activos intangibles son fuentes no físicas de probables beneficios económicos futuros, adquiridos o desarrollados internamente con costos identificables, vida finita, valor de mercado separado de la empresa, y poseídos o controlados por la entidad.

Si bien los activos intangibles en los estados financieros son utilizados por los inversores, su uso no depende de las características del inversor, debido a que los intangibles más utilizados a la hora de invertir en una *startup* son el capital humano, la experiencia del emprendedor, y el empuje y la pasión del mismo. Por ser de difícil medición, estos aspectos no son aceptados por las NIIF y, por lo tanto, no se ven reflejados en los estados financieros (Smith y Cordina, 2014).

Para Cazavan-Jeny y otros (2011), entre los principales aspectos a ser considerados por un *Angel Investor* a la hora de invertir, se encuentra la subjetividad. En la medida que los negocios en etapa inicial son difíciles de evaluar, los modelos existentes de valuación sirven solo como indicativo. Dada la alta presencia de

intangibles en las empresas TIC y dado que la contabilidad no refleja su valor adecuadamente, por las restricciones que las NIIF presentan para el reconocimiento de los mismos, los estados financieros de estas empresas pueden no ser la herramienta adecuada para la toma de decisiones.

El problema radica en que, para el caso de las empresas en estudio, estos activos son parte fundamental del negocio y son los que determinan el valor de mercado. Dadas las limitaciones que plantea la contabilidad financiera en cuanto a su reconocimiento y medición, los métodos de valuación tradicionales basados en los estados financieros presentan determinadas restricciones para la obtención de información relevante para la toma de decisiones de inversión.

4. Metodología

Se concibe el estudio de casos contemporáneos como una estrategia de investigación dirigida a comprender las dinámicas presentes en contextos singulares (Eisenhardt 1989). Dicha estrategia puede aplicarse para el estudio de un único caso o de varios casos combinando distintos métodos para el recojo de evidencia cualitativa y/o cuantitativa con el fin de describir, verificar o generar teoría (Eisenhardt 1989).

En la etapa inicial (etapa temprana de desarrollo de negocio), así como en las etapas subsiguientes, se recurre a la opinión de inversores y empresarios del medio relacionados con la incubación de empresas con el fin de recabar información que permita el entendimiento del sector. La investigación se desarrolla comenzando con entrevistas a profundidad a los expertos del mercado TIC en Uruguay sobre las variables que ellos toman en cuenta a la hora de invertir o incubar un nuevo proyecto. Los referentes de la industria desde los *Venture Capital* corresponden a Thales Lab, Endeavor,

Centro de Emprendimientos ORT, y Agencia Nacional de Investigación e Innovación. A su vez, entre los emprendedores, se analizan diez casos, de los cuales dos fueron descartados por ser improcedentes. Para el recojo de esta información, se realizaron entrevistas semiestructuradas, con preguntas formuladas a partir de la revisión bibliográfica y de los resultados obtenidos desde los *Venture Capital*. Además, se llevó a cabo un intercambio abierto para obtener información de contexto y variables adicionales que no hubieran sido consideradas previamente. De la información obtenida, se formularon diez proposiciones que fueron puestas a prueba en ocho empresas que son o fueron emprendimientos. Dichas proposiciones se sustentaron en los modelos utilizados y estructurados por los diversos actores buscando la fiabilidad de procedimiento, la validez contextual y la transferibilidad en el diseño del estudio de casos.

El estudio es descriptivo, porque pretende ilustrar la situación de las startups al momento de conseguir financiamiento mediante cada uno de los casos analizados para empresas de tecnología. Asimismo, es exploratorio, puesto que pretende dar respuesta a preguntas como «¿Qué aspectos valoran los inversores al momento de invertir en startups de tecnología?» y «¿Los emprendedores buscan inversores que solo provean de financiamiento?».

5. Objetivo y proposiciones de estudio

El objetivo de este estudio es identificar las variables que influyen significativamente en los aportes de capital a ser recibidos por los emprendedores en las startups del sector Tecnología en Uruguay. Seguidamente, a partir de la información recabada, se ordenan las variables de acuerdo con el orden de relevancia establecida por los entrevistados y se realiza un ranking.

A continuación, se detallan las proposiciones estudiadas:

- Proposición 1: Los aportes que reciben las empresas de tecnología en Uruguay en su etapa *startup* provienen de los llamados FFF.
- Proposición 2: La idea de negocio es fundamental a la hora de invertir.
- Proposición 3: Las habilidades técnicas y la experiencia relacionada con la idea de negocio influyen positivamente en la obtención de financiamiento.
- Proposición 4: El negocio debe ser escalable a nivel internacional para lograr inversión para el crecimiento.
- Proposición 5: La tasa de éxitos/fracasos del emprendedor influye positivamente en los inversores.
- Proposición 6: La empatía entre el inversor y el emprendedor influye positivamente al recibir financiamiento.
- Proposición 7: En el inversor, influye positivamente que el emprendedor tenga dedicación *full time* al desarrollo del emprendimiento.
- Proposición 8: Para obtener financiamiento, el emprendedor debe haber validado su producto o servicio.
- Proposición 9: En la etapa de crecimiento y consolidación, los emprendedores buscan inversores que tengan conocimiento del negocio en el que se enmarca la idea.
- Proposición 10: El emprendedor debe ser flexible ante cambios que puedan surgir relacionados con el proyecto original.

5.1. Casos de estudio

ReservaTelo (Reservateloapp.com) es una aplicación para reservar hoteles de alta rotatividad en tiempo real de forma segura, anónima y gratuita.

Tabla 2. ReservaTelo

Inicio de actividad	Marzo 2016
Fundadores	Victoria Ortíz, Victoria Suárez y Ximena Genta
Incubados	Da Vinci Labs
Operaciones	3500 descargas de la App por mes (60% de los moteles operan con la App)
Personas involucradas	5
Ventas	43 000 reservas efectivas por mes
Misión	Apunta a promover positivamente la imagen de los moteles y atraer al público más joven con una comunicación nueva, fresca y sobre todo atractiva, que convierta el tema en algo interesante para el usuario.

Fuente: Reservatelo

GPS GAY (gpsgay.com) es una plataforma uruguaya especialmente diseñada para la comunidad gay. Es la mayor comunidad online LGBT de Latinoamérica y ya se está extendiendo al resto del mundo. Cuentan con todo lo que la comunidad gay requiere en un solo lugar: mapa con geolocalización para ver usuarios cercanos, así como los lugares y eventos gay de cada ciudad, salas de chat, películas y series de temática LGBT, artículos de interés, últimas noticias, juegos y más.

Rural (rural.com.uy) es una aplicación que brinda al productor rural toda la información acerca de negocios rurales. Cuenta con resumen de noticias, información de mercados, agenda de escritorios y listado de remates, entre otros servicios.

Tabla 3. GPS GAY

Inicio de actividad	Setiembre 2013
Fundadores	Rosario Monteverde y Magdalena Rodríguez
Incubados	Ingenio
Operaciones	500 000 usuarios en 2016
Personas involucradas	10
Misión	Apunta a ser un orientador a la hora de elegir un hotel o un boliche de tipo <i>gay-friendly</i> . Asimismo, busca promover el intercambio de información y dar un rol activo al usuario permitiendo que opine sobre los lugares.

Fuente: GPS Gay

Tabla 4. Rural

Inicio de actividad	Agosto 2015
Fundadores	Mateo Capdevielle
Incubados	CIE Universidad ORT
Operaciones	3000 visitas mensuales; 210 empresas 724 remates
Personas involucradas	3
Misión	Busca brindarles una salida online a todos los escritorios rurales del país para posibilitar que lleven su mercado a todo el territorio nacional. Con la tecnología a nuestro favor, contamos con más de 50 escritorios trabajando con nosotros. Para los productores, la misión es brindarles tecnología y ponerla a trabajar para ellos; de este modo, se espera acercarles toda la información de la manera más simple posible.

Fuente: Rural

Wupiti!¹ (wupiti.com) es una aplicación de celulares que brinda descuentos, beneficios o regalos a los usuarios que comparten sus compras con sus amigos en una red social.

¹ Si bien al momento de la realización del presente trabajo la empresa ya había dejado de operar en el mercado, se identifica como trabajo válido para efectos del presente estudio y se incluye en el análisis.

Tabla 5. Wupiti

Inicio de actividad	Diciembre 2013
Fundadores	Esteban Siniscalco y Martín Gorlero
Incubados	CIE Universidad ORT
Operaciones	N/A
Personas involucradas	2
Misión	Busca lograr esa expresión de alegría al conseguir algo con un descuento, beneficio u obtener un regalo.

Fuente: Wupiti

Woow (woow.com.uy) es la tienda online más grande del país.

Tabla 6. Woow

Inicio de actividad	2006
Fundadores	Leonardo Silveira, Martín Larre, Martín Guira
Incubados	CIE
Operaciones	Más de 400.000 por mes
Personas involucradas	160
Misión	Nuestro norte es que todas las personas en Uruguay, cada vez que quieran comprar algo para la casa, hacer algún servicio para entretenerte, salir a comer, ir al teatro, la peluquería o viajar, piensen en Woow. Estamos convencidos de que podemos dar un servicio como el de Amazon: que, si una persona quiere un cuchillo para cocinar hoy de noche, pueda entrar en Woow, comprarlo para esa misma noche y obtener su producto.

Fuente: Woow

PayTrue Solutions (paytrue.com) ofrece soluciones modernas, flexibles y robustas que se adaptan rápida y fácilmente a los cambios y las demandas del mercado. Se trata de propuestas que permiten a las empresas resolver o mejorar sus medios de pago.

Tabla 7. PayTrue Solutions

Inicio de actividad	2003
Fundadores	Mario Sánchez, Gonzalo Paez, Diego Nario
Incubados	No, en 2013, hicieron una alianza de integración con EFTGroup.
Operaciones	-
Personas involucradas	100
Misión	Busca diseñar soluciones que acompañen los constantes cambios del mundo de los medios de pago con dos objetivos: i) promover el desarrollo personal, el trabajo en un ambiente laboral amigable que facilite la comunicación y el intercambio de conocimientos, y ii) asumir con responsabilidad la tarea diaria y el compromiso con el cliente para alcanzar la mejora continua en la gestión, así como mantener su tradición de satisfacción y calidad.

Fuente: Pay True

Sagal Solutions SRL (sagal.io) ofrece una plataforma de gestión de los canales de venta administrados por el usuario que automatiza los procesos que se realizarán para su plataforma web. Esta última está sincronizada con el sistema de gestión de la empresa.

Tabla 8. Sagal Solutions SRL

Inicio de actividad	Junio2016
Fundadores	Alejandro Tocar, Lorena Jinchuk, Alan Burkstein, Simon Macadar, Gal Brenner
Incubados	Sinergia
Operaciones	2 clientes operan con la App
Personas involucradas	4
Misión	Busca optimizar el tiempo de todos los procesos y que la gente que se encarga de realizarlos pueda realizar otras actividades que potencien más los canales de venta online

Fuente: Sagal Solutions

Ebizmarts (ebizmart.com) ofrece un *software*, descargable como aplicación para dispositivos con sistema operativo IOS de Apple, que conecta el *stock* de una o más tiendas con el del sitio web. Es un *software* para *retail* dirigido a los vendedores.

Tabla 9. Ebizmarts

Inicio de actividad	2006
Fundadores	Ignacia De Paula, Eli Barnett
Incubados	No
Cantidad de usuarios	Clientes en 18 países
Cantidad de empleados	18
Misión	Busca lograr la atención excepcional al cliente y ayudar a nuestros socios para aprovechar el poder de Magneto.

Fuente: Ebizmarts

En la tabla 10, se observa que las proposiciones que se cumplen para todos los casos observados son las proposiciones 6, 7, 8 y 10. La empatía entre el inversor y el emprendedor², la dedicación *full time* del emprendedor en el proyecto, el haber podido validar el producto o servicio, y la flexibilidad de los emprendedores hacia los posibles cambios agregan valor a la empresa a la hora de ser evaluada para una inversión.

En relación con la proposición 4, entendemos que la misma es igual de relevante que las anteriores, aunque no se cumpla para uno de los casos. El caso inválido es el de Woow, debido a que esta empresa está focalizada en Uruguay y su objetivo es perfeccionarse en este mercado. Sin embargo, para el resto de los casos y para los expertos de mercado consultados, esta característica es una de las principales.

Tabla 10. Resultados obtenidos por cada caso analizado

	Reservatelo	Gpsgay	Rural	Wupiti	Woow	Paytrue	Sagal	Ebizmart
Proposición 1: FFF	Se cumple	Se cumple	Se cumple	No se cumple	No se cumple	Se cumple	No se cumple	No se cumple
Proposición 2: Idea de negocio	No se cumple	Se cumple parcialmente	Se cumple parcialmente	Se cumple parcialmente	Se cumple	No se cumple	Se cumple	No se cumple
Proposición 3:Habilidades técnicas y experiencia	No se cumple	Se cumple	Se cumple	Se cumple	No se cumple	Se cumple	Se cumple	Se cumple
Proposición 4: Escalabilidad	Se cumple	Se cumple	Se cumple	Se cumple	No se cumple	Se cumple	Se cumple	Se cumple
Proposición 5: Tasa de éxitos/fracasos	No se cumple	Se cumple	No se cumple	Se cumple	No se cumple	Se cumple	No se cumple	Se cumple
Proposición 6: Empatía	Se cumple	Se cumple	Se cumple	Se cumple	Se cumple	Se cumple	No aplica	Se cumple
Proposición 7: Dedicación Juíí time	Se cumple	Se cumple	Se cumple	Se cumple	Se cumple	Se cumple	Se cumple	Se cumple
Proposición 8: Validación del producto o servicio	Se cumple	Se cumple	Se cumple	Se cumple	Se cumple	Se cumple	Se cumple	Se cumple
Proposición 9: Conocimiento del inversor	Se cumple	Se cumple	Se cumple	Se cumple	No se cumple	Se cumple	No aplica	Se cumple
Proposición 10: Flexibilidad	Se cumple	Se cumple	Se cumple	Se cumple	Se cumple	Se cumple	Se cumple	Se cumple

² No aplica para el caso Sagal, debido a que la inversión obtenida fue realizada por la Agencia Nacional de Investigación e Innovación, y no ha buscado ni están en proceso de búsqueda de inversores.

En el mismo sentido, la proposición 9 se cumple para 6 de los 8. En el caso de Sagal, no aplica, porque no ha pasado por la etapa de buscar financiamiento fuera de la ANII, mientras que, en el caso de Woow, se debe a que, al momento de recibir inversión, la empresa solo consideró la necesidad de capital. Por el contrario, la proposición 2 —relacionada con la idea de negocio— es la que menos se cumple. Se entiende que esto sucede, debido a que, si bien la idea es importante, no es lo primordial. Existen varias características que el inversor va a observar más allá de la idea, pero, sin esta, no se podría ni llegar al inversor.

En cuanto a la proposición 1, se observa que esta no se cumple en todos los casos: algunos se financian con fondos de organizaciones que se dedican a fomentar el emprendedurismo en Uruguay, como es el caso de la ANII, y aquellos que se financiaron con fondos propios sin apoyo de la ANII son empresas formadas antes de que esta comenzara a fomentar este tipo de actividades. En relación con la proposición 3, «habilidades técnicas y experiencia», si bien no se cumple en 2 de los casos, a partir de las entrevistas realizadas, obtuvimos que dicho conocimiento fue adquirido sobre la marcha del negocio actual. Finalmente, la experiencia de emprendimientos previos expuesta en la proposición 5 no se muestra como una de las características más importantes, porque, en la mitad de los casos, los emprendedores no habían tenido emprendimientos anteriores.

6. Conclusiones

Comenzaremos mencionando los factores que se verificaron para todos los casos, como son la empatía entre emprendedor e inversor, dedicación *full time*, validación del producto o servicio, y flexibilidad ante cambios que puedan surgir en relación con el proyecto original. Con respecto a la empatía, la misma refiere

al relacionamiento que existe entre el emprendedor y el inversor. Si bien esta característica se cumple para todos los casos, consideramos que es importante dado que, desde el momento en que el inversor decide invertir en el emprendimiento y el emprendedor acepta dicha inversión, comienza una convivencia en la que el segundo debe sentirse respaldado y el primero, confiado de que sabrá llevar adelante el proyecto. Entendemos que el emprendedor no debería sentirse presionado por el inversor, debido a que el mismo debe estar focalizado en el negocio, y sentir que es el pilar fundamental del proyecto y no un empleado más que trabaja para el inversor. En paralelo, el inversor debe tener la seguridad de que el emprendedor actuará en defensa de sus intereses desarrollando el proyecto en concordancia con las expectativas establecidas al momento de realizar el aporte.

En cuanto a la proposición referente a la dedicación *full time* del emprendedor, observamos que es un factor clave a la hora de que el inversor tome la decisión de invertir. Los inversores deben poder ver que los emprendedores le dedicarán la mayor parte de su tiempo al emprendimiento: deben sentir que, para los emprendedores, su proyecto es lo más importante y que, por esto, van a hacer todo lo que esté a su alcance para llevarlo adelante. Los emprendedores reafirman esta proposición; de hecho, en todo momento, aseveran que si por lo menos un miembro del equipo no se encuentra *full time* abocado al proyecto las probabilidades de que sea exitoso son muy escasas.

En relación con este aspecto, consideramos que la etapa de vida en la que se encuentra el emprendedor es importante, puesto que no en todas las etapas se puede contar con tiempo suficiente como para dedicarse *full time* al desarrollo de un proyecto. En nuestro estudio, la mayoría de los casos corresponden a emprendedores jóvenes. El caso de Wupit! confirma esta proposición,

en la medida que uno de los motivos principales por los que el proyecto no siguió adelante fue por responsabilidades familiares que impidieron la dedicación *full time* en el emprendimiento.

La validación del producto o servicio fue otras de las proposiciones que se cumplió para todos los casos. Esta supone que, por lo menos, un cliente haya comprado un producto o servicio de los desarrollados por el emprendedor. Es decir, al menos, una persona debe haber estado dispuesta a desembolsar dinero con el fin de obtener dicho producto o servicio. Esta proposición es importante en la etapa siguiente a la incubación, debido a que en dicha etapa, por lo general, el proyecto es solo una idea a ser desarrollada. A partir de las entrevistas con los referentes del mercado, se observa que los inversores prefieren invertir en un negocio cuyo producto ya se haya vendido por lo menos una vez, en detrimento de aquellos negocios cuyos productos o servicios todavía no hayan sido comprados o usados. Desde el punto de vista del emprendedor, la validación implica que el producto o el servicio ofrecido cumple con las expectativas establecidas, y también ayuda a entender si el proyecto es viable o requiere modificaciones que puedan satisfacer de mejor manera las necesidades que pretenden cubrir.

Asociado a ello, surge la proposición 10, que refiere a la flexibilidad del emprendedor ante cambios en el proyecto original. En este caso, se entiende por flexibilidad la capacidad del emprendedor de pivotear ante determinadas circunstancias que puedan surgir y que hagan que el proyecto varíe su foco. Consideramos que esta proposición implica una característica del emprendedor que el inversor valora a la hora de aportar capital. Para empezar, los inversores buscarán que los emprendedores sean capaces de aceptar las críticas o sugerencias, y de actuar en concordancia.

Entendemos que las características antes mencionadas son las más relevantes, dadas las respuestas obtenidas de las entrevistas, que se verifican para todos los casos. Sin embargo, hay otra característica que, pese a que no se verifica para todos los casos, consideramos que es tan importante como las anteriores: la escalabilidad.

La escalabilidad refiere al fuerte potencial de crecimiento del proyecto original: que se pueda internacionalizar y que sea capaz de hacer crecer los beneficios sin reinvertir en infraestructuras al mismo nivel que aumentan los ingresos. Dado que Uruguay es un mercado pequeño, entendemos que la internacionalización es un factor fundamental si el objetivo es obtener mayor rentabilidad.

Siguiendo con el orden de relevancia, sostenemos que, cuando el emprendimiento se encuentra en una etapa temprana, es importante la proposición relacionada con el interés del emprendedor por buscar inversores con conocimiento del negocio. Por lo observado en etapas tempranas, los emprendedores buscan inversores que les brinden, además de capital, contactos, conocimiento del negocio. En etapas posteriores, en las cuales las empresas ya están instaladas y lo que buscan es la expansión, ya no es tan relevante el involucramiento del inversor con el negocio, sino el capital.

Por el lado de los inversores, basándonos en las entrevistas realizadas, observamos que estos prefieren invertir en negocios en los que tienen conocimiento, puesto que se sienten más cómodos en los rubros en los que ya tienen experiencia. Otra de las características se vincula con las habilidades técnicas y la experiencia previa del emprendedor en el rubro del emprendimiento. Esta característica es importante para los inversores, en la medida que el hecho de que los emprendedores conozcan el negocio en el cual se van a desarrollar y

cuenten con los conocimientos técnicos para hacerlo le agrega valor al proyecto. No obstante, más relevante es la capacidad del emprendedor de absorber conocimientos a medida que el negocio se va desarrollando. Asimismo, es preciso anotar que la idea de negocio no es lo primordial a la hora de obtener financiamiento. Esta proposición, en la mayoría de los casos, se cumple parcialmente, debido a que, pese a que la idea es significativa, no es lo fundamental. Si bien es el puntapié inicial para el contacto con el inversor, este va a tomar en cuenta otras características más allá de la idea a la hora de optar por dónde invertir.

Por último, las dos características que entendemos como menos relevantes dadas las respuestas obtenidas son la tasa de éxitos o fracasos que haya tenido el emprendedor, y las fuentes de financiamiento en la etapa inicial. En relación con la primera, concluimos que no es relevante, dado que en cuatro de los casos los emprendedores no contaban con emprendimientos previos. Sin embargo, en las entrevistas con expertos, se menciona que el hecho de que el emprendedor cuente con éxitos previos es más atractivo para los inversores a la hora de optar por dónde invertir. Además, le facilita al emprendedor el acercamiento a los inversores, puesto que estos pueden conocerlo a través de rondas de inversión anteriores. En ese marco, los fracasos también constituyen un factor relevante para los inversores, en la medida que la experiencia les permite a los emprendedores conocer los problemas a los que se pueden enfrentar y no repetir los errores cometidos en el pasado.

En cuanto a la segunda característica, la forma de financiamiento de las *startups* en el comienzo surgió como un aspecto relevante por parte de los expertos, pues el hecho de que usen fondos FFF muestra un compromiso del emprendedor con su proyecto. No obstante, en Uruguay, existe la Agencia

Nacional de Investigación e Innovación que constituye una fuente de financiamiento muy utilizada por emprendedores en etapas iniciales. Cabe destacar que, en las entrevistas con los expertos del mercado, así como con los emprendedores, se indica que, si bien en Uruguay se ha fomentado el emprendedurismo en los últimos años, los inversores uruguayos se caracterizan por ser conservadores a la hora de invertir y que prefieren inversiones tradicionales, como inmuebles, campos, etc.

En resumen, para los casos seleccionados, entre las características clave que los inversores tienen en cuenta a la hora de invertir, sin establecer un orden de prelación entre las mismas, se encuentran las siguientes: empatía entre el inversor y el emprendedor, dedicación *full time* del emprendedor al proyecto, haber obtenido validación del producto o servicio objeto del negocio, flexibilidad del emprendedor ante cambios del proyecto original, y escalabilidad. Además, en las entrevistas con los emprendedores, se mencionó que el aporte de capital no es lo único relevante, sino que también valoran el conocimiento y la experiencia de inversor en el rubro en el que se va a desarrollar el negocio, y la empatía entre el inversor y el emprendedor. Consideramos que los inversores deberían tener en cuenta estos factores que son valorados por los emprendedores a la hora de aceptar la inversión.

Referencias bibliográficas

- Asociación Española de Bussines Angels (2016). *Bussines Angels*. Consulta: 26 de mayo de 2017. <http://www.aeban.es/sector>
- Cámara Uruguaya de Tecnologías de la Información (2014). *Informe anual del sector TI*. Montevideo. Consulta: 18 de abril de 2017. <http://www.ccuruguayusa.com/wp-content/uploads/2015/05/InformeEncuestaAnualdelSectorTIResumido-Cuti.pdf>

- Cazavan-Jeny, A., Jeanjean, T. y Joos, P. (2011). Accounting choice and future performance: The case of R&D accounting in France. *Journal of Accounting and Public Policy*, 30(2), 145-165. <https://doi.org/10.1016/j.jacpubpol.2010.09.016>
- Celis, C. (2012). Guía para el emprendedor de hoy: ¿Cómo obtener financiación?. *Grandes Pymes*. Consulta: 12 de junio de 2017. <http://www.grandespymes.com.ar/2012/05/15/guia-para-el-emprendedor-de-hoy-como-obtener-financiacion/>
- Deng, Z. y Baruch, L. (2006). In-process R&D: To capitalize or expense? *Journal of Engineering and Technology Management*, 23, 18-32. <https://doi.org/10.1016/j.jengtecmam.2006.02.003>
- Ebizmarts. *Ebizmarts*. Consulta: 12 de junio de 2017. <https://ebizmart.com>
- Eisenhardt, Kathleen (1989). Building theories from case study research. *Academy of Management Review*, 14(4), 532-550. <https://doi.org/10.5465/amr.1989.4308385>
- GPS GAY. *GPS Gay*. Consulta: 12 de junio de 2017. <https://gpsgay.com>
- Griliches, Zvi (1992). The Search for R&D Spillovers. *The Scandinavian Journal of Economics*, 94, 29-47. <https://doi.org/10.2307/3440244>
- International Accounting Standards Board (IASB) (2009). *Marco conceptual para la información financiera*. Londres: International Accounting Standards Board.
- International Accounting Standards Board (IASB) (2016). *International Financial Reporting Standards IFRS 2017*. Londres: International Accounting Standards Board.
- Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (2010). *Estándares de calidad para la evaluación del desarrollo*. Serie Directrices y Referencias del CAD. Madrid: Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos.
- Paytrue Solutions. *Pay True*. Consulta: 12 de junio de 2017. <https://paytrue.com>
- Pontet-Ubal, Norma (2014). El rol de la contabilidad en las inversiones de alta tecnología: Estudio exploratorio en Uruguay. *VII Congreso de Costos del Mercosur*. Montevideo.
- Reservatelo. *Reservatelo*. Consulta: 12 de junio de 2017. <https://reservateloapp.com/>
- Rural. *Rural*. Consulta: 12 de junio de 2017. <https://rural.com.uy>
- Sagal Solutions SRL. *Sagal Solutions*. Consulta: 12 de junio de 2017. <https://sagal.io>
- Smith, Julia y Cordina, Renzo (2014). The role of accounting in high-technology investments. *The British Accounting Review*, 46(3), 309-322. <https://doi.org/10.1016/j.bar.2014.03.002>
- Uruguay XXI (2014). *La industria TIC en Uruguay* [Informe]. Montevideo. Consulta: 21 de junio de 2017. http://www.uruguayxxi.gub.uy/inversiones/wpcontent/uploads/sites/3/2014/09/la_industria_tic_en_uruguay.pdf
- US Financial Accounting Standards Board (2011). *Statement of financial accounting standards*. Connecticut: Financial Accounting Standards Board.
- Woow (2017). *Woow*. Consulta: 12 de junio de 2017. <https://woow.com.uy>
- Wupiti (2017). *Wupiti!* Consulta: 12 de junio de 2017. <https://wupiti.com>

Fecha de recepción: 20 de junio de 2018

Fecha de aceptación: 28 de agosto de 2018

Correspondencia: norma.pontet@ort.edu.uy

marilinacamejo@gmail.com

valeoliver@icloud.com

perezfontes@gmail.com

Primeiro ano do Novo Relatório do Auditor Independente: Análise dos Principais Assuntos de Auditoria das companhias que compõem o IBOVESPA

Felipe Cortes de Vasconcellos, Gabriel Nilson Coelho, Luiz Alberton

Universidade Federal de Santa Catarina

O novo relatório do auditor aplicável às empresas brasileiras a partir do exercício social findo em 31 de dezembro de 2016 passa a apresentar os principais assuntos de auditoria e, portanto, deve ser customizado à realidade das empresas auditadas. O presente estudo tem como objetivo identificar o conteúdo dos relatórios dos auditores emitidos nesta data, para verificar quais são os principais assuntos de auditoria reportados. A amostra é composta por 53 empresas brasileiras de capital aberto que compõe o índice IBOVESPA em julho de 2017. Os dados foram coletados dos relatórios de auditores independentes das companhias, divulgados no exercício social de 2016. A realização da pesquisa contribui para um tema atual e relevante, visto que são recentes as alterações nos relatórios que implementaram os PPA's, não existindo, portanto, muitos estudos que tratam desta problemática. Schiavo (2018), Tavares (2017) e FRC (2015) estudaram por meio de diferentes amostras o assunto, porém não forma encontrados estudos que utilizassem um índice representativo da Bovespa, desta forma o presente estudo se justifica pela contribuição para a avaliação dessa nova regulação sobre a qualidade da informação. Os resultados mostram que os relatórios estão customizados sendo avaliação do valor recuperável de ativos não circulantes, receita operacional, provisões e passivos contingentes, investimentos em participações societárias e realização de impostos diferidos e impostos a recuperar os principais assuntos observados. Estes assuntos foram observados em 62% das ocorrências observadas neste estudo.

Palavras-chave: Novo relatório do auditor, demonstrações contábeis, principais assuntos de auditoria

First year of the new auditor's report: Analysis of the key audit matters of the Ibovespa listed companies

The new auditor's report applicable to Brazilian companies as of the fiscal year ended December 31, 2016 will present the key audit matters (KAM) and, therefore, should be customized to the reality of the audited companies. The purpose of this study is to identify the content of the auditors' reports issued on this date to assess the main auditing issues reported and analize if they are adequate to the new requirement. The sample is made up of 53 listed Brazilian companies at Ibovespa index in July 2017. The data was collected from the companies "independent auditors" reports published in fiscal year 2016. The results show that the reports are customized, and the main KAM observed were assessment of the recovery value of non-current assets, revenues, provisions and contingent liabilities, investments in directly or indirect subsidiaries and realization of deferred taxes and taxes recovering. These subjects were observed in 62% of the occurrences observed in this study.

Keywords: New auditor's report, financial statements, independent auditor, external auditor, Ibovespa, Brazilian Stock Exchange



Primer año del nuevo informe del auditor independiente: Análisis de los principales temas de auditoría de las compañías que componen IBOVESPA

El nuevo informe del auditor aplicable a las empresas brasileñas a partir del ejercicio social finalizado el 31 de diciembre de 2016 presenta los principales asuntos de auditoría y, por lo tanto, debe ser personalizado a la realidad de las empresas auditadas. El presente estudio tiene como objetivo identificar el contenido de los informes de los auditores emitidos a la fecha para verificar cuáles son los principales asuntos de auditoría reportados. La muestra está compuesta por 53 empresas brasileñas de capital abierto que componen el índice Ibovespa en julio de 2017. Los datos fueron recolectados de los informes de auditores independientes de las compañías, divulgados en el ejercicio social de 2016. La realización de la investigación contribuye a un tema actual y, puesto que son recientes los cambios en los informes que implementan los PPA, no existen muchos estudios que abordan esta problemática. En el presente estudio, Schiavo (2018), Tavares (2017) y FRC (2015) estudiaron por medio de diferentes muestras este tema; sin embargo, no se encontraron estudios que utilicen un índice representativo de la Bovespa. De esta forma, el presente estudio se justifica por la contribución a la evaluación de esta nueva regulación de la calidad de la información. Los resultados evidencian que los informes se personalizan mediante la evaluación del valor recuperable de los activos no circulantes, los ingresos operativos, las provisiones y los pasivos contingentes, las inversiones en participaciones societarias, y la realización de impuestos diferidos e impuestos a recuperar los principales asuntos observados. Estos temas se observaron en el 62% de las ocurrencias observadas en este estudio.

Palabras clave: Nuevo informe del auditor, estados contables, principales temas de auditoría

1. Introdução

O objetivo da auditoria independente é expressar uma opinião sobre a propriedade das demonstrações contábeis e o meio pela qual ela é expressa é por meio do Relatório de Auditoria (Attie, 2010). A peça mais importante fruto do trabalho de auditoria, o Parecer de Auditoria (atualmente denominado Relatório de Auditoria), consiste em um documento no qual o auditor expressa sua opinião sobre os relatórios contábeis da empresa auditada, indicando se estas foram elaboradas segundo as normas e princípios contábeis, a legislação vigente e se estão livres de erros ou distorções relevantes (Pasiouras, Gaganis e Zopounidis, 2007).

Conforme o *Financial Reporting Council* (FRC, 2015) a crise financeira de 2008, no Reino Unido, impulsionou as alterações nas normas contábeis em relação

ao relatório de auditoria independente, resultando, em 2011, na alteração no relatório de auditoria independente objetivando trazer maior segurança aos usuários. A *International Federation of Accountants* (IFAC) no ano de 2015 iniciou o processo de revisão das normas internacionais de contabilidade que regem o relatório de auditoria independente, visando a adoção do “Novo Relatório de Auditoria” (NRA). No Brasil, estas alterações aconteceram em junho de 2016 após a tradução das *International Standards on Auditing* (ISAs) e da realização de diversos debates com órgãos reguladores e audiências públicas, resultando na aprovação das NBC TAs que instituíram o Novo Relatório de Auditoria.

Entre as mudanças implementadas no novo relatório do auditor exigidas pelo International Accounting Standards Board (IAASB), a principal, é a inclusão de um novo tópico no relatório, chamado de principais assuntos de auditoria, incorporado as normas

brasileiras de auditoria perante a NBC TA 701. Entende-se que a inclusão da seção com os Principais Assuntos de Auditoria conforme orientações e determinações propostas pela NBC TA 701 tem a finalidade de tornar o relatório mais informativo e objetivo aos usuários da informação.

A norma, composta por 18 itens, é aplicável para entidades listadas e acrescenta os “*Key Audit Matters*” (KAM) ou Principais Assuntos de Auditoria (PAA). A definição destes, consta no item 8 da referida norma e comprehende “assuntos que, segundo o julgamento profissional do auditor, foram os mais significativos na auditoria das demonstrações contábeis do período corrente”. Tendo em vista que a aplicação ocorreu nos relatórios com exercício findo em 2016, sendo, portanto, uma temática recente, a literatura atual não apresenta muitos estudos disponíveis que abordem a temática. Estudos como os de Schiavo (2018) e Tavares (2017) analisaram diferentes tipos de amostras de empresas para investigar o assunto do PAA.

Levando em consideração o tema recente e pouco explorado, esta pesquisa visa direcionar os estudos na área, ampliando a visão dos profissionais de auditoria independente, investidores e acionistas, companhias listadas e dos órgãos reguladores, buscando responder ao seguinte problema: Quais os principais assuntos de auditoria (PAA’s) nas companhias abertas brasileiras que compunham o IBOVESPA em junho de 2017? Para responder à questão, pretende-se verificar os assuntos mais recorrentes nos relatórios emitidos em 31 de dezembro de 2016 e detalhar a análise por setores, identificando os mais representativos na composição do índice e identificar as características dos PAA’s nesses setores.

A realização da pesquisa contribui para um tema atual e relevante, visto que são recentes as alterações nos

relatórios que implementaram os PPA’s, não existindo, portanto, muitos estudos que tratam desta problemática. Schiavo (2018), Tavares (2017) e FRC (2015) estudaram por meio de diferentes amostras o assunto, porém não forma encontrados estudos que utilizassem um índice representativo da Bovespa, desta forma o presente estudo se justifica pela contribuição para a avaliação dessa nova regulação sobre a qualidade da informação.

2. Fundamentação teórica

2.1. Novo Relatório de Auditoria

No Brasil o relatório do auditor independente é regido pela NBC TA e está alinhado com as normas internacionais de contabilidade emitidas pela IFAC. O Conselho Federal de Contabilidade (CFC) em conjunto com o Instituto dos Auditores Independentes do Brasil (IBRACON) realizou a tradução das ISAs e na sequência foram realizadas audiências públicas para avaliação e a verificação das sugestões recebidas. Após este processo foram aprovadas a revisão das seis NBCs que introduziram o Novo Relatório de Auditoria Independente no Brasil. A Tabela 1 apresenta as seis NBC TA’s, detalhando o número da NBC TA, o nome da norma e o alcance de cada uma.

Perante adoção e convergências das normas brasileiras com as normas internacionais de auditoria e contabilidade, conforme indicado pela Resolução CFC Nº 1.328/11, a estrutura do relatório do auditor independente sofreu modificações e de forma geral teve seu conteúdo ampliado. O Quadro 1, apresenta as mudanças de estrutura entre o relatório do auditor vigente até o ano de 2015, e o novo Relatório de Auditoria Independente implementado após a revisão e aprovação das NBC TA’s.

