

e-ISSN 2221-724X



Contabilidad y Negocios

Revista del Departamento Académico
de Ciencias Contables

volumen 16, número 31
julio 2021



**FONDO
EDITORIAL**

PONTIFICIA **UNIVERSIDAD CATÓLICA** DEL PERÚ

EDITORIAL	3
CONTABILIDAD DE GESTIÓN	
Percepción del profesional contable brasileño sobre operaciones sospechosas de lavado de dinero Jonatas Dutra Sallaberry, Leonardo Flach	7
Os impactos do processo de internacionalização sobre o Sistema de Controle Gerencial: o caso da empresa Localiza Simone das Neves Fialho, Josir Simeone Gomes	25
Teoria do Custo de transação e escolha de modos de entrada no mercado Internacional Matheus Alexsandro Teófilo Alves, Vinicius Farias Moreira, Yákara Vasconcelos Pereira	42
Control interno y gestión empresarial de centros comerciales peruanos en tiempos de la actual pandemia (2020) Manuel Alberto Espinoza Cruz, Ericka Nelly Espinoza Gamboa, Hugo Eladio Chumpitaz Caycho	57
Nivel de cumplimiento de información medioambiental en los reportes de sostenibilidad en sector minería y energía de empresas peruanas y chilenas Karina Pocomucha Valdivia, Cecilia Venegas Morales	71
EDUCACIÓN	
Inseguranças Socioacadémicas e Desempenho da Tarefa de Pesquisadores em Formação: Evidências das Primeiras Semanas da Pandemia da COVID-19 Alison Martins Meurer, Iago França Lopes	95
ADMINISTRACIÓN	
Incidencia de la justicia sobre el capital psicológico y la satisfacción laboral en trabajadores de la industria automotriz Nayeli Alejandra Avitia-Cordero, Paulina Irasema Salas-Guevara, María Marisela Vargas-Salgado, Karla Gabriela Gómez-Bull	116
EMPRENDIMIENTO	
El liderazgo emprendedor y la innovación en empresas manufactureras Jatsiri Yolotzin García Ortiz, María de los Ángeles Silva Olvera, Neftalí Parga Montoya, Lorena Patricia Bojórquez Guerrero	131
AUDITORÍA	
La implementación de las recomendaciones de la auditoría del Sistema Nacional de Control y la gestión de los gobiernos locales de Lima Metropolitana, periodo 2015-2020 Martín Edmundo Mogrovejo Espinoza	145

Presentamos el primer número del volumen 16 de la revista *Contabilidad y Negocios* del Departamento Académico de Ciencias Contables de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Este número es el tercero que se publica en un contexto de actividades orientadas a la educación no presencial y al trabajo remoto. Al salir a la luz en las condiciones del trabajo remoto, este número de la revista emplea el acceso a bases de datos y publicaciones digitales, sin que ello afecte la calidad y relevancia de los contenidos. Por el contrario, dichas condiciones permiten lograr los objetivos institucionales en el área de investigaciones y publicaciones.

Las labores académicas y de investigación han continuado adaptándose al nuevo entorno y modalidad de trabajo. Los eventos académicos y la producción científica, afectados en un inicio por la crisis sanitaria, se han reactivado y han aumentado desde el segundo semestre del 2020 hasta la fecha, aprovechando las ventajas que las TIC y las diversas plataformas para comunicaciones brindan para tal efecto. En el campo de la contabilidad, algunas universidades peruanas y los Colegios de Contadores Públicos departamentales han reaccionado de forma efectiva a los cambios y desafíos del contexto, por lo que han contribuido con el fortalecimiento de la disciplina y el desarrollo de la investigación en contabilidad, en beneficio de estu-

diantes, docentes y profesionales. El reto ha sido un desafío y los resultados son satisfactorios, pero queda mucho por hacer para llevar a cabo nuestras actividades en una nueva normalidad.

En medio de esta coyuntura, la revista *Contabilidad y Negocios* se mantiene como una publicación atractiva para que docentes e investigadores difundan su producción científica, pues les da amplia visibilidad, principalmente, en distintas regiones de Iberoamérica. Esto beneficia tanto a los lectores como a los mismos autores. El proceso de globalización económica sigue ejerciendo situaciones de cambios y nuevas tendencias en todas las profesiones, sobre todo, en la ciencia contable. Así, se desarrollan nuevas investigaciones que dan respuesta a los nuevos contextos y a los cambios que originan, tanto en el ejercicio profesional como en la formación de los estudiantes y en la actividad docente. Siguiendo la línea de ediciones precedentes, los artículos que se publican en esta edición responden al análisis de problemáticas que buscan atender los aspectos generales descritos en este párrafo.

La primera edición del año 2021 está dividida en cinco secciones: Contabilidad de Gestión, Educación, Administración, Emprendimiento y Auditoría. Seis de los artículos tienen como idioma de origen el español;

y tres, el portugués. La apertura editorial de nuestra revista para aceptar artículos en estos idiomas contribuye con el mayor interés de los autores para postular sus proyectos para someterlos a la estricta evaluación del proceso editorial bajo la modalidad doble ciego.

En esta edición, la sección Contabilidad de Gestión incluye cinco artículos; dos de ellos han sido redactados en portugués; y tres, en español. En el primero de ellos, los autores realizan un análisis sobre el conocimiento y percepción que tienen los profesionales que se desempeñan en el área contable en Brasil, en relación con la lucha contra el lavado de dinero y los responsables de asumirla. La investigación es de tipo exploratoria y la metodología incluye una revisión bibliográfica y normativa sobre el tema, para lo cual se aplicó un instrumento elaborado sobre el estándar local. Dicho instrumento se aplicó en una muestra de 215 profesionales mediante la respuesta electrónica. Entre los principales resultados, se destaca la percepción de los encuestados, que se consideran como los responsables de ejecutar las acciones necesarias para combatir el delito de lavado de dinero, pero necesitan un mayor nivel de capacitación sobre las técnicas requeridas.

En el segundo artículo, los autores plantearon como objetivo realizar un estudio sobre los impactos que origina el proceso de internacionalización en el sistema de control de gestión de la organización Localiza S.A. El diseño de la investigación es de tipo exploratorio y descriptivo. Para la recolección de datos, se recurrió a fuentes bibliográficas, documentación y estudios de casos vinculados al tema de investigación. Como aporte de la investigación, en los resultados, se destaca que el proceso de internacionalización no generó cambios importantes en el sistema de control de gestión de la empresa analizada.

En el tercer artículo de esta sección, los autores realizan un análisis sobre la elección de la forma para el ingreso al mercado internacional de la mayor empresa comercializadora de metales finos del noreste de Brasil. Para ello, se parte de la teoría del costo de transacción. La metodología sobre la que se construye la investigación, de tipo cualitativa, consiste en el denominado “estudio de caso”. Esto implicó la aplicación de entrevistas semiestructuradas, la observación a los participantes y el análisis documental vinculado a la problemática. Se destaca en los resultados que el costo de transacción, las exigencias legales de internacionalización y la especificidad del activo son los elementos más importantes en la elección para el ingreso al mercado internacional.

El cuarto artículo de la sección está vinculado a la coyuntura de la actual crisis sanitaria. Los autores plantearon como objetivo realizar un análisis sobre la relación del control interno con la gestión empresarial de los centros comerciales en la ciudad de Lima, en medio de la crisis originada por el COVID-19. La metodología tiene un enfoque de análisis financiero y operativo. Se aplicó en un distrito de la ciudad de Lima, denominado “populoso”. Como parte del análisis, los autores resaltan que, en el entorno analizado, en medio de la pandemia, el control interno tiene una relación muy importante con la gestión empresarial de los centros comerciales estudiados.

En el quinto y último artículo de la sección, las autoras establecieron como objetivo analizar el nivel de cumplimiento de la información contenida en los Reportes de Sostenibilidad Corporativa, elaborados según los estándares GRI G4, presentados por las empresas de minería y energía establecidas en Perú y Chile. La metodología incluye un análisis del nivel de cumplimiento de información de responsabilidad social corporativa incorporado en los reportes de las

empresas analizadas, las cuales contemplan la mayoría de los indicadores de sostenibilidad. Como parte de los resultados, se menciona que el 96% de las empresas analizadas divulgan información que se relaciona con mejoras y aspectos positivos que contribuyen con el objetivo de legitimarse.