Tabela 1. Normas Brasileiras de Auditoria Revisadas em 2016

NBC	Nome da Norma	Alcance
NBC TA 260 (R2)	Comunicação com os Responsáveis pela Governança	Trata da responsabilidade do auditor independente na comunicação com os responsáveis pela governança na auditoria de demonstrações contábeis. Esta norma não estabelece requisitos relacionados à comunicação do auditor com a administração ou proprietários da entidade, a menos que eles também sejam responsáveis pela governança.
NBC TA 570	Continuidade Operacional	Trata das responsabilidades do auditor independente, na auditoria de demonstrações contábeis, em relação à continuidade operacional, e das implicações para o relatório do auditor independente.
NBC TA 700	Formação da Opinião e Emissão do Relatório do Auditor Independente sobre as Demonstrações Contábeis	Trata da responsabilidade do auditor independente para formar uma opinião sobre as demonstrações contábeis e trata da forma e do conteúdo do relatório emitido como resultado da auditoria das demonstrações contábeis.
NBC TA 701	Comunicação dos Principais Assuntos de Auditoria no Relatório do Auditor Independente	Trata da responsabilidade do auditor de comunicar os principais assuntos de auditoria em seu relatório sobre as demonstrações contábeis. Visa abordar o julgamento exercido pelo auditor sobre o que comunicar em seu relatório e também a forma e o conteúdo de tal comunicação.
NBC TA 705	Modificações na Opinião do Auditor Independente	Trata da responsabilidade do auditor de emitir um relatório apropriado nas circunstâncias em que, ao formar uma opinião sobre as demonstrações contábeis de acordo com a NBC TA 700 – Formação da Opinião e Emissão do Relatório do Auditor Independente sobre as Demonstrações Contábeis, o auditor conclui que é necessária uma modificação em sua opinião sobre as demonstrações contábeis. Esta norma também trata de como a forma e o conteúdo do relatório do auditor são afetados quando o auditor expressa uma opinião modificada. Em todos os casos, os requisitos de apresentação de relatórios referidos na NBC TA 700 se aplicam e não estão repetidos nesta norma a menos que estejam explicitamente tratados ou sejam alterados pelos requisitos desta norma.
NBC TA 706	Parágrafos de Ênfase e Parágrafos de Outros Assuntos no Relatório do Auditor Independente	Trata de comunicações adicionais incluídas no relatório do auditor, quando este as considerar necessárias para: (a) chamar a atenção dos usuários para um assunto ou assuntos apresentados ou divulgados nas demonstrações contábeis, de tal importância que são fundamentais para o entendimento das demonstrações contábeis; ou (b) chamar a atenção dos usuários para quaisquer assuntos que não os apresentados ou divulgados nas demonstrações contábeis e que são relevantes para os usuários entenderem a auditoria, as responsabilidades do auditor ou o seu relatório.

Fonte: Elaborado pelos autores.

Figura 1. Comparativo da Estrutura do Relatório de Auditoria

Estrutura antes das revisões	Estrutura após das revisões
I. Título II. Destinatário III. Parágrafo introdutório IV. “Responsabilidade da administração sobre as demonstrações contábeis” V. Responsabilidade do auditor VI. Opinião do auditor VII. Assinatura do auditor VIII. Data do relatório e endereço do auditor	I. Título II. Destinatário III. Opinião do auditor IV. Base para a opinião V. Principais assuntos de auditoria VI. “Outras informações que acompanham as demonstrações contábeis e o relatório do auditor” VII. “Responsabilidades da administração pelas demonstrações contábeis” VIII. Responsabilidade do auditor IX. Assinatura do auditor X. Data do relatório e endereço do auditor

Fonte: Elaborado pelos autores.

Torna-se possível a verificação que o NRA tem uma nova versão com a estrutura ampliada em relação ao anterior. De acordo com Cordos e Fülöp (2015), a mudança está ligada a necessidade de melhoria na comunicação da auditoria, visando desta forma, incluir mais informações para os usuários.

2.2. Principais assuntos de auditoria

A Norma Brasileira de Contabilidade aplicada à Auditoria convergentes com as Normas Internacionais de Auditoria Independente emitidas pela IFAC de número 701 (NBC TA 701, 2016), publicada no Diário Oficial da União de 4 de julho de 2016 dispõe sobre a comunicação dos principais assuntos de auditoria no relatório do auditor independente. A norma, composta por 18 itens, é aplicável para entidades listadas e acrescenta os “*Key Audit Matters*” (KAM) ou Principais Assuntos de Auditoria (PAA). A definição destes, consta no item 8 da referida norma: “são assuntos que, segundo o julgamento profissional do auditor, foram os mais significativos na auditoria das demonstrações contábeis do período corrente”.

Os PPA's são selecionados entre os assuntos comunicados aos responsáveis pela governança. A norma indica que o auditor deve levar em conta três fatores na seleção dos assuntos relevantes, sendo eles:

- Segundo avaliação do auditor e seu entendimento sobre a companhia e o ambiente da mesma, áreas avaliadas com o maior risco de distorções relevantes ou riscos significativos identificados nos processos de auditoria, conforme NBC TA – 315.
- Áreas que envolvam julgamento significativo do auditor, bem como da própria administração da entidade, com alto grau de incerteza de estimativas, como parâmetros utilizados na mensuração de algumas estimativas contábeis, podendo estas

serem avaliadas como riscos significativos, devido a serem áreas complexas das demonstrações contábeis e de entendimento dos usuários.

- Fatos ou transações significativas durante o período, que produzam efeitos sobre a auditoria ou sobre as demonstrações. Relacionados a julgamento complexos sobre tais fatos e transações, podendo ser consideradas não usuais da entidade.

Os principais assuntos de auditoria devem ser descritos individualmente, sendo apresentados os motivos de ser considerado um PAA, e como o assunto foi tratado na auditoria do período. Entende-se que a inclusão da seção com os Principais Assuntos de Auditoria conforme orientações e determinações propostas pela NBC TA 701 tem a finalidade de tornar o relatório mais informativo e objetivo aos usuários da informação.

Tendo em vista que a aplicação ocorreu nos relatórios com exercício findo em 2016, sendo, portanto, uma temática recente, a literatura atual não dispõe de muitos estudos disponíveis que abordassem a temática. Com o intuito alargar o entendimento acerca da aplicação das novas normas, discorre-se a seguir alguns estudos (Schiavo, 2018; Tavares, 2017; FRC, 2015).

Schiavo (2018) analisou 60 empresas com sedes na região sul do Brasil. Os resultados apontam 150 PAAs identificados, sendo 23 por motivos diferentes que levaram a comunicação destes assuntos no novo relatório do auditor independente. Provisões, passivos e ativos contingentes foram os temas mais contemplados.

Tavares (2017) objetivou verificar quais os principais assuntos de auditoria (PAAs) nas empresas abertas brasileiras e avaliar possíveis descumprimentos da NBC TA 701 – Principais Assuntos de Auditoria.

Por meio uma amostra de 50 empresas de segmentos diversos da BM&F Bovespa e verificou que Reconhecimento de Receitas e *Impairment* como assuntos mais abordados e o descumprimento da NBC TA 701 em aspectos estruturais.

Em âmbito internacional o FRC (2015) no Reino Unido, analisou 153 relatórios dos auditores independentes das empresas listadas nos índices da Bolsa de Londres, FTSE 100 e FTSE 250, publicados entre julho e setembro 2014, verificando se as evidências encontradas estão de acordo com as normas implementadas e quais as áreas de inovação. Os principais assuntos foram: *Impairment* de outros ativos, Tributos, *Goodwill Impairment*, Fraude em Receitas, Reconhecimento de Receitas entre outros.

3. Procedimentos metodológicos

A presente pesquisa, quanto aos objetivos, pode ser definida como de natureza descritiva e exploratória. Raupp e Beuren (2006) indicam que a pesquisa exploratória ocorre quando há pouco material e estudos sobre o tema, já a análise descritiva ocorre quando se tem o objetivo de descrever as características e informações de uma determinada população. Quanto à abordagem ao problema, a pesquisa é predominantemente qualitativa. Sobre esta classificação, Diehl e Tatim (2004), apontam que os estudos qualitativos podem delinear a complexidade do problema e a interação entre as variáveis, compreender e classificar os processos e possibilitar um maior juízo sobre os comportamentos particulares dos indivíduos ou das variáveis analisadas.

No que se refere aos procedimentos técnicos realizados, a presente pesquisa tem caráter documental, visto que os dados foram coletados por meio dos documentos públicos disponibilizados pelas empresas que compõe a amostra delimitada, constituindo-se

da fonte principal da pesquisa (Lakatos e Marconi, 2003), que nesse estudo referem-se aos relatórios de auditoria publicados na BM&FBovespa pelas empresas que compõe a amostra.

3.1. Coleta e Tratamento dos Dados

Os dados das companhias objeto do estudo foram obtidos por meio do portal da CVM (Comissão de Valores Mobiliários) que permite o *download* dos relatórios dos auditores independentes sobre as demonstrações contábeis (formato atual), com os balanços auditados a partir de 31 de dezembro de 2016. Em seguida, cada relatório foi analisado, e as informações tabuladas utilizando a ferramenta Excel.

Em seguida, foi realizada a análise qualitativa das informações divulgadas, com o objetivo de identificar quais são os principais assuntos na opinião dos auditores independentes para o conjunto de empresas objeto desse estudo e os principais assuntos aplicados a cada segmento de negócios.

3.2. Delimitação da Pesquisa

A pesquisa foi aplicada aos relatórios de auditores independentes das Companhias que compõe o Índice Bovespa (IBOVESPA) em julho de 2017, divulgados para os exercícios sociais findos em 31 de dezembro de 2016. Salienta-se que para que sua representatividade se mantenha ao longo do tempo, a composição da carteira que forma o índice é reavaliada a cada quatro meses. Essa reavaliação é feita com base nos últimos 12 meses onde são verificadas alterações na participação de cada ação.

O IBOVESPA (no período da coleta) era composto por 59 ações, as quais representam 55 empresas, sendo as ações das empresas Banco Bradesco S.A., Centrais Elétricas Brasileiras S.A. - Eletrobras, Petróleo Brasileiro

S.A. - Petrobras e Vale S.A. negociadas como preferenciais e ordinárias e, portanto, aparecem 2 vezes no índice. Dessa forma, a amostra inicialmente corresponde a 55 empresas. Dessas empresas, duas não haviam divulgado suas demonstrações contábeis referentes ao exercício social findo em 31 de dezembro de 2016 à data do presente estudo: Braskem S.A. e Companhia Siderúrgica Nacional - CSN. A Braskem divulgou fato relevante do dia 28/03/2017 e a CSN emitiu comunicado ao mercado divulgado em 31/05/2017 e fato relevante, em 27/03/2017 indicando que os trabalhos de auditoria estão em andamento. Portanto, estas empresas não foram analisadas neste trabalho por limitação de escopo. Restringiu-se a esta amostra intencional e não probabilística por tratar-se de empresas com grande importância na economia brasileira, uma vez que o índice escolhido é o indicador do desempenho médio das cotações dos ativos de maior negociabilidade e representatividade do mercado de ações brasileira.

Por fim, a amostra foi composta de 53 empresas brasileiras de capital aberto que compõe o índice IBOVESPA na referida data. A Tabela 2 apresenta a distribuição de empresas que compõe a amostra por segmentos da Bovespa.

Tabela 2. Segmento das Companhias da amostra

Segmento	Número de empresas	%
Novo Mercado	32	60,38%
Nível 1	12	22,64%
Nível 2	2	3,77%
Básico	7	13,21%
Total	53	100,00%

Fonte: Dados da Pesquisa (2018)

Observa-se que a maior parte (87%) das empresas listadas no IBOVESPA está em segmentos especiais da Bovespa (Novo Mercado, Nível 1 e 2), indicando a preocupação de questões relacionadas a Governança

Corporativa pela Administração dessas empresas. Com base nos relatórios dos auditores independentes coletados foi possível a verificação de que todos foram emitidos sem ressalvas e no novo formato previsto pelas alterações provocadas pelas NBC TA 700 e 701 de 2016.

4. Resultados

A análise exposta nesta seção diz respeito aos relatórios do exercício findo em 31.12.16 das empresas que compõe a amostra selecionada. Siglas foram utilizadas na elaboração das tabelas e gráficos, bem como na análise efetuada, tais como: Ernst & Young Terco (EY), Deloitte Touche Tohmatsu (Deloitte), PricewaterhouseCoopers (Price), Principais Assuntos de Auditoria (PPA), Novo Relatório de Auditoria (NRA).

O primeiro subtópico da seção apresenta a distribuição das empresas da amostra por setor, os setores mais representativos na composição do índice, bem como as firmas de auditorias responsáveis pela elaboração dos relatórios. Na sequência (subtópico 4.2), a análise é direcionada aos PAA's de uma forma abrangente, indicando quais foram os temas com maior ocorrência nos relatórios analisados. Por fim, o subtópico 4.3 analisa de forma individual os setores mais representativos na composição do índice.

4.1. Distribuição e Representatividade da Amostra

A CVM classifica as empresas listadas com base no setor de atuação, e em seguida, pelo subsetor. No estudo, aplica-se a classificação das empresas com base no setor de atuação, para que seja possível agrupá-las de acordo com suas principais características de operação, sejam elas: instituições financeiras, indústrias ou prestadoras de serviços. Com base na classificação da CVM, apurou-se que as empresas objeto deste estudo podem ser representadas por seus respectivos setores de atuação,

a Tabela 3 apresenta o setor econômico das empresas selecionadas e a firma de auditoria responsável pela elaboração do relatório analisado. Observou-se que os relatórios de auditoria foram predominantemente emitidos pelas firmas pertencentes ao grupo das *Big-Four*, responsáveis por 90,57% dos relatórios emitidos para as empresas integrantes da amostra, sendo a BDO a única empresa fora do grupo das quatro maiores verificada na amostra, sendo responsável pela elaboração do relatório de 5 empresas, representando 9,43% do total. A representatividade das empresas *Big-four* foi verificada no estudo de Schiavo (2018) que analisou 60 empresas com sedes na região sul do Brasil e constatou que a maior parcela do mercado de auditoria da região sul do Brasil pertence as quatro maiores empresas de auditoria.

A Tabela 3 permite a verificação de que o setor de maior representatividade é o setor financeiro, com 18,87% do total. Na sequência de representatividade verifica-se os setores de Consumo Cíclico, Materiais Básicos e Utilidade Pública, todos com 8 empresas e uma representação individual de 15,09% do total. O setor de Consumo não Cíclico representa 13,21%

do total e juntamente com os 4 setores citados anteriormente somam 77,35% da composição do índice. Visto a representatividade desses 5 setores, cabe uma análise setorial com o intuito de verificar os principais assuntos verificados em cada um deles, sendo que tal análise é feita da subseção 4.3.

4.2. Principais assuntos de auditoria divulgados

A Figura 2 apresenta a distribuição do número de assuntos identificados em cada um dos 53 relatórios analisados. No total foram identificadas 192 ocorrências de assuntos nos 53 relatórios, com uma média de 3 assuntos por relatório, o número máximo foi de 7 assuntos (identificado em 3 relatórios) e o mínimo foi de 1 assunto (identificado em 1 relatório). Tavares (2017) em seu estudo analisou uma amostra de 50 empresas de segmentos diversos da BM&F Bovespa e verificou um total de 122 tópicos de principais assuntos, representando uma média por empresa inferior aos dados verificados no presente estudo.

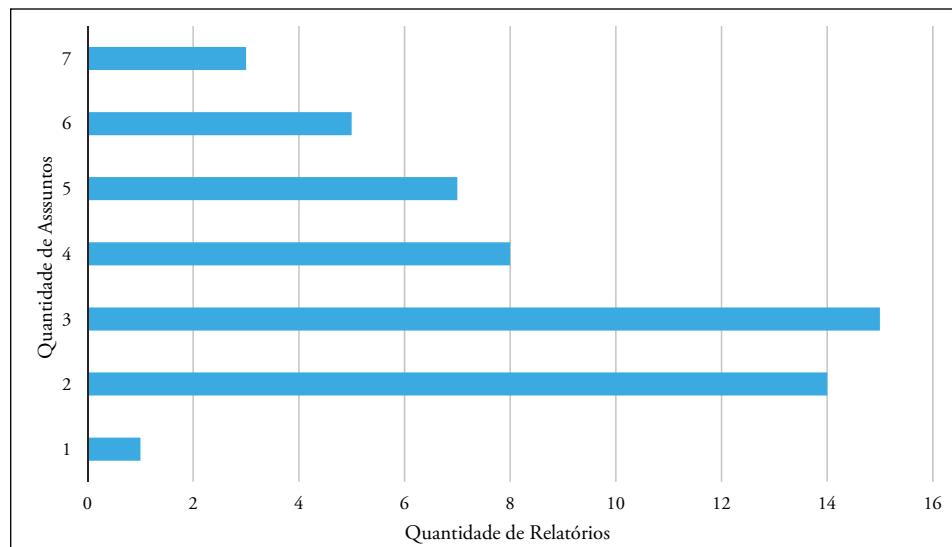
A Tabela 4 apresenta os principais assuntos de auditoria divulgados nos relatórios, apresentando o assunto de auditoria e o número de ocorrências de cada assunto.

Tabela 3. Setor e Firma de Auditoria das empresas da amostra

Setor / Firms de Auditoria	BDO	Deloitte	EY	KPMG	PwC	Total	%
Financeiro e Outros	1		2	5	2	10	18,87%
Consumo Cíclico		1	2	2	3	8	15,09%
Materiais Básicos	1			4	3	8	15,09%
Utilidade Pública		3		4	1	8	15,09%
Consumo não Cíclico	2	2	2	1		7	13,21%
Bens Industriais		1	1	3		5	9,43%
Petróleo, Gás e Biocombustíveis		1		1	1	3	5,66%
Saúde					2	2	3,77%
Telecomunicações	1		1			2	3,77%
Total	5	8	8	20	12	53	100%
% da firma sobre total da amostra	9,43%	15,09%	15,09%	37,74%	22,64%	100%	

Fonte: Dados da Pesquisa (2018)

Figura 2. Quantidade de assuntos identificados



Fonte: Dados da Pesquisa (2018)

Tabela 4. Principais Assuntos de Auditoria

Assunto de Auditoria	Ocorrências	% no total de ocorrências	% dos assuntos no total de relatórios (53)
Participações Societárias - combinações de negócios, MEP e consolidação	32	16,67%	60,38%
Receita operacional	27	14,06%	50,94%
Provisões e passivos contingentes	27	14,06%	50,94%
Ambiente de Tecnologia da Informação	18	9,38%	33,96%
Compromissos financeiros de curto prazo - Capital circulante negativo	16	8,33%	30,19%
Papel de contraparte central garantidora de mercado	11	5,73%	20,75%
PCLD	8	4,17%	15,09%
Valorização de instrumentos	8	4,17%	15,09%
Realização de impostos diferidos e impostos	7	3,65%	13,21%
Elegibilidade de alunos aos benefícios FIES	7	3,65%	13,21%
Avaliação do valor recuperável do ágio	5	2,60%	9,43%
Transação com parte relacionada	3	1,56%	5,66%
Capitalização de custos de desenvolvimento de website e software	3	1,56%	5,66%
Existência de estoques	2	1,04%	3,77%
Acordos comerciais com fornecedores	2	1,04%	3,77%
Outros Assuntos com 1 ocorrência nos Relatórios	16	8,33%	30,19%
Total	192	100,00%	

Fonte: Dados da Pesquisa (2018)

Os dados permitem a verificação de que os assuntos relacionados a “Participações Societárias”, “Receita Operacional” e sobre “Provisões e Passivos Contingentes” são os assuntos que apresentaram mais ocorrência no universo de 192 assuntos verificados. Foi verificada a ocorrência de 16 assuntos que apareceram em apenas 1 relatório, para um maior detalhamento destas ocorrências, o Quadro 3 com a composição destes 16 assuntos, bem como a empresa a qual o relatório consta o referido assunto.

Os dados apresentam divergência com as evidências encontradas no estudo do FRC (2015) no Reino Unido que analisou 153 relatórios dos auditores independentes das empresas listadas nos índices da Bolsa de Londres no ano de 2014. Os cinco principais temas

encontrados no PAA foram relacionados a Tributos, *Goodwill (Impairment)* e Reconhecimento de Receitas, Provisões e *Impairment* de outros ativos.

4.3. Análise por Setor

A análise presente nesta subseção é dedicada aos setores de maior representatividade na composição do índice escolhido como delimitação da amostra. Para cada setor analisado são apresentadas Tabelas que evidenciam as empresas que compõe o setor e as características dos PPA's identificadas. Por fim são apresentados os temas mais representativos de cada setor, sendo que como critério de representatividade foi definido como o tema com ocorrência acima de 50% nos relatórios analisados do setor.

Quadro 3. Assuntos de Auditoria com uma ocorrência

Assuntos com uma ocorrência	Setor	Empresa
Valor justo de ativos mantidos para venda	Bens Industriais	ECORODOVIAS
Distrato com clientes	Consumo Cíclico	CYRELA REALT
Elegibilidade de alunos aos benefícios do Fundo de Financiamento ao Estudante do Ensino Superior	Consumo Cíclico	ESTACIO PART
Capitalização de custos de desenvolvimento de website e software	Consumo Cíclico	LOJAS AMERIC
Existência de estoques	Consumo Cíclico	LOJAS AMERIC
Provisão para manutenção de imóveis (garantias)	Consumo Cíclico	MRV
Papel de contraparte central garantidora de mercado	Financeiro e Outros	BMFBVESPA
Provisões técnicas de seguros e previdência	Financeiro e Outros	BRADESCO
Continuidade operacional	Materiais Básicos	USIMINAS
Instrumentos financeiros - reestruturação de dívida	Materiais Básicos	USIMINAS
Obrigações para desmobilização de ativos	Materiais Básicos	VALE
Hedge de fluxo de caixa	Petróleo, Gás e Biocom	PETROBRAS
Acordos comerciais com fornecedores	Saúde	RAIADROGASIL
Reapresentação de anos anteriores	Telecomunicações	TIM PART S/A
Compromissos financeiros de curto prazo	Utilidade Pública	CEMIG
Ativos e passivos financeiros setoriais	Utilidade Pública	ENERGIAS BR

Fonte: Dados da Pesquisa (2018)

4.3.1. Setor Financeiro

Este setor é composto por instituições de intermediação financeira, previdência e seguros, exploração de imóveis e serviços financeiros diversos. Essas empresas são caracterizadas como prestadoras de serviços financeiros e, portanto, é coerente agrupá-las para a análise deste estudo.

Observa-se na Tabela 5 que os assuntos de maior frequência estão coerentes com os assuntos observados na sessão anterior, com destaque para avaliação do valor recuperável de ativos não circulantes, investimentos em participações societárias e provisões e passivos contingentes, sendo estes os saldos de maior

relevância não relacionados diretamente com as atividades operacionais dessas empresas.

Na avaliação geral, é possível afirmar que o novo relatório do auditor independente está customizado ao contexto operacional das empresas do setor financeiro, tendo em vista os principais assuntos de auditoria identificados. No entanto, destaca-se que foram observadas poucas ocorrências relacionadas aos principais saldos contábeis envolvendo as operações dessas empresas, tendo sido relatados instrumentos financeiros em apenas 40% das empresas, avaliação de valor recuperável de contas a receber em 40% e receitas operacionais, em 30%.

Tabela 5. Análise Quantitativa e PPA's do Setor Financeiro

Painel A - Composição do Setor Financeiro			Painel B - Características do Setor	
Empresa	Subsetor	Qtd	Características dos Assuntos	Qtd
BBSEGURIDADE	Previdência e seguros	3	Quantidade de Empresas	10
BMFBOVESPA	Serviços Financeiros Diversos	5		
BR MALLS PAR	Exploração de imóveis	2	Total de Ocorrências	41
BRADESCO	Intermediários financeiros	6		
BRASIL	Intermediários financeiros	6		
CIELO	Serviços Financeiros Diversos	2	Média	4,1
ITAUSA	Intermediários financeiros	1		
ITAUUNIBANCO	Intermediários financeiros	7		
MULTIPLAN	Exploração de imóveis	2	Diversidade	12
SANTANDER BR	Intermediários financeiros	7		

Painel C - Principais Assuntos de Auditoria do Setor		
Assunto	Freq	
Avaliação do valor recuperável de ativos não circulantes		
Investimentos em participações societárias		
Provisões e passivos contingentes		

Fonte: Dados da Pesquisa (2018)

4.3.2. Setor de Consumo Cíclico

O setor consumo cíclico é composto por construção civil, comércio, instituições de ensino e prestadoras de serviços. Haja vista a diversidade de natureza de operações realizadas por essas empresas, o agrupamento por setores não é adequado para análise. A Tabela 6 contém a análise das empresas com maior representatividade nesse setor econômico, agrupando-as de acordo com sua natureza operacional: indústria ou serviços.

Verifica-se que em todas as empresas prestadoras de serviços do setor de consumo cíclico o reconhecimento de receita operacional foi destacado como principal assunto de auditoria, tendo sido acompanhado na maior parte dos relatórios de provisões e passivos contingentes. Observa-se que, na maior parte

das empresas industriais de consumo cíclico, o reconhecimento de receita operacional foi destacado como principal assunto de auditoria, tendo sido acompanhado na maior parte dos relatórios de provisões e passivos contingentes.

Destaca-se o fato de que registros sobre estoques e custo das mercadorias vendidas não foram verificados como representativos, tendo em vista ser uma das principais contas de uma empresa industrial, espera-se verificar a temática como representativa. O tema “ambiente de tecnologia da informação”, especialmente para este grupo de empresas, com diversos pontos de distribuição e lojas espalhadas em território nacional, era esperado observar este item em todos os relatórios observados, porém não a temática não se mostrou representativa.

Tabela 6. Análise Quantitativa e PPA's do Setor de Consumo Cíclico

Painel A - Composição do Setor de Consumo Cíclico			Painel B - Características do Setor	
Empresa	Subsetor	Qtd	Características dos Assuntos	Qtd
CYRELA REALT	Indústria	4	Quantidade de Empresas	8
LOJAS AMERIC	Indústria	4		
LOJAS RENNER	Indústria	5	Total de Ocorrências	29
MRV	Indústria	2		
ESTACIO PART	Serviço	6	Média	3,6
KROTON	Serviço	3		
LOCALIZA	Serviço	3		
SMILES	Serviço	2	Diversidade de Temas	14
Painel C - Principais Assuntos de Auditoria do Setor				
Principais Assuntos de Auditoria Setor Cíclico (classificação: Serviços)			Principais Assuntos de Auditoria Setor Cíclico (classificação: Indústria)	
Assunto		Freq.	Assunto	
Receita operacional		4	Receita operacional	
Provisões e passivos contingentes		3	Provisões e passivos contingentes	
Avaliação do valor recuperável de ativos não circulantes		2		

Fonte: Dados da Pesquisa (2018).

Tabela 7. Análise Quantitativa e PPA's do Setor de Materiais Básicos

Painel A - Composição do Setor de Materiais Básicos			Painel B - Características do Setor	
Empresa	Subsetor	Qtd	Características dos Assuntos	Qtd
BRADESCPAR	Imobilizado	2	Quantidade de Empresas	8
GERDAU	Imobilizado	4		
GERDAU MET	Imobilizado	4	Total de Ocorrências	28
USIMINAS	Imobilizado	5		
VALE	Imobilizado	5	Média	3,5
FIBRIA	Ativo biológico	3		
KLABIN S/A	Ativo biológico	3		
SUZANO PAPEL	Ativo biológico	2	Diversidade de Temas	12
Painel C - Principais Assuntos de Auditoria do Setor				
Principais Assuntos de Auditoria Setor Cíclico (classificação: Imobilizado)			Principais Assuntos de Auditoria Setor Cíclico (classificação: Ativo Biológico)	
Assunto	Freq.	Assunto	Freq.	
Avaliação do valor recuperável de ativos não circulantes	4	Ativos biológicos mensurados ao valor justo	3	
Riscos relacionados à conformidade com leis e regulamentos	4	Realização de impostos diferidos e impostos a recuperar	2	
Provisões e passivos contingentes	3			
Investimentos em participações societárias	3			

Fonte: Dados da Pesquisa (2018)

4.3.3. Setor de Materiais Básicos

O setor de materiais básicos engloba mineração, siderurgia, metalurgia, papel e celulose e madeira e papel. Essas atividades são industriais e o agrupamento torna-se coerente sob o ponto de vista dos objetivos deste estudo. Todavia, as empresas de papel e celulose e madeira e papel possuem distinção em relação às demais, uma vez que seu ativo principal é o ativo biológico, em detrimento do ativo imobilizado observado nas demais empresas.

Observa-se que em todos os relatórios o principal ativo das empresas foi reportado como principal assunto de

auditoria, seguido de realização de impostos diferidos e impostos a recuperar.

4.3.4. Setor de Utilidade Pública

O setor de utilidade pública é composto, substancialmente, por empresas de energia elétrica. Adicionalmente, há uma empresa de água e saneamento, e está considerada em conjunto com as de energia elétrica, tendo em vista ambas atuarem com prestação de serviços atrelada à concessões públicas.

Observa-se que, na maior parte das empresas de utilidade pública, o reconhecimento de receita operacional foi destacado como principal assunto de auditoria,

Tabela 8. Análise Quantitativa e PPA's do Setor de Utilidade Públicas

Painel A - Composição do Setor Utilidade Pública			Painel B - Características do Setor	
Empresa	Subsetor	Qtd	Características dos Assuntos	Qtd
CEMIG	Energia elétrica	3	Quantidade de Empresas	8
COPEL	Energia elétrica	3		
CPFL ENERGIA	Energia elétrica	3	Total de Ocorrências	26
ELETROBRAS	Energia elétrica	3		
ENERGIAS BR	Energia elétrica	5	Média	3,25
ENGIE BRASIL	Energia elétrica	2		
EQUATORIAL	Energia elétrica	5		
SABESP	Água e saneamento	2	Diversidade de Temas	10

Painel C - Principais Assuntos de Auditoria do Setor		
Assunto	Freq	
Receita operacional		7
Provisões e passivos contingentes		6
Benefícios a empregados		5
Avaliação do valor recuperável de ativos não circulantes		4
Investimentos em participações societárias		4
Ambiente de tecnologia da informação		4

Fonte: Dados da Pesquisa (2018)

tendo sido acompanhado na maior parte dos relatórios de provisões e passivos contingentes. Destaca-se os benefícios a empregados nessa sessão, tendo em vista sua relevância no contexto dessas empresas, concessionárias públicas. Trata-se de passivo envolvendo elevado grau de subjetividade e os auditores, portanto, indicaram a utilização de especialistas atuariais para avaliação deste tema.

4.3.5. Setor de Consumo não cílico

Por fim, o último setor a ser analisado neste estudo é o de consumo não cílico, composto por empresas de bebidas, alimentos processados e produtos de uso pessoal e de limpeza. Essas empresas são industriais e serão mantidas agrupadas para análise, tendo em

vista suas características semelhantes e seu consumidor final.

Observa-se que na maior parte dessas empresas, o reconhecimento de receita operacional foi destacado como principal assunto de auditoria, tendo sido acompanhado na maior parte dos relatórios de provisões e passivos contingentes. Assuntos como avaliação do valor recuperável e realização de impostos diferidos também foram presença relevante nesses relatórios. Novamente, não foram observados temas relacionados a estoques e custos, contas relevantes no contexto dessas empresas. Destaca-se que o setor apresenta a maior média (3,86) de PPA por relatório entre os setores analisados.

Tabela 8. Análise Quantitativa e PPA's do Setor de Consumo não Cíclico

Painel A - Composição do Setor Não Cíclico			Painel B - Características do Setor	
Empresa	Subsetor	Qtd	Características dos Assuntos	Qtd
AMBEV S/A	Bebidas	2	Quantidade de Empresas	7
BRF SA	Alimentos processados	4		
HYPERMARCAS	Diversos	3	Total de Ocorrências	27
JBS	Alimentos processados	7		
MARFRIG	Alimentos processados	6	Média	3,86
NATURA	Produtos de Uso Pessoal e de Limpeza	3		
PACUCAR-CBD	Comércio e distribuição	2	Diversidade de Temas	9

Painel C - Principais Assuntos de Auditoria do Setor	
Assunto	Freq
Receita operacional	6
Provisões e passivos contingentes	5
Avaliação do valor recuperável de ativos não circulantes	4

Fonte: Dados da Pesquisa (2018)

5. Conclusão

O objetivo do presente estudo foi identificar os Principais Assuntos de Auditoria (PAA's) reportados nos relatórios dos auditores das empresas abertas brasileiras que compunham o IBOVESPA em junho de 2017. O estudo de natureza exploratória e descritiva, documental e com abordagem qualitativa, analisou 53 relatórios de auditoria coletados no sítio eletrônico da CVM.

Os resultados evidenciaram que o setor de maior representatividade na composição do índice é o setor financeiro (18,87% do total) seguido do setor de Consumo Cíclico, Materiais Básicos e Utilidade Pública (15,09% do total cada um). Observou-se que os relatórios de auditoria foram predominantemente emitidos pelas firmas pertencentes ao grupo das *Big-Four*, (90,57% do total da amostra), representatividade semelhante foi verificada por Schiavo (2018) que constatou que a maior parcela do mercado

de auditoria da região sul do Brasil pertence as quatro maiores empresas de auditoria.

No total foram identificadas 192 ocorrências de assuntos nos 53 relatórios, com uma média de 3 assuntos por relatório, um número de ocorrências maior que o verificado por Tavares (2017) em seu estudo, que analisou uma amostra de 50 empresas de segmentos diversos da BM&F Bovespa e verificou um total de 122 tópicos de principais assuntos. Os principais assuntos de auditoria identificados foram: Avaliação do valor recuperável de ativos não circulantes, Receita operacional, Provisões e passivos contingentes, Investimentos em participações societárias e Realização de impostos diferidos e impostos a recuperar. Observa-se que os relatórios foram customizados aos segmentos de atuação das empresas, quando se analisa os itens com maior frequência agrupando as empresas conforme seus segmentos de atuação e natureza de operações – serviços financeiros, industriais ou prestadoras de serviços.

No entanto, identifica-se duas lacunas relevantes nos relatórios. A primeira delas está relacionada ao baixo índice de menções aos custos dos serviços prestados e de mercadorias vendidas, contas relevantes nos balanços e resultados dos exercícios das empresas observadas neste estudo. A segunda está na frequência dissociada entre receita operacional e ambiente de tecnologia da informação, uma vez que os controles internos relacionados aos processos de vendas e contas a receber estão diretamente relacionados com o ambiente de tecnologia da informação, tanto para empresas industriais quanto para financeiras e prestadoras de serviços.

Ressalta-se que a amostra utilizada, que apesar de tratar-se das empresas com maior volume de negociações na BM&FBovespa pode gerar resultados enviesados, sendo, portanto, uma limitação de pesquisa. Por fim, sugere-se a elaboração de pesquisas que busquem a comparação dos principais assuntos de auditoria divulgados em empresas de outros países, para avaliar o nível de criticidade dos auditores independentes acerca dos assuntos. A maturidade das empresas brasileiras na aplicação das normas internacionais de contabilidade pode ser outro enfoque de pesquisas futuras.

Referências

- Attie, W. C. (2010). *Auditoria: Conceitos e aplicações*. 5^a ed. São Paulo: Atlas.
- Conselho Federal de Contabilidade (CFC) (2008). Resolução nº 1.128, de 21 de novembro de 2008. Aprova a NBC T 16.1. *Conceituação, Objeto e Campo de Aplicação*. Recuperado de http://www.cfc.org.br/sisweb/sre/detalhes_sre.aspx?Codigo=2008/001128
- Conselho Federal de Contabilidade (CFC) (2016). NBC TA 701, de 17 de junho de 2016. *Comunicação dos principais assuntos de auditoria no relatório do auditor independente*. Obtenido de http://www1.cfc.org.br/sisweb/sre/detalhes_sre.aspx?Codigo=2016/NBCTA701&carquivo=NBCTA701.doc
- Conselho Federal de Contabilidade (CFC) (s.f.). *Normas Brasileiras de Contabilidade*. Recuperado de <http://www1.cfc.org.br/sisweb/sre/Default.aspx>
- Cordos, G. S., & Fülop, M. T. (2015). Understanding audit reporting changes: Introduction of Key Audit Matters. *Accounting and Management Information Systems*, 14(1), 128-152.
- Diehl, A. A., & Tatim, D. C. (2004). *Pesquisa em ciências sociais aplicadas: Métodos e técnicas*. São Paulo: Pearson Prentice Hall.
- Financial Reporting Council (2015). *Extended auditor's reports: A review of experience in the first year*. Recuperado de <https://www.frc.org.uk/OurWork/Publications/Audit-and-Assurance-Team/Extended-auditor-s-reports-A-review-ofexperience.pdf>
- Lakatos, E. M. & Marconi, M. A. (2003). *Fundamentos de metodologia científica*. 5^a ed. São Paulo: Atlas.
- Pasiouras, F., Gaganis, C. & Zopounidis, C. (2007). Multicriteria decision support methodologies for auditing decisions: The case of qualified audit reports in the UK. *European Journal of Operational Research*, 180(3). 1317-1330. <https://doi.org/10.1016/j.ejor.2006.04.039>
- Raupp, F. M. & Beuren, I. M. (2006). Metodologia da pesquisa aplicável às ciências sociais. In I. M. Beuren, *Como elaborar trabalhos monográficos em contabilidade: teoria e prática*. 3^a ed. São Paulo: Atlas.
- Schiavo, V. I. (2018). Novo relatório do auditor independente: uma análise do conteúdo dos principais assuntos de auditoria nas empresas da região sul do Brasil listadas na BM&FBOVESPA (Bachelor's thesis). Universidade de Caxias do Sul, Ciudad.
- Tavares, L. C. C. (2017). Novo relatório dos auditores independentes: um estudo sobre os principais assuntos de auditoria nas companhias listadas na BMF&FBOVESPA (Bachelor's thesis). Universidade Federal do Rio Grande do Norte, Rio Grande.

Fecha de recepción: 24 de abril de 2018

Fecha de aceptación: 08 de junio de 2018

Correspondencia: cortes.felipe@yahoo.com.br
gn.coelho@hotmail.com
luiz.alberton@ufsc.br

Elementos de influencia en la toma de decisiones entre directores comerciales en empresas familiares. Estudio comparado de empresas de Cataluña (España) y Barranquilla (Colombia)

Marcela Navia-Núñez, Yanna Stefanu-Lidorikiotu, Antonio Valdivia-Ubeda

Infocaribe, Barranquilla, Colombia

Facultad de Economía y Empresa, Universidad de Barcelona

Facultad de Economía y Empresa, Universidad de Barcelona

El director comercial es el enlace entre la empresa y el mercado. Como parte de su función, toma muchas decisiones, proceso en el que pueden intervenir otras personas y se pueden dar diversas situaciones. El presente estudio analiza las influencias en el proceso de toma de decisiones de directores comerciales de empresas familiares. En una primera etapa, se realizaron entrevistas en profundidad en Cataluña (España) a directores comerciales de empresas de este tipo; seguidamente, el mismo instrumento se aplicó en Barranquilla (Colombia). Tras analizar sus decisiones bajo un enfoque sistémico, se construyeron diagramas de flujo, en los que se plasma el proceso de decisión. Se establecieron nueve subsistemas que fueron clasificados de la siguiente manera: ajeno a la empresa, entorno, empresa, familia-propiedad, órganos de dirección, información, otro personal de la empresa, subordinados y director comercial. A partir del análisis de las interrelaciones entre el director comercial y los demás subsistemas, se identificó que estos últimos pueden iniciar, promover, reforzar, ralentizar, modificar, parar o anular las decisiones de los directores comerciales. En ambas regiones, se detectaron fuertes influencias de los otros subsistemas en las decisiones de los directores comerciales, con pequeñas diferencias entre Cataluña y Barranquilla.

Palabras clave: Proceso de toma de decisiones, enfoque sistémico, empresa familiar y dirección comercial

Influencing elements on the decision-making process of commercial directors in family enterprises: A comparative study between organizations in Catalonia (Spain) and Barranquilla (Colombia)

Commercial managers are links between their organizations and their markets. They are responsible for several decisions, in which many other people take part under different circumstances. This study analyzes the influencing elements in the decision-making processes of commercial managers who work in family enterprises. As a first step, the researchers held in-depth interviews to commercial directors of family enterprises in Catalonia (Spain). The same instrument was used then in Barranquilla (Colombia). As result of the analysis under a systemic approach, the authors established flow diagrams showing the commercial directors' decision processes. Nine subsystems emerged from the analysis: external to the enterprise, environment, enterprise, family-property, direction staff, other enterprise members, working team, and commercial director. Relationships among commercial directors and the other subsystems were determined showing that these subsystems may start, promote, reinforce, slow down, modify, stop or invalidate decisions of commercial directors. These influences from the other subsystems on decisions of commercial directors were found to be strong, with little differences, in both Catalonia and Barranquilla.

Keywords: Decision-making process, family property, systemic approach, commercial director



Elementos da influência na tomada de decisões entre diretores comerciais em empresas familiares: Estudo comparativo das empresas na Catalunha (Espanha) e Barranquilha (Colômbia)

O gerente comercial é o link entre a empresa e o mercado. Toma muitas decisões; no processo podem intervir outras pessoas e podem apresentar diversas situações. O presente estudo faz uma revisão das influências no processo de tomada de decisões dos diretores comerciais das empresas familiares. Em uma primeira etapa foram feitas entrevistas em profundidade na Catalunha (Espanha) para gerentes comerciais das empresas deste tipo; a seguir, o mesmo instrumento se aplicou em Barranquilha (Colômbia). Depois de analisar suas decisões sob uma abordagem sistêmica, os fluxogramas foram estabelecidos onde o processo de decisão é capturado; foram estabelecidos nove subsistemas que foram classificados como: alheio ao empresa, entorno, empresa, família propriedade, órgãos de gestão, informação, outro pessoal da empresa, subordinados e diretor comercial. As inter-relações entre o gerente comercial e os demais subsistemas foram analisadas e encontraram-se que estes últimos podem iniciar, promover, reforçar, desacelerar, modificar, parar ou cancelar as decisões dos diretores comerciais. Em ambas as regiões se detectaram fortes influências dos outros subsistemas nas decisões dos diretores comerciais, com pequenas diferenças entre Catalunha e Barranquilha.

Palavras chave: Processo na toma de decisões, abordagem sistêmica, empresa familiar e gerência comercial

1. Introducción

Uno de los temas que más inquietud causa en la administración de empresas es la toma de decisiones, que se convierte en una actividad cotidiana e irrenunciable en todos los niveles de la organización.

Herbert Simon (1947), el teórico más reconocido en el tema, define el proceso de toma de decisiones así: ‘todo comportamiento implica una selección, consciente o inconsciente, de determinadas acciones, entre todas las que son físicamente posibles, para el que actúa y para las personas sobre las cuales este ejerce influencia o autoridad’; selección porque, al hacerla, se renuncia a otras líneas de acción. (citado en Navia Núñez, 2002a, p. 54)

En esta definición, se plantea otro tema de interés: las decisiones se toman bajo influencias de otras personas y situaciones. El presente artículo se centra en este aspecto en un escenario específico: el cargo de director comercial; la empresa de tipo familiar, donde las relaciones interpersonales adquieren una dinámica más allá del ámbito laboral; y en los contextos de Cataluña (España) y Barranquilla (Colombia), dado que la

investigación compara los resultados encontrados en ambas regiones. También, se realiza una comparación entre el estudio actual llevado a cabo en Barranquilla y uno similar que tuvo lugar en la misma ciudad en 2002.

2. Conceptos

Uno de los teóricos que estudió el tema de la *influencia* personal fue Lazarsfeld. Su trabajo analizó cómo el «voz a voz» de los líderes de opinión puede hacer cambiar el voto de una persona, incluso, más que los medios de comunicación masiva. Los planteamientos de Lazarsfeld se pueden aplicar al ámbito de la toma de decisiones empresariales, pues los directivos escuchan conceptos de otras personas. Lazarsfeld, Berelson y Gaudet (1944) descubrieron que el prestigio de quien ejerce la influencia hace que pueda tener un papel más o menos relevante, y que algunas de las conversaciones que más influyen suceden con familiares y amigos. Al respecto, cabe anotar que el diccionario de la Real Academia Española define la influencia como «poder, valimiento, autoridad de alguien para con otra u otras personas o para intervenir en un negocio», así como

«persona con poder o autoridad con cuya intervención se puede obtener una ventaja, favor o beneficio» (2001, p. 1274).

En otro sentido, uno de los campos de aplicación de la *teoría de sistemas* es el ámbito de las organizaciones empresariales, que se han interpretado como sistemas abiertos. Chiavenato afirma que «la palabra sistema denota un conjunto de elementos interdependientes e interactuantes o un grupo de unidades combinadas que forman un todo organizado» (2004, p. 411). Así, las organizaciones son seres vivos, que cambian y se adaptan a su entorno.

Como explica Aktouf (1998, p. 148) basándose en Taylor, la *decisión* es lo que sucede entre el pensamiento y la acción; la forma en que se llega a la opción es el proceso de decisión.

Este proceso implica una serie de actos parciales y secuenciales que conducirán al decisor desde la toma de conciencia de la necesidad de elegir, hasta seleccionar una solución entre las más adecuadas, tomando en cuenta la situación, y pasando por la recolección y el procesamiento de toda la información necesaria. (Aktouf, 1998, p. 148)

En el ámbito empresarial, hay *incertidumbre* y presión por tomar decisiones rápidamente. En ese marco, se terminan manejando supuestos y se busca «sustentar analíticamente por qué se cree que las condiciones históricas cambiarán o no y de qué manera esos cambios pueden afectar a la decisión» (Cachanosky, 2000, p. 5). Otros factores pueden incidir en la toma de decisiones, como la personalidad y la experiencia de quien la toma, la complejidad de la situación y las circunstancias.

Minzberg (1991), citado por Stefanu (2011), describe los papeles que desempeña el director comercial en la toma de decisiones: como empresario, busca mejorar la unidad; como gestor de anomalías, debe responder

involuntariamente a las presiones; como asignador de recursos, trabaja por delegar decisiones a sus subordinados; y, como negociador, establece acuerdos ante otros departamentos o entidades fuera de la organización. Stefanu indica que no hay unanimidad entre los autores acerca de si la dirección comercial incluye la función de mercadeo. Artal (2005), por su parte, determina tres áreas de las decisiones a las que se enfrenta el director comercial: estratégicas, aquellas que se relacionan con estructura, clientes, demanda y territorios; gestionarias, que abarcan procesos de selección, formación, motivación y remuneración; y evaluativas, que refiere a los resultados, los comportamientos, los costes y la rentabilidad. Según Prado, Alberton y Lana, «los antecedentes teóricos indican que la estructura de la propiedad y el tipo de gestión pueden influir en el rendimiento de las empresas» (2016, p. 36), lo cual aplica al caso de las compañías familiares.

No es fácil encontrar una definición unificada de *empresa familiar*. Algunos autores señalan que es aquella en la que los miembros de una familia tienen votos, mientras que otros hacen alusión a que los familiares tienen cargos directivos. Asimismo, unos autores sostienen que la familia debe tener la aspiración de conservar la empresa de generación en generación, mientras que otros no prestan atención a ese aspecto. De este modo, se muestra que hay un abanico de posibilidades, precisamente, porque las empresas son sistemas en movimiento. Neubauer y Lank indican que una empresa familiar «es aquella empresa, sea unipersonal o sociedad mercantil de cualquier tipo, en la que el control de los votos está en manos de una familia determinada» (1999, p. 37). Para Sánchez-Crespo y Sánchez, «es cualquier empresa dirigida por miembros de una familia, que son sus propietarios» (2001, p. 29).

En Hispanoamérica, la empresa familiar cumple un rol importante: en América Latina, 9 de cada 10 empresas

son familiares; y en España, el 71% (Belausteguigoitia, 2005 y Gómez Betancourt, 2006, citados en González, Castruita y Mendoza, 2018).

3. Método

En su tesis doctoral para la Universidad de Cádiz, Stefanu (2011) realizó una investigación cualitativa con la técnica de entrevista en profundidad, aplicada a 43 directores comerciales de empresas familiares en Cataluña, España. En este estudio, se entendió «director comercial» como el responsable de la planificación, organización y control del equipo de ventas (Santenses, 1999, citado en Stefanu 2011). En las entrevistas, se solicitó al entrevistado que recordara dos decisiones para analizar: una que hubiera tomado en su puesto de trabajo como director comercial y otra sobrevenida, es decir, una decisión tomada por iniciativa de una persona de otro cargo o que había sido tomada por otra persona y el entrevistado debía gestionarla. A partir de su descripción, se indagó en el proceso de la toma de decisión, las personas implicadas y los elementos que influyeron en esa toma de decisión, que es lo que permitió establecer el flujo de las influencias. Al final, se analizaron poco más de dos decisiones por entrevistado; la cifra final ascendió a un total de 92. La misma guía o pauta de entrevista se aplicó en Barranquilla, Colombia, en el segundo semestre de 2016 a 8 directores comerciales de empresas familiares. En cada caso, se analizaron los mismos dos tipos de decisión para un total de diecisésis decisiones. En el presente artículo, se realiza un análisis de los resultados de cada país y un análisis comparativo.

4. Perfil de los entrevistados en Cataluña

Entre las 43 empresas, se seleccionaron diferentes sectores económicos como construcción, comercial (seguros, productos de limpieza, suministros médicos,

automóviles), salud ambiental, servicios (jurídicos, transporte público, mantenimiento de maquinaria industrial), alimentos, metalúrgico o químico, entre otros. Hay empresas con gran cantidad de empleados, como una que cuenta con 600, de los cuales 100 pertenecen al área comercial, todos con contrato laboral. Hay otra del sector de la construcción con 1300 empleados, de los cuales 50 son ingenieros de ventas con contrato laboral. También, se incluyó empresas con menos de quince empleados, como una que distribuye electrodomésticos de línea blanca que cuenta con doce empleados, tres de los cuales son del área comercial, más un agente con contrato mercantil. Se tomó otra empresa de veinticinco empleados que presta servicios industriales; en el área comercial, hay ocho vendedores con contrato mercantil y seis con contrato laboral. Algunas de las empresas se mueven en mercados fuera de España y varias atienden únicamente el mercado local o regional dentro del país.

Una empresa dedicada a los seguros en España está en la quinta generación de la familia. Tiene 45 empleados, todos del área comercial. El padre ocupa la posición de presidente, uno de los hijos es el director en Barcelona –quien fue el entrevistado– y el otro es el director financiero. El directivo entrevistado, quien inició su vida laboral en la empresa familiar, está empezando a asumir la dirección nacional como parte del relevo generacional. También, se encontró una empresa de 400 empleados que se fundó hace más de 100 años y está en la cuarta generación. La empresa fabrica alimentos y cosméticos, y tienen sus propios puntos de venta. Cuenta con 100 agentes externos. El entrevistado es miembro de la familia.

En otros casos, el entrevistado es un director comercial para Cataluña, como una empresa constructora. En una empresa multinacional con 12 empleados, se entrevistó al fundador del negocio que regenta los

puestos de dirección general y dirección comercial de forma simultánea. También, se entrevistó a personas que no pertenecen a la familia, como en el caso de una empresa de 65 empleados que fabrica alimentos. El director comercial de esta institución es una de las pocas personas que domina varios idiomas; por ello, tiene un papel fundamental en mercados externos. Cabe anotar que varios de los entrevistados cuentan con estudios de maestría.

5. Análisis de resultados en Cataluña

De acuerdo con lo encontrado en España (Stefanu, 2011), se clasificaron las influencias en nueve subsistemas: Ss1. Ajeno a la empresa, Ss2. Entorno, Ss3. Empresa, Ss4. Familia-propiedad, Ss5. Órganos de dirección, Ss6. Información, Ss7. Otro personal de la empresa, Ss8. Subordinados y Ss9. Director comercial. Cada subsistema, tiene varias fuentes de influencia. Por ejemplo, el Ss1 (ajeno a la empresa) aglutina 4 fuentes distintas: a) curso de formación, b) contactos personales del director comercial, c) contactos personales del director general y d) amigos del decisor. El Ss5 (órganos de dirección) reúne seis fuentes: a) modelo de dirección de la familia, b) modelo de dirección de dirección general, c) creencias y valores del comité de dirección, d) creencias y valores de dirección general, e) posición jerárquica de dirección general, y f) roles y estatus de dirección general en el mercado.

Se han detectado siete tipos de influencias: inicia, promueve (que la decisión siga adelante), refuerza (ejerce presión positiva), ralentiza (ejerce presión para que la decisión se retrase), modifica (ejerce presión para intentar modificar la decisión), para (durante un tiempo) y anula (los elementos de influencia provocan que finalmente la decisión no se llegue a consolidar). Los códigos se pueden apreciar en la Figura 1.

Figura 1. Códigos para los tipos de influencia



Con este modelo, se crearon diagramas de flujo con cuatro tipos de código:

- Subsistemas y sus fuentes de influencia con código alfanumérico (ya mencionado)
- El tipo de influencia que ejerce cada fuente, que figura en colores
- Las influencias entre subsistemas, señalados con flechas curvas (punteadas si la influencia afecta relativamente a la decisión y continua si la afecta plenamente)
- Relaciones entre las fuentes de influencia, marcadas con flechas rectas punteadas

En la Figura 2, aparece el análisis de una decisión con pocas relaciones, mientras que, en la Figura 3, se muestra un caso en que hubo muchas relaciones. «E» indica el número de empresa y «D» el número de decisión. «DI» refiere a la decisión inicial y «DF», a la decisión final. Las letras en minúscula indican la fuente de influencia concreta dentro de cada subsistema.

En la Figura 2, se aprecian los tres subsistemas que actúan en esta decisión: el entorno, los órganos de dirección y la información. Existen dos interrelaciones y, del mismo modo, hay dos influencias entre subsistemas, ambas fuertes. En cuanto a las fuentes de influencia, una ralentiza la decisión y otra la promueve, además del iniciador. En esta decisión, los tres hermanos que forman parte de la sociedad querían implementar elementos de seguimiento y control de la cartera de clientes por considerar poco rentable la forma actual.

En la Figura 3, se observa que son cuatro los subsistemas implicados en la decisión: el ajeno a la empresa, el entorno, los órganos de dirección y el director comercial. El número de interrelaciones es de cuatro. Las influencias entre subsistemas son tres relativas y una clara. Dos influencias promueven la decisión, dos la refuerzan y una la inicia. En este caso el director comercial es quien inicia e involucra al director general para que su presencia en una visita facilite el acceso a los clientes, dado que él es un personaje conocido.

Teniendo en cuenta todas las decisiones analizadas de las empresas de Cataluña, Stefanu (2011) encontró que los subsistemas más activos en la toma de decisión del director comercial —además de él mismo— son el entorno, la familia-propiedad y los órganos de dirección.

El número de interrelaciones van desde dos hasta diez, pero lo más habitual es que se den tres interrelaciones. En cuanto a las influencias entre sistemas, la media es de tres por decisión tomada: dos de ellas son claras y una es relativa. La mayoría de las influencias promueven la decisión y pertenecen al subsistema del entorno. Por su parte, casi todas las influencias que ralentizan una decisión provienen del director comercial. Los intentos de modificar una decisión pueden tener su origen, principalmente, en el director comercial, en la familia-propiedad o en los órganos de dirección. Por su parte, los factores por los cuales se intentan parar las decisiones son, sobre todo, la familia-propiedad, los órganos de dirección u otro personal de la empresa. Las dos influencias anuladoras que se encontraron provienen una del entorno y la otra de los órganos de dirección.

Figura 2: Representación de la decisión *modificar la gestión de cartera de clientes*

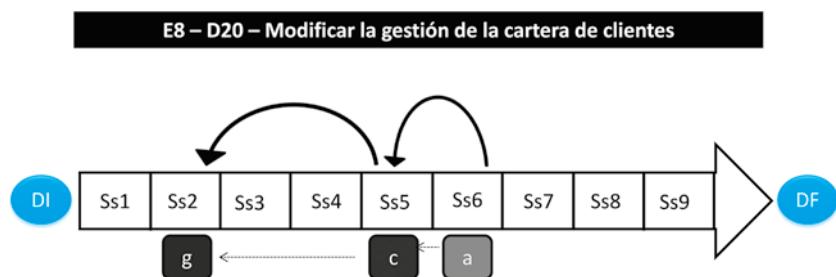
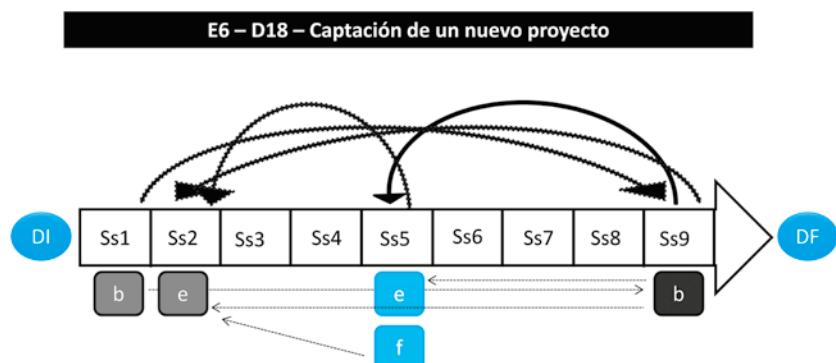


Figura 3. Representación de la decisión *captación de un nuevo proyecto*



6. Perfil de los entrevistados en Barranquilla

El perfil de los entrevistados para el caso de Barranquilla, Colombia, fue el que se ilustra en la siguiente tabla.

Tabla 1. Características de los directores comerciales entrevistados en Barranquilla

Criterio	Descripción
Es miembro de la familia	Cinco de los ocho entrevistados eran miembros de la familia. Tres de ellos son de la segunda generación y menores de 35 años. Los otros dos de los cinco que son miembros de la familia son fundadores: uno con dos hermanos, y otro trabaja con su hijo y su esposa.
No es miembro de la familia	Una de las empresas surgió de la fusión de dos empresas familiares; al fusionarse, las dos familias tomaron la decisión de no ocupar cargos y, únicamente, formar parte de la junta directiva.
Cargo	Seis tienen el cargo de director comercial para toda la empresa, una región o una unidad de negocio. Dos son gerentes generales (y fundadores) que llevan la gerencia comercial.
Tamaño de la empresa	Según clasificación colombiana por activos, una de las compañías es una microempresa, otra es pequeña, cuatro son medianas y dos son grandes.
Sector económico	Hay seis empresas comerciales; cinco de ellas, además, tienen un fuerte componente en servicios (instalación de software, ensamble de artículos para carga, mantenimiento de filtros, asesoría en costos logísticos y corte de piezas en acero). La otra es netamente comercial: solo distribuye; no ofrece servicios adicionales ni fabrica. Hay dos fábricas (de alimentos e industria química).
Tiempo de creación	La empresa más joven tiene ocho años de existencia. Las más antiguas cuentan con más de 50 años.
Tipo de contratación en el área comercial	La microempresa tiene al gerente general en el área comercial y dos personas que no son empleadas y ganan comisiones. La figura de comisiones aparece en las dos empresas grandes también, pero solo para casos específicos: una para mercados exteriores y otra para negocios de gran tamaño. En los demás casos, el área comercial está constituida por empleados de la compañía.

Criterio	Descripción
Número de personas en el área comercial	La empresa que es netamente comercial tiene 200 de sus 300 empleados en esta área y cuenta con 27 tiendas en todo el país. Tiene dos líneas de negocio con dos marcas y almacenes diferentes, y un director comercial para cada línea: una directora es miembro de la familia y el otro no es miembro de la familia. En otro caso, 70 de los 249 empleados se encuentran en el área comercial. En esta, hay siete directores comerciales, uno para cada región del país. Las dos fábricas cuentan con siete y diez empleados en el área comercial. Las otras empresas tienen hasta veinte empleados en el área.
Mercado	El mercado de casi todas es la región del país cercana a su sede (norte- Caribe). Además, una vende en el sur del país; dos, a nivel nacional; y una exporta el 40% de su producción a países de América y Europa.

7. Análisis de resultados en Barranquilla

En las entrevistas realizadas a directores comerciales (o su equivalente) en Barranquilla, Colombia, se identificaron algunas decisiones que se repiten: comprar un lote grande de producto, retirar a alguna persona, vender a un cliente con retraso en el pago o con un plazo de pago muy extendido. Se pueden agrupar en temas de ventas, compras, personal, publicidad y finanzas. En el rubro de ventas, se encuentra la mayor cantidad de decisiones.

En las decisiones relacionadas con ventas, las influencias más comunes se relacionaron con la posición de la empresa en el mercado. Tal fue el caso de una compañía que incursionó con un producto nuevo y otra que no quería vender porque el cliente pedía un precio demasiado bajo. En estas dos decisiones, otro punto de influencia fue el margen que se obtendría al tomar la decisión. En otras decisiones, la influencia de la necesidad de reforzar la posición en el mercado se manifestó como ambición y ansias de vender. Otras influencias

en este grupo de decisiones son el volumen a vender, el precio ofrecido por los competidores, la confianza que genera el cliente —así sea en un contacto breve— y el elemento religioso: «saldrá bien por fe». Hubo un caso en que el director comercial estaba a cargo de la empresa, pues su padre y gerente estaba de vacaciones, por lo que la decisión llenó una necesidad de autoafirmación. En varias de las decisiones, entre uno de los elementos a considerar, estaban las posibles consecuencias en el futuro, como no propiciar guerra de precios; la posibilidad de que la siguiente vez el cliente querría un precio más bajo; el hecho de que, en un futuro, el cliente podría comprar otros productos más rentables; o la posibilidad de dar servicio posventa de forma más ágil.

En las decisiones de compras, los puntos más importantes fueron la diferenciación de la competencia; el precio; el volumen; y, en concordancia, la fuerte inversión. En uno de estos casos, además, se consideraron las características culturales del mercado; de hecho, se consultaron clientes antes de tomar la decisión. Por el lado de las decisiones relacionadas con personal —casi todas implicaban retirar a algún empleado—, las influencias fueron ejercidas directamente por elementos afines a recursos humanos, como las características de personalidad del empleado, el favorecimiento de la promoción interna y la disminución del tiempo de inducción. Otra influencia destacada es la reducción de costos de la empresa, y otras son los resultados en ventas y el número de clientes potenciales no atendidos. En decisiones relativas a publicidad, el punto en común fue evaluar a quién iba dirigido el evento o pieza. La única decisión relacionada con finanzas —que implicaba un cambio en la forma como se calculan los costos fijos—, fue tomada por el área de Finanzas con la participación de la dirección comercial. En esta, hubo influencias asociadas con el

cliente: que el precio de mercado no fuera a afectar la competitividad y que el asumir los costos no impactase el precio para el cliente.

En cuanto a los cargos involucrados en la toma de decisión, se identificó que, en casi todos los casos, tuvo algún papel la gerencia general (cuando el cargo de director comercial y el de gerente eran ejercidos por dos personas diferentes). Tal fue el escenario tanto en decisiones sobrevenidas —tomadas por otro o por influencia de alguien más, pero que afectaba o se ejecutaba en la dirección comercial— como en las tomadas directamente en la dirección comercial. No obstante, en las decisiones sobrevenidas, tuvo mucho mayor peso.

El papel de la gerencia fue de refuerzo en varios casos, aunque hubo una situación en que se intentó modificar la decisión. Sin embargo, en este caso, pesó más el rol de padre que el de gerente, pues la decisión se relacionaba con su temor por la seguridad de su hijo. También, hubo una decisión en que el gerente general y dueño se opuso a una decisión, pero los otros tres involucrados (vicepresidente de operaciones, director de la cuenta y gerente comercial) estaban a favor y primó su opinión por mayoría de votos. Hubo otros escenarios en que el gerente ralentizó. Hubo un par de casos en que un director de otra área o de otra unidad de negocio operó como elemento de objetividad o neutralidad, y, por eso, se le pidió su opinión. En uno de ellos, por ejemplo, la persona no pertenecía a la familia, mientras que el gerente y la directora comercial son padre e hija.

Los subordinados fueron otro subsistema consultado en muchos casos. A veces, fueron quienes iniciaron el proceso de toma de decisión, como una compra a un nuevo proveedor, porque los vendedores notaron que el producto en otras presentaciones podría venderse más.

Casi todos los subordinados reforzaron la decisión, menos aquel que quería vender a un cliente que exigía un precio demasiado bajo. Finalmente, el director comercial decidió no venderle.

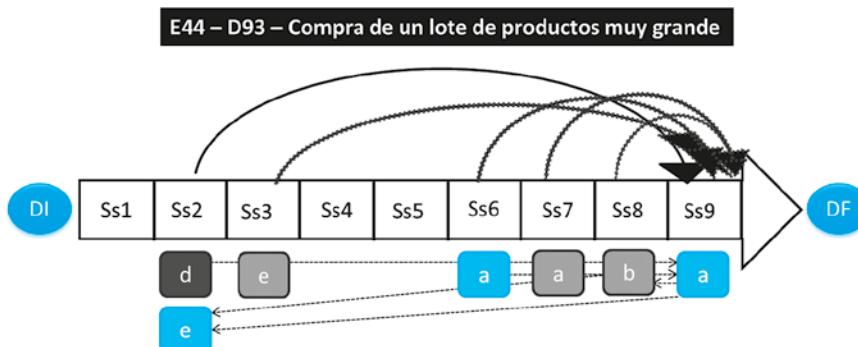
Otras personas que influyeron en decisiones del área comercial pertenecían a las áreas financiera, almacén, compras, producción, entre otras. El papel de la persona de Finanzas fue directo en temas de alta inversión o de cartera, mientras que, en otros, desempeñó un rol de consultoría. Asumió un papel indirecto en una decisión tomada por la gerencia de participar en una feria, decisión que el director comercial ejecutó. Por lo general, cuando fue necesaria la participación de gerencia de planta o producción, se conformó como una influencia directa. En dos empresas, hay varios directores comerciales y los directores comerciales —colegas del entrevistado— estuvieron involucrados en una decisión: en un caso, como consultor y, en el otro, tuvo una influencia directa e incluso trató de parar la decisión, pero al final cedió. De las decisiones analizadas, esta fue la única que no resultó como se esperaba y la medida tuvo que ser anulada. Igualmente, varias decisiones procedieron por solicitud de un cliente, aunque a veces simplemente fue inspiración, pero no tuvo participación como tal en la decisión. Así, otro

subsistema involucrado es el entorno: clientes y proveedores.

En las decisiones tomadas directamente por el director comercial, suelen intervenir más personas que en las sobrevenidas. Para las directas, hubo hasta seis entidades involucradas y solo una fue tomada nada más por el encargado del área comercial. Algunas de las decisiones sobrevenidas fueron tomadas únicamente por el gerente general, aunque hubo dos casos en que fueron cuatro los involucrados. En las decisiones sobrevenidas, el papel de la dirección comercial fue indirecto en más casos. A veces, sucedió que las decisiones sí estuvieron a cargo del director comercial, por ejemplo, las dos de publicidad: participar en feria y diseño de catálogo. Ambas fueron tomadas por la gerencia, pero el director comercial debía decidir cómo llevar a cabo la acción, el diseño.

En la Figura 4, se aprecia que, en la decisión, se involucraron seis subsistemas: el entorno, la empresa, información, otro personal de la empresa, subordinados y el director comercial. Las influencias entre subsistemas son cinco: cuatro son relativas y una fuerte. En cuanto a las fuentes de influencia, una la inicia y la refuerza, tres la promueven, y dos la refuerzan.

Figura 4. Representación de la decisión compra de un lote de productos



El entorno es el que inicia, pues la decisión surgió a partir de la propuesta de un proveedor. Al tratarse de una fuerte inversión, había temor de que los productos no se vendieran, pero, para la directora comercial, era atractivo el riesgo. Además de tomar la decisión, la empresa se diferenciaría de la competencia. En este caso, la dirección comercial, además de ventas, maneja compras.

8. Comparación resultados de Cataluña y Barranquilla

En ambas investigaciones, se encontró que los organismos de dirección —especialmente, el gerente general— y el entorno desempeñan un papel crucial en las decisiones del director comercial. En Cataluña, se identificó mayor acción del subsistema familia propiedad; en Barranquilla, fue fuerte siempre y cuando fuera, a su vez, parte de los órganos de dirección. Otro punto en común es que la mayoría de influencias promovieron la decisión. La diferencia se observa en que, en varias ocasiones, el director comercial en Cataluña tuvo un rol de ralentizar o modificar. Esta situación no se dio en Barranquilla, donde, más bien, el director comercial inició o promovió. En las pocas ocasiones en Barranquilla en las que alguien ralentizó, intentó modificar o parar, fue el gerente general u otro directivo no comercial. En ese sentido, en Cataluña, se encontraron fuerzas anuladoras, las que estuvieron ausentes en Barranquilla.

En ambos lugares, los asuntos relacionados con ferias, despido de personal, ubicación de un nuevo proveedor y lanzamiento de un nuevo producto se dieron como parte de las decisiones del director comercial. En Cataluña, se tomaron dos decisiones: establecer descuentos adicionales en determinadas ventas y dejar un cliente. Esta situación también se dio en Barranquilla, pero, en un caso, se conjugaron los dos temas

en una sola decisión; es decir, se le dejó de vender a un cliente por solicitud del descuento adicional. Por otro lado, en Cataluña, se decidió contratar a una persona del área comercial despedida años atrás; en Barranquilla, ocurrió una situación similar, pero no había sido despedida de la empresa en cuestión, sino de una competidora ubicada en el mismo centro comercial. También, en ambas ciudades, se entrevistaron directores comerciales que, además de encargarse de las ventas, se hacen cargo de las compras. En este marco, se observa una diferencia: en Barranquilla, hubo más decisiones acerca de comprar lotes de productos para luego vender, mientras que en Cataluña los temas se enfocaron en compras de maquinaria o terrenos.

A partir de la comparación entre estos casos, se demuestra que, si bien la toma de decisiones utiliza la información como uno de sus elementos, se ve influida por diferentes fuentes que tanto en España como Colombia presentan claras similitudes. El estudio de Barranquilla (Colombia) confirma que la toma de decisión entre los directores comerciales es dinámica y compleja.

9. Comparación resultados de Barranquilla en dos épocas

En el estudio de Navia Núñez sobre la toma de decisiones estratégicas por parte de gerentes generales de Barranquilla, se identificó el siguiente proceso: «definición del problema, búsqueda de alternativas, evaluación de alternativas, selección de una alternativa (si había más de una), determinación de decisiones conexas a la alternativa escogida, e implementación de decisiones» (2002b, p. 148). En la investigación actual, a grandes rasgos, el proceso es similar, pues también se definió la situación, se buscaron alternativas, se evaluaron y se tomó la decisión. Las diferencias radican en que, en la actualidad, se les

dio menos importancia a las decisiones conexas a la alternativa, se evaluaron menos alternativas y la evaluación de alternativas fue menos técnica. De hecho, ninguno enfatizó haber usado un esquema como diagramas y proyecciones —por escenarios, por ejemplo—, que fue una estrategia que se empleó en varios de los casos investigados en el año 2002. Además, aunque las empresas de ambos períodos acudieron a elementos como un análisis histórico de ventas, aquellas del período más reciente buscaron menos información interna y externa. Aun cuando los participantes del estudio anterior hayan usado más métodos técnicos para evaluar las alternativas, en aquel entonces, una de las conclusiones fue que las decisiones se tomaron pensando en el ingreso que pudieran representar y que el método no resultaba tan importante con tal de que diera un panorama más o menos claro de cuánto dinero puede entrar; si se requiere invertir; o, como mínimo, tratar de asegurarse de que vayan a entrar más recursos de los que pueden salir, a pesar de que no se sepa cuánto dinero es. Por último, un punto en común en ambos estudios es que las instituciones consultan a otras personas, lo que permite reducir la incertidumbre en la toma de decisión. Como consecuencia, aparecen agentes que influyen en dicho proceso.

10. Discusión de resultados

Stefanu señala que el análisis de las decisiones tomadas por los directores comerciales en empresas catalanas muestra

Individuos que sí son racionales y que actúan movidos por unas intenciones basadas en sus creencias y preferencias, pero que no evalúan alternativas, sino que toman una decisión, que les parece adecuada sin analizar otras posibles vías y que tampoco aplican el concepto de utilidad marginal ya que más bien, toman sus decisiones

mediante mecanismos de razonamiento de carácter cualitativo tal como los describen Álvarez, Teira y Zamora (2005). (citado en 2011, p. 188)

De acuerdo con un hallazgo de Stefanu,

La decisión no es algo que nazca y muera en un único decisor, ni siquiera en un conjunto de decisores implicados en la toma de la decisión. En el proceso de la toma de decisiones intervienen agentes, tanto activos como pasivos, que de forma directa e indirecta impactan en la decisión, en la forma que tomará esta definitivamente o incluso en el proceso que se va a seguir para tomarla. Lo destacado de estos agentes es que no están implicados en la toma de decisión y que no les corresponde a ellos tomarla, es más, en algunos casos nos encontramos con agentes que son totalmente ajenos a la decisión que se va a tomar, puede que ni siquiera sean conscientes de que haya una decisión en proceso de ser tomada, pero no por ello dejan de influir en la misma ya sea de forma directa y clara o de forma sutil. La teoría de juegos que se aplica en los procesos de toma de decisiones nos acerca en parte a estos conceptos, pero se limitan a tratar situaciones en las que los implicados «juegan todos al mismo juego» pero no tiene en cuenta la influencia de aquellos otros agentes que «no están jugando en la partida». (2011, p. 189)

Al comparar los resultados obtenidos por Stefanu (2011) con la teoría del equilibrio de Nash (citado en Villar 2005), se nota que hay un claro aporte al describir que no todos los individuos que influyen en una decisión forman parte de esta, y que no todos son conscientes y partícipes de la misma.

Al analizar la contribución de los resultados de la investigación en Cataluña con respecto a la teoría de sistemas, se concluyó que lo hallado

Nos acerca al concepto que la teoría de sistemas promueve cuando habla del «estado de naturaleza», como aquellos elementos que influyen en los resultados de la

decisión y sobre los que el decisor no controla. APLICANDO el modelo de la teoría de sistemas, hemos podido descubrir que los «estados de naturaleza» no solo influyen en los resultados de la decisión, sino que influyen en el proceso de la toma de decisión moldeándola, frenándola, impulsándola e incluso anulándola y por lo tanto ejerciendo su influencia antes, incluso, de que la decisión haya sido tomada. (Stefanu, 2011, p. 190)

Además, Stefanu (2011) halló que los diagramas de flujo establecidos a partir de las entrevistas con los directores catalanes se asemejan a lo expresado por Mateos «En muchas ocasiones las decisiones son el resultado de interacciones, negociaciones y acciones políticas» (2007, p. 454). El estudio, también, encontró más grupos de influencia (nueve subsistemas, entre los cuales están los subordinados y la familia/propiedad) que los mencionados por otros autores. Por un lado, Valls (2003), Senlle (2002), Ariño (2005), León (1996) o Mateos (2007) reconocen la presencia de tres: decisor, empresa y grado de incertidumbre. Por otro, en el modelo de los tres círculos de Davis y Tagiuri, los grupos son familia, trabajo y propiedad (Trevinyo Rodríguez, citado en González, Castruita Morán y Mendoza, 2018).

Como resultado del análisis de las decisiones tomadas por los directores comerciales en las empresas familiares catalanas, a partir de la teoría de sistemas, se definió que la toma de decisiones se puede iniciar por la gestión de decisiones inherentes a su cargo, pero que fueron tomadas por otro; por *decisión del director comercial* fundamentada en situaciones de mercado o datos financieros; o por una decisión que afecta a varios departamentos, lo cual ocurre cuando el director comercial es el mismo propietario. El director comercial, más que analizar las repercusiones de las alternativas, pasa mucho tiempo gestionando por medio de relaciones interpersonales con personas que,

a su vez, realizan una acción similar en su trabajo del día a día. Sucede, a veces, que el director comercial no busca nutrirse del entorno, sino que hay una dinámica en que el entorno mismo se hace sentir en el proceso de toma de decisión.

Al comparar los resultados con otros estudios del tema, se observa, por ejemplo, el realizado en Cali (Colombia) sobre una familia empresaria. Correa-Young, Restrepo y Acevedo indican que algunos miembros de la familia entrevistados consideraron

que no eran tenidos en cuenta para comunicarles cambios, proyectos y decisiones. No eran claras las funciones ni las líneas de reporte, lo que afectó la toma de decisión [...]. No había un subsistema ejecutivo que organizara y tuviera poder sobre los integrantes del grupo familiar. (2007, p. 90)

Los autores encontraron tres sistemas interactuantes complejos: la familia; la empresa familiar; y otros que incluyen el mercado, las políticas, las estrategias del negocio, los procesos operativos y de estructura y los aspectos financieros. «En estas interacciones confluyían además diferentes experiencias, visión y energía para el manejo de problemas, toma de decisiones y capacidad para enfrentar los retos que imponía el ciclo de vida de la familia y el negocio» (Correa-Young *et al.*, 2007, p. 92). Este estudio también utilizó una mirada sistémica, y llegó a establecer varios subsistemas e interacciones como sucede con la investigación del presente artículo.