La segunda sección, Educación, incluye un artículo en portugués, en el que los autores realizan un análisis que permite identificar si las inseguridades socio-académicas generaron un impacto en el desempeño de las actividades realizadas por los investigadores brasileños en formación al inicio de la crisis sanitaria del COVID-19. La metodología contempló la aplicación de una encuesta a 1459 estudiantes graduados y matriculados en todas las áreas del conocimiento, según la clasificación de la coordinación para el Perfeccionamiento del Personal de Educación Superior (CAPES). Se utilizó el modelado de ecuaciones estructurales, con lo que se obtuvo como resultados que las inseguridades en el desarrollo de las tareas académicas afectan el desempeño de las mismas en relación a la redacción científica y a las actividades de investigación.

La tercera sección de esta edición, Administración, incorpora un artículo en español, que tiene como objetivo realizar un análisis para determinar si la justicia organizacional tiene un impacto en el capital psicológico y en la satisfacción laboral de los empleados que laboran en una organización del sector automotriz, ubicada en la frontera norte de Chihuahua. Los autores definen la investigación como cuantitativa, no experimental, transversal y correlacional, para lo que se aplicó una encuesta a una muestra de trabajadores de nivel operativo. Entre los principales resultados, se destaca que la justicia influye de forma positiva y significativa en la satisfacción laboral, así como en el capital psicológico; además, se señala que el capital

psicológico influye de forma significativa en la satisfacción laboral.

La cuarta sección, Emprendimiento, contiene un artículo en español, en el que los autores plantearon como objetivo identificar la relación existente entre el liderazgo emprendedor y la innovación en empresas manufactureras, ubicadas en el estado de Aguascalientes, en México. El diseño metodológico es de tipo descriptivo, correlacional y transversal. Se aplicó un instrumento con 56 reactivos con una escala tipo Likert de 7 puntos, considerando una muestra de 16 empresas del sector manufacturero del estado indicado. Uno de los resultados destacados es que el liderazgo emprendedor constituye un detonante positivo para la innovación en las organizaciones.

La quinta y última sección, Auditoría, incorpora un artículo en español, en el que el autor plantea como objetivo analizar cómo el incumplimiento de la implementación de las recomendaciones de la auditoría del Sistema Nacional de Control en Perú impacta en la gestión de los gobiernos locales de Lima Metropolitana, en el periodo 2015-2020. La investigación se clasifica como básica, y es de tipo descriptiva-explicativa, de diseño no experimental, y de corte transversal y correlacional-causal. Para llevar a cabo la investigación, se identificó como población a las 43 municipalidades distritales de la provincia de Lima, con una muestra conformada por 12 municipalidades distritales. Como parte de las conclusiones, se destaca el nivel de eficiencia en el cumplimiento de las tareas realizadas en los gobiernos locales.

Así como en las ediciones anteriores, en representación de los integrantes del Comité Editorial de la revista *Contabilidad y Negocios*, transmito el agradecimiento a los autores, árbitros y todas las personas que contribuyen con la publicación ininterrumpida

de este proyecto editorial. Asimismo, agradecemos a los autores de los proyectos que no superaron de forma satisfactoria el proceso de evaluación, a los que invitamos para seguir postulando sus nuevos proyectos para que sean sometidos al proceso editorial para su publicación en los siguientes números. El esfuerzo e identificación institucional son los factores que nos

permiten lograr los objetivos, y aumentar la visibilidad en la comunidad académica y profesional en Iberoamérica y otras regiones.

Oscar Alfredo Díaz Becerra
Director

Percepción del profesional contable brasileño sobre operaciones sospechosas de lavado de dinero

Jonatas Dutra Sallaberry, Leonardo Flach

Doutorando em Contabilidade pela Universidade Federal de Santa Catarina
Universidade Federal de Santa Catarina PPGC

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

Esta investigación analiza la percepción y el conocimiento de los profesionales contables brasileños con respecto a la comunicación de los signos de lavado de dinero. El estudio se basa en la política contra el lavado de dinero de la Convención de Viena (1988), que estipula la criminalización del lavado de dinero como un medio para financiar otros delitos y distorsionar la asignación de recursos del mercado. En Brasil, el lavado de dinero fue regulado en 1998 (Ley 9.613). Actualmente, la Ley 9.613 también se aplica a los profesionales de la contabilidad y el lavado de dinero está regulado por los propios contadores (Resolución CFC 1.530, 2017). La investigación presenta un enfoque exploratorio, con un instrumento construido a partir del estándar local aplicado en forma electrónica a 215 encuestados. El análisis incluyó la aplicación de técnicas estadísticas paramétricas, y análisis descriptivos y de correlación para determinar los resultados. Estos indican que los profesionales de contabilidad se consideran responsables de actuar para combatir el lavado de dinero, pero sienten que tienen un nivel limitado de capacitación y conocimiento de las circunstancias. Además, muestran preferencia por actuar por medio de canales internos. Los principales temores que pueden afectar el comportamiento son la pérdida de empleo, las represalias y el acoso. A partir de los resultados de la percepción sobre el conocimiento de las circunstancias del lavado de dinero, las organizaciones brasileñas pueden desarrollar metodologías específicas y capacitación para mitigar los riesgos de la falta de comunicación de los empleados.

Palabras clave: blanqueo de capitales, corrupción, inteligencia financiera

Perception of the Brazilian Accounting Professional on Suspected Money Laundering Operations

This research analyzed the perception and knowledge of Brazilian accounting professionals regarding the communication of Money Laundering signs. The study is based on the Anti-Money Laundering policy of the Vienna Convention, 1988, which stipulated the criminalization of Money Laundering as a means of financing other crimes and distorting the allocation of market resources. In Brazil it was regulated in 1998 (Law 9.613, 1998), and is currently also applied to accounting professionals and regulated by the accountants themselves (CFC Resolution 1.530, 2017). The research presents an exploratory approach, with instrument built from the local standard, applied by electronic form to 215 respondents. The analysis included the application of parametric statistical techniques, descriptive and correlation analysis to determine the results. The results indicate that accounting professionals consider themselves responsible for acting to combat money laundering, but with limited level of training and knowledge of circumstances, and preference for the use of internal channels. The main fears that can affect behavior are job loss, reprisals and harassment. From the results of the perception of knowledge about Money Laundering circumstances, organizations can develop specific methodologies and training to mitigate the risks of employee noncommunication.

Keywords: Money Laundering, Corruption, Financial Intelligence



Percepção do Profissional Contábil Brasileiro sobre Operações Suspeitas de Lavagem de Dinheiro

A presente pesquisa analisou a percepção e o conhecimento de profissionais contábeis brasileiros em relação à comunicação de indícios de Lavagem de Dinheiro. O estudo fundamenta-se na política de combate à Lavagem de Dinheiro, decorrente da Convenção de Viena, 1988, que estipulou a criminalização da Lavagem de Dinheiro como meio de financiamento de outros crimes e de distorções na alocação dos recursos do mercado. No Brasil foi regulamentada em 1998 (Lei 9.613, 1998), sendo que atualmente também é aplicada aos profissionais contábeis e regrada pelos próprios contabilistas (Resolução CFC 1.530, 2017). A pesquisa apresenta uma abordagem exploratória, com instrumento construído a partir da norma local, aplicada por formulário eletrônico a 215 entrevistados. A análise contou com a aplicação de técnicas estatísticas paramétricas, análise descritiva e de correlação para apuração dos resultados. Os resultados indicam que os profissionais contábeis se consideram responsáveis por atuar em prol do combate à lavagem de dinheiro, mas com nível de capacitação e conhecimento das circunstâncias em nível limitado, e preferência pelo uso de canais internos. Os principais medos que podem afetar o comportamento são a perda do emprego, represálias e perseguições. A partir dos resultados da percepção sobre o conhecimento das circunstâncias de Lavagem de Dinheiro, organizações podem desenvolver metodologias e treinamentos específicos para mitigar os riscos de não comunicação dos colaboradores.

Palavras-chave: Lavagem de Dinheiro, Corrupção, Inteligência Financeira

1. Introdução

En la última década, la sociedad brasileña ha atravesado un proceso de aparente empoderamiento para rechazar y denunciar crímenes que consumen recursos públicos y privados. Las prácticas ilícitas entre terceros transforman los recursos potenciales de inversión productiva en un instrumento para financiar las prácticas criminales más diversas (Campos & Pereira, 2016), como la corrupción, o el tráfico de drogas y armas.

Concretamente, las apelaciones generalmente pasan por el proceso de lavado de dinero para su reintegración en el mercado. Después de ser insertado en el mercado como si su origen fuera de una actividad legal, el recurso circulará normalmente en el mercado financiero, sin dejar rastro de que proviene de un acto ilícito. Los delitos financieros involucran aspectos de importancia política, económica y moral, y representan un costo para el crecimiento y el desarrollo (Kriekbaum, 2008). Por ello, es importante de combatir el lavado de dinero.