En Quintana Roo (Méjico), Esparza, García y Duréndez (2010) realizaron un estudio comparado entre empresas familiares y no familiares, mediante el cual hallaron que «los gerentes de empresas familiares utilizan en menor medida la información contable y financiera para la adecuada toma de decisiones, en contraste con los gerentes de las no familiares» (p. 42).

Aunque el presente estudio no realizó la comparación con empresas no familiares, a través de la comparación del caso de Barranquilla con una investigación anterior —que abarcó tanto a empresas familiares como no familiares—, sí se encontró un menor uso de estas herramientas.

También en Quintana Roo, Navarrete y Sansores (2017) identificaron, por medio de una encuesta, que en las micro, pequeñas y medianas empresas la toma de decisiones es centralizada, informal e intuitiva. Los autores hallaron que el propietario tiende a participar en todas las decisiones de importancia, que hay información limitada y que el entorno influye en las decisiones. Así, coincide con los resultados de la presente investigación sobre la influencia del propietario y del entorno. Cabe anotar que Otero y Taddei (2018) determinaron que los intereses de la familia pueden tener mayor influencia que las condiciones del mercado.

Del mismo modo, Bracamonte y Figueredo Álvarez (2017) notaron cercanía del propietario con los procesos de producción o de comercialización en un estudio realizado entre auditores en Venezuela. Barrios (2015) llevó a cabo un análisis de caso en Argentina, en el que encontró que los roles de propietarios y los gerenciales se superponen. Dicha superposición puede suceder en empresas de diferentes tamaños, lo cual se asemeja a los resultados de la presente investigación, en los que se observa que el propietario se involucra en las decisiones, especialmente, si el director comercial no es miembro de la familia.

En otro orden de ideas, un tema importante en la modernidad es el uso de la tecnología y cómo puede influir en la toma de decisiones. Por ejemplo, cuando los entrevistados del presente estudio indican que el propietario cambia constantemente lo ya planeado,

refieren tanto al trato personal como también a distancia. Dado que muchos tienen un teléfono móvil o un computador a la mano, se apoyan en medios tecnológicos, como las redes sociales o el correo electrónico, incluso cuando viajan. Así, hay mayor inmediatez y menos restricciones para su influencia.

Con respecto a la tecnología, es importante mencionar el estudio de Medina y Carvajalino (2014, p. 126), que se enfoca en la influencia de sistemas de soporte como SAD en la toma de decisiones de dos empresas de Cartagena, Colombia. Los autores concluyeron que «diferentes sistemas de procesamiento de transacciones nutren desde las decisiones operativas estructuras; los sistemas de soporte y de apoyo a las decisiones que se generan en el área de gestión y estratégica funcionan de manera interrelacionada y en algunos casos de manera colaborativa» con otros módulos o áreas de la empresa (Medina y Carvajalino, 2014, p. 126). De este modo, se dieron cuenta de que este tipo de tecnologías robustas permiten que las decisiones sean más programadas. A partir de la investigación de Medina y Carvajalino (2014) y el presente estudio, se puede afirmar que los sistemas de soporte como SAD contribuyen a las decisiones planeadas, mientras que los servicios de mensajería instantánea pueden generar que decisiones ya tomadas se puedan cambiar rápidamente. En esa línea, en un análisis de empresas argentinas para el que realizó encuestas, Tovar (2017) deduce que el gerente debe analizar las herramientas disponibles —como bases de datos, redes sociales y tecnologías de la información— para realizar un diagnóstico de la situación actual en la toma de decisiones, lo cual corrobora la influencia de estos elementos. De este modo, se visibiliza que, como indica Castells (2006), las redes sociales han cambiado las formas de comunicación y poder (citado en Torres, 2017).

11. Conclusiones

En el estudio enfocado en el caso de Cataluña, Stefanu concluyó que la decisión del director comercial no puede ser entendida si es analizada de forma aislada. Es necesario aplicar el nuevo paradigma que rige la teoría de sistemas y «contemplar la decisión como un todo integrado, no como un conjunto de partes» (Stefanu, 2011, p. 197). La autora señala que la toma de decisiones responde a un sistema complejo, debido a que está formado por varios subsistemas que interactúan. Existe un efecto combinado de los elementos que influyen en la decisión.

«Una decisión puede presentarse en forma de sistemas y subsistemas interrelacionados entre sí de forma dinámica», que ejercen influencia unos sobre otros: dan forma, moldean, modifican, paran o anulan una decisión durante el proceso (Stefanu, 2011, p. 198). En ese sentido, la decisión no nace y muere en un único decisor, «ni siquiera en un conjunto de decisores implicados en la toma de la decisión. En el proceso de la toma de decisiones, intervienen agentes, tanto activos como pasivos, que de forma directa e indirecta impactan en la decisión» (Stefanu, 2011, p. 189).

A partir del estudio comparado entre Cataluña y Barranquilla, se concluye lo siguiente:

- Los directores comerciales de Barranquilla evalúan más detenidamente las alternativas que los de Cataluña.
- Los directores comerciales en ambas localizaciones mostraron una fuerte interacción con diferentes subsistemas en la toma de decisiones.
- En las empresas familiares, hay un fuerte compromiso de la influencia de la familia, especialmente, si el gerente general es miembro de la familia, y el

director no tiene una relación familiar con el gerente o propietario.

- En la mayor parte de los casos analizados, los miembros de la familia tienen mayor peso en la decisión que aquellos que no pertenecen a esta.
- El proceso de toma de decisiones por parte del director comercial en la empresa familiar catalana presenta particularidades que los otros modelos teóricos de toma de decisiones no han recogido hasta la fecha y que son similares a las particularidades de los directores comerciales de empresas familiares de Barranquilla. Ejemplo de ello es el caso del peso de la influencia de la estructura organizativa o la propia familia.
- Los diagramas creados por Stefanu (2011) pueden ser utilizados en otros contextos, tal y como se aplicó en Barranquilla, siempre y cuando se conozcan los subsistemas involucrados y los tipos de influencias. Los diagramas permiten realizar diagnósticos de la manera como se toman decisiones empresariales y pueden ser usados para entender cómo los subsistemas se afectan entre sí.

A partir de la comparación entre dos períodos distintos en Barranquilla, se establece que los directores comerciales suelen ser menos sistemáticos que los gerentes generales en la toma de decisión y tienden a tomar decisiones sobre la marcha, en lugar de seguir un proceso detallado.

Como posibles líneas para futuras investigaciones, se podrían establecer semejanzas y diferencias entre los elementos de influencia en la toma de decisiones en empresas no familiares. Asimismo, se sugiere realizar análisis comparativos con empresas de otros países, como Estados Unidos, Alemania o Perú. También, se recomienda considerar otros cargos gerenciales de la

empresa, como el área financiera. Además, se puede profundizar en otras influencias sobre las decisiones, como la tecnología de la información.

Referencias bibliográficas

- Aktouf, O. (1998). *La administración: entre tradición y renovación*. Cali: Universidad del Valle.
- Álvarez Álvarez, J. F., Teira Serrano, D. y Zamora Bonilla, J. (2005). *Filosofía de las ciencias sociales*. Madrid: Universidad Nacional a Distancia.
- Ariño, M. A. (2005). *Toma de decisiones y gobierno de organizaciones*. Barcelona: Deusto.
- Artal, M. (2005). *Dirección de ventas, organización del departamento de ventas y gestión de vendedores*. Madrid: Esic.
- Barrios, M. (2015). Superposición de roles gerenciales y roles propietarios en las pequeñas y medianas empresas familiares. *Palermo Business Review*, 12, 7-60. Recuperado de https://www.palermo.edu/economicas/cbrs/pdf/pbr12/BusinessReview12_01.pdf
- Bracamonte, O. y Figueredo Álvarez, C. (2017). La ética profesional, elemento contextualizante en la actuación del auditor en el sector público. *Gestión y Gerencia*, 11(2), 99-116. Recuperado de
- Cachanosky, J. C. (2000). Las decisiones empresariales y las predicciones en economía. *Revista Eseade*, 32, 1-23. Recuperado de
- Chiavenato, I. (2004). *Teoría general de la administración*. México: Mc Graw Hill.
- Correa Young, A., Restrepo de Giraldo, L. y Acevedo, M. E. (2007). Más allá del protocolo de familia: un abordaje sistémico con la familia empresaria. *Revista Pensamiento Psicológico*, 3(9), 79-100. Recuperado de
- Esparza A., J. L., García-Pérez de Lema, D., Duréndez Gómez-Guillamón, A. (2010). Diferencias de gestión financiera entre empresas familiares y no familiares del sector turístico mexicano. *Actualidad Contable FACES*, 13, (20), 29-48. Recuperado de
- González; L. M. Castruita Morán, E. Mendoza, R. (2018). Caracterización de las empresas familiares: caso Durango (México). *Pensamiento y Gestión* 44, 103-132. DOI: dx.doi.org/10.14482/pege.44.9617
- http://portales.puj.edu.co/psicorevista/components/com_joomlib/ebooks/R9_Pag_79-100.pdf
- http://www.eseade.edu.ar/files/riim/Libertas/12_9_Cachanosky.pdf
- <http://www.saber.ula.ve/bitstream/123456789/32562/1/articulo3.pdf>
- <http://www.ucla.edu.ve/DAC/investigacion/gyg/GyG%202017/Agosto%202017/0-%20GyG-%20Mayo-2017.pdf>
- Lazarsfeld, P. F., Berelson, B. y Gaudet, H. (1944). *The People's Choice*. New York: Duell Sloan and Pearce.
- León, O. G. (1994). *Análisis de decisiones, técnicas y situaciones aplicables a directivos y profesionales*. Madrid: AC Graw Hill.
- Mateos, P. (2007). *Dirección y objetivos de la empresa actual*. Madrid: Editorial Centro de Estudios Ramón Areces.
- Medina Monterrosa, P. y Carvajalino Slaghekke, A. (2014). Ni al tigre ni al cuero: La toma de decisiones y el uso los sistemas de soporte y de ayuda a la decisión SSD-SAD. *Saber, Ciencia y Libertad* 8(2), 115-127. <https://doi.org/10.18041/2382-3240/saber.2014v9n1.1994>
- Mintzberg, H. (1991). *Mintzberg y la Dirección*. Barcelona: Díaz de Santos.
- Navarrete, J. E. y Sansores, E.A. (2017). La toma de decisiones en la micro, pequeña y mediana empresa mexicana: Un análisis de los factores determinantes. *Gestión y Gerencia* 11(2), 72-98.
- Navia-Núñez, M. (2002a). Procesos de toma de decisiones estratégicas en empresas de Barranquilla. *Revista Pensamiento y Gestión* 13, 52-66.
- Navia-Núñez, M. (2002b). *Procesos de toma de decisiones en empresas de Barranquilla* (tesis de maestría).

- Universidad del Norte, División de Ciencias Administrativas, Barranquilla, Colombia.
- Nuebauer, F. y Lank, Alden G. (1999). *La empresa familiar, cómo dirigirla para que perdure*. Bilbao: Ediciones Deusto, S.A.
- Otero Flores, S. y Taddei Bringas, C. (2018). Competitividad de empresas familiares. *Interciencia* 43(4), 236-241. Recuperado de <https://www.interciencia.net/wp-content/uploads/2018/05/236-6091-TADDEI-43-04.pdf>
- Prado Córdova, J., Alberton, A. y Lana, J. (2016). Un estudio sobre la clasificación de empresas hoteleras familiares y su desempeño en las ciudades de Itapema y Porto Belo/SC/Brasil. *Contabilidad y Negocios. Revista del Departamento Académico de Ciencias Administrativas* 11(22), 35-51. <https://doi.org/10.18800/contabilidad.201602.003>
- Real Academia Española (2001). *Diccionario de la lengua española*. 22^a ed. Ciudad de México: Espasa Calpe.
- Sánchez-Crespo, A. J. y Sánchez, A. M. (2001). *La empresa familiar: Manual para empresarios, claves legales para su correcta organización y su continuidad*. Bilbao: Deusto.
- Santosmases Mestres, M. (1999). *Marketing, conceptos y estrategias*. Madrid: Pirámide.
- Senlle, A. (2002). *Tomar decisiones y resolver problemas. Cómo potenciar las competencias del equipo*. Barcelona: Gestión 2000.
- Simon, H. (1972 [1947]). *El comportamiento administrativo, estudio de los procesos decisarios en la organización administrativa*. Madrid: Aguilar.
- Stefanu-Lidorikiotu, Y. (2011). *Elementos de la influencia en la toma de decisiones entre los directores comerciales de empresas familiares catalanas* (tesis de doctorado). Ciencias del Trabajo, Universidad de Cádiz, Cádiz, España.
- Torres, D. (2017). Representaciones sociales de docentes sobre la evaluación formativa mediadas por redes sociales. *Íkala, Revista de Lenguaje y Cultura* 22(2), 255-268. <https://doi.org/10.17533/udea.ikala.v22n02a06>
- Tovar, C. (2017). Investigación sobre la aplicación de *Business Intelligence* en la gestión de las pymes de Argentina. *Palermo Business Review* 15, 79-97. Recuperado de https://www.palermo.edu/economicas/cbirs/pdf/pbr15/PBR_15_05_Tovar.pdf
- Valls, A. (2003). *Las 12 habilidades directivas clave*. Barcelona: Gestión 2000.
- Villar, A. (2005). *Decisiones sociales*. Madrid: Mc Graw Hill.

Fecha de recepción: 16 de julio de 2018

Fecha de aceptación: 05 de diciembre de 2018

Correspondencia: contacto@infocaribe.info

yanna@av-consultores.com

antonio@av-consultores.com

Interações entre cultura nacional, cultura organizacional e gestão pública

Leonardo Antonio Siervo da Motta, Josir Simeone Gomes

Universidade UNIGRANRIO - PPGA
lsiervomotta@gmail.com
josirsgomes@gmail.com

Este estudo tem por objetivo apresentar diferentes abordagens relacionadas ao tema cultura, cultura nacional e cultura organizacional, propondo uma reflexão sobre a influência da cultura nacional na cultura organizacional, contextualizando a discussão no âmbito da administração pública brasileira. Inicialmente foram elencados os conceitos relacionados à questão. Posteriormente, por meio da revisão bibliográfica, é apresentada a tipologia de Hofstede e, em seguida, abordado os aspectos específicos da cultura brasileira, com destaque para o personalismo, o paternalismo e o jeitinho brasileiro. Na continuidade do estudo, é realizada uma análise da gestão pública no Brasil e apresentadas correntes teóricas que abordam a relação entre cultura nacional e cultura organizacional, complementada por dados da administração pública. Na conclusão, o artigo aponta para a importância de se considerar a relação entre cultura nacional e cultura organizacional e ampliar a discussão para a administração pública.

Palavras-chave: cultura, cultura nacional, cultura organizacional, administração pública

Interactions between national culture, organizational culture and public management

This study presents different approaches related to culture, national culture and organizational culture. The article proposes a reflection on the influence of national culture on organizational culture, contextualizing the discussion within the Brazilian public administration. After the introduction, in the second section, we define relevant concepts. Subsequently, through the bibliographical revision, we present the typology of Hofstede and, next, the specific aspects of the Brazilian culture, with emphasis on the personalism, the paternalism and the Brazilian way. We carried out an analysis of the public management in Brazil as we explain theoretical currents that approach the relation between national culture and organizational culture, complemented by data of the public administration. In conclusion, the article points out the importance of considering the relationship between national culture and organizational culture and broadening the discussion to the public administration.

Keywords: culture, national culture, organizational culture, public administration

Interacciones entre cultura nacional, cultura organizacional y gestión pública

Este estudio tiene por objetivo presentar diferentes enfoques relacionados con el tema cultura, cultura nacional y cultura organizacional. El artículo propone una reflexión sobre la influencia de la cultura nacional en la cultura organizacional, contextualizando la discusión en el ámbito de la administración pública brasileña. Inicialmente, se abordan



los conceptos relacionados con la cuestión. Posteriormente, por medio de la revisión bibliográfica, se presenta la tipología de Hofstede y, a continuación, se desarrollan los aspectos específicos de la cultura brasileña, entre los que destaca el personalismo, el paternalismo y el estilo brasileño. En la continuidad del estudio, se realiza un análisis de la gestión pública en Brasil, y se presenta corrientes teóricas que abordan la relación entre cultura nacional y cultura organizacional, complementadas por datos de la administración pública. Como conclusión, el artículo resalta la importancia de considerar la relación entre cultura nacional y cultura organizacional, y ampliar la discusión para abarcar la administración pública.

Palabras clave: cultura, cultura nacional, cultura de la organización, administración pública

1. Introdução

Desde a primeira metade do século XX registram-se estudos que abordam a influência dos aspectos culturais na gestão das organizações. A partir do final dos anos 1970 e início dos 1980, com o sucesso das empresas japonesas, o termo cultura organizacional se tornou um campo de interesse da teoria da administração.

Adicionalmente, temos o fenômeno da globalização, que trouxe mudanças no contexto social e no âmbito das organizações públicas e privadas. As interações entre pessoas de diferentes países e regiões, demanda maior conhecimento dos respectivos traços culturais e um esforço adaptativo para os que buscam participar ativamente desse contexto de mudança ou mesmo os que são obrigados a fazê-lo para sua própria sobrevivência no ambiente organizacional.

No setor público não é diferente. São frequentes os contatos entre nações, em atividades comerciais, regulatórias, de segurança, dentre outros. Além disso, diante de um histórico recente de descaso e mau uso do dinheiro público em diversos países, inclusive no Brasil, a sociedade exige cada vez mais transparência, eficiência e produtividade por parte dos que atuam na administração pública e que têm a responsabilidade de atender o cidadão-contribuinte,

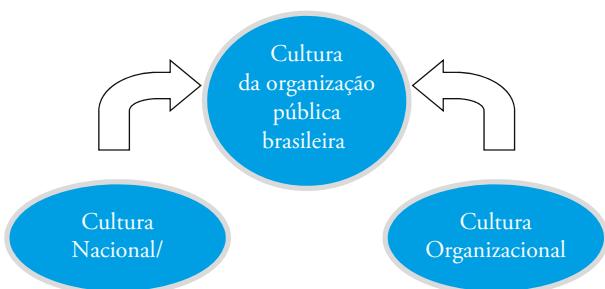
com serviços de qualidade e que agreguem valor para o coletivo.

No Brasil, diversos programas de desburocratização e modernização da gestão pública foram idealizados e divulgados pelos governos, principalmente a partir dos anos 1980 e 1990. Porém, o serviço público brasileiro ainda apresenta características de um sistema burocrático, já superado em diversos países no mundo, nos quais foram adotados indicadores de eficiência e a gestão por resultados, no monitoramento da ação governamental.

As organizações públicas brasileiras se deparam, portanto, com a necessidade imediata de rever sua forma de atuação, tanto política quanto administrativa. Ocorre que, como todo processo de mudança, trata-se de uma ação complexa, que demanda tempo e energia, além do comprometimento das pessoas em rever valores, práticas e alterar paradigmas.

Diante desse contexto, e considerando que a cultura representa um dos elementos-chave na compreensão do comportamento coletivo, este estudo tem o objetivo de apresentar diferentes correntes teóricas relacionadas ao tema de pesquisa aqui proposto, incluindo uma abordagem com o uso das tipologias culturais propostas por Hofstede e Barros e Prates, visando aprofundar um pouco mais a dinâmica que envolve esses temas, conforme ilustrado na figura 1.

Figura 1. Dinâmica cultura organizacional, cultura nacional e cultura da organização pública brasileira



Fonte: Elaborado pelo autor.

Para desenvolver essa proposição, o artigo está dividido em cinco seções: a primeira aborda os conceitos de cultura, cultura organizacional e cultura nacional, enfatizando ainda aspectos da cultura brasileira. Em seguida, é feita uma abordagem específica das tipologias de análise cultural apontadas por Hofstede (1991) e Barros e Prates (1996). Dando continuidade, é feita uma abordagem da gestão pública no Brasil e uma análise da relação entre cultura nacional e cultura organizacional. Por fim, são apresentadas as considerações finais e propostas para futuras pesquisas.

2. Cultura e cultura organizacional

2.1. Cultura

A palavra cultura, no sentido estrito, refere-se a refinamento da mente e, em particular, aos resultados de tal refinamento, como educação, arte e literatura (Hofstede, Hofstede e Minkov, 2010). Em sentido mais amplo, comum entre sociólogos e antropólogos, cultura é vista como uma programação mental, um fenômeno coletivo, que provém do ambiente social onde o indivíduo convive e não de sua formação genética (Hofstede, 1991). Engloba padrões de pensamento, sentimentos e comportamentos e deve ser distinguida da personalidade, a qual é caracterizada

por um conjunto de programas mentais com traços oriundos do seu código genético e outros adquiridos por meio de experiências pessoais e da influência de diferentes pessoas (Hofstede, 1991). Segundo Schein (1996), cultura é um conjunto de suposições que um grupo compartilha, e que determina suas percepções, pensamentos, sentimentos, e, em certo nível, o seu comportamento. Para Trompenaars e Turner (1998), cultura é a maneira compartilhada de grupos de pessoas entenderem e interpretarem o mundo, e sua essência não é o que é visível na superfície. Morgan (1996) afirma que Cultura está relacionada a sistemas de conhecimento, ideologia, valores, leis e rituais cotidianos que diferenciam grupos de pessoas. Um resumo destas definições é apresentado no Quadro 1.

Quadro 1. Conceito de cultura

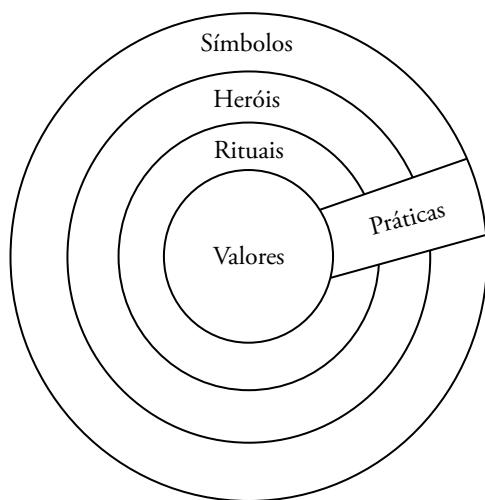
Autor	Conceito
Hofstede, Hofstede e Minkov (2010)	Cultura é vista como uma programação mental, fenômeno coletivo, que provém do ambiente social onde o indivíduo convive. Se manifesta por meio de símbolos (palavras, gestos, figuras ou objetos), heróis (pessoas vivas ou falecidas, reais ou imaginárias, que servem de modelo de comportamento), rituais (cerimoniais sociais) e valores e deve ser distinguida da personalidade.
Schein (1996)	Cultura é um conjunto de suposições que um grupo compartilha e que determina suas percepções, pensamentos, sentimentos, e, em certo nível, o seu comportamento. As contingências nos fazem adotar um comportamento inconsistente com nossos valores e premissas.
Trompenaars e Turner (1998)	Cultura é a maneira compartilhada de grupos de pessoas entenderem e interpretarem o mundo. A essência da cultura não é o que é visível na superfície.
Morgan (1996)	Cultura está relacionada a sistemas de conhecimento, ideologia, valores, leis e rituais cotidianos que diferenciam grupos de pessoas. Semelhanças e diferenças entre um operário de fábrica, um oficial do governo ou um trabalhador agrícola, são tão significativas como aquelas associadas à identidade nacional.

Fonte: Elaborado pelo autor.

Gomes e Silva ressaltam que a maioria dos conceitos existentes na literatura considera cultura «como um complexo padrão de comportamentos, hábitos sociais, significados, crenças, normas e valores selecionados historicamente, transmitidos coletivamente, e que constituem o modo de vida e as realizações características de um grupo humano» (2011, p. 147).

Barbosa (2014) considera a cultura uma variável importante, que pode funcionar como aliada ou complicadora na implantação de políticas administrativas e no alcance de desempenho econômico. O presente estudo terá como base essas as definições de cultura, apresentadas por Gomes e Silva (2011) e Barbosa (2014), por considerá-las definições complementares, e que abordam os diversos elementos que compõem o conceito de cultura.

Figura 1. Os diferentes níveis de manifestação de uma cultura



Fonte: Hofstede, Hofstede e Minkov (2010, p. 23).

Segundo Hilal (2002), o conceito de cultura auxilia no entendimento de diversos processos na área da teoria das organizações, como a mudança, o desempenho e a liderança. Para Gomes e Rocha (1996),

a cultura, enquanto conjunto sistêmico de valores, crenças e normas, possui um escopo mais abrangente e se coloca além da cultura organizacional. Hofstede (1991) afirma que a cultura se manifesta por meio de símbolos (palavras, gestos, figuras ou objetos), heróis (pessoas vivas ou falecidas, reais ou imaginárias, que servem de modelo de comportamento), rituais (cerimoniais sociais ou religiosas) e valores, esses últimos considerados pelo autor como o núcleo da cultura, conforme ilustrado na Figura 1.

2.2. Cultura nacional

Os fatores nacionais desempenham papel importante na explicação das diferenças nas organizações e nas configurações socioeconómicas, que incluem atitudes e comportamentos (Hatum, 2006; Gomes, 2016). Para Barros e Prates (1996), as operações multinacionais reforçam a importância e o impacto da identidade nacional nas operações empresariais e, por esse motivo, o emprego de modelos de gestão, originados a partir de um contexto e de uma cultura organizacional específicos, pode não se mostrar adequado para uma realidade nacional.

Hofstede (1991) foi um dos pioneiros nos estudos sobre a influência da cultura nacional na cultura das organizações, ao analisar diferenças nos sistemas nacionais de valores. Sua análise foi baseada em um estudo quantitativo com funcionários da IBM, lotados em mais de cinquenta países. Segundo Hofstede (1997, p. 19), cultura nacional é «a programação coletiva da mente, que distingue os membros de um grupo ou categorias de pessoas face a outros».

Para Tomei, Russo e Antonaccio, «o conhecimento da cultura organizacional é fundamental para administração e implantação de estratégias e mudanças que visam melhorar o desempenho de uma organização» (2008, p. 27). Gomes e Silva (2011), apontam

que cultura nacional e cultura organizacional estão inter-relacionadas e «por mais distintas que sejam as práticas entre as organizações de um mesmo país, elas têm traços comuns, que resultam da cultura comum» (p. 149).

2.2.1. Cultura brasileira

Segundo o Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD, 2018), o Brasil é o maior país da América do Sul e o quinto do mundo em extensão territorial. Com proporções continentais, abriga uma população de 206 milhões de habitantes, formada pela interação entre os povos europeu, africano e indígena. O país é dividido em cinco regiões, contendo vinte e sete unidades da federação e marcado por grandes diferenças culturais. DaMatta (1983) afirma que: «Ver o Brasil em sua especificidade é também procurar interpretá-lo pelo eixo dos seus modelos de ação, paradigmas, pelos quais podemos pautar nosso comportamento e marcar nossa identidade como brasileiros».

Para Alcadipani e Crubellate (2003, p.70), «o Brasil possui traços culturais nítidos e decifráveis que afetam as organizações, formando uma cultura organizacional brasileira». Flach (2012) considera a cultura brasileira plural, complexa, formada por várias subculturas, resultado de diversas influências internas e externas e pelo modo de colonização do país.

O Brasil não é moderno nem tradicional, mas ambos ao mesmo tempo. O único país ocidental com proporções continentais e diversidade demográfica similar aos Estados Unidos e Canadá (Hilal, 2006). Tendo por base os estudos de Hofstede (1991), Chu e Wood (2008) destacam características marcantes da cultura brasileira, como a elevada distância do poder, a orientação ao curto prazo e a necessidade de evitar incertezas. Para Gomes e Silva (2011), traços culturais

brasileiros como o coletivismo, o «jeitinho», a informalidade, o protecionismo e a afetividade, influenciam a gestão das empresas no país. Prevalecem no Brasil os interesses pessoais (personalismo), e não os coletivos, ocasionando a falta de coesão da vida social (Motta e Alcadipani, 1999). Talvez por essa razão, uma eventual influência da cultura brasileira na cultura das organizações locais tende a ser vista de modo negativo e causador do atraso nacional em relação a países desenvolvidos do mundo ocidental (Alcadipani e Crubellate, 2003).

2.3. Cultura organizacional

Provavelmente a distinção mais básica entre os escritores, sobre as culturas organizacionais, está entre os que consideram a cultura como algo que uma organização possui e aqueles que a veem como algo que uma organização é (Hofstede, Hofstede e Minkov, 2010).

Para Flach, «não existem organizações, países ou indivíduos desprovidos de cultura» (2012, p. 501). Segundo Faria (2009, p. 513), «As organizações não são entes abstratos, sujeitos absolutos, entidades plenamente autônomas, unidades totalizadoras e independentes, mas construções sociais dinâmicas e contraditórias, nas quais convivem estruturas objetivas e subjetivas, manifestas e ocultas, concretas e imaginárias». Para Hofstede, Hofstede e Minkov (2010), a cultura de uma organização é mantida não apenas na mente de seus membros, mas também nas mentes de seus outros «*stakeholders*», todos que interagem com a organização (como clientes, fornecedores, organizações trabalhistas, vizinhos, autoridades).

Segundo Tomei, Russo e Antonaccio (2008), o conhecimento da cultura organizacional é condição indispensável para a implantação de estratégias e projetos de mudança, que visem a melhorar o desempenho da organização.

3. Metodologia

Este estudo trata-se de uma revisão bibliográfica de caráter analítico a respeito das principais abordagens relacionadas ao tema cultura, cultura nacional e cultura organizacional, propondo uma reflexão sobre a influência da cultura nacional na cultura organizacional, contextualizando a discussão no âmbito da administração pública brasileira.

Assim, foi realizada uma revisão bibliográfica das principais publicações na área para auxiliar o alcance do objetivo deste estudo. Depois de localizado na literatura o estado da arte do tema abordado, foi extraído as principais ideias relacionadas ao escopo do estudo: influência da cultura nacional na cultura organizacional no âmbito da administração pública brasileira.

Nos próximos capítulos são apresentados os resultados obtidos no estudo, iniciando pelas tipologias de Hofstede (1991), e Barros e Prates (1996), posteriormente estas tipologias são relacionadas com a gestão pública brasileira, e por fim são mostradas as principais teorias sobre a influência cultura nacional e organizacional.

4. Tipologias de Hofstede e Barros e Prates

Segundo Tomei, Russo e Antonaccio (2008), «Tipologias culturais são modelos que ajudam na compreensão da cultura organizacional, pois remetem a generalizações de um objeto» (p. 98) e uma forma de entender e explicar os comportamentos, valores e atitudes que alimentam determinada cultura, é definindo modelos que refletem as condições situacionais.

4.1. Tipologia cultural de Hofstede

Hofstede (1991), um dos pioneiros nos estudos sobre a influência da cultura nacional na cultura das organizações, teve acesso, na década de 1970, a um banco de dados relacionado a valores e sentimentos

de funcionários da IBM, que trabalhavam em subsidiárias da empresa localizadas em mais de cinquenta países ao redor do mundo. O levantamento continha mais de cem mil questionários, cujos dados se tornaram ainda mais úteis, quando o foco da pesquisa foi direcionado para correlações entre os níveis dos países e não dos indivíduos (Hofstede, 2011). O estudo propôs o agrupamento dos valores organizacionais em quatro dimensões:

- Distância do poder - grau em que os membros menos poderosos de uma organização aceitam e esperam que o poder seja distribuído de forma desigual. Esse distanciamento reflete o nível de desigualdade aceito por uma sociedade.
- Individualismo x coletivismo - grau em que os indivíduos se integram em grupos. Nas sociedades individualistas, cada um deve tomar conta de si e de sua família. Nas sociedades coletivistas, os indivíduos se integram.
- Masculinidade x feminilidade – traduz a distribuição de papéis entre os sexos. Os valores das mulheres diferem pouco entre países, ao contrário dos homens;
- Evitação da incerteza - grau de tolerância à incerteza e ambiguidade maior ou menor, de acordo com o desconforto que os indivíduos sentem perante situações pouco estruturadas.

Posteriormente, nos anos 2000, Hofstede propôs adicionar à pesquisa, dados do estudioso búlgaro Michael Minkov, usando dados do World Values Survey (Minkov, 2007), agregando a quinta e sexta dimensões (Hofstede, Hofstede e Minkov, 2010), que são:

- Longo Prazo x Orientação de Curto Prazo, relacionado à escolha do foco para os esforços das pessoas: o futuro ou o presente e o passado.

- Indulgência x Restrição, relacionada à gratificação versus controle de desejos humanos relacionados a aproveitar a vida.

Embora vários estudiosos tenham feito críticas à pesquisa de Hofstede, seu modelo de análise da cultura nacional tem sido amplamente utilizado por diversos estudos em gestão (Siddique, 2017). De acordo com Caldas (2006), as análises feitas por Hofstede assumem que os valores ou traços culturais de uma nação podem ser identificados e comparados entre diferentes países e, a partir dessas análises, seria possível prever o comportamento das pessoas oriundas dessas regiões.

4.1.1. As dimensões culturais de Hofstede no Brasil – Modelo 6D

A maior parte dos estudos feitos no Brasil, com o objetivo de entender os impactos dos traços da cultura brasileira na gestão das organizações, se apoia nos trabalhos sobre a formação histórica, social e econômica

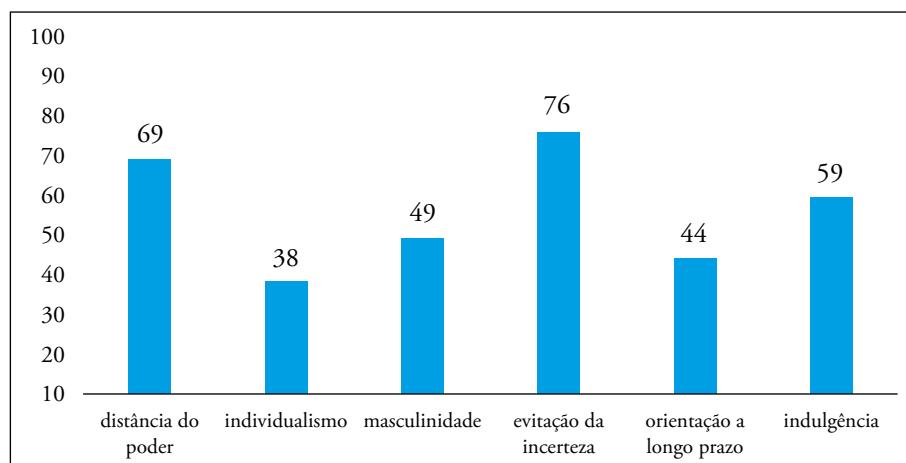
do país, assim como, utilizam a influência do esquema classificatório de Hofstede (Chu e Wood, 2008). Para Hofstede, a cultura nacional difere em muitos aspectos da cultura organizacional (Fonseca, 1999).

O modelo de Hofstede atribui valores entre 0 (mínimo) e 100 (máximo), para o que são consideradas dimensões culturais, que correspondem aos construtos utilizados para explicar e prever comportamentos dos indivíduos em um determinado país (Lacerda, 2011). As dimensões podem ser utilizadas e análises de níveis de cultura, tanto no nível do local de trabalho, como na comparação entre países (Lacerda, 2011).

Os resultados da análise das dimensões culturais do Brasil, obtidos com base na aplicação do modelo 6-D de Hostede (Hofstede Insights, 2018), apresentou resultados da cultura brasileira, ilustrados no gráfico 1.

A seguir apresenta-se aspectos de cada um dos indicadores (Hofstede Insights, 2018, tradução nossa).

Gráfico 1. Modelo de 6 dimensões de Hofstede: Resultados do Brasil



Fonte: Hofstede Insights, 2018, adaptado pelo autor.

• Distância do poder (*Power Distance*)

Essa dimensão lida com o fato de que todos os indivíduos em sociedades não são iguais - expressa a atitude da cultura em relação a essas desigualdades entre nós. Distância de poder é definida como a medida em que os membros menos poderosos das instituições e organizações de um país esperam e aceitam que o poder seja distribuído de forma desigual.

Com 69 pontos, o Brasil reflete uma sociedade que acredita que a hierarquia deve ser respeitada e as desigualdades entre as pessoas são aceitáveis. A distribuição diferente do poder justifica o fato de que os detentores de poder têm mais benefícios que os menos poderosos da sociedade. No Brasil, é importante mostrar respeito pelos idosos (e as crianças cuidam de seus pais idosos). Nas empresas, há um chefe que assume total responsabilidade. Os símbolos de status do poder são muito importantes para indicar a posição social e «comunicar» o respeito que pode ser mostrado.

• Individualismo (*Individualism*)

A questão fundamental abordada por essa dimensão é o grau de interdependência que uma sociedade mantém entre seus membros. Tem a ver com se a auto-imagem das pessoas é definida em termos de “eu” ou “nós”. Nas sociedades individualistas, as pessoas devem cuidar de si mesmas e de sua família direta. Nas sociedades coletivistas, as pessoas pertencem a “grupos” que cuidam delas em troca de lealdade.

O Brasil tem uma pontuação igual a 38, o que significa que neste país as pessoas desde o nascimento são integradas em grupos fortes e coesos (especialmente representados pela família extensa; incluindo tios, tias, avós e primos) que continuam protegendo seus membros em troca de lealdade. Esse também é um

aspecto importante no ambiente de trabalho, onde, por exemplo, espera-se que um membro mais velho e poderoso de uma família «ajude» um sobrinho mais novo a ser contratado para um emprego em sua própria empresa. Nos negócios, é importante construir relacionamentos confiáveis e duradouros: uma reunião geralmente começa com conversas gerais para se conhecer antes de se fazer negócios. O estilo de comunicação preferido é rico em contexto, de modo que as pessoas falem profusamente e escrevam de maneira elaborada.

• Masculinidade (*Masculinity*)

Uma pontuação alta (Masculina) nessa dimensão indica que a sociedade será impulsionada pela competição, realização e sucesso, sendo o sucesso definido pelo vencedor / melhor em campo - um sistema de valores que começa na escola e continua na vida organizacional.

Uma pontuação baixa (feminina) na dimensão significa que os valores dominantes na sociedade estão cuidando dos outros e da qualidade de vida. Uma sociedade feminina é aquela em que a qualidade de vida é o sinal do sucesso e se destacar da multidão não é admirável. A questão fundamental aqui é o que motiva as pessoas, querendo ser o melhor (masculino) ou gostando do que você faz (feminino).

Neste item, o Brasil registrou 49 pontos, um escore intermediário nessa dimensão.

• Evitar incerteza (*Uncertainty avoidance*)

A dimensão Evitar Incertezas tem a ver com a maneira como uma sociedade lida com o fato de que o futuro nunca pode ser conhecido: devemos tentar controlar o futuro ou simplesmente deixar que isso aconteça? Essa ambiguidade traz ansiedade e culturas diferentes aprenderam a lidar com essa ansiedade de maneiras

diferentes. O grau em que os membros de uma cultura se sentem ameaçados por situações ambíguas ou desconhecidas e criaram crenças e instituições que tentam evitá-las é refletido na pontuação em Evitar Incertezas.

Ao registrar 76 pontos, o Brasil tem uma pontuação alta, assim como a maioria dos países latino-americanos. Estas sociedades mostram uma forte necessidade de regras e elaboraram sistemas legais para estruturar a vida. A necessidade do indivíduo de obedecer a essas leis, no entanto, é fraca. Se as regras não puderem ser mantidas, regras adicionais serão ditadas. No Brasil, como em todas as sociedades de Alta Incerteza, a burocracia, as leis e as regras são muito importantes para tornar o mundo um lugar mais seguro para se viver. Os brasileiros precisam ter momentos bons e relaxantes em seu cotidiano, conversando com colegas, ou desfrutando de uma longa refeição com convidados e amigos. Devido à sua alta pontuação nessa dimensão, os brasileiros são pessoas que facilmente demonstram suas emoções.

• Orientação a longo prazo (*Long term orientation*)

Essa dimensão descreve como toda sociedade tem que manter alguns elos com seu próprio passado enquanto lida com os desafios do presente e do futuro, e as sociedades priorizam esses dois objetivos existenciais de maneira diferente. Sociedades normativas. Por exemplo, a pontuação baixa nessa dimensão prefere manter as tradições e as normas consagradas pelo tempo enquanto se observa a mudança social com suspeita. Aqueles com uma cultura de alta pontuação, por outro lado, adotam uma abordagem mais pragmática: estimulam a economia e os esforços na educação moderna como forma de se preparar para o futuro.

Os resultados do modelo para o Brasil, resultaram em uma pontuação igual a 44 pontos, o que representa uma pontuação intermediária nessa dimensão.

• Indulgência (*Indulgence*)

Essa dimensão é definida como a medida em que as pessoas tentam controlar seus desejos e impulsos, com base na maneira como foram criadas. O controle relativamente fraco é chamado de “Indulgência” e o controle relativamente forte é chamado de “Restrição”. As culturas podem, portanto, ser descritas como indulgentes ou restritas.

A nota alta do Brasil, igual a 59, marca-o como uma sociedade indulgente. Pessoas em sociedades classificadas por alta pontuação em Indulgência geralmente demonstram disposição para realizar seus impulsos e desejos com relação a aproveitar a vida e se divertir. Eles possuem uma atitude positiva e tendem ao otimismo. Além disso, eles colocam um maior grau de importância no tempo de lazer, agem como bem entenderem e gastam dinheiro como desejarem.

4.2. Tipologia cultural de Betania Tanure de Barros e Marcos A.S. Prates

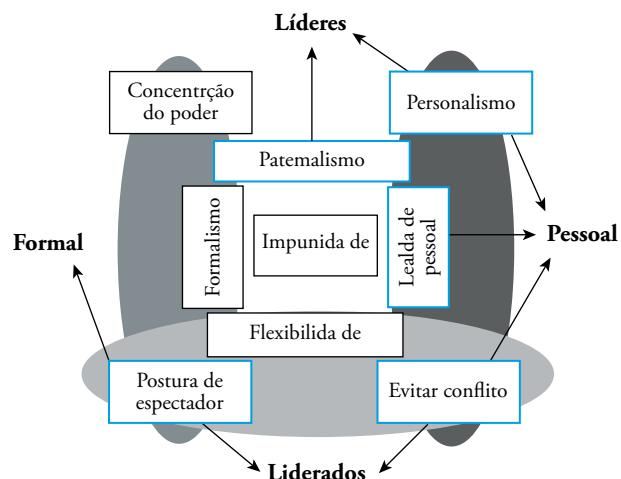
Barros e Prates (1996) realizaram um estudo com uma população de empresas e gerentes brasileiros e constataram a existência de um estilo brasileiro de administrar. Para realizar o estudo, os pesquisadores utilizaram como bases teóricas, as análises de Hofstede (1991) sobre culturas nacionais; o esquema antropológico descrito por Condon e Yousef (apud Barros e Prates, 1996), no qual os traços culturais são definidos por duas vertentes: uma orientadora, que estabelece noções de certo ou errado para os comportamentos, e outra que revela as crenças, sem separar o que é verdadeiro do que é falso; e a pesquisa de Damatta (1997), que estabeleceu dois espaços reveladores da cultura brasileira: o espaço da «rua», relacionado aos conceitos de individualidade e igualdade, e o espaço da «casa», associado à pessoa e à hierarquia. O modelo desenvolvido demonstra a existência de um sistema

de ação cultural brasileiro, ilustrado na Figura 2 e tem a seguinte inter-relação:

A concentração de poder – demonstra que as próprias estruturas formais favorecem a que os líderes acumulem poder; O personalismo – as pessoas preferem que os líderes os tratem de forma diferenciada, personalista, em relação ao grupo; O paternalismo – o líder adota a postura de ‘pai’, que tudo sabe, e age de forma supridora para com os ‘seus’; A postura de espectador – demonstra que os liderados tendem sempre a aguardar as soluções que virão de cima, transferindo a responsabilidade aos seus superiores; O formalismo – advém da soma entre concentração de poder e postura de espectador dos liderados, isto é, quando os líderes formais possuem a totalidade do poder e os liderados agem como que se estivessem esperando pelas ordens superiores; Postura de evitar conflitos – é tradicional da cultura brasileira e pressupõe que conflitos sejam mediados por um terceiro, que mantenha boas relações com ambas as partes; A flexibilidade – em sua base na adaptabilidade, na criatividade do povo brasileiro. Possibilita a convivência pessoal dentro de um sistema hierarquizado e formal; Lealdade pessoal – lado oposto do formalismo, demonstra que, no Brasil, há uma importante lealdade dos subordinados ao líder, baseada na liderança carismática; Impunidade – configurada no fato que, como os liderados acreditam que

as diferenças de direitos sempre existirão, com os líderes sempre às margens das punições.

Figura 2. Sistema de ação cultural brasileiro

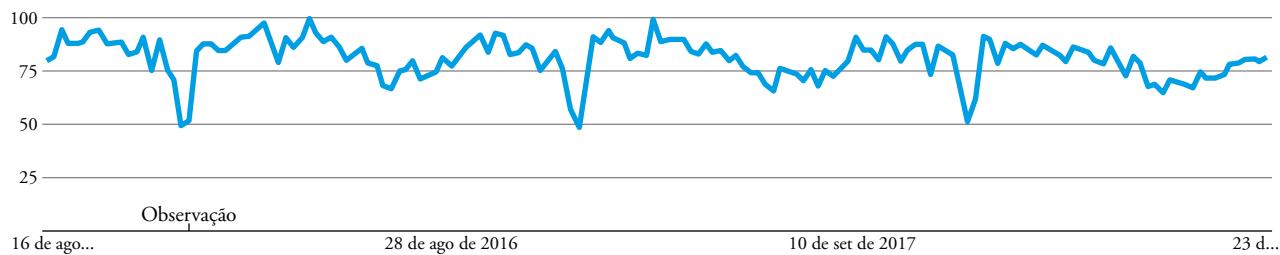


Fonte: Tanure, 2003, p. 110.

5. A Gestão Pública e sua relevância no Brasil

O tema gestão pública tem mantido um nível significativo de interesse da sociedade, conforme ilustrado no gráfico 2, no qual é apresentado o índice de interesse pelo tema *public management*, em todo o mundo, nos últimos 3 anos, segundo o site de buscas Google (Google Trends, 2018). O índice 100 representa o nível máximo de interesse pelo tema.

Gráfico 2. Interesse de pesquisas relacionadas à gestão pública 2015-2018



Fonte: Google Trends, 2018.

Salm e Menegasso (2009) conceituam a administração pública como um conjunto de conhecimentos e de estratégias postos em ação para prover os serviços públicos e o bem comum da sociedade

Para Oliveira e Paula (2014), a administração pública configura-se no aparelhamento do Estado, que é estabelecido para prestar serviços à população e estabelecer políticas públicas que atendam às necessidades sociais coletivas. Roso e Lira (2014) e Catelli e Santos (2004) ressaltam que, diferentemente das empresas privadas, que obtém lucro econômico por meio da venda de produtos e serviços, a gestão pública requer considerações e abordagens específicas, conforme resumo apresentado no quadro 2.

Quadro 2. Diferenças entre setor público e setor privado

Características	Setor Público	Setor Privado
Objetivo principal	Prestação de serviços públicos e o bem comum da sociedade	Lucro econômico
Cliente	Atender necessidades coletivas, tendo em vista que sua estrutura é mantida pelo cidadão.	Relação de interesse econômico e sobrevivência no mercado.

Ao se tratar da gestão de recursos humanos no setor público, faz-se necessário atentar para uma realidade diversa da conhecida nas organizações privadas, tendo em vista particularidades da área pública, como as mudanças de governo a cada quatro anos, as questões políticas e de poder (Silva, Mello e Torres, 2013). Para Carbone (2000), a administração pública brasileira reflete o país e o comportamento do brasileiro, bem como seu perfil cultural próprio. No Brasil, segundo Bresser-Pereira (1996), a Constituição de 1988 proporcionou a aprovação de medidas importantes para o servidor público, com destaque para a homologação do regime jurídico único (RJU), um regime que tem

como ponto principal, a estabilidade no emprego para o funcionalismo. Trata-se de um grande atrativo para aqueles que buscam uma posição no mercado de trabalho, considerando que de 30 a 40% dos postos de trabalho, a nível global, são empregos temporários, com características cada vez mais flexíveis (Gaulejac, 2007).

6. Cultura nacional e cultura organizacional

É impossível compreender a cultura de uma organização, sem antes conhecer o contexto em que se encontra (Hofstede, 1991; Gomes e Rocha, 1996). Segundo Gilliland, Eisend e Evanschitzky (2015), a congruência entre cultura nacional e cultura organizacional resulta em maior satisfação dos funcionários, menos conflitos, maior eficiência nos processos, maior compromisso e melhores resultados.

Para Trompenaars e Turner (1998), a cultura se apresenta em diferentes níveis, sendo o mais alto deles a cultura nacional, seguida da cultura corporativa, até o nível profissional, no qual estão presentes, por exemplo, as orientações éticas para o exercício da profissão. Hilal (2006) afirma que em uma sociedade relacional, como a brasileira, temos que considerar a influência das redes relacionais na cultura organizacional e nas subculturas.

Embora a cultura seja considerada uma abstração, as forças que são criadas nas situações organizacionais, que derivam da cultura, são poderosas e por essa razão, se não entendemos o funcionamento dessas forças, nos tornamos vítimas de suas manifestações. Portanto, entender a cultura organizacional como única e consensual, ou tão diversa, ambígua e contraditória constitui um tema profundo, a ponto de não se poder dominá-lo como objeto de análise (Moraes et al. 2016; Osafo, 2016).

Segundo Russo (2007), o termo cultura organizacional é definida por diversos autores como um conjunto de costumes, valores, crenças e modo de agir

e é originada tanto nas normas e valores da estrutura formal da empresa, como na reinterpretação feita pela organização informal. Diante desta complexidade, os fatores nacionais desempenham um papel importante na explicação das diferenças nas organizações e nas configurações socioeconômicas, que incluem atitudes e comportamentos (Gomes, 2006; Hatum, 2006).

As operações multinacionais reforçam a importância e o impacto da identidade nacional nas operações das empresas (Osafo, 2016) e por essa razão, a adoção de modelos de gestão, originados a partir de um contexto e uma cultura organizacionais específicos, pode não se mostrar adequado para uma realidade nacional (Barros e Prates, 1996). Para Beuving e Vries (2015), estudos sobre cultura nacional podem trazer resistências para sua aceitação, quando os pesquisadores sociais apontam para aspectos negativos de uma determinada cultura.

Hofstede (1991) foi um dos pioneiros nos estudos sobre a influência da cultura nacional na cultura das organizações, ao analisar diferenças nos sistemas nacionais de valores. Sua análise foi baseada em um estudo quantitativo com funcionários da IBM, lotados em mais de 50 países. Segundo Hofstede (1997, p. 19), cultura nacional é «a programação coletiva da mente que distingue os membros de um grupo ou categorias de pessoas face a outro».

Gomes e Silva (2011, p. 149), afirmam que cultura nacional e cultura organizacional estão inter-relacionadas e «por mais distintas que sejam as práticas entre as organizações de um mesmo país, elas têm traços comuns, que resultam da cultura comum». Gilliland, Evanschitzky e Eisend (2015) afirmam que a congruência entre cultura nacional e cultura organizacional, resulta em maior satisfação dos funcionários, menos conflitos, maior eficiência nos processos, maior compromisso e melhores resultados. Gomes e Silva (2011, p. 149),

afirmam que cultura nacional e cultura organizacional estão inter-relacionadas e «por mais distintas que sejam as práticas entre as organizações de um mesmo país, elas têm traços comuns, que resultam da cultura comum».

Chu e Wood (2008) afirmam que o esforço para a investigação da influência da cultura nacional na gestão das empresas, tem sido permanente, tendo em vista o caráter dinâmico das variáveis que compõem o contexto sócio institucional. Ainda segundo os autores, grande parte dos estudos científicos sobre cultura nacional podem ser caracterizados em três grandes grupos: Como a organização se adapta ao ambiente; a influência da cultura na estrutura interna das empresas e seus impactos na divisão de tarefas, no grau de hierarquia, entre outros, e os aspectos ligados ao tempo, espaço e linguagem.

Para Hatum (2006), as especificidades nacionais e regionais são cada vez mais reconhecidas como fatores que afetam as maneiras pelas quais as empresas, nas economias emergentes, respondem às pressões competitivas. Porém, considera que os estudos organizacionais frequentemente omitem a importância das diferenças nacionais como formadores da ação organizacional das empresas. Ainda segundo Hatum (2006), A estrutura e operação de empresas e mercados diferem de país para país e essas diferenças, derivam de variações nas instituições sociais dominantes, como o Estado e os sistemas financeiros.

Para Tanure (2003), cultura nacional são os valores, crenças e premissas aprendidas desde a infância que diferenciam um grupo de pessoas de um país ou uma região. Segundo Mascarenhas (2002), a cultura nacional é um dos elementos que marca a cultura de uma organização e além disso, as características da cultura de uma sociedade representam fatores que influenciam a formação da cultura de uma empresa. Segundo Trompenaars

e Turner (1998), a cultura se apresenta em diferentes níveis, sendo o mais alto deles, a cultura nacional, seguida da cultura corporativa, até o nível profissional, onde estão presentes, por exemplo, as orientações éticas para o exercício da profissão. Para Motta e Caldas (2007), é impossível estudar a cultura de uma empresa sem antes estudar a cultura dessa sociedade.

Gomes e Rocha (1996) afirmam que é fundamental entender a complexidade da cultura nacional, tendo em vista que esta pode altear ou inviabilizar a cultura organizacional. Para Hofstede (1991), é impossível compreender a cultura de uma organização sem antes conhecer o contexto no qual ela está inserida.

7. Considerações finais

O interesse pela Administração Pública anima os pesquisadores e indica a redescoberta da matéria e a utilidade das pesquisas para melhor compreensão do funcionamento do aparelho do Estado e do seu reconhecimento como ordem social legítima (Costa e Costa, 2015). Diferente das empresas privadas, que têm foco no lucro econômico, a gestão pública requer considerações e abordagens específicas e sua eficácia depende dos recursos aplicados e do compromisso e motivação de cada agente público para construir uma administração eficiente e comprometida.

O objetivo deste artigo foi apresentar diferentes conceitos e abordagens relacionados à cultura, cultura nacional e cultura organizacional, enfatizando a interseção entre esses elementos e contextualizando a discussão no âmbito da administração pública brasileira. É possível verificar, com base nos estudos analisados, que há influência da cultura nacional na cultura organizacional. Porém, este estudo vai um pouco além da análise dessa interação e traz também para o centro do debate, a gestão pública brasileira procurando contribuir com reflexões que auxiliem

na melhor compreensão do funcionamento da administração pública no Brasil, em prol de uma gestão mais eficiente e comprometida com os interesses da sociedade. Se queremos entender como funciona a Administração Pública no Brasil e o que pode ser feito para aperfeiçoá-la, é preciso avançar e estimular a discussão em torno do tema. Investimentos em tecnologia e estrutura podem e devem ser feitos.

No entanto, como em qualquer processo de mudança organizacional, a participação das pessoas é fundamental, nesse caso, o servidor público, a maioria cidadãos brasileiros, que carregam consigo traços típicos da sociedade local e outros adquiridos no seu ambiente de atuação. Importante ressaltar que o fato deste artigo apresentar uma gestão pública que ainda precisa evoluir, não quer dizer que toda a administração pública brasileira seja ineficiente e atrasada. Há centros de excelência e gestão profissionalizada, que investem em tecnologia e na capacitação de pessoas. Porém, mudanças urgentes são necessárias e já há movimentos visando transformar a gestão de recursos humanos do setor público no Brasil (Leme, 2014). Alinhar as atividades de gestão de pessoas às estratégias organizacionais e às diretrizes traçadas pelos governos, representa um emergente desafio para a política de gestão de recursos humanos no setor público brasileiro (Silva e Mello, 2013; Motta, 2013).

Por fim, cabe mencionar que o esforço para analisar diferentes contribuições teóricas relacionadas ao tema, trouxe reflexão sobre a necessidade de aprofundamento da discussão referente aos impactos da cultura nacional na cultura organizacional e, mais ainda, incluir a administração pública brasileira nesta discussão. Sugerimos também, para futuros trabalhos, que seja realizada uma análise pormenorizada sobre os temas aqui analisados, assim como a busca por outros autores que contribuem ou tenham contribuído para o entendimento e a melhoria da gestão pública no Brasil.

Referências

- Alcadipani, R., & Crubellate, J. M. (2003). Cultura organizacional: Generalizações improváveis e conceituações imprecisas. *Revista de Administração de Empresas*, 43(2), 64-77. <https://doi.org/10.1590/S0034-75902003000200005>
- Barbosa, L. (2014). Meritocracia e sociedade brasileira. *Revista de Administração de Empresas*, 54(1), 80-85. <https://doi.org/10.1590/S0034-759020140108>
- Barros, B. T. & Prates, M. A. S. (1996). *O estilo brasileiro de administrar*. São Paulo: Atlas.
- Beuving, J. & Vries, G. (2015). *Doing Qualitative Research. The craft of naturalistic inquiry*. Amsterdam: Amsterdam University Press. <https://doi.org/10.2307/j.ctt130h8g7>
- Bresser-Pereira, L. C. (1996). Da administração Pública Burocrática à Gerencial. *Revista do Serviço Público*, 47(1), 7-40.
- Caldas, M. P. (2006). Conceptualizing Brazilian multiple and fluid cultural profiles. *Management Research*, 4(3), 169-180. <https://doi.org/10.2753/JMR1536-5433040303>
- Carbone, P. P. (2000). Cultura Organizacional do Setor Público Brasileiro: Desenvolvendo uma metodologia de gerenciamento da cultura. *Revista de Administração Pública*, 34(2).
- Catelli, A. & Santos, E. S. (2004). Mensurando a criação de valor na gestão pública. *Revista da Administração Pública*, 38(3), 423-49.
- Condon, J. C. & Yousef, F. S. (1979). *O estilo brasileiro de administrar*. São Paulo: Atlas.
- Costa, F. L. & Costa, E. M. L. (2016). Nova história da administração pública brasileira: pressupostos teóricos e fontes alternativas. *Revista Administração Pública*, 50, 215-236. <https://doi.org/10.1590/0034-7612145021>
- DaMatta, R. A. (1983). *Carnaval, malandros e heróis*. Rio de Janeiro: Guanabara.
- DaMatta, R. A. (1997). *Casa & a Rua. espaço, cidadania, mulher e morte no Brasil*. 5^a ed. Rio de Janeiro: Editorial.
- Flach, L. (2012). O jeitinho brasileiro: Analisando suas características e influências nas práticas organizacionais. *Revista Gestão e Planejamento*, 12(3), 499-514.
- Gaulejac, V. (2007). *Gestão como doença social: Ideologia, poder gerencialista e fragmentação social*. São Paulo: Idéias & Letras.
- Gilliland, D. I., Evanschitzky, H. & Eisend, M. (2015). The Influence of Organizational and National Culture on New Product Performance. *J Prod Innov Manag*, vol.(núm.), pp.
- Gomes, J. S. & Rocha, E. (1996). Controle Gerencial Simbolismo e Cultura. *Relatório Coppea*, (310).
- Gomes, J. S. & Silva, A. F. S. (2011). Consideração do elemento cultural no desenho de sistemas de controle de gestão das empresas estrangeiras: Estudos de casos. *Revista de Contabilidade Vista & Revista*, 22(1), 143-176.
- Gomes, J. S. (2016). Management control in internationalized Brazilian companies: An eight cases comparative study. *Contabilidad y Negocios*, 22(11), 115-122. <https://doi.org/10.18800/contabilidad.201602.008>
- Google Trends (2018). *Google Trends*. Recuperado de em <https://trends.google.com.br/trends/explore?date=2015-08-10%202018-10-08&q=public%20management>
- Hampden-Tunér, C. & Trompenaars, F. (1998). *Riding the waves of culture. Understanding cultural diversity in business*. 2nd ed. London: Nicholas Brealey Publishing.
- Hatum, A. (2006). The influence of national business environment as shaper of organizational action: The case of Argentina. *Journal of the Iberoamerican Academy of Management*, 4(3), 155-168. <https://doi.org/10.2753/JMR1536-5433040302>
- Hilal, A.V.G. (2002). *Dimensões e clusters de cultura organizacional de uma empresa brasileira com atuação internacional* (tese de doutorado). Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ), COPPEAD, Rio de Janeiro.
- Hilal, A.V.G. (2006). Brazilian national culture, organizational culture and cultural agreement. Findings from a multinational company. *International Journal of Cross*

- Cultural Management, vol 6(2), 139-167. <https://doi.org/10.1177/1470595806066325>
- Hofstede Insights (2018). *Hofstede Insights*. Recuperado de <https://www.hofstede-insights.com>
- Hofstede, G. (1991). *Culturas e organizações: Compreender a nossa programação mental*. Lisboa: Edições Silabo.
- Hofstede, G., Hofstede, G. J. & Minkov, M. (2010). *Cultures and organizations: Software of the mind, Intercultural cooperation and its importance for survival*. 3rd ed. Ciudad: McGrawHill.
- Leme, R. (2014). *Gestão por competências no setor público*. Ciudad: Qualymark editora.
- Morgan, G. (1996). *Imagens da Organização*. São Paulo: Editora Atlas.
- Motta, F. C. P. & Alcadipani, R. (1999). Jeitinho brasileiro, controle social e competição. *Revista de Administração de Empresas*, 39(1), 6-12. <https://doi.org/10.1590/S0034-75901999000100002>
- Motta, F. P. & Caldas, M. P. (2007). *Cultura organizacional e cultura brasileira*. São Paulo: Atlas.
- Motta, P. R. M. (2013). O Estado da Arte da Gestão Pública. *Revista de Administração de Empresas*, Jan./fev. <https://doi.org/10.1590/S0034-75902013000100008>
- Osafo, E. (2016). *Interaction between national culture and ethical organizational culture and its impact on organizational level performance: A case study of a multi-national nonprofit organization in Ghana* (tese de doutorado em Filosofia). University of Minnesota, Minnesota.
- PNUD. *Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento*. Recuperado de <http://www.br.undp.org/content/brazil/pt/home/countryinfo>
- Roso, A. & Lira, M. (2014). Uma breve incursão aos primórdios da administração dos recursos humanos públicos: a importância de «The Study of Administration», de Woodrow Wilson, 1887. *Contabilidad y Negocios*, 17(9). Recuperado de <http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/contabilidadyNegocios/article/view/10540/11011>
- Salm, J. F. & Menegasso, M. E. (2009). Os modelos de administração pública como estratégias complementares para a coprodução do bem público. *Revista de Ciências da Administração*, 11(25), 97-120. <https://doi.org/10.5007/2175-8077.2009v11n25p83>
- Schein, E. H. (1996). *Three Cultures of Management: The Key to Organizational Learning*. Sloan Management Review.
- Siddique, M. C. (2017). National culture and the learning organization: A reflective study of the learning organization concept in a non-Western country. *Management Research Review*, 40(2). <https://doi.org/10.1108/MRR-04-2015-0091>
- Silva, F. M. & Mello, S. P. T. (2013). A implantação da gestão por competências: Práticas e resistências no setor público. *Revista Eletrônica de Administração e Turismo (ReAT)*, 2(1), 110-127.
- Silva, F.M., Mello, S.P.T. & Torres, I. A.C. (2013). O que se discute sobre gestão por competências no setor público: um estudo preliminar das construções. *Revista de Administração da UFSM*, 6(4), 685-693. <https://doi.org/10.5902/198346595202>
- Tanure, B. (2003). *Gestão à Brasileira: Uma comparação entre América Latina, Estados Unidos, Europa e Ásia*. São Paulo: Ed. Atlas S.A.
- Tomei, P. A., Russo, G. M. R. & Antonaccio, C. F. B. (2008). *Cultura Empreendedora - Guia prático para seleção de empreendedores*. Rio de Janeiro: Office Book Editora.
- Wood, T., Jr. & Chu, R. A. (2008). Cultura organizacional brasileira pós-globalização: Global ou local? *Revista de Administração Pública*, 42(5), 969-991. <https://doi.org/10.1590/S0034-76122008000500008>

Fecha de recepción: 12 de diciembre de 2018

Fecha de aceptación: 01 de abril de 2019

Correspondencia: lsiergomotta@gmail.com

josirsgomes@gmail.com

Competitividade e dividendos: Uma análise da distribuição de dividendos e competitividade de empresas do setor siderúrgico e metalúrgico brasileiro

**Victor Hugo Teodoro Ferreira de Sousa, Dannie Delanoy Carr Quirós,
Luciano Ferreira Carvalho, Kárem Cristina de Sousa Ribeiro**

Faculdade de Gestão e Negócios - Universidade Federal de Uberlândia

Este trabalho estudou a relação que existe entre as variáveis distribuição de dividendos e competitividade de empresas brasileiras do setor siderúrgico e metalúrgico entre os anos 2008 e 2016. Portanto, foram coletados dados da base de dados Economatica[®] de empresas do setor siderúrgico e metalúrgico de capital aberto presentes no BM&FBovespa e classificadas entre algum dos seus níveis de governança corporativa. A amostra do estudo foi de seis empresas que cumpriram com os requerimentos para serem estudadas. A hipótese sugere que existe uma relação positiva e significante entre competitividade e distribuição de dividendos. A competitividade é representada por meio do *market share* e a distribuição de dividendos pelos dividendos *yield*. Os resultados da pesquisa foram produto de uma regressão linear que mostrou que em apenas dois das seis empresas em estudo existe uma relação positiva e significante entre competitividade e distribuição de dividendo, pelo qual, não se pode aceitar a hipótese. Além disso, outras variáveis mensuradas apresentaram uma relação significante e positiva com à competitividade. Para trabalhos futuros recomenda-se utilizar outras *proxys* para mensurar competitividade.

Palavras chave: Siderurgia e Metalurgia, dividendos, competitividade, finanças

Competitiveness and dividends: An analysis of the distribution of dividends and competitiveness of companies in the Brazilian steel and metallurgical sector

This research studies the relationship between the variables of competitiveness and the dividend distribution in Brazilian enterprises of the steel and metallurgical industry. The data was collected from the database Economatica from traded companies of the steel and metallurgical industry listed in BM&FBovespa and qualified in some of their levels of corporate governance. Six companies, which met the criteria of the study, composed the sample. The hypothesis suggests that exists a significant and positive relation between competitiveness and dividend distribution. The competitiveness is measured through the market share, while the dividend distribution is calculated through dividend yield. The results of the research were product from a linear regression that showed that barely two out of the six companies in the study have a significant and a positive relation between competitiveness and dividend distribution. Therefore, it cannot be accepted the hypothesis. Moreover, others measured variables showed a significant and positive relationship with competitiveness. For future investigations, this research recommends to use other proxys to measure competitiveness.

Keywords: Steel and Metallurgic industry, dividends, competitiveness, finance

Competitividad y dividendos: Un análisis de la distribución de dividendos y competitividad de empresas del sector siderúrgico y metalúrgico brasileño

Este trabajo estudia la relación que existe entre las variables distribución de dividendos y la competitividad de empresas brasileñas del sector siderúrgico y metalúrgico entre los años 2008 y 2016. Para ello, fueron recolectados datos de la base de datos de Económática de empresas del sector siderúrgico y metalúrgico de capital abierto presentes en la BM&FBovespa y clasificadas entre los niveles de gobernanza corporativa. La muestra del estudio fue de seis empresas que cumplieron con las exigencias para que sean estudiadas. La hipótesis sugiere que existe una relación positiva y significante entre competitividad y distribución de dividendos. La competitividad es representada por medio del market share y la distribución de dividendos por los dividendos yield. Los resultados de la investigación fueron producto de una regresión lineal que mostró que, en apenas dos de las seis empresas estudiadas, existe una relación positiva y significante entre competitividad y distribución de dividendos, por lo cual no se puede aceptar la hipótesis. Además, otras variables estudiadas presentan una relación significante y positiva con la competitividad. Para trabajos futuros, se recomienda utilizar otras proxys para medir competitividad.

Palabras clave: Siderurgia e Metalurgia, dividendos, competitividad, finanzas

1. Introdução

O panorama do cenário de produção de metais no Brasil segundo Lima e Pessoti (2011), mostra que existe um oligopólio concentrado, no qual um pequeno número de empresas domina quase a totalidade do mercado. Assim, existe uma exigência de elevadas escalas de produção e a alta relação capital/produto que precisa de uma grande captação de capital para se manter no mercado.

Os relatórios do Instituto Aço Brasil (2017) detalham a significância desta indústria para o crescimento do Brasil nos últimos anos. Entretanto, como o país vive uma situação político e econômica bastante complicada, em que os principais setores consumidores de aço —automotivo, construção civil, máquinas e equipamentos— registraram quedas sucessivas em seus relatórios financeiros, encolhendo substancialmente o mercado interno de aço, e ainda somada a uma forte concorrência da indústria chinesa no mercado brasileiro, fazem o setor passar por uma

recessão afetando a competitividade das empresas que operam no país.

Estas circunstâncias estão relacionadas às problemáticas que teve o Brasil nos últimos anos. Segundo Pinto, Pinto, Saludjian, Nogueira, Balanco, Schonerwald e Baruco (2017) relatam a crise político-econômica que o Brasil tem enfrentado a partir de 2011, no qual, o sistema capitalista passa por uma crise que afetou circunstancialmente o crédito e o consumo na maioria dos setores no país. Neste caminho, o setor de siderurgia e metalurgia não fica de fora e acaba sofrendo os efeitos da crise.

Além disto, de acordo o Instituto Aço Brasil (2017) a crise que houve no país a partir do ano 2012 piorou a situação destas empresas, que também estão lidando com altos custos operativos, cargas tributárias e muito pouco investimento. A siderurgia no Brasil hoje opera com menos do 60% da sua capacidade instalada, o período 2015-2016 já acumula queda nas vendas internas de produtos siderúrgicos de 18,4%.

Com isso, os indicadores refletem que a indústria de metalurgia e siderurgia voltou ao patamar de 2006 retrocedendo uma década.

Como o setor não passa mais pela prosperidade do início do século, como demonstrado no parágrafo anterior, mas sim pelo contrário, a competitividade na área está cada vez mais acirrada. Os gestores das empresas têm o difícil papel de administrar bem os recursos da empresa. Uma das estratégias para a gestão financeira da empresa nesse cenário é sobre como administrar suas políticas de dividendos. Apesar, de todas as calamidades que apresenta este importante setor identificou-se um *gap* na pesquisa do mesmo.

Neste sentido, segundo o expressado pelos autores Jensen e Meckling (1976), Ross, Westerfield e Jaffe (2007) e Prochanoy (2006) a política de dividendos aparece com um dos fatores cruciais no mercado em relação à competitividade, e a indústria de metalurgia e siderurgia não é a exceção. Isto deve-se ao *trade off* de o quanto distribuir aos acionistas e o quanto re-aplicar na empresa. Levando em conta que os valores e taxas oferecidos no mercado de capitais é essencial para atrair os investidores.

Neste sentido, a maneira como as companhias distribuem seus lucros é parte da estratégia da companhia. De acordo com Leite, Bambino e Hein (2017) a distribuição de dividendos pode melhorar o desempenho da empresa, já Decourt e Prochanoy (2012) veem os dividendos sendo usados para mitigar os conflitos de agencia. Isto está relacionado com competitividade porque segundo Coelho (2001) a competitividade é ligada ao desempenho das industriais.

Esta é a importância de pesquisar sobre a distribuição de dividendos e competitividade, porque as organizações têm a necessidade de formular políticas de

dividendos atrativas para o investimento e que também diminuam os conflitos de agência gerados pela distribuição de dividendos. Desta forma sendo mais competentes no mercado ou ter uma participação maior no mercado. Portanto, planteia-se o seguinte problema de pesquisa: Como a política de dividendos das empresas pode contribuir para a competitividade na indústria de metalurgia e siderurgia?

Em vista de um cenário onde os dividendos, ativos, competitividade e rentabilidade são mutuamente influenciados, o objetivo e foco do artigo será analisar como a distribuição de dividendo afeta a competitividade em seis principais empresas no setor metalúrgico e siderúrgico no Brasil no período de 2008 a 2016. Acredita-se que o estudo de este grupo de empresas selecionadas pode melhorar o entendimento das variáveis em estudo porque são empresas de um país que tem a nona maior economia do mundo segundo o ranking do Produto Interno Bruto do Banco Mundial (2016) e que atualmente esse setor encontra-se em crise segundo o Instituto Aço Brasil (2016).

Para responder o problema de pesquisa feito foi medido o quanto as distribuições de dividendos podem afetar na competitividade da empresa ao longo dos anos. Para isto, utilizou-se regressão linear em série temporal para cada empresa (*cross-section*). A competitividade foi representada pelo *market share* e foi medido através da proporção de vendas de cada empresa sobre a quantidade total de vendas do setor. Com isto, foi apresentado as principais referências e corroborada a aproximação entre competitividade e dividendos.

Supõe-se que a administração e ações institucionais, juntamente com os esforços de atrair investimento externo através de uma política de dividendos, leva uma maior competitividade das empresas no mercado na qual ela está inserida, ou seja, quanto melhor for

a forma como a empresa consegue expor suas ações e atrair investidores mais competitiva ela será.

Assim, a hipótese levantada foi que em um ambiente muito competitivo e afetado por uma crise doméstica, o pago de dividendos teria uma relação positiva e significante no *market share* das empresas do setor siderúrgico e metalúrgico. Isto devido a que estas empresas teriam maior investimento nelas e por tanto mais recursos para operar. Esta relação positiva e significante entre dividendos e competitividade é apoiada por autores como Rubio e Baz (2004) e Souza, Peixoto e Santos (2016).

Os dividendos atuam como um diferencial na captação de recursos via mercado de capitais. Em suma, acredita-se que é relevante o quanto e como são feitas as distribuições de lucros para a competitividade da empresa, uma vez que quanto maior os valores pagos em dividendos mais atrativos passam a ser as ações da empresa de capital aberto e consequentemente aumentando seu ativo, o que a torna mais estruturada e sua capacidade de competir seja otimizada.

Foi encontrado em apenas dois das seis empresas em estudo a existência de uma relação positiva e significante entre competitividade e distribuição de dividendos, pelo qual, não se pode aceitar a hipótese. Isto significa que não foi comprovada a relação positiva e significante entre distribuição de dividendos e competitividade.

A pesquisa se diferencia de trabalhos anteriores e é importante por ter sido aplicada a um setor específico em crise e em onde a captação de recursos é primordial para a concorrência. Neste sentido, o artigo visa contribuir para a análise da política de dividendos em uma conjuntura de crise em baixa que é o setor nacional de metalurgia e siderurgia brasileiro nos últimos 9 anos.

Este trabalho está dividido em seis seções. A primeira seção compreende esta introdução. Na segunda seção foi o desenvolvido do referencial teórico. Em seguida foi feita a metodologia do trabalho. Na quarta seção foi analisado os resultados obtidos através da regressão linear, na penúltima seção foram expressadas as considerações finais. Finalmente se colocaram as referências utilizadas na presente pesquisa.

2. Referencial teórico

2.1. Política de dividendos

Para Assaf Neto (2012) das decisões mais importantes a serem tomadas por uma empresa é a determinação das políticas de dividendos. De acordo com o descrito por Novis Neto (2003) os dividendos correspondem a proventos pagos pela empresa aos seus acionistas pelo risco que eles correm ao colocar seu capital no negócio. Além disto, a política de dividendos corresponde às decisões feitas pela administração de uma companhia para determinar como, quando e quanto serão estes pagamentos.

Por mais que exista na literatura visões de que a política de dividendos é irrelevante, como é o caso de Miller e Modigliani (1961) na sua teoria da irrelevância dos dividendos. Estes autores enxergam que em um mercado perfeito, ou seja, em uma situação sem tributos, equidade das taxas de juros e sem custos de corretagem, a parcela do lucro distribuído não faz diferença para o investidor. Pois o que ele não recebe como remuneração de seu capital, ele ganharia na valorização de suas ações.