En la década de 1980, las entidades supranacionales se dieron cuenta de que combatir el crimen implica combatir el flujo financiero empleado por las organizaciones criminales. A partir de entonces, se desarrolló una legislación para cambiar la responsabilidad de mantener la vigilancia de los actores del mercado (Coates, 2007). El profesional contable, por su experiencia en diferentes temas comerciales, posee un conocimiento relevante sobre las etapas del negocio y, en consecuencia, una mayor capacidad para diagnosticar la existencia de flujos sospechosos de recursos de lavado de dinero.

En los países desarrollados, los temas de fraude y corrupción son ampliamente debatidos por la sociedad organizada (Lehman & Okcabol, 2005). En Brasil, este es un tema considerado solamente por los investigadores de derecho. Lo más destacado es la ampliación de la cobertura regulatoria sobre el tema (Amorim, Cardozo, & Vicente, 2012; Gomes, Ramos, Silva, & Santos, 2018) y el aumento de las comunicaciones (Gomes et al., 2018; Conselho de

Controle de Atividades Financeiras [COAF], 2019), aunque en pequeños porcentajes. En un universo de casi 600.000 profesionales y organizaciones contables, ha habido poco más de 5000 comunicaciones en cinco años.

A partir de este escenario, esta investigación tiene como objetivo analizar las percepciones y el conocimiento del profesional contable sobre los signos de lavado de dinero. Se busca comprender cómo el profesional contable se percibe a sí mismo con respecto a la responsabilidad de informar transacciones sospechosas, al conocimiento de transacciones comerciales sospechosas y al nivel de capacitación, así como a la seguridad y los miedos.

Pacini, Hopwood y Sinclair (2016) justifican la importancia de esta investigación, ya que cualquier búsqueda en las noticias revela cientos de esquemas de fraude. El estudio de estos permitiría entender cómo funcionan y los factores que contribuyeron a que ocurran; así, otros esquemas de fraude podrían ser detectados y evitados (Apostolou, Apostolou, & Thibadoux, 2015; Simon, 2012). Sin embargo, no se ha dedicado tanta atención e investigación al seguimiento de estos activos (Albrecht, Kranacher, & Albrecht, 2008).

Comprender los resultados de la evaluación del conocimiento del profesional contable sobre el lavado de dinero puede demostrar el nivel de empoderamiento de la clase contable con respecto a la posibilidad de usar su conocimiento para la transformación social. Un entorno de mayor conocimiento sobre hechos comerciales y delitos económico-financieros puede reducir los riesgos y, en consecuencia, el costo de capital de las organizaciones (Júnior & Moreira, 2011), debido a la mayor efectividad de la gobernanza y el control interno (Gomes et al., 2018).

2. Referencias teórico-normativas

El lavado de dinero probablemente es un reflejo inherente de los otros delitos con resultados financieros, ya que el procedimiento racional del criminal sería ocultar su práctica. Aunque el lavado de dinero no es un crimen nuevo, la tipificación penal y la sanción son recientes. Por ejemplo, desde los años ochenta y noventa, aparecen casos contra la criminalización, como la ley estadounidense en 1986, la ley francesa en 1987, la ley brasileña en 1998 y la ley suiza en 2000 (Moro, 2010).

El origen del término “lavado de dinero” proviene de las lavanderías utilizadas por la mafia en la década de 1920 en los Estados Unidos, que incorporaron recursos de origen criminal en los ingresos corporativos en un intento de ganar dinero con la práctica de otros delitos (Alldridge, 2008; Martins, 2011). El mundo moderno se ha vuelto muy dinámico: ahora, son organizaciones y negocios globales los que realizan las transacciones de manera muy rápida y casi instantáneamente, pero la práctica sigue siendo la misma.

En 1988, la Convención de las Naciones Unidas contra el Tráfico Ilícito de Estupefacientes y Sustancias Psicotrópicas, también llamada “Convención de Viena”, estipuló que los países signatarios penalizaran el lavado de dinero originado en el tráfico de drogas. Esto se convirtió en un hito en la lucha contra el lavado de dinero. Desde la crisis financiera internacional de 1997, los formuladores de políticas se han dado cuenta de que las distorsiones en la asignación de estos recursos pueden socavar la credibilidad y la eficiencia del sistema financiero internacional (Wechsler, 2001).

Al ocultar prácticas delictivas, los recursos utilizados o derivados de actividades ilegales no se preocupan por el desarrollo de los mercados y, por lo tanto, aceptan pérdidas anormales que no serían aceptadas en condiciones de mercado eficientes. Dichas pérdidas son

potencialmente perjudiciales para la libre competencia, pues comprometen la entrada de nuevas empresas y el desarrollo de otros negocios. Incluso, pueden llevar a las empresas a perder competitividad y poder de negociación (Gupta, Sharan, & Mello, 2000). No solo suponen la reducción de las ganancias de algunos emprendedores, sino también son dañinas porque, para su mantenimiento, generalmente tienen efectos variados en su entorno: el desarrollo de organizaciones criminales, corrupción, fraude, reducción de oportunidades de trabajo que estarían bajo competencia normal, aumentos de precios y debilitamiento socioeconómico de la comunidad local (Mauro, 1995). Este tipo de dinámicas ha traído riesgos para la detección y el seguimiento de los flujos financieros ilícitos; para los organismos de control; y para las propias empresas que optan por llevar a cabo sus actividades comerciales de manera legal y transparente, ya que las empresas acreditadas no quieren relacionarse a delitos (Grandis, 2011).

2.1. Norma legal

En Brasil, los delitos de lavado de dinero u ocultamiento de bienes, derechos y valores solo han sido penalizados por la legislación en 1998 (Ley 9.613, 1998), que tipifica el delito de “lavado” como ocultar la naturaleza, el origen, la ubicación, la disposición, el movimiento o la propiedad de bienes, o los derechos o valores derivados de diversos delitos (Presidência da República, 1998).

La mayoría de las veces, el profesional de contabilidad y finanzas realiza sus actividades laborales teniendo el recurso financiero como insumo para el desarrollo de sus tareas, tales como orientación, aplicación, inversión, registro y contabilidad; en ese sentido, no se preocupa mucho por el origen del recurso. Sin embargo, las prácticas contables pueden instrumentalizar redes

corruptas o criminales, con lo que sistematizarían y permitirían su reproducción incluso sin un propósito profesional explícito (Neu, Everett, Rahaman, & Martinez, 2013). No obstante, en el contexto penal, es importante resaltar que el financiero estaría incurriendo en la misma pena del delito de lavado. En Brasil, el que comete dicho crimen es el que 1) convierte los recursos en activos legales; 2) adquiere, recibe, intercambia, negocia, da o recibe recursos en garantía, o los mantiene, tiene en depósito, mueve o transfiere; 3) importa o exporta bienes con valores que no corresponden a los verdaderos; 4) utiliza, en actividades económicas o financieras, activos, derechos o valores derivados de delitos penales; o 5) participa en un grupo, asociación u oficina sabiendo que su actividad principal o secundaria está dirigida a la práctica de delitos (Ley 9.613, 1998, arts. 1, §§ 1 y 2.).

La tipificación del delito de lavado de dinero ha estado acompañada de la obligación de las empresas y profesionales en segmentos específicos de informar a las agencias de control sobre la ocurrencia de transacciones sospechosas relacionadas con dicho delito. Los informes son considerados como la estrategia más efectiva para detectar irregularidades financieras (Association of Certified Fraud Examiners [ACFE], 2018). Inicialmente, por la Ley de 1998 (Ley 9.613, 1998, art. 9), las personas jurídicas, cuya actividad consiste en operar en el mercado financiero y sus productos, tienen la responsabilidad de informar a los organismos de control cualquier actividad sospechosa de blanqueo de capitales. Posteriormente, estas obligaciones se extendieron a individuos en diversos campos.

Las enmiendas a la Ley de Lavado en 2012 (Ley 12.683, artículo 9, XIV) incluyeron en el alcance de las normas otros bienes y servicios potencialmente empleados en eventos de lavado de dinero, así como algunas actividades profesionales de naturaleza técnica

y producto subjetivo, como “proporcionar servicios de asesoramiento, consultoría, contabilidad, auditoría, asesoramiento o asistencia de cualquier tipo en transacciones para”:

- 1) la compra y venta de bienes inmuebles, establecimientos comerciales o industriales o intereses patrimoniales de cualquier tipo;
- 2) gestión de fondos, valores u otros activos;
- 3) la creación o administración de cuentas bancarias, de inversión o de valores;
- 4) la creación, operación o gestión de empresas de cualquier tipo, fundaciones, fondos fiduciarios o estructuras similares;
- 5) financiero, corporativo o inmobiliario; y
- 6) venta o adquisición de derechos de contratos relacionados con deportes profesionales o actividades artísticas [traducción propia] (Presidência da República, 1998; 2012).

Este conjunto de servicios de asesoramiento, consultoría, contabilidad, auditoría, asesoramiento u operaciones de asistencia normalmente se ajusta a las actividades realizadas por los profesionales de contabilidad y finanzas. Todas las empresas y profesionales relacionados deben informar a la Unidad de Inteligencia Financiera (en adelante, UIF), nombrado “Consejo de Control de Actividades Financieras” (en adelante, COAF) en Brasil.

El COAF también fue creado en la Ley de Lavado de Activos (Ley 9.613, 1998) con el fin de disciplinar; hacer cumplir las sanciones administrativas; y recibir, examinar e identificar casos sospechosos de actividades ilegales por medio de la acumulación de la actividad de regulación para segmentos, para los cuales no

existe un organismo supervisor o regulador adecuado en el país (Presidência da República, 1998).

2.2. Reglamento del Consejo Nacional de Contabilidad

En el caso de los profesionales contables que actúan en el ámbito de la profesión reglada (Decreto-Ley 9.295/1946), las reglas e indicaciones de transacciones sospechosas están explícitas en el estándar profesional 2017 (Resolución CFC 1.530/2017, que reemplazó a la Resolución CFC 1.445/2013), que aborda los procedimientos que deben seguir los profesionales y organizaciones contables para cumplir con las obligaciones establecidas en la Ley de Lavado de Activos. El estándar, que es bastante completo, trata de regular y abordar los puntos previstos en la Ley de Lavado. Entre ellos, están incluidos el alcance del estándar, que indica quiénes serían los profesionales a los que se llega con la obligación; las pautas de la política de prevención y análisis de riesgos; los requisitos de los registros de los clientes; y los registros de operaciones, almacenamiento y preservación de información, así como las comunicaciones obligatorias y sospechosas.

Con respecto a las comunicaciones, hay dos tipos de informes de operaciones a la UIF: obligatorios/automáticos y sospechosos. Las comunicaciones automáticas u obligatorias son las que necesariamente deben comunicarse a la UIF porque han alcanzado un cierto valor umbral, independientemente de cualquier análisis de mérito o sospecha. En el caso de los profesionales contables, la Resolución 1.530 (2017, artículo 6) establece la comunicación obligatoria en montos, aunque momentáneamente fraccionados: a) adquisición de activos y pagos a terceros, en efectivo, por más de BRL 50.000,00 (cerca de USD 12.500) por operación; y/o b) incorporación y/o aumento de capital

con pago, en especie, de más de BRL 100.000,00 (cerca de USD 25.000) en un solo mes calendario.

Las comunicaciones sospechosas son aquellas que, debido a sus características, deben ser analizadas cuidadosamente y están previstas en la norma profesional (Resolución CFC 1.530, 2017, artículo 5). Deben indicar los siguientes puntos:

- i. una operación que no parece ser el resultado de las actividades habituales del cliente o su negocio;
- ii. una operación cuyo origen o base económica o jurídica no es claramente verificable;
- iii. una operación incompatible con el patrimonio, la capacidad económica financiera, la actividad o la línea de negocio del cliente;
- iv. una operación con un cliente cuyo beneficiario final no puede ser identificado;
- v. una operación o propuesta que involucra una entidad legal domiciliada en jurisdicciones consideradas por el Grupo de Acción de Alto Riesgo de Lavado de Dinero y Financiamiento del Terrorismo (en adelante, Gafi); o con deficiencias en la prevención y lucha contra el lavado de dinero y el financiamiento del terrorismo, o países considerados por tributación favorecida y/o régimen tributario privilegiado;
- vi. una operación o propuesta que involucra a una entidad legal cuyos beneficiarios finales, socios, accionistas, abogados o representantes legales están domiciliados en jurisdicciones consideradas por el Gafi como de alto riesgo, o con deficiencias estratégicas en la prevención y lucha contra el lavado de dinero y el financiamiento del terrorismo; o países o dependencias consideradas por la Receita Federal do Brasil (en adelante, RFB)

sobre impuestos favorecidos y/o régimen fiscal privilegiado;

- vii. una operación injustificadamente compleja o con costos más altos destinados a dificultar el seguimiento de los recursos o la identificación del propósito real de la operación;
- viii. una operación destinada a alterar o manipular las características de las operaciones financieras o identificar el propósito real de la operación;
- ix. una operación aparentemente ficticia o evidencia de sobreprecio o subprecio;
- x. una operación con cláusulas que establecen condiciones incompatibles con las practicadas en el mercado;
- xi. cualquier intento de fraccionar valores para evitar la comunicación en especie; y
- xii. cualquier otra operación que, considerando las partes y otras personas involucradas, los montos, la forma de pago y los medios de pago, o la falta de base económica o legal, puedan constituir serias indicaciones de la ocurrencia de los delitos previstos en la Ley de Lavado de Dinero.

Estas comunicaciones enviadas a la UIF se analizan más a fondo y se pueden enviar a las autoridades competentes (policía, fiscales, agencias de tesorería) cuando se atribuye al establecimiento la posibilidad de delitos, pruebas fundadas de su práctica o cualquier otro acto ilícito procedimientos de investigación. La notificación obligatoria o sospechosa a la UIF es solo una de las obligaciones establecidas por la Ley de Lavado de Dinero, que requiere que las entidades alcanzadas establezcan registros actualizados de clientes (artículo 10, I), registros de transacciones (II), controles internos (III) y custodia (§ 2), elementos típicos de las

actividades, y rutinas de contabilidad. Estos aspectos llevan la contabilidad al corazón de las actividades de monitoreo y reporte de cualquier evidencia de delitos de lavado de dinero.

Incluso con las nuevas regulaciones, y la aparición de varias investigaciones y operaciones policiales con amplia divulgación en los medios, los informes de operaciones sospechosas de lavado de dinero han sido escasos en los diversos segmentos no bancarios, según lo informado por Gomes et al. (2018). En otros países, también se han establecido nuevos mecanismos que aún requieren más estudio (Coates, 2007). Por otro lado, según las estadísticas de la UIF (COAF, 2019), el escenario entre los profesionales de la contabilidad presenta un nivel muy bajo de comunicaciones. En poco más de cuatro años de las resoluciones del Consejo Nacional de Contabilidad, los 517 000 profesionales de contabilidad y 68 000 organizaciones de contabilidad hicieron solo 1875 informes de transacciones sospechosas de sus clientes, y un total de 5531 comunicaciones en especie ya incluidas. (Conselho Federal de Contabilidade [CFC], 2019)

Tabla 1. Estadística de informes

Informes	2014	2015	2016	2017	2018	Monto
Operaciones obligatorias en efectivo	60	1163	719	763	952	3657
Operaciones sospechosas	44	245	496	594	496	1875
Suma de informes	104	1408	1215	1356	1448	5531

Fuente: COAF (2019) y CFC (2019).

La baja tasa de informes de transacciones sospechosas puede deberse a incentivos monetarios o de comportamiento, a falta de conocimiento sobre la ley y transacciones sospechosas, y a los diversos negocios. Dadas las recientes regulaciones y la ausencia de comunica-

ciones, se considera la necesidad de conocer la percepción del profesional contable sobre su responsabilidad, su conocimiento y los medios de ejecución de estos informes. Los profesionales que están dentro del alcance de la norma también deben declarar anualmente si no han hecho ninguna comunicación. Con respecto a los contadores que informan no ocurrencia, los profesionales comunicadores de no ocurrencia han representado aproximadamente al 25% de los profesionales registrados en los consejos de contabilidad.

3. Método de investigación

La presente investigación presenta un enfoque exploratorio del problema. Se han aplicado técnicas estadísticas paramétricas para determinar los resultados, así como un análisis descriptivo de los objetivos. El instrumento de investigación fue construido a partir de las preguntas que contienen los términos de los reglamentos de riesgos de lavado de dinero (Resolución CFC 1.530, 2017), que establecen la obligación de los profesionales de la contabilidad de comunicar ciertos hechos a los organismos de control, principalmente, derivados de la Ley de Lavado de Dinero (COAF, 2017). Las posibles repuestas se plantearon en escalas Likert de 10 puntos, lo que permite una mayor distancia entre las categorías de ellas. Los extremos se marcaron como 1 (“ignorancia total”) y 10 (“conocimiento total”). Además, se incluyeron temas discutidos con un grupo de diez especialistas en contabilidad con experiencia en control interno y externo, *compliance*, e investigación para capturar la percepción del individuo de su grado de responsabilidad, conocimiento y capacidad para informar de forma abierta cuestiones de control, como la capacitación y el desempeño profesional. Las preguntas del instrumento se muestran en la tabla 2. El cuestionario fue aplicado originalmente en portugués.