Entretanto o que predomina é o contraponto dessa visão, de que os dividendos são relevantes para a estratégia da empresa. A teoria do pássaro na mão elaborada por Lintner (1956), explica bem esse ponto, no qual,

é melhor a garantia do retorno agora do que a incerteza de um crescimento futuro.

Baker e Weigand (2015), cita algumas teorias importantes e explicações para a relevância do pagamento de dividendos além da teoria do pássaro na mão como: Impostos e Efeito Clientela; Assimetria da informação e Sinalização; Teoria da Agência; Explicações Comportamental e o Ciclo de Vida da Firma. Para a comparação entre a política de dividendos e investimento de acordo com Loss e Neto (2006), o fator que mais influencia a decisão dos investidores é a lucratividade, ou seja, quando a pessoa vai alocar seus recursos o que mais pesa na sua decisão é o quanto a empresa apresenta em termos de lucro líquido.

Segundo La Porta, Lopez-de-Sinales, Shleifer e Vishny (2000) um dos aspectos que podem impactar a forma como as empresas conduzem suas políticas de dividendos são os conflitos de agência. As divergências existentes entre gestores e acionistas ou entre os diferentes tipos de acionistas geram custos para as empresas. Neste sentido, um dos principais remédios para problemas de agência é a lei. Em outras palavras, para que não haja conflitos os acionistas tem que se sentir protegidos por meio de leis.

Além disso, os mesmos autores, ainda sugerem que para a tomada de decisão o investidor opta por uma empresa que tenha previsões de crescimento, tendo isso empresas que se encontram em situação adversa, precisam pagar dividendos mais elevados para convencer os acionistas.

Corroborando com essa visão o estudo de Novis Neto e Saito (2003) obteve resultados que confirmam que dividendos sinalizam ao mercado sobre a situação da companhia. Por isso, internalizar altos dividendos é uma das táticas para conseguir uma maior quantidade de investidores.

Segundo Procianoy e Antunes (2003) a teoria de finanças corporativas prevê que a ao sinalizar a intenção dos seus investimentos consegue impactar as vendas de ações. Dessa maneira, a compra de ações implica a delegação de decisões do capital dos acionistas para os gestores das empresas. A sinalização de suas pretensões é fundamental para a compra e venda de ativos no mercado de capitais. Assim a divulgação das demonstrações financeiras é um evento relevante no mercado brasileiro, principalmente no que tange o preço das ações.

DeAngelo, DeAngelo e Stulz (2006) confirmam a teoria de que a distribuição dos dividendos está ligada ao ciclo de vida das empresas. Ao estudar empresas industriais de capital aberto, notaram que as firmas que se encontram bem estabelecidas no mercado tendem a pagar uma menor quantidade de dividendos.

Finalmente, para obter as empresas mais robustas em termos de política e distribuição de dividendos. Se utilizou a classificação de governança corporativa feita pela BM&FBovespa que é: Nível 1, Nível 2 e Novo Mercado.

Onde de acordo BM&F Bovespa (2017) se considera as empresas classificadas no Novo Mercado como as que tem melhores práticas de governança corporativa, por enquanto as do Nível 1 as que tem pior governança corporativa. Estes níveis foram criados com a intenção de desenvolver o mercado de capitais brasileiro e de classificar as empresas em segmentos adequados ao perfil de cada companhia.

As empresas listadas no Nível 1 estão comprometidas com brindar mais informações e melhorar sua transparência. Além disto, tem que fornecer já em este nível informação de contratos e calendário anual de eventos corporativos. Em relação com as ações devem manter no mínimo 25% das ações em circulação.

No Nível 2 as companhias devem cumprir com todos os requerimentos do Nível 1 e algumas proteções e benefícios para acionistas minoritários. Para a classificação do Novo Mercado, este nível possui regras diferenciadas e é o mais alto padrão de governança corporativa. Estas companhias devem contar com emissão exclusiva de ações ordinárias, ter um conselho administrativo entre outras exigências.

2.2. Competitividade

Em relação a competitividade, é compreendida diferente por diversos autores. Sua concepção é resultado de suas bases teóricas, percepções da dinâmica industrial e até mesmo ideologias. De maneira geral a empresa se torna competitiva ao entrar no mercado e disputar algo com as que ali já estão estabelecidas. Fatores como desempenho, preços, qualidade e eficiência correspondem bem ao conceito e são abordados na busca por indicadores para medir a competitividade segundo Haguenauer (2012).

Para Coelho (2001) conceitualmente a competitividade é ligada ao desempenho das industriais. Assim, são competitivas as indústrias que conseguem aumentar sua participação em determinado mercado. Krugman (1994), relata que a competição é derivada da concorrência entre as principais nações, e que a disputa pode trazer problemas para as corporações como fricção de mercados e recursos mal alocados.

Segundo Maskell e Malmberg (1999), com as mudanças ocorridas na economia internacional, a aproximação entre as organizações faz com que o processo de aprendizagem e a criação de conhecimento se torne um aspecto fundamental para a competitividade.

Porém, devido ao grande número de variáveis que envolvem a competitividade Pereira e Souza (1997)

defendem que a competitividade é dividida pela ótica de três diferentes visões que são: A visão de desempenho que avalia a competitividade de acordo com os resultados apurados, onde utiliza-se principalmente o *market share* para mensurá-la. A visão macro que considera as políticas econômicas-sociais no local de estudo que refletem na competitividade. Finalmente, a visão de eficiência que tem como meta medir os resultados diante das oportunidades concebidas.

Corroborando com essa óptica Kupfer (1992) entende que na questão de desempenho, mesmo que o *market share* consiga mensurar a participações das firmas, é necessário que enquadrem todas nas mesmas categorias e as separem adequadamente.

Dentre as inúmeras formas de interpretar a competitividade, o trabalho aborda a visão do desempenho utilizando o *market share* como fator quantitativo. Como no entendimento de Green e Armstrong (2006) para a maioria dos economistas o objetivo principal da empresa é o lucro. Porém, ao se levar em conta a competitividade uma disputa pelas fatias de mercado pode se levar a uma maior rentabilidade no longo e médio prazo, visto que o *market share* aponta uma maior magnitude se tratando de concorrência.

De acordo com Kotler (2012) a quota do mercado ou *market share* é a «fatia de mercado» que presenta o porcentual de um mercado, definido em termos de unidades ou receitas e contabilizado por uma unidade específica.

2.3. Setor Siderúrgico e Metalúrgico

A siderurgia é um dos ramos da metalurgia que engloba principalmente a produção de aço. No contexto internacional o Brasil figura com um dos maiores produtores do mundo. O setor também é significante

nas contas macroeconômicas do país, pois em 2011 representou o 4% segundo PIB de acordo com PricewaterhouseCoopers (2017).

No Brasil segundo o Instituto Aço Brasil (2017) nos anos noventa houve uma privatização do setor que favoreceu a indústria com um aumento de capitais e uma composição acionária mais diversificada. Estas empresas passaram a integrar grupos empresariais e financeiros maiores com a intenção de aumentar sua competitividade. Atualmente o parque siderúrgico brasileiro está composto por 29 fábricas pertencentes a 11 grupos empresariais.

A indústria entre o ano 1994 até o 2011 de acordo com o instituto, recebeu mais de US\$ 35 bilhões de investimentos tendo como prioridade a atualização tecnológica para aumentar a sua produtividade e ser mais competente nos mercados do aço. Hoje em dia o parque siderúrgico do Brasil é o maior da América do Sul e é o sexto maior exportador mundial de aço líquido do planeta.

A competitividade no mercado interno ocorre com um pequeno número de empresas ocupando grande parte do mercado. Grande parte da demanda atualmente se encontra fora do país, assim a exportação se torna um trufo importante dentro da concorrência.

Entretanto aí está o maior problema, que é a concorrência externa, em especial da China que além de ter uma capacidade produtiva avançada ainda conta com maiores investimentos públicos em relação ao Brasil. Outro fator importante de mencionar na competitividade siderúrgica brasileira é que os produtos não são *commodity*, o que faz que a única forma de atuação das empresas na bolsa de valores seja somente por ações segundo o Centro de Gestão e Estudos Estratégicos (2008).

No Brasil, vários estudos como os de Forti, Peixoto e Alves (2015); Almeida, Tavares e Pereira (2014); Viana Junior e Ponte (2016); Paganotto, Oliveira e Antunes (2017), tem buscado analisar quais são os determinantes dos dividendos. Martins e Famá (2012) listam em sua bibliometria a relação de dividendos com vários aspectos financeiros. Entretanto, nada foi achado em relação a competitividade.

Neste sentido, esta pesquisa tem o intuito de investigar a relação da distribuição de dividendos com a competitividade, no qual mesmo existindo estudos que tratam de desempenho e valor da empresa, a competitividade ainda é uma lacuna na literatura brasileira sobre dividendos. Assim, tentar averiguar se o *market share* das maiores empresas de um determinado setor pode influenciar na distribuição dos proventos das mesmas. Além disso, o estudo refere-se a um cenário oligopolizado e que enfrenta um período de crise.

3. Metodologia

Neste trabalho se desenvolveu uma pesquisa de tipo descritiva onde se visa explicar uma relação entre as variáveis distribuição de dividendos (*Dividendo Yield*) e competitividade (*market share*). No que tange com a abordagem foi quantitativa. De acordo com Hernández, Fernández e Baptista (2006) este tipo de abordagem é uma aproximação onde afirma-se ou se nega as hipóteses estabelecidas mediante a mensuração de dados e análise estatística.

A população de estudo comprehende empresas que fazem parte do setor siderúrgico e metalúrgico. A amostra é composta por companhias deste setor, pertencentes aos níveis de governança corporativa estabelecidos pela BM&FBovespa como foi feito por Souza et al., (2016).

Foram selecionadas as empresas que pertencem ao nível 2, nível 1 e Novo Mercado de governança segundo a classificação do BM&FBovespa na base de dados Economatica[®]. Chegou-se ao total de seis empresas que são:

- Ferbasia
- Forja Taurus
- Gerdau
- Lupatech
- Paranapanema
- Usiminas

A triagem feita de empresas se justifica, pois, foi preciso selecionar empresas com políticas de dividendos mais robustas, à vista disso são mais relevantes para avaliar a relação entre distribuição de dividendos e a competitividade. Já que a distribuição de dividendos e a governança corporativa tem uma relação significante e positiva, ou seja, enquanto maior governança corporativa maior deveriam ser os dividendos de acordo Souza et al., (2016). Esta robustez com a políticas de dividendos se estimou, como dito anteriormente, por meio da consideração unicamente das empresas pertencentes aos níveis de governança corporativa da BM&FBovespa.

A coleta de dados econômico-financeiros foi feita por meio da base de dados Economatica[®] onde foram analisados os dados no período compreendido entre 2008 e 2016 de forma quadrimestral. Este período foi escolhido devido à disposição de informação e os dados quadrimestrais por causa do tamanho da amostra e a disponibilidade da informação anual das empresas nas variáveis estudadas.

Para a análise dos dados utilizou-se regressão linear em série temporal para cada empresa. Isto também à disponibilidade da informação e tamanho da amostra

que impossibilitava a aplicação de regressão múltipla com dados em painel. Esta regressão foi feita através do software Stata. O modelo utilizado na pesquisa se mostra a seguir:

$$COM = \beta_0 + \beta_1 DIV + \beta_2 ALA + \beta_3 REN + \beta_4 TAM + \varepsilon \quad (\text{Modelo 1})$$

Em que, COM é a variável dependente do modelo e refere-se à competitividade, DIV é a variável dependente corresponde a dividendos *yield*, ALA, REN e TAM é alavancagem, rentabilidade e tamanho respetivamente e funcionam como variáveis de controle.

Na elaboração do modelo se considerou a variável competitividade como a variável dependente mensurada por meio do *market share*. Para isto se utilizou o modelo proposto por Ahmadi-Esfahani (2006) para a medição da quota de mercado de exportações de países só que adaptado para empresas. Este índice foi estimado por meio do montante das vendas de cada empresa dividido entre o total de vendas das empresas na amostra.

A variável teste utilizada para representar a política de dividendos será o dividendo *yield* (DY). Esta variável reproduz em porcentagem a relação entre o valor do dividendo pago por ação e o valor da ação. Sua escolha se deve, por que ele permite uma comparação mais rápida e eficaz de empresas do mesmo setor já que é um índice de rentabilidade por preço, ou seja, é uma medida do retorno que a ação oferece (Gomes, 2012). Esta medida também é útil porque permite comparar o pago de dividendos em termos relativos e não absolutos o que favorece a comparabilidade entre empresas. Segundo autores como Rubio e Baz (2004); Ribeiro, Filho, Junior; Almeida e dos Santos (2013); e Souza et al., (2016) a relação que possuem a variável distribuição de dividendos e competitividade é significante e positiva.

Também se definiu três variáveis de controle: Alavancagem (ALA); Rentabilidade (REN) e o Tamanho (TAM).

Para apurar a alavancagem das empresas, fez-se a divisão do patrimônio total sobre o patrimônio líquido. De acordo De Paiva, Costa, Barbosa e Gonçalves (2015) a alavancagem certamente é um fator decisivo na competitividade. Estes autores não definem se sua relação é direta ou indireta, para eles o que determina essa relação é dependente de como o contexto macroeconômico que a empresa está inserida se apresenta (taxas de juros, câmbio, facilidade de crédito entre outros).

Em relação ao tamanho da empresa, a regressão utiliza o logaritmo total do ativo da empresa. O logaritmo aplica-se para diminuir essa desproporcionalidade no valor do tamanho dos ativos das companhias com relação às outras variáveis, porque isso poderia enviesar as respostas. Ao considerar o tamanho da empresa, rapidamente nota-se que quanto maior, mais ela leva vantagem competitiva. Dois aspectos fundamentais para explicar essa relação são que num ambiente de concorrência aumentar sua economia de escala e com isso diminuir os custos, torna a empresa muito mais competitiva de acordo Possas (1993).

Por fim, também foi utilizado a rentabilidade como controle. Sua mensuração é através do indicador ROA — Retorno sobre ativos— A rentabilidade e a competitividade estão extremamente relacionadas. No critério de Herrmann e Becker (2016) nas organizações as decisões sobre a alocação de recursos que visam uma estratégia de maior rentabilidade tocam diretamente na competitividade da empresa. Neste sentido ficando evidente a articulação entre estes conceitos e para ter um aumento do *market share* mostrar-se mais rentável é indispensável. O quadro 1 abaixo sintetiza as variáveis utilizadas:

Quadro 1. Variáveis do estudo

Variável	Nome da Variável	Definição	Mensuração	Sinal Esperado	Autores
Dependente	Competitividade (COM)	Quota de mercado da empresa	Total de vendas da empresa / total de vendas do setor	-	-
Independente	Dividendo Yield (DIV)	Valor relativo de dividendo pago por ação	Dividendo pago por ação / preço da ação	(+)	(Ribeiro, Filho, Junior, Almeida e dos Santos, 2013)
Controle	Alavancagem (ALA)	Investimento que recebe a empresa	Passivo Total / Patrimônio Líquido	(-),(+)	(De Paiva, Costa, Barbosa e Gonçalves, 2015)
Controle	Rentabilidade. (REN)	Retorno sobre ativos (ROA)	Resultado Operacional / Ativo Total	(+)	(Herrmann e Becker, 2016)
Controle	Tamanho (TAM)	Valor dos ativos da empresa	Logaritmo do ativo das empresas	(+)	(Possas, 1993)

Fonte: Elaboração própria.

4. Analises e discussão de resultados

Esta seção apresenta os principais resultados das regressões com séries temporais desenvolvidos para analisar a informação e atingir o objetivo de estudo. Para cada empresa foi realizada uma regressão. Além disso, todas as regressões foram corrigidas para auto correlação e heterocedasticidade. Os resultados da regressão estão representados na tabela 2, mostrada a seguir:

Tabela 1. Resultados da regressão para empresas em estudo entre os períodos 2008 até 2016

Variáveis	Empresas					
	Ferbasá	Forja Taurus	Gerdau	Lupatech	Paranapanema	Usiminas
DIV	0,000367	-0,000188	-0,002507	0,0062955*	0,0016351**	0,001351
ALA	0,000367	(-0,00000135)*	0,0002233*	0,000000	0,000000	-0,000208
REN	-0,000068	0,0001403*	(-0,001998)*	0,0000467*	-0,000436	0,0045191*
TAM	0,0128943*	0,0061661*	0,1355245***	0,0097688*	0,0503649*	0,0674912**
R quadrado	0,666900	0,197400	0,804500	0,860000	0,663400	0,747700

Notas: *, **, *** indicam significância de 1%, 5% e 10% respectivamente. Os dados da tabela foram corrigidos para eliminar os problemas de heterocedasticidade e auto correlação.

Fonte: Elaboração própria.

O principal resultado que mostra o estudo representado na tabela anterior é que existe uma relação significante e positiva apenas nas empresas Lupatech e Paranapanema. Porém nas outras quatro empresas não se apresenta uma relação significante entre pagamento de dividendos e a competitividade, representadas pelas *proxys* de distribuição de dividendos e *market share* respectivamente. Portanto, a hipótese definida neste trabalho sobre que maior pagamento de dividendos

gera uma maior competitividade das empresas, não pode ser completamente aceita, porque nem todas as empresas apresentam uma significância evidente entre estas variáveis. Pelo contrário, a maioria das empresas em estudo não mostram uma significância na relação destas variáveis.

No quadro a seguir é apresentada as proporções dos *market share* das empresas com a intenção de apoiar o entendimento deste fenômeno:

Tabela 2. Market Share das empresas em estudo entre os períodos 2008 até 2016

Períodos	Empresas						Total
	Gerdau	Usiminas	Paranapanema	Ferbasá	Forja Taurus	Lupatech	
2008	66,23%	24,82%	5,50%	1,39%	0,95%	1,11%	100,00%
2009	63,70%	26,22%	6,03%	1,08%	1,63%	1,33%	100,00%
2010	63,45%	26,20%	6,45%	1,36%	1,36%	1,18%	100,00%
2011	66,50%	22,35%	7,70%	1,21%	1,16%	1,08%	100,00%
2012	66,93%	22,40%	7,09%	1,25%	1,24%	1,09%	100,00%
2013	65,98%	21,24%	9,18%	1,32%	1,34%	0,94%	100,00%
2014	69,95%	19,30%	7,78%	1,36%	0,97%	0,63%	100,00%
2015	71,25%	16,65%	8,79%	1,53%	1,35%	0,44%	100,00%
2016	71,37%	16,02%	8,69%	2,08%	1,57%	0,26%	100,00%
Media	67,26%	21,69%	7,47%	1,40%	1,28%	0,90%	100,00%

Fonte: Elaboração própria.

Pode-se observar como a tabela fundamenta a teoria que o mercado da siderurgia e metalurgia brasileiro é um oligopólio onde duas empresas mantêm uma presença muito maior no mercado do que as quatro restantes. Mais do 88% deste mercado em média é atendido por apenas dois empresas: Gerdau (67,26) e Usiminas (21,69%) o restante 11,05% é atendido pelas outras quatro empresas.

Tendo isto em consideração, nota-se que as empresas líderes de mercado não possuem uma relação significante entre as principais variáveis em estudo — competitividade e dividendos—. Dessa forma, também se contradiz autores como Rubio e Baz (2004); Ribeiro e Filho et al. (2013); ou Souza et al., (2016) que chegaram na conclusão que os dividendos e a competitividade mostram uma relação significante e positiva.

Outro achado relevante é que a variável de controle denominada como tamanho mensurada pelo total de ativo da empresa apresenta uma relação muito significante e positiva como determinante da competitividade das empresas como foi sugerido por Possas (1993).

Temos assim, que quanto maior o tamanho da empresa em termos de ativos, maior será sua capacidade de ser mais competente no mercado siderúrgico e metalúrgico. Nota-se como as empresas através do tempo foram perdendo cada vez mais quota de mercado e como a empresa líder foi a única que se fortaleceu através do tempo. Este fato está relacionado também às características de este mercado oligopolista onde ter mais ativos e consequentemente tamanho gera uma vantagem competitiva sobre as outras empresas para obter uma maior quota de mercado.

A rentabilidade a sua vez também mostrou ser uma variável importante para a determinação da competi-

tividade da empresa tanto para as líderes do mercado quanto para as outras, isto concordou com os achados do Herrmann e Becker (2016). Por outro lado, a alavancagem resultou ser uma variável fraca para a determinação da competitividade e por entanto irrelevante.

Finalmente, trazendo de volta o problema de pesquisa sobre como a política de distribuição de dividendos afeta a competitividade das empresas em estudo. Reitera-se pelos dados e análises já expostos e discutidos, que a distribuição de dividendos das 6 principais empresas brasileiras do setor metalúrgico e siderúrgico durante o período de 2008 até 2016 não foi significante na sua competitividade no mercado. Pois a maioria das empresas não presentaram uma relação significante. Contudo, as variáveis tamanho e rentabilidade explicam ou sim são influentes na competitividade das empresas. Isto faz acreditar que empresas maiores e mais lucrativas tendem a dominar o mercado.

5. Considerações finais

A maioria do mercado brasileiro da siderurgia e metalurgia é controlado por um reduzido número de empresas o que o converte em um oligopólio segundo Lima e Pessoti (2011). De acordo com os relatórios do Instituto Aço Brasil (2016) a indústria é importante para o crescimento do país e infelizmente encontra-se atravessando uma situação financeira e competitiva complicada. Segundo Procianoy (2006); Ross, Westerfield e Jaffe (2007) a distribuição de dividendos aparece como um fator crucial nos negócios e para Coelho (2001) a competitividade está ligada ao desempenho das industriais. Daqui nasce o desejo de pesquisar a relação entre distribuição de dividendos e competitividade em empresas brasileiras da indústria da siderurgia e metalurgia. Esperava-se que existisse uma relação positiva e significante entre as duas variáveis.

Portanto, esta pesquisa teve como objetivo à análise das políticas de dividendos e competitividade de empresas do setor siderúrgico e metalúrgico no período compreendido entre 2008 e 2016. Após de fazer uma regressão linear para cada uma das empresas, o estudo não pode confirmar a hipótese planteada sobre a influência positiva dos dividendos na competitividade da empresa e pelo contrário confirma a inexistência desta relação porque a maioria das empresas não apresentaram. Isto quer dizer, que um aumento na distribuição de dividendos não aponta a maiores participações de mercado. Portanto, os resultados da presente pesquisa diferem dos achados de Rubio e Baz (2004) e Souza et al., (2016).

Por outro lado, as variáveis tamanho e rentabilidade apresentaram uma relação positiva e significante na maioria das empresas. Este achado significa que um aumento no tamanho e rentabilidade pode se converter em um aumento na competitividade das empresas. Isto fortalece a crença sobre que é mais importante ter uma alta rentabilidade e um tamanho maior para ter uma participação de mercado maior do que uma alta distribuição de dividendos.

Uma limitação importante do trabalho foi a quantidade de empresas estudadas. Isto porque o número de empresas foi pequeno devido a que o mercado da siderurgia e metalurgia é um oligopólio, portanto tem poucas empresas operando. Somado a isto, pelo requerimento das empresas de pertencer à classificação de governança corporativa do BM&FBovespa foi reduzido ainda mais o número de empresas na amostra.

A contribuição deste tipo de pesquisas é que fornecem para as empresas informação valiosa para elas utilizarem na formulação e adoção de estratégias administrativas para tentar solucionar e superar seus

principais desafios. Este conhecimento é fundamental na visão dos administradores ou tomadores de decisões das empresas para saber que é mais importante focar recursos no aumento da tamanho e rentabilidade da empresa do que no aumento da distribuição de dividendo, no caso que a firma queira aumentar sua participação de mercado. Além disso, é importante para resolver o *gap* existente na literatura brasileira em relação ao estudo desta indústria e variáveis.

Finalmente, sugere-se e espera-se em trabalhos futuros fazer análises de competitividade em outras indústrias que foram afetadas também pelas crises nacionais e internacionais. Além disso, utilizar outras *proxies* para mensurar competitividade e outros mecanismos para incorporar mais empresas do setor na análise.

Referências

- Ahmadi-Esfahani, F. Z. (2006). Constant market shares analysis: Uses, limitations and prospects. *Australian Journal of Agricultural and Resource Economics*, 50(4), 510-526. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8489.2006.00364.x>
- Almeida, L. A. G., Tavares, F. O., & Pereira, E. T. (2014). Determinants of dividend policy in Portugal. *Revista Universo Contábil*, 10(4), 162–181. <https://doi.org/10.4270/ruc.2014435>
- Antunes, M. A., & Procianoy, J. L. (2003). Os efeitos das decisões de investimentos das empresas sobre os preços de suas ações no mercado de capitais. *Revista de Administração*, 38(1), 5–14. Retrieved from <http://www.rausp.usp.br/principal.asp?artigo=1083>
- Armstrong, J. S., & Green, K. C. (2006). Competitor-oriented objectives: The myth of market share. *International Journal of Business*, 12(1), 117–136.
- Baker, K., & Weigand, R. (2015). Corporate dividend policy revisited. *Managerial Finance*, 41(2), 126-144. <https://doi.org/10.2307/2977800>

- Banco Mundial. (2016). Gross domestic product. Retrieved from <http://databank.worldbank.org/data/download/GDP.pdf>
- BM&F Bovespa. (2017). Índices de Governança. Retrieved from http://www.b3.com.br/pt_br/market-data-e-indices/indices/indices-de-governanca/
- Centro de Gestão e Estudos Estratégicos. (2008). *Estudo prospectivo do setor siderúrgico*.
- Coelho, J. M. (2001). *Impactos da reestruturação do setor de feldspato no Brasil sobre as empresas de pequeno porte: importância de uma nova abordagem na análise de investimentos*. Universidade Estadual de Campinas.
- DeAngelo, H., DeAngelo, L., & Stulz, R. M. (2006). Dividend policy and the earned/contributed capital mix: a test of the life-cycle theory. *Journal of Financial Economics*, 81(2), 227–254. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2005.07.005>
- Decourt, R. F., & Procianoy, J. L. (2012). O processo decisório sobre a distribuição de lucros das empresas listadas na BM&FBOVESPA: Survey com CFOs. *Revista Brasileira de Finanças*, 10(4), 461-498. <https://doi.org/10.12660/rbfm.v10n4.2012.4003>
- Forti, C. A., Peixoto, F. M., & Lima, D. (2015). Determinant factors of dividend payments in Brazil. *Revista Contabilidade e Finanças*, 26(68), 167-180. <https://doi.org/10.1590/1808-057x201512260>
- Gomes, R. (2012). *Relação entre dividendos e perda de capital durante a crise do subprime: um estudo sobre o papel defensivo das empresas que pagam bons dividendos*. Universidade Federal do Rio Grande do Sul.
- Haguenauer, L. (2012). Competitividade: conceitos e medidas: uma resenha da bibliografia recente com ênfase no caso brasileiro. *Revista de Economia Contemporânea*, 16(1), 146–176. <https://doi.org/10.1590/s1415-98482012000100008>
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2006). *Metodología Sampieri* (Quinta edi). México D.F: McGraw-Hill.
- Herrmann, J. D., & Becker, G. V. (2016). Competências organizacionais e capacidades dinâmicas: uma discussão sobre as suas diferenças. *Revista Alcance*, 23(1), 1-67. <https://doi.org/10.14210/alcance.v23n1.p067-080>
- Instituto Aço Brasil. (2017). *Aço Brasil Informa*.
- Jensen, M., & Meckling, W. (1976). Theory of the firm: managerial behavior, agency costs, and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305-360. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511817410.023>
- Krugman, P. (1994). Competitiveness: A dangerous obsession. *Foreign Affairs*, 73(2), 28-44. <https://doi.org/10.2307/20045917>
- Kupfer, D. (1992). Padrões de concorrência e competitividade. In *Encontro Nacional da ANPEC 20*.
- La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A., & Vishny, R. W. (2000). Agency problems and dividend policies around the world. *The Journal of Finance*, 55(1), 1-33. <https://doi.org/10.1111/0022-1082.00199>
- Leite, M., Bambino, A. C., & Hein, N. (2017). Relação entre política de dividendos e desempenho econômico financeiro em empresas brasileiras e chilenas. *Revista de Gestão, Finanças e Contabilidade*, 7(1), 205–221. <https://doi.org/10.18028/2238-5320/rfgc.v7n1p205-221>
- Lima, A., & Pessoti, G. (2011). Análise do padrão de concorrência na indústria siderúrgica brasileira. *Revista de Desenvolvimento Econômico*, (23), 53–64.
- Lintner, J. (1956). Distribution of incomes of corporations among dividends , retained earnings , and taxes. *The American Economic Review*, 46(2).
- Loss, L., & Sarlo Neto, A. (2006). O inter-relacionamento entre políticas de dividendos e de investimentos: estudo aplicado às companhias Brasileiras negociadas na Bovespa. *Revista Contabilidade & Finanças*, 17(40), 52-66. <https://doi.org/10.1590/S1519-70772006000100005>
- Martins, A., & Famá, R. (2012). O que revelam os estudos realizados no brasil sobre política de dividendos?

- Revista de Administração de Empresas (RAE), 52(1), 24-39. <https://doi.org/10.1590/S0034-75902012000100003>
- Maskell, P., & Malmberg, A. (1999). Localised learning and industrial competitiveness. *Cambridge Journal of Economics*, 23(2), 167-185. <https://doi.org/10.1093/cje/23.2.167>
- Miller, M., & Modigliani, F. (1961). Un long roman pour une bibliothécaire. *The Journal of Business*, 34(4), 411-433. [https://doi.org/10.1016/S1877-1203\(10\)70085-9](https://doi.org/10.1016/S1877-1203(10)70085-9)
- Neto, A. A. (2012). *Finanças corporativas e valor*. (Atlas, Ed.) (6a). São Paulo.
- Novis Neto, J. A., & Saito, R. (2003). Pagamentos de dividendos e persistência de retornos anormais das ações: evidência do mercado brasileiro. *Revista de Administração*, 38(2), 135-143. Retrieved from [https://pesquisa-eaesp.fgv.br/sites/gvpesquisa.fgv.br/files/arquivos/saito_-](https://pesquisa-eaesp.fgv.br/sites/gvpesquisa.fgv.br/files/arquivos/saito_-_pagamentos_de_dividendos_e.persistencia_de_retornos_anormais_das_acoes_evidencia_do_mercado_brasileiro.pdf%0Ahttp://gvpesquisa.fgv.br/sites/gvpesquisa.fgv.br/files/arquivos/saito_-)
- Paganotto, J., Oliveira, J., & Antunes, G. (2017). Earnings Management on Brazilian Primary Surplus: an Investigation About Dividends Paid By Bndes and Cef To National Treasury. *Revista Universo Contábil*, 13(2), 65-88. <https://doi.org/10.4270/ruc.2017209>
- Paiva, R., Costa, D., Barbosa, F., & Gonçalves, R. (2015). Epistemologia dos modelos de competitividade: Uma nova proposta. *Revista Pensar Gestão e Administração*, 3(2).
- Pereira, L., & Souza, F. (1997). Evolução da produtividade/competitividade dos setores agroindustriais. In *Reestruturação produtiva e mercado de trabalho no Brasil*. São Paulo: Hucitec/ABET.
- Philip Kotler, K. L. K. (2012). *Framework for marketing management*. Pearson.
- Pinto, E. C., Pinto, J. P. G., Saludjian, A., Nogueira, I., Balanco, P., Schonerwald, C., & Baruco, G. (2017). A guerra de todos contra todos: a crise brasileira. In *XXII Encontro Nacional de Economia Política*. Universidade Federal do Rio De Janeiro.
- Possas, M. (1993). *Concorrência e competitividade: Notas sobre estratégia e dinâmica seletiva na economia capitalista*. Universidade Estadual de Campinas.
- PricewaterhouseCoopers. (2017). Siderurgia no Brasil: um panorama do setor siderúrgico.
- Procianoy, J. L. (2006). A política de dividendos e o preço das ações. In *Financial Consultoria* (pp. 139–164). Rio de Janeiro, RJ: Gestão de Investimentos e Fundos.
- Ribeiro, M. A., Filho, J., Júnior, C., Almeida, C., & Santos, E. (2013). Um estudo sobre a associação entre práticas de governança corporativa e políticas de dividendos no brasil. In *X SIMPÓSIO DE EXCELÊNCIA EM GESTÃO E TECNOLOGIA*. Resende.
- Ross, S., Westerfield, S., & Jaffe, J. (2007). *Administração financeira*. São Paulo: Atlas.
- Rubio, L., & Baz, V. (2004). *El poder de la competitividad*. México D.F: Fondo de Cultura Económica.
- Souza, D., Peixoto, F., & Santos, M. (2016). Efeitos da governança corporativa na distribuição de dividendos: um estudo em empresas brasileiras. *Advances in Scientific and Applied Accounting*, 9(1), 058–079. <https://doi.org/10.14392/ASAA.2016090104>
- Viana Junior, D., & Ponte, V. (2016). Dividend policy: a comparative study between brazilian and american companies. *Revista Universo Contábil*, 12(1), 25–44. <https://doi.org/10.4270/ruc.2016102> <https://doi.org/10.4270/ruc.2016102>
- Fecha de recepción: 14 de julio de 2017
Fecha de aceptación: 30 de marzo de 2019
Correspondencia: vhtedoro1989@gmail.com
carr.dannie@gmail.com
lucianofc1906@gmail.com
kribeiro@ufu.br

Benefício e risco percebidos como determinantes do uso de criptomoedas em tecnologia Blockchain: um estudo com Modelagem de Equações Estruturais

**Jonatas Dutra Sallaberry, David Daniel Hammes Junior,
Realdo de Oliveira da Silva, Leonardo Flach**

Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC)

A criptomoeda mais conhecida é o Bitcoin. Ela tem se popularizado rapidamente no Brasil e no mundo. Atualmente, o Bitcoin supera no Brasil o dobro de usuários em relação ao investimento no mercado de ações. Nos últimos anos, muitas novas criptomoedas foram desenvolvidas, como Ethereum, Litecoin, Ripple, VeChain, Neo, Lisk, Binance, Monero, entre outras. Todas elas empregam a tecnologia blockchain. Esta pesquisa tem por objetivo analisar os benefícios e riscos percebidos pelos usuários como determinantes do uso de criptomoedas no Brasil. As perspectivas de avanço no emprego da tecnologia blockchain são muito grandes. O artigo emprega como fundo teórico o Modelo de Aceitação de Tecnologia (MAT), fortemente inspirado na modelagem estatística de Abramova e Bohme (2016), com a inclusão de construtos teóricos: Benefício Percebido (BP), Facilidade de Uso Percebida (FP), Risco Percebido (RP). Estes construtos visam explicar o construto endógeno Possibilidade e Comportamento de Uso (UC) e significativos determinantes, com uso do método estatístico multivariado de modelagem de Equações Estruturais. Os resultados demonstram que o benefício percebido pelo indivíduo é o principal fator que influencia positivamente os usuários de criptomoedas. Além disso, os riscos percebidos pelos indivíduos não foram significativos para os resultados, divergente ao esperado, a partir dos determinantes perdas financeiras, risco legal e risco operacional.

Palavras-chave: Blockchain, Bitcoin, Crypto currency, Criptomoedas

Benefit and risk perceived as determinants of the use of cryptocurrencies in Modeling of Structural Equations

The most well-known cryptocurrency is Bitcoin. It has become popular quickly in Brazil and in the world. Currently, Bitcoin exceeds in Brazil the double of users in relation to the investment in the stock market. In recent years, many new crypto-coins have been developed, such as Ethereum, Litecoin, Ripple, VeChain, Neo, Lisk, Binance, Monero, among others. All of them employ blockchain technology. This research aims to analyze the benefits and risks perceived by users as determinants of the use of crypto coins in Brazil. Prospects for advancement in blockchain technology are very large. This research uses as a theoretical background the Technology Acceptance Model, strongly inspired by the statistical modeling of Abramova and Bohme (2016), with the inclusion of theoretical constructs: Perceived Benefit, Perceived Use Ease, Perceived Risk. These constructs aim to explain the endogenous construct Possibility and Use Behavior and significant determinants, using the multivariate statistical method of modeling Structural Equations. The results demonstrate that the benefit perceived by the individual is the main factor that positively influences the users of cryptocurrency. In addition, the risks perceived by the individuals were not significant for the results, divergent than expected, from the determinants financial losses, legal risk and operational risk.

Keywords: Blockchain, Bitcoin, Crypto currency, crypto coins

Beneficio y riesgo percibidos como determinantes del uso de criptomoedas en tecnología Blockchain: Un estudio con modelo de ecuaciones estructurales

La criptomoeda más conocida, Bitcoin, se ha popularizado rápidamente en Brasil y en el mundo. Actualmente, Bitcoin supera en Brasil el doble de usuarios en relación con la inversión en el mercado de acciones. En los últimos años, muchas nuevas criptomonedas se desarrollaron, como Ethereum, Litecoin, Ripple, VeChain, Neo, Lisk, Binance, Monero, entre otras. Todas ellas emplean la tecnología *Blockchain*. Esta investigación tiene por objetivo analizar los beneficios y riesgos percibidos por los usuarios como determinantes del uso de criptomoedas en Brasil. Las perspectivas de avance en el empleo de la tecnología *blockchain* son muy amplias. El artículo emplea como marco teórico el modelo de aceptación de tecnología, fuertemente inspirado en el modelado estadístico de Abramova y Böhme (2016), con la inclusión de constructos teóricos: beneficio percibido, facilidad de uso percibida, riesgo percepcionado. Estos constructos apuntan a explicar el constructo endógeno posibilidad y comportamiento de uso y significativos determinantes con uso del método estadístico multivariado de modelos de ecuaciones estructurales. Los resultados demuestran que el beneficio percibido por el individuo es el principal factor que influye positivamente en los usuarios de criptomoedas. Además, los riesgos percibidos por los individuos no fueron significativos para los resultados, a diferencia de lo esperado, a partir de las determinantes pérdidas financieras, riesgo legal y riesgo operacional.