Tabla 2. Cuestionario de investigación

CUESTIONARIO
1) ¿Se considera un profesional responsable de actuar para combatir el lavado de dinero y los delitos relacionados?
2) Según su conocimiento sobre la conducta contra el lavado de dinero, podría reconocer circunstancias o hechos que indiquen:
2.a) ¿una operación que aparentemente no resulta de las actividades habituales de un cliente o su negocio?
2.b) ¿una operación cuyo origen o base económica o legal no es claramente identificable?
2.c) ¿una operación incompatible con el patrimonio del cliente, capacidad económica y financiera, o actividad o negocio?
2.d) ¿una operación con un cliente cuyo beneficiario final no puede ser identificado?
2.e) ¿una operación o propuesta que involucre a una entidad legal domiciliada en jurisdicciones consideradas por el Gafi, como de alto riesgo o con deficiencias en la prevención y lucha contra el lavado de dinero y el financiamiento del terrorismo, o países o dependencias consideradas por el servicio de impuestos de tributación favorecida y/o régimen tributario privilegiado?
2.f) ¿una operación o propuesta que involucre a una entidad legal cuyos beneficiarios finales, socios, accionistas, abogados o representantes legales estén domiciliados en jurisdicciones consideradas por Gafi como de alto riesgo, o con deficiencias estratégicas en la prevención y lucha contra el lavado de dinero y el financiamiento del terrorismo, o países o dependencias consideradas por la RFB para favorecer la tributación y / o el régimen fiscal privilegiado?
2.g) ¿una operación injustificadamente compleja, o con costos más altos para dificultar el seguimiento de los recursos o identificar el verdadero propósito de la operación?
2.h) ¿una operación con características destinadas a alterar o manipular las operaciones financieras, o la identidad del propósito real de la operación?
2.i) ¿una operación aparentemente ficticia, o la evidencia de sobreprecio o subprecio?
2.j) ¿una operación con cláusulas que establecen condiciones incompatibles con las practicadas en el mercado?
2.k) ¿algún intento de fraccionar valores para evitar alcanzar valores que requieren comunicación automática?
2.l) ¿cualquier otra operación que, considerando las partes y otras personas involucradas, los montos, la forma de pago y los medios de pago, o la falta de base económica o legal, puedan constituir serias indicaciones de la ocurrencia de los delitos previstos en la Ley 9.613/1998 o se refieran a ellos?
2.m) ¿la adquisición de activos y pagos a terceros en efectivo por más de BRL 50.000,00 por operación?
2.n) ¿la incorporación de capital a la empresa y/o aumento de capital con pago en especie de más de BRL 100.000,00 en un solo mes calendario?
3) ¿Ha estudiado la Resolución CFC 1.530/2017 y 1.445/2013, que se ocupan de los procedimientos que deben seguir los profesionales y organizaciones contables para cumplir con las obligaciones establecidas en la Ley de Lavado de Activos (Ley. 9.613, 1998)?
4) ¿Se considera calificado para actuar de acuerdo con la Resolución CFC 1.530/2017?
5) ¿Se califica como un profesional de contabilidad que debe informar a COAF (profesionales y organizaciones de contabilidad que brindan, incluso si los hay, servicios de asesoramiento, consultoría, contabilidad, auditoría, asesoramiento o asistencia de cualquier tipo en las siguientes operaciones, realizadas por personas físicas o jurídicas: 1) compra y venta de bienes inmuebles, establecimientos comerciales o industriales, o intereses patrimoniales de cualquier naturaleza; 2) gestión de fondos, valores u otros activos; 3) apertura o gestión de cuentas bancarias, ahorro, inversión o valores; 4) creación, operación o administración de compañías de cualquier tipo, y fundaciones, fondos fiduciarios o estructuras similares; 5) financiero, corporativo o inmobiliario; y 6) venta o adquisición de derechos sobre contratos; relacionado con deportes profesionales o actividades artísticas)?

CUESTIONARIO
6) ¿Ha sido supervisado alguna vez de manera externa por el desempeño correcto con respecto a la comunicación de operaciones sospechosas a las agencias de control?
7) ¿Qué enlace profesional lo caracteriza mejor?
8) ¿Cuál es su grado más alto completado?
9) ¿Ha oído hablar de NOCLAR (<i>Responding to Non-Compliance with Laws and Regulations</i>)?
10) Si conociera la evidencia de un acto ilegal, ¿informaría a su empresa internamente?
11) Si fuera consciente de la evidencia de un acto ilegal, ¿se aseguraría de informar fuera de su empresa al organismo de control?
12) Si ha estado al tanto de la evidencia de un acto ilegal, ¿cuál ha sido su mayor temor al reportar un hecho que ocurrió en su empresa?

Fuente: Resolución CFC 1.530/2017.

El cuestionario fue construido usando el método de “encuesta” en la herramienta en línea de Google Forms (<https://goo.gl/forms/FHrRpmrO6PowRw7J3>) y se refirió a profesionales de negocios enfocados en contabilidad. En total, se recopilaron 215 respuestas, que alcanzaron un Alfa de Cronbach de 0,9278 (Correlación promedio: 0,3687, escala de ítems: 22); se procesaron en una hoja de cálculo y se analizaron estadísticamente en el Software Stata 13, lo que garantiza la confiabilidad del instrumento (Cronbach, 1951).

4. Análisis de datos

La estadística descriptiva busca describir y evaluar un grupo en particular sin proponer conclusiones o inferencias sobre un grupo más grande (Fávero, Belfiore, Takamatsu, & Suzart, 2014). Un análisis descriptivo permite conocer la muestra, y las circunstancias y características de los individuos. Estos aspectos pueden ayudar en la interpretación de los resultados. En este contexto, las características se evaluaron discrecionalmente desde el punto de vista de las variables de control, que representan características notoriamente relacionadas con la retención de conocimiento: capacitación y experiencia profesional (actua-

ción). El alcance de la investigación apunta a tener una mejor evaluación de los profesionales de contabilidad. Sin embargo, no se descartaron las respuestas de profesionales de otras áreas, ya que el desempeño del contador a menudo se confunde con actividades en el campo de negocios relacionadas a la atribución de finanzas, logística, y recursos humanos, entre otras áreas de especialización contable.

La mayoría de los encuestados tienen una licenciatura o posgrado con una monografía relacionada a la contabilidad. Respecto de la actuación, la muestra tiene mayor diversidad: predominan los empleados de organizaciones contables (30,1%) por encima de los de organizaciones no contables (18,2%), aunque en actividades relacionadas con la contabilidad. Al añadir los encuestados autónomos en actividades contables, el porcentaje de los profesionales con experiencia laboral en rutinas contables llega a 60,7%; además, 25,6% de los encuestados manifestaron tener al menos una profundización teórica en contabilidad. A partir de las respuestas de estos profesionales con capacitación y desempeño predominantemente contable, es posible asegurar una fidelidad relativa de los datos con el escenario local.

Tabla 3. Descripción de formación y actuación

Formación	%	Q3d Estudio de legislación			Q4d Res. CFC.1.530			Q5d Obligación			Q6d Inspección			Q9d NOCLAR		
		N: 0	S: 1	N	N: 0	S: 1	N	N: 0	S: 1	N	N: 0	S: 1	N	N: 0	S: 1	N
Doctor	0,02	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3	0	2	2
Maestro	0,06	5	6	11	6	5	11	5	6	11	8	3	11	0	3	3
Especialista	0,13	4	18	22	7	15	22	11	11	22	19	3	22	8	5	13
Licenciado en Contabilidad	0,64	37	75	112	38	74	112	40	71	111	82	28	110	58	28	86
Técnico contable	0,16	14	14	28	15	13	28	12	16	28	24	4	28	16	9	25
Suma	100	61	115	176	67	109	176	69	106	175	134	40	174	82	47	129
		0,35	0,65	1,00	0,38	0,62	1,00	0,39	0,61	1,00	0,77	0,23	1,00	0,64	0,36	1,00
Actividad	%	N: 0	S: 1	N	N: 0	S: 1	N	N: 0	S: 1	N	N: 0	S: 1	N	N: 0	S: 1	N
Academia	25,6	24	30	54	26	28	54	21	33	54	46	8	54	26	14	40
Organización contable	30,1	19	44	63	18	45	63	20	43	63	45	17	62	34	21	55
Empleado contable	18,2	14	24	38	16	22	38	19	19	38	30	8	38	17	7	24
Otras organizaciones y actividades	13,4	17	11	28	18	10	28	23	5	28	24	4	28	17	4	21
Autónomo en asesora- miento y consultoría	8,6	7	11	18	5	13	18	4	13	17	10	7	17	14	1	15
Autónomo em auditoría y pericial	3,8	2	6	8	3	5	8	4	4	8	7	1	8	1	3	4
Suma	100	83	126	209	86	123	209	91	117	208	162	45	207	109	50	159
		0,40	0,60	1,00	0,41	0,59	1,00	0,44	0,56	1,00	0,78	0,22	1,00	0,69	0,31	1,00

Fuente: Elaboración propia a partir de los análisis estadísticos.

Los resultados tabulados de las respuestas nos permiten identificar que solo 60% de los encuestados estudiaron los estándares de prevención y lucha contra el lavado de dinero establecidos por el organismo profesional de clase (Q3d), mientras que 59% de los participantes se consideran capaces de cumplir con los requisitos de los estándares de lavado de dinero (Q4d). En relación a una perspectiva complementaria de la actualización del conocimiento, en la pregunta sobre el conocimiento de la existencia de NOCLAR (*Responding to Non-Compliance with Laws and Regulations*), solo el 31% indicó conocer su existencia (Q9d).

La percepción de control también es baja: 56% de los entrevistados indican que están dentro del alcance del estándar que requiere que el profesional contable informe el lavado de dinero (Q5d), mientras que 22% de los participantes indicaron que ya habían sido supervisados ante posibles comunicaciones de operaciones sospechosas (Q6d). Luego del proceso de construcción de objetivos, en el análisis de los resultados de la respuesta, los profesionales informan un conocimiento promedio de 6,95 de las circunstancias o hechos que indican sospecha de lavado de dinero. Lo más destacado del alto conocimiento consiste en las afirmaciones Q2A

(aparentemente, no es el resultado de las actividades habituales de un cliente o su negocio) y Q2C (operación incompatible con los activos, la capacidad económica financiera, la actividad o el negocio del cliente), con niveles de reconocimiento de 7,44 y 7,68 respectivamente. Estas serían las hipótesis en las que el profesional de negocios sería más capaz de percibir el hecho. Por otro lado, las afirmaciones Q2e (operación o propuesta que involucra a una entidad legal domiciliada en jurisdicciones consideradas por el Gafi, o con deficiencias en la prevención y el combate del lavado de dinero y la financiación del terrorismo) y Q2f (operación o propuesta que involucra a una entidad legal cuyos beneficiarios finales, socios, accionistas, abogados o representantes legales están domiciliados en jurisdicciones consideradas por Gafi como de alto riesgo, o con deficiencias estratégicas para prevenir y combatir el lavado de dinero y el financiamiento del terrorismo) serían las hipótesis en las que el profesional es menos capaz de percibir el hecho, con grados de 5,92 y 5,95, respectivamente.

La principal deficiencia en Q2e es el movimiento relacionado con paraísos fiscales conocidos que pueden ayudar en el lavado relacionado con el financiamiento del terrorismo. En general, la UIF nacional divulga la lista de jurisdicciones (países) consideradas de alto riesgo. La cuestión Q2f señala la dificultad de conocer a los beneficiarios y las cuentas relacionadas en el extranjero. La brecha de conocimiento que falta es relevante, pues es mayor al 40%. Aun así, estos son valores que indican que el profesional tiene una mayor capacidad para percibir el lavado de dinero que no darse cuenta de este hecho. La principal preocupación proviene de los resultados de la desviación estándar (SD) de las afirmaciones que representan la mayor variabilidad en el universo, pues alcanzan valores SD de casi 2,5, correspondiente a 25% de la puntuación. Estos resultados indican una brecha de oportunidad para la capacitación. En promedio, el conocimiento percibido se evaluó en 6,95, en un universo del

1 al 10, con los promedios más altos y más bajos indicados previamente, como se muestra en la Tabla 4.

Tabla 4. Estadística de reconocimiento de evidencia

Cuestión	N	PROMED	SD	MIN	MAX
Q2A	211	7,436019	1,966246	1	10
Q2B	211	7,161137	1,89551	2	10
Q2C	213	7,676056	2,081645	1	10
Q2D	213	7,258216	2,133292	1	10
Q2E	213	5,924883	2,497922	1	10
Q2F	212	5,95283	2,406083	1	10
Q2G	213	6,666667	2,237474	1	10
Q2H	212	6,886792	2,197891	1	10
Q2I	213	7,239437	2,174887	1	10
Q2J	212	7,146226	2,279589	1	10
Q2K	213	6,962441	2,184529	1	10
Q2L	212	6,891509	2,072735	1	10
Q2M	213	7,023474	2,366116	1	10
Q2N	213	7,15493	2,379043	1	10
Promedio	213	6,951641	1,705009	1,857143	10

Fuente: Elaboración propia a partir de los análisis estadísticos.

El siguiente procedimiento consiste en el análisis de correlación de los indicadores. La correlación es la medida estandarizada de la relación entre dos variables (con fuerza y dirección), siempre entre los rangos de 0 a 1. Una correlación cercana a cero indica que las dos variables no están relacionadas; mientras tanto, la más cercana a 1 indica una relación alta entre las variables, y que sería posible establecer una relación lineal entre las variables debido a la alta correlación o entre algunos grupos de variables. Las variables se pueden segregar en distintos grupos: el primer compuesto del locus de responsabilidad (Q1d), el segundo grupo de percepción del conocimiento sobre los hechos indicados (Q2a, Q2b, Q2c, Q2d, Q2e, Q2f, Q2g, Q2h, Q2i, Q2j, Q2k, Q2l, Q2m, Q2n), el nivel de habilidad y conocimiento (Q3d, Q4d, Q6d, Q9d) y la propensión a informar (Q10d, Q11d).