Palabras clave: Blockchain, Bitcoin, Crypto currency, Criptomoedas.

1. Introdução

As criptomoedas chegaram no Brasil causando desconfiança nos operadores do mercado e investidores, mas hoje alcançam parcela significativa da população, sendo que para cada brasileiro que investe no mercado de ações, dois operam criptomoedas (Umpieres, 2018). Assim como outros produtos que rapidamente se popularizam, onde uma marca dá nome a um produto, assim é o Bitcoin, criptomoeda mais conhecida e popular no mundo.

Inicialmente as criptomoedas foram marginalizadas nas práticas comerciais pois seriam relacionadas a atividades criminosas ou recursos de origem ilícita. Esse preconceito seria decorrente da característica de anonimato dos detentores de tais criptomoedas, e ainda hoje muitas pessoas mantém dúvidas e desconfianças sobre a origem dos recursos que transitam entre as criptomoedas.

Com o passar do tempo, a Bitcoin passou a ganhar o mercado virtual por oferecer maior agilidade na troca

de recursos, que permite a transferência imediata desses recursos entre indivíduos de diferentes continentes, sem incorrer nas altas alíquotas tributárias a que incidem movimentações internacionais. Segundo Ali *et al.* (2014) existe uma crescente demanda por transações exclusivas, flexíveis, eficientes em termos de custo e tempo impulsionando a evolução dos sistemas de pagamento.

A evolução das criptomoedas também passa pela inovação e popularização da tecnologia de processamento de dados e acesso à internet. Nos últimos anos muitas novas criptomoedas foram desenvolvidas, como Ethereum, Litecoin, Ripple, VeChain, Neo, Lisk, Binance, Monero, entre outras empregando tecnologia blockchain.

As criptomoedas se popularizaram rapidamente, mas persistem muitas dúvidas na sociedade quanto ao controle e a confiabilidade. A variabilidade nas cotações tem causado grandes perdas para algumas pessoas

(Hern, 2014), fato indesejado, mas comum no mercado de ativos financeiros.

As criptomoedas tem suporte no Blockchain, que também é conhecida por Tecnologia de Contabilidade Distributiva (DLT) formando um livro razão de páginas infinitas onde o que é registrado não pode ser apagado nem repetido (Ovando & Ledger, 2017). A tecnologia Blockchain consiste em uma grande base de dados compartilhada entre muitos participantes, podendo ser público ou privado, protegido criograficamente e organizado em blocos relacionados entre si matematicamente (Ovando & Ledger, 2017).

No entanto essas perdas não são o maior risco ou temor de quem utiliza ou monitora as criptomoedas. Muitos incidentes criminosos têm acontecido envolvendo criptomoedas, como moedas falsas (Leising, 2018), falsas carteiras (Umpieres, 2018), corretoras de fachada (Sá, 2018), pirâmides financeiras (Falcão & Pedroso, 2017) e assaltos virtuais (Hern, 2014; Shin, 2016). De outra forma, crimes são perpetrados empregando como moeda de troca as criptomoedas (Nakamura & Chen, 2016; Shin, 2016).

Apesar de ter evoluído significativamente no Brasil, o montante de 1,4 milhões de pessoas físicas cadastradas (CPFs) em criptomoedas frente 619 mil cadastros na Bolsa de Valores, ainda existe margem de crescimento numa população superior a 200 milhões de habitantes. Assim como conhecer os efeitos do uso de criptomoedas, é importante responder a questão sobre como a percepção dos riscos e benefícios dessas criptomoedas refletem na sua popularização?

No intuito de compreender melhor o emprego das criptomoedas, este artigo tem por objetivo analisar como a percepção dos riscos e benefícios das criptomoedas refletem no emprego das criptomoedas, a partir da utilização do modelo de Abramova e Böhme

(2016). Entender como a sociedade percebe a confiabilidade das criptomoedas permite aos diferentes agentes do mercado desenvolver ações para empregar maior confiança nesse mercado emergente.

A análise da percepção dos indivíduos pode permitir entender melhor como os indivíduos estão dispostos ou receosos a usar criptomoedas, os fatores e o grau com o que facilitam ou dificultam a aceitação da tecnologia. O conhecimento dos fatores influentes positivamente ou minimizador dos fatores negativos permitem aos usuários criar valor nos negócios que empregam ações com criptomoedas, em especial os benefícios percebidos como sistema de pagamentos (Rochet & Tirole 2003; Rysman 2009; Abramova & Böhme, 2016).

O modelo de referência empregado por Abramova e Böhme (2016) explora as barreiras e direcionadores de uso é fundamentado nas teorias em pesquisas de sistemas de informação (SI) sobre adoção de tecnologia (Davis 1989, 1993; Venkatesh & Davis 1996; Venkatesh *et al.*, 2003). Embora esta pesquisa se apoie no modelo estrutural empregado por Abramova e Böhme (2016), também são fundamentados em estudos de Böhme (2013), e outras pesquisas evidenciadas no referencial teórico.

Esta pesquisa propõe a análise do modelo teórico no âmbito brasileiro, englobando as criptomoedas em sua amplitude, pois até então as pesquisas tratam apenas de Bitcoin. A partir dos resultados, pretende-se preencher a lacuna referente à ausência de trabalhos sobre a segurança das criptomoedas, e em especial em relação à percepção de confiabilidade sobre essas moedas, o que pode auxiliar aos agentes a desenvolver plataformas ou sistemas que contemplem os riscos percebidos pelos usuários e potenciais investidores. A partir dos resultados aqui identificados espera-se a abertura de

novos desdobramentos de pesquisas sobre as criptomoedas no âmbito nacional.

2. Referencial teórico

O modelo proposto por Abramova e Böhme (2016) é fundamentado nas teorias em pesquisas de SI sobre adoção de tecnologia por meio do *Technology Acceptance Model* (TAM), desenvolvido por Davis (1989), Featherman e Pavlou (2003), Venkatesh e Davis (2000), e Venkatesh *et al.* (2003).

A intenção de desenvolvimento do modelo MAT originou-se de um contrato com da IBM Canadá com o Massachusetts Institute of Technology (MIT), nos meados dos anos 80 para avaliar o potencial de mercado para novos produtos e possibilitar uma explicação dos determinantes da utilização de computadores (Abramova & Böhme, 2016). Assim, o modelo de aceitação de tecnologia (MAT) foi projetado para compreender a relação causal entre variáveis externas de aceitação dos usuários e o uso real do computador, buscando entender o comportamento do usuário por meio do conhecimento da utilidade e da facilidade de utilização percebida (Davis, Bagozzi & Warshaw, 1989). As variáveis de risco foram incluídas recentemente por Abramova e Böhme (2016).

Segundo o modelo, o comportamento de uso (ou intenção de utilizar a tecnologia) pelo indivíduo é em grande parte impulsionada por dois construtos antecedentes: utilidade percebida (UP) e facilidade de uso percebida [FP] (Davis, 1989). A utilidade percebida PU mede a avaliação subjetiva do indivíduo sobre a utilidade oferecida pela nova tecnologia em um contexto específico relacionado à tarefa (Gefen *et al.*, 2011). Desse modo a FP indica o grau em que um consumidor acredita que interagir com uma nova tecnologia seria livre de esforços mentais (Featherman *et al.*, 2010).

Estudos empíricos demonstraram a aplicação prática do MAT em diferentes SI e validaram sua capacidade de explicar uma proporção substancial da variância na intenção de no uso de um novo sistema (Venkatesh & Davis, 2000).

Os protocolos descentralizados de pagamento com tecnologia blockchain poderiam ser considerados semelhantes aos sistemas de pagamento eletrônico estabelecidos nas últimas décadas. Nessa linha de aplicação do modelo MAT em novas tecnologias com a modelagem de aceitação do consumidor de sistemas de processamento de transações on-line, outras tecnologias conexas também foram analisadas, como e-commerce para compras on-line (Pavlou, 2003; Featherman *et al.*, 2010; Gefen *et al.*, 2011), sistemas bancários on-line (Wang *et al.*, 2003; Pikkarainen *et al.*, 2004; Mallat 2007; Lee, 2009; Schierz *et al.*, 2010; Liu *et al.*, 2012; Montazemi & Saremi, 2013; Martins *et al.*, 2014). A maioria dos estudos revisados que empregam o modelo principal da MAT como ponto de partida, adapta variáveis específicas.

A linha complementar do modelo adotado de Abramova e Böhme (2016) se apoia na literatura acadêmica que considera o risco percebido (RP) como um inibidor da condução de transações monetárias on-line, em geral, são incertezas em relação a possíveis consequências negativas do uso de um produto ou serviço (Featherman & Pavlou, 2003). A consideração do risco percebido como um construto genérico seria uma limitação significativa, por ser um conceito multidimensional e composto de variedades de risco (Pavlou, 2001; Wang *et al.*, 2003), ao qual Pavlou (2003) propõe a idéia de modelar o risco como um construto de ordem superior, que é formado por múltiplos determinantes de ordem inferior. Várias dimensões de risco foram propostas para medir o risco global percebido no contexto da adoção e uso

de sistemas de pagamento on-line (Featherman & Pavlou, 2003; Pavlou, 2003; Lee 2009).

As criptomoedas são objeto potencial de estudo em diversas áreas de conhecimento, como na perspectiva econômico-financeira, informacional e política, entre outras áreas tangentes, o que demanda uma abordagem interdisciplinar (Hileman, 2015).

2.1. Benefícios das criptomoedas

No escopo tecnológico, o principal benefício é a descentralização, sem a necessidade de uma autoridade central para controlar a operação do sistema. A partir da metodologia peer-to-peer, as criptomoedas segue a regra do «primeiro usuário», ignorando o papel dos intermediários financeiros tradicionais (Yee, 2014; Gao *et al.*, 2015), o que torna a velocidade de pagamento mais ágil do que outras alternativas de pagamento.

A segurança é um aspecto tangente as diversas disciplinas, sendo que o processo de mineração permite a segurança e a dependência do sistema de pagamento descentralizado (Nakamoto, 2008), a partir da verificação e validação das transações entre as partes, mediante remuneração. Essa validação das transações fica disposto num ‘razão’ com o registro do histórico de pagamento em blocos ordenados de transações e é comumente chamado de blockchain (Abramova & Böhme, 2016).

Dependendo da área de pesquisa, os benefícios das criptomoedas podem ser distintos. No campo da tecnologia, os principais benefícios percebidos são a descentralização (Nakamoto, 2008; Barber, *et al.*, 2012; Ali *et al.*, 2014; Böhme *et al.*, 2015; Krombholz, *et al.*, 2016), maior velocidade de transação (Zohar, 2015) e segurança e controle de recursos (Gao *et al.*, 2015; Zohar, 2015). No campo de economia, são destacadas as taxas de transação mais baixas (Barber

et al., 2012; Ali *et al.*, 2014; Beer & Weber, 2014; Van Alstyne, 2014; Böhme *et al.*, 2015; Gao *et al.*, 2015; Zohar, 2015), as oportunidades especulativas (Ali *et al.*, 2014; Glaser *et al.*, 2014; Böhme *et al.*, 2015; Gao *et al.*, 2015; Hur *et al.*, 2015), e recompensas por mineração (Barber *et al.*, 2012), enquanto no campo da política do negócio e da auditoria destaca-se a irreversibilidade da transação (Barber *et al.*, 2012; Beer & Weber, 2014; Zohar, 2015).

Na análise econômico-financeira são presumidas taxas de transação mais baixas, oscilação de preços com oportunidades de especulação e recompensas de mineração como razões de interesse nas criptomoedas. Segundo Abramova e Böhme (2016), as taxas são pagas a qualquer minerador que verifique com sucesso essa transação com um bloco. Na prática, a maioria das transações no blockchain inclui uma taxa (Möser & Böhme, 2015), que seria geralmente mais baixa do que as que os indivíduos têm quando efetuam pagamentos e transferências internacionais com instrumentos tradicionais além dos tributos, enquanto a redução de custos no caso de compras locais nem sempre seria percebida (Van Alstyne, 2014; Böhme *et al.* 2015).

As taxas de câmbio, ou simplesmente de conversão, flutuantes entre criptomoedas e moedas fiduciárias nacionais ou supranacionais abrem uma oportunidade para negociação e especulação nos mercados de câmbio.

Buscando aproveitar a alta volatilidade dos preços, muitos usuários adquirem criptomoedas para aguardar até que as taxas de conversão se valorizem, e não para usá-los para pagar bens ou serviços (Böhme *et al.* 2015). Esse movimento especulativo demonstra-se racional à medida que compras para estoque reduzem a disponibilidade no mercado, aumentando a demanda

e seu preço. Apenas no ano de 2017, o Bitcoin teria valorizado mais de 1500% (Temóteo, 2017).

2.2. Riscos das criptomoedas

As criptomoedas também apresentam perspectivas de riscos como qualquer outro sistema de pagamentos ou negócio. Böhme *et al.* (2015) apresentam um visão abrangente dos riscos de mercado, de contraparte, de transação, operacional, de privacidade, bem como risco legal e regulatório, sem desconsiderar a existência de outros.

Os riscos de mercado relacionados a volatilidade de preços e risco cambial (Brezo & Bringas, 2012; Bohr & Bashir, 2014; Glaser *et al.*, 2014; Van Alstyne, 2014; Gao *et al.*, 2015; Grant & Hogan, 2015), o risco da contrapartida decorrente de violações de segurança ou mau funcionamento das trocas subjacentes (Meiklejohn *et al.*, 2013, Moore & Christin, 2013; Bohr & Bashir, 2014; Van Alstyne, 2014; Grant & Hogan, 2015), o risco de transação segregado como irreversibilidade das transações (Beer & Weber, 2014; Meiklejohn *et al.*, 2013) ou possível cancelamento de uma transação subjacente confirmada (Eyal & Sirer, 2014; Sapirshtein *et al.*, 2016), ou possível lista negra de criptomoedas de origem duvidosa (Möser *et al.*, 2013; Möser, et al., 2014). Também o risco operacional decorrente de falhas ou incidentes de segurança como senhas esquecidas ou roubadas (Brezo & Bringas, 2012; Gao, et al., 2015; Grant & Hogan, 2015; Vasek *et al.*, 2016) ou vulnerabilidades potenciais no design do protocolo (Karame *et al.*, 2012; Eyal & Sirer, 2014), risco de privacidade vinculando endereços de criptomoedas a titulares reais (Brezo & Bringas, 2012; Androulaki, et al., 2013; Meiklejohn, *et al.*, 2013; Reid & Harrigan, 2013; Ron & Shamir, 2013) e por fim o risco legal e regulatório incerto da continuidade de uso das criptomoedas (Grinberg 2011;

Reid & Harrigan, 2013; Bohr & Bashir, 2014; Grant & Hogan, 2015).

As transações de criptomoedas ocorrem diretamente entre usuários, no entanto muitos intermediários financeiros orbitam em torno desse sistema, como agentes corretores, trocas de moeda, carteiras remotas ou anonimizadores de transações (Moore & Christin, 2013), e outros agentes interessados como consultores, educadores do investimento, e seguradoras. Möser *et al.* (2014) enfatizam que alguns intermediários são necessários para tornar as criptomoedas utilizáveis como uma moeda global da Internet, pois sem trocas que conectem compradores e vendedores, dificilmente os indivíduos interessados poderiam adquirir as criptomoedas iniciais.

Esse seria o ponto mais sensível, e não a operação pois os intermediários inevitavelmente expõem seus clientes ao risco de contraparte devido a potenciais vulnerabilidades de segurança dos sistemas (Abramova & Böhme, 2016). Criptomoedas também podem ser perdidas devido a inobservância de algumas orientações pelos usuários, como erros de digitação na transação, senhas esquecidas ou falhas de segurança dos equipamentos usados. No âmbito teórico, ainda poderia acontecer de uma transação já confirmada se tornar inválida devido à existência de outro blockchain de chave mais longa.

Relacionando à condutas criminosas, poderia ocorrer risco de transação devido a potencial lista negra de criptomoedas de origem duvidosa, de uso em atividades ilegais. Embora não seja amplamente implementada atualmente, a lista negra poderia impor uma ameaça devido a um período de incerteza entre a execução de uma transação (o aceite de criptomoedas supostamente legais) e sua inclusão em lista negra por autoridades policiais (Möser *et al.* 2014).

As transações de criptomoedas são irreversíveis, pois o dinheiro transferido pode ser devolvido ao remetente somente após o concordâncio do destinatário, o que seria uma característica do design, justificado pela ausência de um árbitro central para verificar e reverter transações indesejadas ou acidentais (Zohar, 2015).

No âmbito regulatório, as criptomoedas também tem risco relacionado a consideração jurídica e contábil. Relacionado ao reconhecimento patrimonial que determinada legislação nacional pode atribuir às criptomoedas, como a discussão de que pelo fato de não possuir circulação forçada não seja possível considerá-la como moeda. O fato de não ter aceitabilidade e disponibilidade imediata, indicaria que não poderia ser Caixa; mas se não for possível considerá-la como Equivalente de Caixa implicaria em índices de liquidez diversos, o que poderia prejudicar a empresa, refletindo na sua opção de escolha. Não há como desconsiderar os reflexos que o critério de mensuração dos ativos, pelo valor de aquisição ou de mercado, podem impactar significativamente no patrimônio das entidades, demandando reflexão e discussão.

Problemas jurídicos podem ser esperados para um futuro próximo, por não haver uma entidade central, talvez não permita às autoridades judiciais realizar bloqueio ou execução, configurando um instrumento alheio ao sistema judicial e facilitador da lavagem de ativos.

O Banco Central do Brasil (BCB) já se manifestou por meio do Comunicado n. 31.379, de 16 de novembro de 2017, mas tão somente para alertar sobre riscos, sem evidenciar seus próprios interesses, em que também é parte interessada, seja como autoridade monetária ou autoridade de fiscalização do Sistema Financeiro Nacional. Interessante destacar do Comunicado do BCB a orientação de que

moedas virtuais, as criptomoedas, não se confundem com a definição de moeda eletrônica de que trata a Lei nº 12.865, de 9 de outubro de 2013. Embora não seja a função institucional do BCB, no que tange às inter-relações com instituições financeiras percebe-se animosidade e disputa de mercado entre criptomoedas e o sistema bancário tradicional. Recentemente instituições financeiras tradicionais começaram a promover caçada aos operadores de criptomoedas, como o encerramento de contas bancárias típicas das empresas corretoras de criptomoedas, na tentativa de sufocar o sistema impedindo a captação de novos operadores ou investidores em moedas virtuais (Brant & Portinari, 2018).

Na função tributária da Receita Federal do Brasil (RFB), embora não tenha regulamentação específica, já se manifestou claramente que criptomoedas são ativos financeiros e como tais devem ser declaradas como bens e seus ganhos tributados, conforme Manual das Perguntas e Respostas sobre a Declaração do IRPF de 2017, tópico 447.

Ainda sim, há que se refletir que transações com criptomoedas não estão sujeitas à tributação típica para operações de remessas internacionais, tributado pelo Imposto de Operações Financeiras (IOF), de competência federal, cuja alíquota para remessas de câmbio alcança 6,15% atualmente. A difusão das criptomoedas coloca em risco parte dessa arrecadação e pode provocar regulamentação específica ou alteração da base de cálculo.

É relevante destacar que a Estratégia Nacional de Combate à Corrupção e Lavagem de Ativos, para 2018, estabeleceu em sua Ação 8 - Aprofundar os estudos sobre a utilização de moedas virtuais para fins de lavagem de dinheiro e eventualmente apresentar propostas para regulamentação ou adequações

legislativas, tendo como interessados proponentes a RFB, Ministério Público Federal (MPF), Procuradoria Geral da Fazenda Nacional (PGFN) e o Conselho de Controle de Atividades Financeiras (COAF).

3. Modelo de pesquisa: construtos e desenvolvimento das hipóteses

A escolha do modelo MAT como referencial para explicar a aceitação das criptomoedas decorre do seu histórico e predominância nas pesquisas em SI (Davis, 1989), alinhados a seu poder explicativo e facilidade de sua aplicação em diferentes contextos.

A opção de Abramova e Böhme (2016) pelo modelo trazer a consideração dos riscos sobre o comportamento ou possibilidade de uso decriptomoedas, sistemas inovadores de pagamento baseados em blockchain, que se demonstrou com satisfatório poder explicativo, embora apresente algumas limitações estatísticas.

O MAT se baseia na teoria da ação racional, que afirma que o melhor preditor de um comportamento é a intenção de um indivíduo em realizar o comportamento (Fishbein & Ajzen, 1975; Davis, 1989). Assim, muitos estudos sobre adoção de SI e comportamento do usuário examinaram a intenção comportamental em vez do uso do sistema como variável dependente na teoria (Wu & Du, 2012).

Um ponto a se considerar especificamente dos estudos com criptomoedas é a falta de consenso sobre como conceituar e medir adequadamente o construto de criptomoedas (Burton-Jones & Straub, 2006; Wu & Du, 2012). Além disso, é preciso considerar que nesse momento de difusão da tecnologia, poucos usuários seriam localizados ou estariam disponíveis para servirem de amostra para a pesquisa, motivo pelo qual a

consideração da variável dependente como possibilidade de uso da tecnologia.

Abramova e Bohme (2016) incluíram os construtos teóricos de Risco Percebido (RP) no modelo para explicar o construto endógeno Comportamento de Uso (UC), adaptado para Possibilidade de Uso. Os autores alteraram do modelo MAT original a Utilidade Percebida (UP) pelo Benefício Percebido (BP), pois seria mais geral do que a utilidade percebida e com melhor correspondência ao risco percebido.

O BP reflete a crença perceptiva de um indivíduo de que o uso de criptomoedas resultará em resultados positivos diretos e indiretos, medido por variáveis manifestas agrupadas de acordo com a análise fatorial nos três construtos de primeira ordem: 1) Processamento de Transação (PT) compreende benefícios relacionados à transação do uso do Bitcoin para pagamentos; 2) Segurança e Controle (SC) refere-se a percepções sobre a segurança geral do sistema de Criptomoedas; 3) Descentralização (DE) conceitua as implicações benéficas do princípio peer-to-peer das criptomoedas.

O RP refere-se à percepção do usuário sobre a incerteza e consequências negativas associadas ao uso de criptomoedas para pagamentos on-line e transferências de dinheiro, sendo formado pelos quatro construtos de primeira ordem, que também são derivados da análise fatorial: 1) Perdas Financeiras (PF) estão relacionadas a potenciais perdas monetárias; 2) Risco Legal (LR) captura um *status* legal pouco claro e uma falta de regulamentação universal de criptomoedas; 3) Risco Operacional (RO) refere-se às vulnerabilidades potenciais do sistema e à irreversibilidade das transações de criptomoedas; 4) Risco de Adoção (RA) reflete a incerteza em relação à aceitação futura de criptomoedas pelos comerciantes.

O construto dependente de Comportamento ou Possibilidade de Uso (UC) reflete o engajamento do usuário em atividades de transações legítimas. O modelo empregado foi do tipo reflexivo-formativo (Becker *et al.*, 2012) para os construtos BP e RP, uma vez que os construtos de primeira ordem não são intercambiáveis e cada um deles captura um aspecto específico de benefício percebido ou de risco percebido de uso.

Algumas pesquisas anteriores sobre a adoção de sistemas de pagamento on-line fornecem evidências sobre o tema (Abramova & Böhme, 2016). Benefícios e melhorias de desempenho influenciam indivíduos a usar o banco on-line e móvel (Liu *et al.*, 2012). Nessa linha, Lee (2009) demonstrou empiricamente um forte efeito positivo do benefício percebido de usar o banco on-line na intenção comportamental. A revisão de literatura mostra que as criptomoedas oferecem benefícios monetários e não monetários semelhantes (baixas taxas de transação para remessas internacionais, acessibilidade 24 horas por dia, 7 dias por semana, etc). Adicionalmente a característica da Descentralização leva à independência das autoridades e a diferentes compensações de segurança, sendo que Krombholz *et al.* (2016) relata que a maioria de um grupo de usuários mencionou o protocolo descentralizado como uma das principais razões para começar a usar o Bitcoin. Diante da construção teórica se propõe a seguinte hipótese:

H1: Benefício percebido influencia positivamente os usuários ao uso de criptomoedas.

Os indivíduos geralmente temem perdas potenciais devido à natureza impessoal e distante dos sistemas de pagamento online (Pavlou, 2003) e como as criptomoedas são uma tecnologia sem precedentes, os usuários estão expostos a riscos, como relacionados

a volatilidade de preços e risco cambial (Gao *et al.*, 2015), risco da contrapartida (Grant & Hogan, 2015), o risco de irreversibilidade das transações (Beer & Weber, 2014), de falhas ou incidentes de segurança (Gao *et al.*, 2015) e risco legal e regulatório incerto da continuidade de uso das criptomoedas (Grant & Hogan, 2015), entre outros riscos de exposição. Diante da construção teórica se propõe a seguinte hipótese:

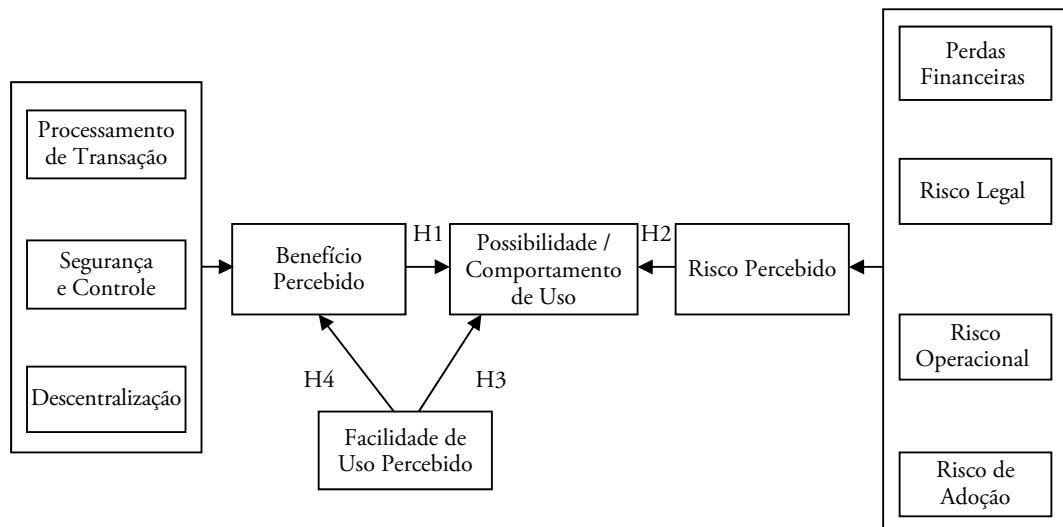
H2: Risco percebido influencia negativamente o engajamento dos usuários ao uso de criptomoedas.

A partir da premissa geral na literatura de adoção de SI de que a facilidade de uso percebida, direta ou indiretamente (por meio de OP), influencia a aceitação da tecnologia da Internet (Pavlou, 2003). Os indivíduos estão mais inclinados a adotar e usar uma nova tecnologia, se ela é fácil de aprender e de usar (Wang *et al.*, 2003). Essa variável FP provém do modelo inicial de Davis (1989), sendo que indicaria o grau em que um consumidor acredita que interagir com uma nova tecnologia seria livre de esforços mentais (Featherman *et al.*, 2010). Espera-se que as criptomoedas também devem seguir essa previsão comum da MAT, já que os indivíduos precisam primeiro aprender conceitos básicos e princípios da tecnologia e operação do Bitcoin, embora pouco significante para Abramova e Böhme (2016).

H3: A facilidade de uso percebida influencia positivamente o comportamento de uso das transações com criptomoedas.

H4: A facilidade de uso percebida influencia positivamente o benefício percebido das criptomoedas.

Assim, o construto delineado partir do modelo original e dos estudos empíricos de Riscos e Benefícios percebidos, é apresentado na Figura 1.

Figura 1. Modelo de Aceitação de Tecnologia

Fonte: Adaptado de Abramova & Böhme (2016).

4. Método

O modelo da pesquisa refletiu no instrumento de coleta em forma de lista de perguntas estruturadas em três tópicos: 1) benefícios, 2) riscos e 3) possibilidades de uso. Além das perguntas sobre situações de uso e interesse (para este estudo), essa lista incluía afirmações sobre comportamento de investimentos, expectativas de contabilização e questões censitárias.

A aplicação de questionários é desafiador na busca de amostragem de usuários de sistemas globais e diversificados, como criptomoedas, que são por design descentralizado e de uso voluntário. Além disso é possível erros de não resposta ou resposta enviesada de indivíduos em atividades ilegais, mesmo sob a garantia de confidencialidade e anonimato.

A amostra discricionária foram alunos de graduação de disciplinas de negócios, como ciências contábeis, administração e economia, aceitos como

representativos de indivíduos com diversidade (Mortensen, Fisher & Wines, 2012; Donelson *et al.*, 2014; Greiner *et al.*, 2018), num total de 100 respondentes. No Quadro 1 são apresentados os dados demográficos da amostra.

Quadro 1. Dados demográficos da amostra de respondentes

Demográficos	Perfil		
Gênero	Feminino = 44	Masculino = 53	NI = 3
Idade	18 – 22 = 46 23 – 27 = 16 28 – 32 = 7	33 – 37 = 2 38 – 42 = 0 43 – 47 = 1	NI = 28

Fonte: Elaboração própria.

Nesse universo de respondentes predominam jovens do gênero masculino com até 22 anos. Os itens do questionário para mensurar os determinantes foram respondidos em uma escala ordinal codificada de 1 a 10, representando “discordo totalmente” a “concordo totalmente”.

Na condição de pesquisa exploratória devido a não existir uma teoria consolidada sobre criptomoedas, a predição e explicação dos construtos alvo seriam a preocupação principal (Abramova & Böhme, 2016), demandando a aplicação do PLS sobre a modelagem de equações estruturais baseadas em covariâncias (Hair Jr. *et al.*, 2013), além de exigir menor tamanho de amostra (Chin, 1998). O software empregado foi o SmartPLS 3.2.

Para construção do modelo foram consideradas as análises fatoriais realizadas por Abramova e Böhme (2016), por ocasião da pesquisa original, que suportariam a proposta de analisar o uso de criptomoedas. A partir dos resultados das análises fatoriais, foi reduzida a lista dos itens do questionário, com novo carregamento e dedução dos construtos de primeira ordem de BP e RP dos fatores mais significativos. Os itens do questionário usados na avaliação final do modelo estão listados na Quadro 2.

Quadro 2. Determinantes

DET.	ITEM	MÉDIA	DP	N
	Processamento da Transação (PT)			
PT1	Criptomoedas permitem transferir dinheiro instantaneamente.	5,65	2,42	96
PT2	Criptomoedas permitem transacionar dinheiro facilmente.	5,99	2,41	97
PT3	Criptomoedas permitem transferir recursos financeiros em todo o mundo	6,75	2,20	97
PT4	Transações com criptomoedas podem ter menor custo de operação (taxas e tarifas)	6,08	2,42	96
	Segurança e Controle (SC)			
SC1	Criptomoedas permitem transferir dinheiro de forma segura.	5,31	2,24	94
SC2	Criptomoedas permitem aos indivíduos o controle do próprio dinheiro	5,27	2,12	94
	Descentralização (DE)			
DE1	Criptomoedas possuem a gestão descentralizada	6,01	2,20	90
DE2	Com o Criptomoedas não é preciso confiar em uma autoridade governamental.	5,48	2,31	95
	Facilidade de Uso Percebida (FP)			
FP1	Criptomoedas são intuitivas e podem ser fáceis de usar.	5,59	2,14	96
FP2	O uso de criptomoedas pode não requerer muito esforço mental ou de aprendizado.	4,69	2,06	96
FP3	Pode ser fácil converter dinheiro convencional em criptomoedas e vice-versa	5,21	2,08	95
	Perdas Financeiras (PF)			
PF2	Reconheço possibilidades de perdas devido a incidentes de segurança (exemplo: senhas perdidas, malware)	6,24	2,59	94
PF3	Reconheço possibilidades de perdas devido a contrapartes que não cumprem suas	5,76	2,45	93
PF4	Percebo incapacidade de converter criptomoedas em moedas convencionais, a um preço razoável	5,47	2,10	92
	Risco Legal (RL)			
RL1	Reconheço incerteza jurídica para os detentores de criptomoedas	6,31	2,45	91
RL2	Percebo possível intervenção governamental restringindo o uso de criptomoedas	6,36	2,55	91

DET.	ITEM	MÉDIA	DP	N
	Risco Operacional (RO)			
RO1	Percebo perdas devido a modificações ou vulnerabilidades no protocolo de Criptomoedas	5,32	2,24	90
RO2	Percebo ausência de mecanismos internos para reverter transações confirmadas	5,46	2,42	90
	Possibilidade e Comportamento de Uso (UC)			
UC1	Posso empregar criptomoedas para comprar bens físicos (por exemplo, eletrônicos, eletrodomésticos, roupas).	6,12	2,19	94
UC2	Posso empregar criptomoedas para comprar software de computador, outros produtos digitais ou pagar por hospedagem, ou serviços de computação em nuvem.	6,57	2,19	94
UC3	Posso empregar criptomoedas para fazer transferências de dinheiro transfronteiriças.	6,45	2,17	93
UC4	Posso empregar criptomoedas para fazer doações, comprar cartões de presente ou doar como presentes	6,17	2,09	94

5. Resultados

A partir da modelagem original, para estimar as variáveis latentes hierárquicas, foi aplicada a abordagem de indicadores repetidos para medir os construtos de segunda ordem. Assim, o BP foi avaliado pelas variáveis observáveis de PT, SC e DE (Becker *et al.*, 2012), enquanto o RP foi medido pelas variáveis PF, RL e RO após desconsideração da variável RA por incompatibilidade na validação.

Para avaliar o modelo de mensuração reflexiva, foi examinada a confiabilidade do construto, convergente e discriminante com base nos critérios de avaliação sugeridos por Fornell e Larcker (1981), acima de 0,5. Empregando um indicador de confiabilidade (CR) composto, cujo valor aceitável para pesquisa exploratória é de 0,6 ou superior (Hair Jr. *et al.* 2013), sendo confirmado satisfatório para as variáveis, mediante escores satisfatórios, demonstrando forte confiabilidade interna e, portanto, medido por variáveis de indicadores uniformes.

A validade convergente é geralmente confirmada por meio do exame das cargas indicadoras e da variância média extraída (AVE), enquanto Hair Jr. *et al.* (2013)

recomendam que as cargas fatoriais indicativas sejam 0,7 ou mais (Fornell & Larcker, 1981; Hair Jr. *et al.*, 2013), enquanto Lee (2009) especifica o valor do limiar mínimo em 0,5 (Abramova & Böhme, 2016).

Quadro 3. Construtos

Construto	Cod	Itens	CR	AVE	Alfa
Parâmetro			>0,5	>0,5	> 0,5
Processamento de Transação	PT	4	0,919	0,740	0,911
Segurança e Controle	SC	2	0,854	0,745	0,647
Descentralização	DE	3	0,852	0,742	0,673
Perdas Financeiras	PF	3	0,861	0,675	0,763
Risco Legal	RL	2	0,840	0,738	0,709
Risco Operacional	RO	2	0,814	0,687	0,523
Facilidade de Uso Percebida	FP	3	0,847	0,650	0,793
Possibilidade e Comportamento de Uso	UC	3	0,920	0,767	0,905

O Quadro 3 evidencia que todas as construções satisfazem os requisitos de confiabilidade dos construtos a partir do *Composite Reliability*, Alpha de Cronbach, e AVE superiores a 0,5, portanto, aceitáveis no modelo (Ringle, Silva & Bido, 2014; Abramova & Böhme, 2016).

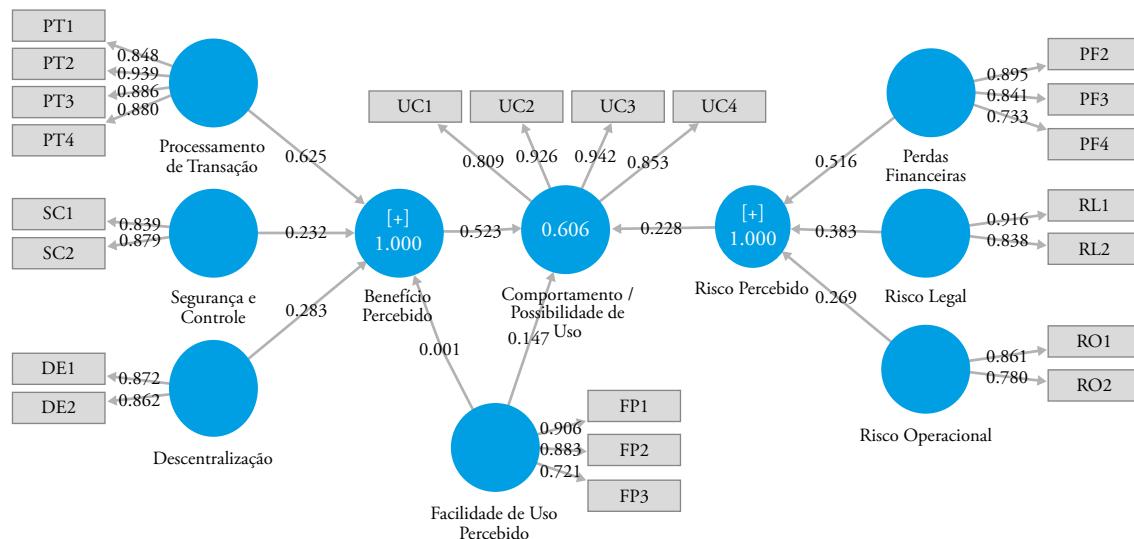
As cargas cruzadas e o critério de Fornell-Larcker são geralmente usados para estabelecer a validade discriminante do modelo (Fornell & Larcker, 1981; Hair Jr. *et al.*, 2013). Como evidenciado no Quadro 4, um carregamento de cada item em seu construto associado é em termos absolutos maior que todos os seus carregamentos

nos outros construtos no modelo. O critério mais conservador de Fornell-Larcker requer que a raiz quadrada de AVE de cada constructo seja maior que sua maior correlação com qualquer outro constructo (Hair Jr. *et al.*, 2013), satisfeitos conforme Quadro 4, proporcionando confiança no modelo geral da medição.