Tabla 5. Correlación de variables

	Q1d	Q2A	Q2B	Q2C	Q2D	Q2E	Q2F	Q2G	Q2H	Q2I	Q2J	Q2K	Q2L	Q2M	Q2N	Q3d	Q4d	Q5d	Q6d	Q9d	Q10d	Q11d	
Q1d	1,0000																						
Q2A	0,1673 0,0160	1,0000																					
Q2B	0,1998 0,0039	0,6863 0,0000	1,0000																				
Q2C	0,1724 0,0130	0,6513 0,0000	0,6470 0,0000	1,0000																			
Q2D	0,2564 0,0002	0,5335 0,0000	0,5573 0,0000	0,5139 0,0000	1,0000																		
Q2E	0,2293 0,0009	0,3569 0,0000	0,4922 0,0000	0,3436 0,0000	0,5047 0,0000	1,0000																	
Q2F	0,2051 0,0030	0,3573 0,0000	0,4609 0,0000	0,2877 0,0000	0,5070 0,0000	0,7960 0,0000	1,0000																
Q2G	0,3244 0,0000	0,4952 0,0000	0,6346 0,0000	0,4709 0,0000	0,5952 0,0000	0,6319 0,0000	0,6958 0,0000	1,0000															
Q2H	0,1984 0,0042	0,5274 0,0000	0,5473 0,0000	0,5375 0,0000	0,4975 0,0000	0,5842 0,0000	0,5752 0,0000	0,6804 0,0000	1,0000														
Q2I	0,1637 0,0184	0,5543 0,0000	0,5169 0,0000	0,5350 0,0000	0,5417 0,0000	0,5139 0,0000	0,4622 0,0000	0,6465 0,0000	0,7396 0,0000	1,0000													
Q2J	0,1268 0,0694	0,4634 0,0000	0,4827 0,0000	0,4938 0,0000	0,5285 0,0000	0,5281 0,0000	0,5361 0,0000	0,6594 0,0000	0,7007 0,0000	0,7393 0,0000	1,0000												
Q2K	0,1340 0,0542	0,4669 0,0000	0,5367 0,0000	0,5450 0,0000	0,4809 0,0000	0,5657 0,0000	0,5468 0,0000	0,6594 0,0000	0,6457 0,0000	0,6502 0,0000	0,7264 0,0000	1,0000											
Q2L	0,2224 0,0013	0,5106 0,0000	0,5513 0,0000	0,5467 0,0000	0,5792 0,0000	0,5879 0,0000	0,5981 0,0000	0,6791 0,0000	0,7532 0,0000	0,7118 0,0000	0,7092 0,0000	0,7397 0,0000	1,0000										
Q2M	0,2517 0,0003	0,3836 0,0000	0,4688 0,0000	0,5311 0,0000	0,4455 0,0000	0,5454 0,0000	0,4984 0,0000	0,5797 0,0000	0,6288 0,0000	0,5773 0,0000	0,5848 0,0000	0,6508 0,0000	0,6583 0,0000	1,0000									
Q2N	0,1522 0,0286	0,4616 0,0000	0,4721 0,0000	0,5055 0,0000	0,4661 0,0000	0,4552 0,0000	0,4735 0,0000	0,5636 0,0000	0,5886 0,0000	0,6410 0,0000	0,5706 0,0000	0,5874 0,0000	0,6958 0,0000	0,7284 0,0000	1,0000								
Q3d	0,3716 0,0000	0,1629 0,0179	0,2437 0,0004	0,2107 0,0020	0,2265 0,0009	0,2701 0,0001	0,3032 0,0000	0,3295 0,0000	0,2631 0,0001	0,2634 0,0001	0,2223 0,0011	0,1917 0,0050	0,3097 0,0000	0,2106 0,0020	0,2595 0,0001	1,0000							
Q4d	0,4034 0,0000	0,1978 0,0039	0,3262 0,0000	0,1961 0,0041	0,3092 0,0000	0,3556 0,0000	0,4085 0,0000	0,3789 0,0000	0,2429 0,0004	0,1864 0,0064	0,1976 0,0039	0,2295 0,0007	0,3020 0,0000	0,2380 0,0005	0,2440 0,0003	0,7201 0,0000	1,0000						
Q5d	0,3263 0,0000	0,1132 0,1019	0,1746 0,0112	0,1392 0,0429	0,2719 0,0001	0,3259 0,0000	0,3069 0,0000	0,3145 0,0000	0,2413 0,0004	0,2000 0,0034	0,2170 0,0233	0,3378 0,0015	0,1832 0,0000	0,1884 0,0075	0,5209 0,0059	0,5118 0,0000	1,0000						
Q6d	0,0875 0,2113	0,1125 0,1048	0,1863 0,0069	0,1173 0,0891	0,1283 0,0628	0,1341 0,0517	0,1745 0,0113	0,1961 0,0042	0,1830 0,0078	0,0665 0,3366	0,0853 0,2185	0,0716 0,3008	0,1488 0,0311	0,1278 0,0639	0,0667 0,3346	0,1541 0,0252	0,0981 0,1555	0,2386 0,0005	1,0000				
Q9d	0,0148 0,8543	0,1921 0,0150	0,2235 0,0045	0,1614 0,0402	0,1000 0,2057	0,2920 0,0002	0,3292 0,0000	0,2611 0,0008	0,2500 0,0014	0,2092 0,0075	0,1862 0,0177	0,2254 0,0039	0,2534 0,0012	0,3345 0,0000	0,2571 0,0010	0,3411 0,0000	0,2986 0,0001	0,1842 0,0194	0,3333 0,0000	1,0000			
Q10d	0,2632 0,0059	0,0398 0,6781	0,0613 0,5227	0,1017 0,2838	-0,0117 0,9018	0,0039 0,9672	0,1274 0,1806	0,0015 0,9875	0,0787 0,4071	0,0360 0,7048	-0,0355 0,7090	0,0304 0,7492	-0,0448 0,6387	-0,0774 0,4150	-0,1357 0,1519	0,2392 0,0107	0,3131 0,0007	0,1725 0,0690	0,1586 0,0965	0,0369 0,7042	1,0000		
Q11d	0,4144 0,0000	0,2383 0,0164	0,2075 0,0373	0,2258 0,0218	0,2391 0,0150	0,2635 0,0072	0,1443 0,1480	0,2540 0,0096	0,2055 0,0373	0,1607 0,1049	0,1395 0,1600	0,0798 0,4230	0,1322 0,1855	-0,0175 0,8607	-0,0028 0,9778	0,2731 0,0053	0,2799 0,0042	0,3040 0,0018	-0,0049 0,9609	0,0717 0,4830	0,4649 0,0000	1,0000	

Fuente: Elaboración propia a partir de los análisis estadísticos.

La variable que indica el nivel de responsabilidad del profesional contable (Q1d) indica la correlación con la mayoría de las variables, excepto en tres hechos sospechosos de lavado, el conocimiento de la existencia de NOCLAR (Q9d) (poco conocido porque aún no se ha adoptado en Brasil), y la sujeción a inspección (Q6d), que son muy pocos casos de ocurrencia. El último punto, que corresponde al objetivo de la acción de cumplimiento, es una variable que se correlaciona con algunas otras variables, posiblemente, porque pocos profesionales tienen una percepción real de su efectividad.

Con respecto a las variables de reconocimiento de comportamientos sospechosos, todas las variables (Q2) mostraron una correlación significativa entre sí, lo que indica una relación lineal entre ellas, con el mismo nivel de conocimiento. Con respecto al grupo de variables de capacitación y conocimiento (Q3d, Q4d, Q6d, Q9d), el estudio de la legislación de prevención de lavado (Q3d), la norma del consejo profesional (Q4d) y el conocimiento de la existencia de NOCLAR (Q9d), la mayoría de las variables se correlacionaron, lo que indica una relación lineal entre estas variables, a excepción de la variable de inspección y vigilancia (Q6d).

Finalmente, es importante resaltar las variables que indican la propensión a reportar profesionales por canales internos (Q10d) y externos (Q11d). Con respecto a la variable que representa el canal interno (Q10d) (si “sería seguro informar internamente en el defensor del pueblo de su empresa”), los resultados indicaron correlación solo con las variables de responsabilidad (Q1), la legislación de prevención de lavado (Q3d) y el regla del consejo profesional (P4d); el último punto puede indicar el temor a este canal de informes, en el que hay una exposición directa del

empleado a los gerentes, mientras que el conocimiento de las reglas podría dar una mayor certeza en cuanto a posibles represalias. En cuanto a la posibilidad de denuncia por canal externo (Q11d) y el organismo de control, los resultados indicaron una correlación positiva y significativa con la responsabilidad (Q1d) y la obligatoriedad (Q5d), con el reconocimiento de varios hechos sospechosos de ilegalidad (Q2), con el estudio de los estándares anti-lavado (Q3, Q4) y con la seguridad del canal interno (Q10d).

El instrumento presentó otro conjunto de afirmaciones para los encuestados para indicar sus percepciones sobre el nivel de responsabilidad y las percepciones de las quejas en diferentes canales de informes. Estas preguntas fueron respondidas bajo las alternativas “Sí” o “No”. Los profesionales de contabilidad se identificaron como responsables de llevar a cabo una conducta contra el lavado de dinero. Sin embargo, cabe destacar que solo la mitad de la muestra expresó su opinión sobre la posible denuncia de irregularidades financieras en su empresa independientemente del canal, como se evidencia en la tabla 6.

Tabla 6. Responsabilidad y queja

Variable	Frecuencia		N	Porcentaje		Σ
	NO: 0	SI:1		NO: 0	SÍ: 1	
Q1d	43	165	208	20,67	79,33	100,00
Q10d	13	100	113	11,50	88,50	100,00
Q11d	16	87	103	15,53	84,47	100,00

Fuente: Elaboración propia a partir de los análisis estadísticos.

Los resultados (Q1d) indican que el profesional contable se considera responsable de actuar para combatir el lavado de dinero y los delitos relacionados, con 79,33% de los encuestados. Es importante resaltar que, como lo destaca la norma (CFC, 2017), el profesional de contabilidad no es un investigador ni sería

apropiado asignar al profesional con esta asignación adicional. Aun así, el desempeño profesional responsable genera la expectativa de que no ejecute las prácticas ilegales. En una visión estructuralista propuesta por Neu et al. (2013), esto corresponde con el concepto del “contador virtuoso”.

Aunque se previó una garantía de anonimato en el instrumento de investigación, el número de respuestas sobre posibles indicaciones de evidencia ilícita alcanzó valores cercanos a la mitad de los encuestados. Los encuestados tuvieron la oportunidad de responder si estarían seguros de informar evidencia de irregularidades financieras que ocurrieron dentro de su empresa (organización del trabajo) interna o externamente con un organismo de control. Del reducido universo de encuestados, 88.5% y 84.5% indicaron que tendrían la seguridad para hacerlo.

Como reclamo interno, la pregunta (P10d), además de tener un mayor número de encuestados, llegó a un nivel mayor que el canal externo (P11d) de las agencias de control. Es necesario analizar el resultado de esta cuestión en el contexto, porque un universo significativo de encuestados se ha omitido; además, estos se niegan a asumir una tendencia pro omisión o, incluso, una interpretación divergente de la pregunta propuesta en el instrumento de investigación.

Es interesante presentar en este punto el resultado de la pregunta que señala los “temores” del profesional contable con respecto a la posible denuncia de un acto ilegal inicialmente previsto para la interpretación de las respuestas negativas de denuncia. La pregunta Q12d abordó los factores que mitigan el potencial de presentación de informes del profesional contable. Se propuso la pregunta “Si ha estado al tanto de la evidencia de un acto ilícito, ¿cuál ha sido su mayor temor para informar un hecho que ocurrió en su empresa?”.