Quadro 4. Validade de Discriminante

	UC	DE	FU	PF	PT	RL	RO	RP	SC
UC	0,876								
DE	0,617	0,861							
FU	0,489	0,360	0,806						
PF	0,483	0,469	0,354	0,822					
PT	0,623	0,583	0,525	0,291	0,860				
RL	0,695	0,539	0,332	0,661	0,510	0,859			
RO	0,334	0,390	0,310	0,608	0,319	0,426	0,829		
RP	0,568	0,552	0,394	0,633	0,428	0,831	0,751	0,711	
SC	0,399	0,521	0,383	0,456	0,555	0,396	0,295	0,465	0,863

Figura 2. Modelo Estrutural



Fonte: Elaboração própria.

No modelo estrutural, o poder explicativo é tipicamente avaliado com base na significância dos coeficientes de caminho e no coeficiente de determinação, comumente conhecido como valor de R². A aplicação do PLS Algorithm no modelo, a partir de 300 iterações, o coeficiente explicativo alcança 60% da variância do comportamento / possibilidade de uso. A análise de caminhos revela que o principal determinante da possibilidade do comportamento de uso são os benefícios percebidos, que explicariam 52% do construto. De outra forma, o risco percebido pelo diagrama de caminhos revela possibilidade menor de uso de criptomoedas, de apenas 23%, todavia a relação revelada é positiva, diferente do esperado, em função do risco teoricamente ser um depreciador comportamental, conforme demonstrado no referencial.

Os resultados de 500 execuções de bootstrapping, revela que o modelo explicaria significativamente a variável dependente de Possibilidade ou Comportamento e Uso, que pode ser parcialmente confirmado pela estatística de p-valor baixo, exceto para os caminhos FP para UC e BP, além do RP para UC, conforme consta no Quadro 5.

Quadro 5. P-valor das relações, a partir de 500 execuções de bootstrapping

Relação	P-valor
BP - UC	0,000
DE – BP	0,000
FP – BP	0,657
FP – UC	0,161
PF – RP	0,000
PT – BP	0,000
RL - RP	0,000
RO – RP	0,000
RP – UC	0,122
SC - BP	0,000

Fonte: Elaboração própria.

A partir da análise dos resultados do modelo aplicado, é possível verificar que o benefício percebido é o principal fator que influencia positivamente a popularização das criptomoedas por meio do comportamento ou possibilidade de uso, corroborando positivamente a hipótese 1, com base nos seus determinantes de processamento de transações, segurança e controle, e descentralização. Em virtude dessa capacidade de influenciar a possibilidade e comportamento de uso, são potencias fatores a serem explorados caso se busque a ampliação nos negócios ou otimização do processo, cujo maior determinante foi o Processamento de Transações, por meio da agilidade e alcance das transações com criptomoedas.

Os resultados da influência do Benefício Percebido corroboram os resultados do estudo de Abramova e Böhme (2016), que identificaram coeficiente de caminho de 21% em relação ao comportamento de uso, e estatística p-valor < 0,05.

Em contrapartida, apesar do modelo indicar coeficiente de caminhos positivo de 0,228 do risco percebido em relação a possibilidade de uso, o p-valor de 0,122 não permite determinar em nível seguro a relação da hipótese 2. O maior destaque fica por conta da relação positiva, inesperada diante do referencial e do pensamento racional, onde maiores riscos implicariam em desincentivo ou desmotivação à utilização da tecnologia. Os resultados identificados no Brasil, tiveram a variável Risco Percebido construído sobre as variáveis Perdas Financeiras, Risco Legal e Risco Operacional, diferindo por não incorporar a variável Risco de Adoção não validada no processo de análise do modelo. As restantes foram relevantes e significativas para construção do Risco Percebido, no entanto analisando descritivamente as respostas, percebe-se que a média do resultado dos determinantes do Risco teve valor médio de 5,85 enquanto os determinantes

da Possibilidade de uso alcançaram média de 6,33, um índice superior aos riscos, podendo indicar que apesar de possuir um risco considerado, as criptomoedas não influenciam a determinação da propensão ao uso dessa tecnologia.

Na pesquisa de Abramova e Böhme (2016) os resultados indicaram que a variável de riscos foi significante ao nível de influenciar negativamente em 44% do comportamento de uso, estatisticamente ao nível $p < 0,001$, de acordo com o referencial de que riscos tornariam a moeda virtual menos atrativa.

A análise dos resultados do modelo em relação à facilidade de uso percebida além de reduzidos coeficientes de caminho (0,001 e 0,147) implicaram em estatística p-valor elevada (0,657 e 0,161), tanto em relação ao Benefício Percebido quanto ao Comportamento ou possibilidade de Uso, indicando que não há como corroborar as hipóteses 3 e 4, respectivamente. Em relação ao estudo referência de Abramova e Böhme (2016), verifica-se que no estudo também apresentou coeficientes de caminhos em valores próximos, de 0,03 e 0,17, no entanto com significância estatística em $p < 0,05$.

Essa influência reduzida embora não chegue a ser discutida teoricamente no trabalho referência, pode ter fundo nos avanços das ferramentas tecnológicas, cada dia mais autônomas e intuitivas, reduzindo o distanciamento e atrativo que facilidades adicionais aos usuários poderiam influenciar no comportamento.

6. Considerações finais

Os resultados da aplicação do modelo oriundo da MAT corroborou o parcialmente a pesquisa de Abramova e Böhme (2016), com ajustes em razão da amostra brasileira. O emprego de Criptomoedas tende

a ser influenciado positivamente pelos benefícios que podem oferecer aos seus usuários. Por outro lado, os riscos a que são submetidas as criptomoedas e seus usuários podem prejudicar a difusão da tecnologia financeira mas não demonstrou-se significante nesta pesquisa.

As pesquisas sobre criptomoedas tangenciam diversas áreas do conhecimento, no entanto costumam apenas descrever características da tecnologia. Além das pesquisas acadêmicas muitas reportagens jornalísticas ou comerciais tendem a difundir alguns aspectos dessas características, sejam suas corretoras e agentes divulgando suas vantagens, ou mesmo reportagens policiais revelando fraudes relacionadas, e mais recentemente percebe-se o movimento do sistema financeiro tradicional em incorporar as potencialidades da tecnologia blockchain e de sufocar negócios a partir de criptomoedas.

Nesse cenário, a partir da aplicação do modelo de Abramova e Bohme (2016) foi possível identificar as características percebidas como influenciadores positivos enquanto aqueles racionalmente negativos não demonstraram-se significativos para determinar o uso. Os principais fatores capazes de influenciar os benefícios foram as características de processamento das transações, como agilidade, amplitude e custo reduzido que podem ser propulsores da popularização da moeda. A facilidade de uso parece não estar sendo um determinante que aumente ou reduza o interesse dos usuários, acompanhando parcialmente os resultados de (Abramova & Bohme, 2016).

Naturalmente, outras características não previstas no modelo também podem ajudar a explicar a possibilidade e comportamento de uso das criptomoedas, pela omissão no desenho inicial ou pelo surgimento de novas potencialidades ou fragilidades nesse mercado

dinâmico. Embora o modelo tenha sido validado para a amostra, é possível que outras questões sejam melhores determinantes do comportamento dos usuários no cenário nacional, entre os quais a discussão da variável dependente ou a segregação da variável comportamento de uso da sua possibilidade de uso, haja vista que usuários de moedas virtuais seriam uma amostra honesta escassa de se obter. As métricas propostas por Böhme (2013) são possibilidades a serem empregadas.

A variável Risco Percebido, que não é originária do MAT, mas de grande relevância social no contexto brasileiro não demonstrou-se significante, o que pode ser explicada pela idade da amostra, com menor aversão a riscos, ou por outros fatores não considerados. Este seria um ponto uma grande lacuna sugerida para exploração por conta da percepção popularização das moedas virtuais na última década e do cenário mundial atual.

O potencial de emprego de criptomoedas no Brasil é bastante elevado pelas características econômicas e dimensões da população, o que incentiva o desenvolvimento de novas pesquisas comportamentais, inclusive com o teste de novas variáveis para captar melhor as percepções dos indivíduos.

Este artigo não pretendeu revelar definitivamente as características de uso, pelas peculiaridades comportamentais e pela mutabilidade das tecnologias, mas tão somente evidenciar um diagnóstico momentâneo que pode ser empregado para a estratégia de entidades comerciais, reguladores e usuários/investidores.

Referencias

- Abramova, S. & Böhme, R. (2016). Perceived benefit and risk as multidimensional determinants of bitcoin use: A quantitative exploratory study. *37th International Conference on Information Systems*, Dublin, Irlanda.
- Ali, R., Barrdear, J., Clews, R. & Southgate, J. (2014). The economics of digital currencies. *Quarterly Bulletin*, Q3, 53(4), 276-286.
- Androulaki, E., Karame, G. O., Roeschlin, M., Scherer, T. & Capkun, S. (2013). Evaluating user privacy in Bitcoin. *Financial Cryptography and Data Security*. Berlin: Springer-Heidelberg. https://doi.org/10.1007/978-3-642-39884-1_4
- Barber, S., Boyen, X., Shi, E. & Uzun, E. (2012). Bitter to better—How to make Bitcoin a better currency. *Financial cryptography and data security* (pp. 399-414). Berlin: Springer-Heidelberg. https://doi.org/10.1007/978-3-642-32946-3_29
- Becker, J. M., Klein, K. & Wetzels, M. (2012). Hierarchical latent variable models in PLS-SEM: Guidelines for using reflective-formative type models. *Long Range Planning* 45(5-6), 359-394. <https://doi.org/10.1016/j.lrp.2012.10.001>
- Beer, C. & Weber, B. (2014). Bitcoin – The promise and limits of private innovation in monetary and payment systems. *Monetary Policy & The Economy* (4), 53-66.
- Böhme, R. (2013). Internet protocol adoption: Learning from Bitcoin. *IAB Workshop on Internet Technology Adoption and Transition (ITAT)*. Cambridge, UK.
- Böhme, R., Christin, N., Edelman, B. & Moore, T. (2015). Bitcoin: Economics, technology, and governance. *Journal of Economic Perspectives*, 29(2), 213-238. <https://doi.org/10.1257/jep.29.2.213>
- Bohr, J. & Bashir, M. (2014). Who Uses Bitcoin? An Exploration of the Bitcoin Community. *Proceedings of the 12th Annual International Conference on Privacy, Security and Trust (PST)*, Toronto, Canada. <https://doi.org/10.1109/PST.2014.6890928>
- Brant, D. & Portinari, N. (2018). Bancos Fecham Contas de Corretoras de Criptomoedas. Folha de S. Paulo. Recuperado de <http://www1.folha.uol.com.br/mercado/2018/01/1951951-bancos-fecham-contas-de-corretoras-de-criptomoedas.shtml>

- Brezo, F. & Bringas, P. G. (2012). Issues and Risks Associated with Cryptocurrencies such as Bitcoin. Proceedings of the 2nd International Conference on Social Eco-Informatics (SOTICS), Venice, Italy.
- Burton-Jones, A. & Straub, D.W. (2006). Reconceptualizing system usage: An approach and empirical test. *Information Systems Research*, 17(3), 228-246. <https://doi.org/10.1287/isre.1060.0096>
- Chin, W. W. (1998). Issues and Opinions on Structural Equation Modeling. *MIS Quarterly*, 22(1), 7- 16.
- Davis, F. D. (1989). Perceived usefulness, perceived ease of use, and user acceptance of information technology. *MIS Quarterly*, 13(3), 319-340.
- Davis, F. D. (1993). User acceptance of information technology: System characteristics, user perceptions and behavioral impacts. *International Journal of Man-Machine Studies*. 38(3), 475-487. <https://doi.org/10.1006/imms.1993.1022>
- Davis, F. D., Bagozzi, R. P. & Warshaw, P. R. (1989). User acceptance of computer technology: A comparison of two theoretical models. *Management Science*, 35(8), 982-1003. <https://doi.org/10.1287/mnsc.35.8.982>
- Donelson, D. C., Kadous, K. & McInnis, J. M. (2014). Litigation against auditors. *Routledge Companion to Auditing*. Abingdon, U.K.: Routledge.
- Eyal, I. & Sirer, E. (2014). Majority is not enough: Bitcoin mining is vulnerable. *Financial Cryptography and Data Security* (pp. 436-454). Berlin: Springer-Heidelberg. https://doi.org/10.1007/978-3-662-45472-5_28
- Falcão, M. & Pedroso, R. (2017). Golpe com 'criptomoeda' entra na mira da polícia. *Valor*, 24 de Novembro. Obtido de <http://www.valor.com.br/financas/5204819/golpe-com-criptomoeda-entra-na-mira-da-policia>
- Featherman, M. S. & Pavlou, P.A. (2003). Predicting e-services adoption: A perceived risk facets perspective. *International Journal of Human-Computer Studies*, 59(4), 451-474. <https://doi.org/10.1108/08876041011040622>
- Featherman, M. S., Miyazaki, A.D. & Sprott, D. E. (2010). Reducing online privacy risk to facilitate e- service adoption: The influence of perceived ease of use and corporate credibility. *Journal of Services Marketing*, 24(3), 219-229.
- Fishbein, M. & Ajzen, I. (1975). *Belief, attitude, intention and behavior: An introduction to theory and research*. Massachusetts: Reading.
- Fornell, C. & Larcker, D. F. (1981). Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error. *Journal of Marketing Research*, 18(1), 39-50. <https://doi.org/10.1177/002224378101800104>
- Gao, X., Clark, G. D. & Lindqvist, J. (2015). Of two minds, multiple addresses, and one history: Characterizing opinions, knowledge, and perceptions of Bitcoin across groups *CoRR abs/1503.02377*, Rutgers University. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2575796>
- Gefen, D., Karahanna, E. & Straub, D. W. (2011). Trust and TAM in online shopping: An integrated model. *MIS Quarterly*, 27(1), 51-90. <https://doi.org/10.2307/30036519>
- Glaser, F., Zimmerman, K., Haferkorn, M., Weber, M. & Siering, M. (2014). Bitcoin - Asset or currency? Revealing users' hidden intentions. Proceedings of the 22nd European Conference on Information Systems. Tel Aviv, Israel.
- Grant, G. & Hogan, R. (2015). Bitcoin: Risks and controls. *The Journal of Corporate Accounting & Finance*, 26(5), 29-35. <https://doi.org/10.1002/jcaf.22060>
- Greiner, J. H., Reffett, A., Simon, C. A. & Warne, R. (2018). Researching juror judgment and decision making in cases of alleged auditor negligence: A toolkit for new scholars. *Behavioral Accounting*, 30(1). <https://doi.org/10.2308/bria-51878>
- Grinberg, R. (2011). Bitcoin: An innovative alternative digital currency. *Hastings Science & Technology Law Journal*, 4(1), 159-208.

- Hair, J., Hult, T., Ringle, C. & Sarstedt, M. (2013). *A Primer on Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM)*. Thousand Oaks: SAGE Publications.
- Hern, A. (2014). A history of bitcoin hacks. *The Guardian*, 18 de março. Recuperado de <https://www.theguardian.com/technology/2014/mar/18/history-of-bitcoin-hacks-alternative-currency>
- Hileman, G. (2015). The Bitcoin market potential index. *Financial cryptography and data security, 2nd Workshop on Bitcoin Research* (pp. 92-93). Berlin: Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-662-48051-9_7
- Hirshleifer, J. (1983). From weakest-link to best-shot: The voluntary provision of public goods. *Public Choice*, 41(3), 371-386. <https://doi.org/10.1007/BF00141070>
- Ho, S. S. & Ng, V. (1994). Customers' risk perceptions of electronic payment systems. *International Journal of Bank Marketing*, 12(8), 26-38. <https://doi.org/10.1108/02652329410069029>
- Hur, Y., Jeon, S. & Yoo, B. (2015). Is Bitcoin a viable e-business? Empirical analysis of the digital currency's speculative nature. *Proceedings of the 36th International Conference on Information Systems*, Fort Worth, TX.
- Karamé, G. O., Androulaki, E. & Capkun, S. (2012). Double-spending Fast Payments in Bitcoin. *19th ACM Conference on Computer and Communications Security (CCS)* (pp. 906-917), New York, NY. <https://doi.org/10.1145/2382196.2382292>
- Krombholz, K., Judmayer, A., Gusenbauer, M. & Weippl, E. (2016). The other side of the coin: User experiences with Bitcoin security and privacy. *Financial Cryptography and Data Security*. Berlin: Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-662-54970-4_33
- Lee, M. C. (2009). Factors influencing the adoption of internet banking: An integration of TAM and TPB with perceived risk and perceived benefit. *Electronic commerce research and applications*, 8(3), 130-141. <https://doi.org/10.1016/j.elerap.2008.11.006>
- Leising, M. (2018). Novo golpe com criptomoedas. *UOL*. Recuperado de <https://economia.uol.com.br/noticias/bloomberg/2018/03/05/novo-golpe-com-criptomoedas-usa-virtu-para-enganar-usuarios.htm>.
- Liu, Y., Yang, Y. & Li, H. (2012). A unified risk-benefit analysis framework for investigating mobile payment adoption. *Proceedings of the 2012 International Conference on Mobile Business*, Delft, Netherlands.
- Mallat, N. (2007). Exploring consumer adoption of mobile payments – A qualitative study. *The Journal of Strategic Information Systems*, 16(4), 413-432. <https://doi.org/10.1016/j.jsis.2007.08.001>
- Martins, C., Oliveira, T. & Popović, A. (2014). Understanding the Internet banking adoption: A unified theory of acceptance and use of technology and perceived risk application. *International Journal of Information Management*, 34(1), 1-13. <https://doi.org/10.1016/j.ijinfomgt.2013.06.002>
- Meiklejohn, S., Pomarole, M., Jordan, G., Levchenko, K., McCoy, D., Voelker, G. M. & Savage, S. (2013, October). A fistful of bitcoins: Characterizing payments among men with no names. *Proceedings of the 2013 Conference on Internet measurement conference* (pp. 127-140). ACM. <https://doi.org/10.1145/2504730.2504747>
- Montazemi, A. R. & Saremi, H. Q. (2013, January). Factors affecting Internet banking pre-usage expectation formation. *System Sciences (HICSS), 2013 46th Hawaii International Conference on* (pp. 4666-4675). IEEE. <https://doi.org/10.1109/HICSS.2013.231>
- Moore, T. & Christin, N. (2013, April). Beware the middleman: Empirical analysis of Bitcoin-exchange risk. *International Conference on Financial Cryptography and Data Security* (pp. 25-33). Berlin: Springer-Heidelberg. https://doi.org/10.1007/978-3-642-39884-1_3
- Mortensen, T., Fisher, R. & Wines, G. (2012, December). Students as surrogates for practicing accountants: Further evidence. *Accounting Forum*, 36(4), 251-265. <https://doi.org/10.1016/j.accfor.2012.06.003>

- Möser, M., Böhme, R. & Breuker, D. (2013, September). An inquiry into money laundering tools in the Bitcoin ecosystem. *eCrime Researchers Summit (eCRS)* (pp. 1-14). IEEE. <https://doi.org/10.1109/eCRS.2013.6805780>
- Möser, M., Böhme, R. & Breuker, D. (2014, March). Towards risk scoring of Bitcoin transactions. *International Conference on Financial Cryptography and Data Security* (pp. 16-32). Berlin: Springer-Heidelberg. https://doi.org/10.1007/978-3-662-44774-1_2
- Nakamoto, S. (2008). *Bitcoin: A peer-to-peer electronic cash system*. Recuperado de <https://bitcoin.org/bitcoin.pdf>
- Nakamura, Y. & Chen, L. Y. (2016). Bitcoin hack upends. *Bloomberg*. Recuperado de <https://www.bloomberg.com/news/articles/2016-08-11/bitcoin-hack-upends-world-of-700-yields>.
- Ovando, L. S. & Ledger, G. (2017). Revolução Blockchain. *América Economia*, 476(10), 38-45.
- Pavlou, P. (2001). Consumer intentions to adopt electronic commerce-incorporating trust and risk in the technology acceptance model. *Digit 2001 Proceedings*, 2.
- Pavlou, P. (2003). Consumer acceptance of electronic commerce: Integrating trust and risk with the technology acceptance model. *International journal of electronic commerce*, 7(3), 101-134. <https://doi.org/10.1080/10864415.2003.11044275>
- Pikkarainen, T., Pikkarainen, K., Karjaluoto, H. & Pahnila, S. (2004). Consumer acceptance of online banking: an extension of the technology acceptance model. *Internet Research*, 14(3), 224-235. <https://doi.org/10.1108/10662240410542652>
- Reid, F. & Harrigan, M. (2013). An analysis of anonymity in the bitcoin system. *Security and privacy in social networks* (pp. 197-223). New York: Springer. https://doi.org/10.1007/978-1-4614-4139-7_10
- Ringle, C., Silva, D. & Bido, D. S. (2014). Modelagem de equações estruturais com utilização do Smartpls. *Revista Brasileira de Marketing*, 13(2), 54-71. <https://doi.org/10.5585/remark.v13i2.2717>
- Rochet, J. C. & Tirole, J. (2003). Platform competition in two-sided markets. *Journal of the European Economic Association*, 1(4), 990-1029. <https://doi.org/10.1162/154247603322493212>
- Ron, D. & Shamir, A. (2013, April). Quantitative analysis of the full bitcoin transaction graph. *International Conference on Financial Cryptography and Data Security* (pp. 6-24), Heidelberg, Berlin. https://doi.org/10.1007/978-3-642-39884-1_2
- Rysman, M. (2009). The economics of two-sided markets. *Journal of Economic Perspectives*, 23(3), 125-43. <https://doi.org/10.1257/jep.23.3.125>
- Sá, V. (2018). Golpe envolvendo bitcoin. *Portal do Bitcoin*. Recuperado de <https://portaldobitcoin.com/12-000-btc-golpe-envolvendo-bitcoin-faz-10-mil-vitimas/>.
- Sapirshtein, A., Sompolinsky, Y. & Zohar, A. (2016, February). Optimal selfish mining strategies in bitcoin. *International Conference on Financial Cryptography and Data Security* (pp. 515-532), Springer-Heidelberg, Berlin. https://doi.org/10.1007/978-3-662-54970-4_30
- Schierz, P. G., Schilke, O. & Wirtz, B. W. (2010). Understanding consumer acceptance of mobile payment services: An empirical analysis. *Electronic commerce research and applications*, 9(3), 209-216. <https://doi.org/10.1016/j.elerap.2009.07.005>
- Shin, L. (2016). Hackers have stolen millions. *Forbes*. Recuperado de <https://www.forbes.com/sites/laurashin/2016/12/20/hackers-have-stolen-millions-of-dollars-in-bitcoin-using-only-phone-numbers/#19f3c2b038ba>
- Temoteo, A. (2017). Bitcoin causa euforia e preocupação. *Correio Braziliense*, 12 de Dezembro. Recuperado de https://www.correobraziliense.com.br/app/noticia/economia/2017/12/12/internas_economia,647223/o-que-e-bitcoin.shtml
- Umpieres, R. T. (2018). Perigo novo. *Infomoney*. Recuperado de <http://www.infomoney.com.br/mercados/bitcoin/noticia/7218404/perigo-novo-golpe-usa-carteira-falsa-para-roubar-criptomoedas-usuarios>

- Umpieres, R. T. (2018). Sucesso do Bitcoin: Para cada CPF na bolsa existem dois investidores em criptomoedas. *Infomoney*, 22 de Janeiro. Recuperado de <http://www.infomoney.com.br/mercados/bitcoin/noticia/7221408/sucesso-bitcoin-para-cada-cpf-bolsa-existem-dois-investidores-criptomoedas>
- Van Alstyne, M. (2014). Why Bitcoin Has Value. *Communications of the ACM*, 57(5), 30-32. <https://doi.org/10.1145/2594288>
- Vasek, M., Bonneau, J., Castellucci, R., Keith, C. & Moore, T. (2016, February). The Bitcoin brain drain: Examining the use and abuse of Bitcoin brain wallets. *International Conference on Financial Cryptography and Data Security* (pp. 609-618), Springer-Heidelberg, Berlin. https://doi.org/10.1007/978-3-662-54970-4_36
- Venkatesh, V. & Davis, F.D. (2000). A theoretical extension of the technology acceptance model: Four longitudinal field studies. *Management Science*, 46(2), 186-204. <https://doi.org/10.1287/mnsc.46.2.186.11926>
- Venkatesh, V., Morris, M. G., Davis, G. B. & Davis, F. D. (2003). User acceptance of information technology: Toward a unified view. *MIS quarterly*, 425-478. <https://doi.org/10.2307/30036540>

Wang, Y. S., Wang, Y. M., Lin, H. H. & Tang, T. I. (2003). Determinants of user acceptance of Internet banking: An empirical study. *International Journal of Service Industry Management*, 14(5), 501-519. <https://doi.org/10.1108/09564230310500192>

Wu, J. & Du, H. (2012). Toward a better understanding of behavioral intention and system usage constructs. *European Journal of Information Systems*, 21(6), 680-698. <https://doi.org/10.1057/ejis.2012.15>

Yee, A. (2014). Internet architecture and the layers principle: A conceptual framework for regulating Bitcoin. *Internet Policy Review*, 3(3).

Zohar, A. (2015). Bitcoin: Under the hood. *Communications of the ACM*, 58(9), 104-113. <https://doi.org/10.1145/2701411>

Fecha de recepción: 24 de abril de 2018

Fecha de aceptación: 08 de junio de 2018

Correspondencia: jonatas.sallaberry@hotmail.com
juniorhammes@yahoo.com.br
realdo26@gmail.com
leonardo.flach@gmail.com

NUESTROS COLABORADORES

Fernando Morales-Parada

Magíster en Contabilidad y Finanzas por la Universidad de Zaragoza–Chile. Contador auditor por la Universidad del Bío-Bío, Chile. Profesor asociado en la Universidad del Bío-Bío, en el Departamento de Administración y Auditoria de la Facultad de Ciencias Empresariales.

 <https://orcid.org/0000-0001-9046-5407>

Reinier Hollander-Sanhueza

Magíster en gestión /m contabilidad y finanzas por la Universidad Católica de Valparaíso, Chile. Contador auditor por la Universidad del Bío-Bío, Chile. Ingeniero comercial por la Universidad de Tarapacá de Chile. Docente en la Universidad del Bío-Bío, en el Departamento de Administración y Auditoria de la Facultad de Ciencias Empresariales. Actualmente es vicerrector de Asuntos Económicos.

 <https://orcid.org/0000-0002-1569-2076>

Camila Varela-Castro

Contador público y auditor por la universidad del Bío-Bío, Chile. Docente en la Universidad del Bío-Bío, en el Departamento de Administración y Auditoria de la Facultad de Ciencias Empresariales.

 <https://orcid.org/0000-0002-9170-1544>

Héctor Darío Betancur

Doctor en Ciencias Contables por la Universidad de los Andes, Mérida, Venezuela. Magíster en Administración Económica y Financiera por la Universidad

Tecnológica de Pereira. Contador público por la Universidad de Manizales. Docente tiempo completo de la Universidad de Medellín, en la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, en el Programa de Contaduría Pública.

 <https://orcid.org/0000-0002-8816-1671>

Abel María Cano Morales

Doctor en Administración Pública por la American Andragogy University – USA. Magíster en Administración por la Universidad Autónoma de Bucaramanga de Colombia. Magíster en Finanzas por el Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey de México. Contador público por la Universidad de Ibagué de Colombia. Docente investigador de la Universidad de Medellín, en la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas. Programa de Contaduría Pública. Autor de nueve libros, doce capítulos de libros y sesenta artículos de investigación.

 <https://orcid.org/0000-0002-5141-2756>

Norma Pontet Ubal

Doctora en Contabilidad por la Universitat de València de España. Máster en Finanzas y Control de Gestión por la Universitat de Valencia de España. Máster en Gestión Portuaria y Transporte Intermodal por la Universidad Pontificia de Comillas. Contadora pública por la Universidad de la República, Uruguay. Docente de la Universidad ORT de Uruguay en la Facultad de Administración y Ciencias Sociales.

 <https://orcid.org/0000-0001-7355-511X>

Marilina Camejo

Máster en Contabilidad y Finanzas por la Universidad ORT. Contadora pública por la Universidad de la República, Uruguay. Gerente de Administración y Finanzas en Panificadora Bimbo del Uruguay S.A.

 <https://orcid.org/0000-0002-2019-388>

Valentina Oliver

Máster en Contabilidad y Finanzas por la Universidad ORT Uruguay. Contadora pública de la Universidad ORT Uruguay. Docente en la Cátedra Contabilidad Avanzada d la Universidad ORT Uruguay.

 <https://orcid.org/0000-0003-3704-7382>

Verónica Pérez

Master en Contabilidad y Finanzas por la Universidad ORT Uruguay. Contadora pública por la Universidad ORT. Supervisor de administración en Puerta del Sur S.A. (Aeropuerto de Carrasco).

 <https://orcid.org/0000-0002-1559-0758>

Felipe Cortes de Vasconcellos

Mestrando em Contabilidade pela Universidade Federal de Santa Catarina – UFSC. Graduado em Contabilidade pela Universidade de Brasília – UnB.

 <https://orcid.org/0000-0002-2642-6208>

Gabriel Nilson Coelho

Mestre em Contabilidade pela Universidade Federal de Santa Catarina – UFSC.

 <https://orcid.org/0000-0002-5558-079X>

Luiz Alberton

Doutor em Engenharia de Produção e Sistemas por la Universidad Federal de Santa Catarina. Professor del Departamento de Ciencias Contábeis, UFS. Coordenador do Programa de Mestrado Profissional em Controle de Gestão.

 <https://orcid.org/0000-0001-9611-3859>

Marcela Navia-Núñez

Maestría en Administración de Empresas por la Universidad del Norte. Título en Psicología otorgado por la Universidad de la Sabana. Gerente Infocaribe, empresa dedicada a investigación de mercados (Barranquilla, Colombia).

 <https://orcid.org/0000-0003-3979-6125>

Yanna Stefanu-Lidorikiotu

Doctora en Ciencias Sociales y Jurídicas por la Universidad de Cádiz. Título profesional en Antropología social y cultural por la UNED. Docente asociada en la Universidad de Barcelona, Departamento de Empresa, España.

 <https://orcid.org/0000-0001-7226-1048>

Antonio Valdivia-Ubeda

Doctor en Ciencias Sociales y Jurídicas por la Universidad de Cádiz. Título profesional en Administración de empresas por la Universidad Camilo José Cela. Docente externo en la Universidad de Barcelona, Departamento de Empresa, España.

 <https://orcid.org/0000-0002-2423-1140>

Josir Simeone Gomes

Pós-Doutorado – Universidade Carlos III de Madrid, UCIIM, Espanha. Doutorado em Administração - Universidade Federal do Rio de Janeiro, UFRJ, Brasil. Mestrado em Administração - Universidade Federal do Rio de Janeiro, UFRJ, Brasil. Especialização em Administração – Harvard Business Scholl, HBS, Estados Unidos. Graduação em Contabilidade – FGV, Brasil. Graduação em Economia – UFRJ, Brasil. Professor titular dos cursos de Pós-Graduação e Graduação da Universidade UNIGRANRIO / PPGA, Brasil

 <https://orcid.org/000-0002-27211786>

Leonardo Antonio Siervo da Motta

Doutorado em Administração (em curso) - Universidade UNIGRANRIO / PPGA, Brasil. Mestrado em Administração - Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro, PUC-Rio / IAG, Brasil. Especialização em Administração – FGV, Brasil. Especialização em Marketing – PUC – Rio / IAG, Brasil. Graduação em Administração – PUC-Rio, Brasil. Labora en IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística) de Rio de Janeiro, Brasil. Profesional com experiência em empresas públicas e privadas.

 <https://orcid.org/0000-0002-8669-479X>

Victor Hugo Teodoro Ferreira de Sousa

Mestrando em Administração de Empresas na linha de finanças e controladoria pela Universidade Federal de Uberlândia. Possui graduação em Ciências Econômicas pela Universidade Federal de Uberlândia. Especialista em Gestão Pública pela UCAM. Atua principalmente com os seguintes temas: Política de dividendos, Mercado de Capitais, Finanças corporativas e Governança Corporativa.

 <https://orcid.org/0000-0002-3905-6189>

Dannie Delanoy Carr Quirós

Mestrando em Administração de Empresas na linha de finanças e controladoria pela Universidade Federal de Uberlândia. Graduação em Administração de Empresas pelo Tecnológico de Costa Rica. Atua principalmente com os seguintes temas: Finanças Internacionais, Finanças corporativas e Governança Corporativa.

 <https://orcid.org/0000-0002-7546-3101>

Luciano Ferreira Carvalho

Tem Pós-Doutorado em Economia pelo Instituto de Economia da Universidade Federal de Uberlândia. Doutor em economia pelo Instituto de Economia da Universidade Federal de Uberlândia. Possui mestrado

em administração pela Faculdade de Gestão e Negócios da Universidade Federal de Uberlândia - linha de pesquisa Finanças. Graduação em Administração com ênfase em Finanças pela Faculdade Politécnica de Uberlândia. É professor de finanças da Faculdade de Gestão e Negócios da Universidade Federal de Uberlândia (FAGEN-UFU). Atua principalmente com os seguintes temas: Finanças Internacionais; Mercado de capitais, Finanças corporativas, Governança Corporativa e Econometria.

 <https://orcid.org/0000-0001-9889-9920>

Karem de Sousa Ribeiro

Possui graduação em Administração pela Universidade Federal de Uberlândia, mestrado em Administração pela FEA, Universidade de São Paulo, doutorado em Administração pela FEA, Universidade de São Paulo e Pós-Doutorado em Administração pela FEA, Universidade de São Paul. Professora, nível Associado II, da Universidade Federal de Uberlândia, tem experiência em Administração, com ênfase em Finanças, atuando principalmente nas seguintes áreas: Administração Financeira, Governança Corporativa, Planejamento, Mercado de Capitais.

 <https://orcid.org/0000-0003-2535-0421>

Jonatas Dutra Sallaberry

Doutorando em Contabilidade por la Universidade Federal de Santa Catarina. Mestre em Contabilidade por la Universidade de Brasília. Bacharel em Contabilidade por la Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Docente de la Universidade Federal de Santa Catarina. Analista do MPU - Perícia - Contabilidade do Ministério Público Federal, Brasil

 <https://orcid.org/0000-0001-7492-727X>

David Daniel Hammes Junior

Mestre em Contabilidade por la Universidade Federal de Santa Catarina. Bacharel em Contabilidade por la

Universidade Federal de Santa Catarina. Professor da Faculdade Fatzlauer.

 <https://orcid.org/0000-0002-0445-2026>

Realdo de Oliveira da Silva

Mestrando em Contabilidade por la Universidade Federal de Santa Catarina. Bacharel em Contabilidade por la Universidade do Extremo Sul Catarinense – UNESC. Professor da Universidade do Extremo Sul Catarinense (UNESC).

 <https://orcid.org/0000-0002-7791-6741>

Leonardo Flach

Pós-Doutor em Contabilidade e Finanças por el Massachusetts Institute of Technology – MIT/EUA.

Doutor em Administração por la Universidade Federal do Rio Grande do Sul – UFRGS. Mestre em Administração por la Universidade Federal de Santa Catarina. Professor e pesquisador do Programa de Pós-Graduação em Contabilidade da Universidade Federal de Santa Catarina.

 <https://orcid.org/0000-0002-4316-0704>

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.
- Las citas y referencias bibliográficas deben estar especificadas de acuerdo a las normas de la American Psychological Association, Normas APA 2018 - secta edición.

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
- Citations and references must be specified according to the standards of the American Psychological Association, APA Standards 2018 - 6th edition.

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

CURRENT ACCOUNTING

Comparative analysis of corporate disclosure in websites in a sample of listed companies in the Peruvian and Chilean market

6

Fernando Morales-Parada, Reinier Höllander-Sanhueza, Camila Varela-Castro

Meta-theoretical approaches to the construction of accounting systems

22

Héctor Darío Betancur, Abel María Cano Morales

ACCOUNTING AND MANAGEMENT

Investments in companies with high participation of intangibles: Case study of startups in the IT sector

44

Norma Pontet Ubal, Marilina Camejo, Valentina Oliver, Verónica Pérez

ADITING

First year of the new auditor's report: Analysis of the key audit matters of the Ibovespa listed companies

57

Felipe Cortes de Vasconcellos, Gabriel Nilson Coelho, Luiz Alberton

MANAGEMENT

Influencing elements on the decision-making process of commercial directors in family enterprises:

73

A comparative study between organizations in Catalonia (Spain) and Barranquilla (Colombia)

Marcela Navia-Núñez, Yanna Stefanu-Lidorikiotu, Antonio Valdivia-Ubeda

Interactions between national culture, organizational culture and public management

89

Leonardo Antonio Siervo da Motta, Josir Simeone Gomes

BANKING AND FINANCE

Competitiveness and dividends: An analysis of the distribution of dividends and competitiveness of companies in the Brazilian steel and metallurgical sector

104

Victor Hugo Teodoro Ferreira de Sousa, Dannie Delanoy Carr Quirós, Luciano Ferreira Carvalho, Kárem Cristina de Sousa Ribeiro

TECHNOLOGY

Benefit and risk perceived as determinants of the use of cryptocurrencies in Modeling of Structural Equations

118

Jonatas Dutra Sallaberry, David Daniel Hammes Junior, Realdo de Oliveira da Silva, Leonardo Flach

LOS TALLERES GRÁFICOS DE
ALEPH IMPRESIONES S.R.L
Jr. RISSO 580 LINCE
CORREO: VENTAS@ALEPHIMPRESIONES.NET
TELÉFONO : 6345000
SE UTILIZARON CARACTERES
ADOBE GARAMOND PRO EN 11 PUNTOS
PARA EL CUERPO DEL TEXTO
OCTUBRE 2019 LIMA – PERÚ