El resultado general de las respuestas discursivas permitió identificar la razón principal que puede llevar al profesional contable a no informar una sospecha de irregularidades: ser despedido (la pérdida del empleo como una forma de persecución o represalia, aunque son conceptos más amplios que pueden generar otros “miedos”).

El despido o la pérdida del trabajo fue el “miedo” más indicado por los profesionales de la contabilidad, a quienes incluso se aborda. Dicho aspecto es considerado entre los riesgos de persecución/represalia. Además, se indicaron los siguientes casos como posibles resultados de la persecución en el entorno profesional: agresión, conflicto, muerte y castigo. Indirectamente, pero con repercusiones similares, varios señalaron el riesgo de que personas inocentes involucradas sean despedidas e, incluso, que se cierre la empresa con el consecuente despido de empleados.

Otros temores están relacionados a problemas técnicos, como la obtención de datos y documentos de respaldo para demostrar la evidencia, o el riesgo de que esta acción revierta contra el profesional por no probar el hecho. Como resultado de su desempeño profesional, al estar muy cerca de la gestión y el control del flujo financiero, algunos entrevistados señalan el riesgo de ser considerados responsables o involucrados como responsables técnicos o de apoyo. Dicha asunción de responsabilidad podría, incluso, llevarlos a la prisión.

En algunas respuestas, se señaló la posibilidad de frustración por no producir resultados prácticos y perder tiempo, mientras que en otras se comentó el riesgo de exponerse a sus colegas, jefes, subordinados y al mercado. Esto puede afectar la credibilidad profesional de las partes interesadas y provocar una pérdida de reputación. Aunque no están sujetos a despido, los profe-

sionales independientes señalan riesgos como perder contratos y clientes. De acuerdo con Levitt (2002), dichos riesgos indicarían la existencia de incentivos para ignorar a los clientes ilícitos. En el caso del sector público, la pérdida de la función de confianza se mencionó como un miedo.

5. Consideraciones finales

La presente investigación analizó el conocimiento sobre la evidencia del lavado de dinero, y la percepción de los profesionales de la contabilidad con respecto al reconocimiento de su responsabilidad, la seguridad, los medios para informar y los temores con respecto a la efectividad de la comunicación de situaciones con características de tales delitos. Comprender el proceso de racionalización de estas comunicaciones puede hacer que las políticas de gobernanza sean más efectivas a favor de un estado de *compliance* organizacional; en consecuencia, puede llevar a reducir los riesgos y costos de operación (Júnior & Moreira, 2011; Gomes et al., 2018).

La clase de contabilidad ha evolucionado hacia el concepto social con la adopción del reglamento de prevención de lavado de dinero desde 2013, bajo la Resolución CFC 1,445/2013. Muchas categorías profesionales no implementan estándares rectores para sus regulados. Aun así, la pequeña cantidad de comunicaciones para el organismo de control (CFC, 2019; COAF, 2019) es lo suficientemente preocupante para motivar la implementación de esta investigación.

Se analizaron y destacaron los puntos considerados relevantes para el comportamiento del profesional. El profesional contable se considera responsable de actuar para combatir el lavado de dinero, como se evidencia en el 79,33% de los encuestados. Aunque no busca hechos, se espera que el profesional responsable

no realice conductas ilícitas, incluida la identificación y comunicación de aquellos percibidos dentro del alcance de su actividad laboral (CFC, 2017).

El nivel de capacitación sobre el tema no es alto, lo que se evidenció en que 60% de los encuestados respondieron afirmativamente a este punto. En parte, eso puede ser una limitación debido a las reglas de capacitación continuas proporcionadas para los profesionales de la contabilidad que alcanzan solo unos pocos segmentos, como auditores, peritos y gerentes técnicos. Este factor es relevante porque es necesario comprender el estándar para poder cumplirlo. Es aún más preocupante cuando se habla de la incorporación de la norma internacional NOCLAR.

A pesar del bajo nivel de capacitación indicado, los encuestados indicaron las diversas características de los signos de lavado de dinero con un conocimiento promedio de 6,95. Algunas de estas circunstancias con menor conocimiento y mayor desviación estándar pueden hacer que el proceso de comunicación sea inocuo. En estos casos, las operaciones de lavado de dinero podrían estar ocurriendo sin que el profesional contable sea capaz de darse cuenta de este hecho, lo que abre la posibilidad a que los sistemas computarizados realicen búsquedas automatizadas en bases de datos para identificar parámetros preestablecidos.

A pesar del anonimato indicado, los encuestados tienen miedo de responder sobre la posibilidad de comunicación sobre un hecho que ocurrió en su organización. Solo la mitad de los encuestados opinó. Los resultados indican que los profesionales contables están seguros de reportar evidencia de ilícitos financieros de su compañía internamente y externamente (con 88,5% y 84,5% respectivamente), lo que se corrobora con estudios que señalan una mayor

propensión a quejas a través del canal interno de la organización (Park et al., 2009). Aun así, estos altos porcentajes de propensión a reportar comportamientos ilícitos pueden no representar comportamientos, porque los efectos de la respuesta “no comunicar” tiene el mismo efecto de no responder a la cuestión. Este caso fue frecuente.

El análisis de correlación mostró la existencia de una relación lineal entre algunas variables. Entre las variables de conocimiento sobre circunstancias de actividad ilícita, la relación percibida fue lineal entre todas las variables. Se demostró que la percepción de responsabilidad está relacionada con el predominio de variables, así como la percepción de seguridad para la comunicación por canales externos, similar a la de la UIF. Este no es el caso con la comunicación por canal interno, que se correlacionaba con pocas variables. Este análisis de correlación entre variables introduce la posibilidad de aplicar modelos inferenciales, cuyas construcciones se pueden relacionar con variables no correlacionadas, como la percepción del conocimiento y la capacitación, así como la percepción de seguridad.

Los factores atenuantes minimizan la posibilidad de comunicación de tales circunstancias; estas fueron tratadas en la investigación como los “miedos” del profesional, que fueron analizados y discutidos. El principal temor percibido fue la pérdida de trabajo debido a represalias o acoso, sin perjuicio de otros riesgos percibidos que van desde la integridad hasta la reputación. También existe un temor técnico, como en el caso de pruebas y documentación de respaldo. Este podría ser el tema de un marco legal más claro sobre la responsabilidad de informar, así como los actos y hechos técnicos contables. Aun así, la regla de categoría profesional enfatiza que no hay responsabilidad civil derivada de la comunicación de buena fe, además de resaltar la confidencialidad de la comunicación (CFC, 2017).

Referencias bibliográficas

- Albrecht, C.; Kranacher, M., & Albrecht, S. (2008). *Asset Misappropriation* White Paper for the Institute for Fraud Prevention. Recuperado de <http://www.theifp.org/research-grants/IFP-Whitepaper-5.pdf> [Consulta: 30 de octubre de 2018].
- Alldrige, P. (2008). Money Laundering and Globalization. *Journal of Law and Society*, 35(4), 437-463. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6478.2008.00446.x>
- Amorim, E. N. C., Cardozo, M. A., & Vicente, E. F. (2012). Os impactos da implementação de controles internos, auditoria e compliance no combate e prevenção à lavagem de dinheiro no Brasil. *Enfoque: Reflexão Contábil*, 31(3), 23-35. <https://doi.org/10.4025/enfoque.v31i3.15616>
- Apostolou, B., Apostolou, N., & Thibadoux, G. (2015). Horseplay in Dixon: Lessons Learned from the Rita Crundwell Fraud. *Journal of Forensic & Investigative Accounting*, 7(1), 275-289.
- Association of Certified Fraud Examiners (ACFE). (2018). *Report to the Nations. 2018 Global Study on Occupational Fraud and Abuse*. Recuperado de <https://s3-us-west-2.amazonaws.com/acfe-public/2018-report-to-the-nations.pdf> [Consulta: 12 de febrero de 2019].
- Campos, F. A. O., & Pereira, R. A. (2016). Corrupção e ineficiência no Brasil: Uma análise de equilíbrio geral. *Estudos Econômicos*, 46(2), 373-408. <https://doi.org/10.1590/0101-416146244rpf>
- Coates, J. C. IV. (2007). The Goals and Promise of the Sarbanes-Oxley Act. *Journal of Economic Perspectives*, 21(1), 91-116. <https://doi.org/10.1257/jep.21.1.91>
- Coelho Junior, F. A., & Abbad, G. (2010). Construção e validação de uma escala de avaliação de impacto em profundidade de um treinamento a distância em uma organização do setor bancário brasileiro. *Revista Eletrônica de Administração - Read*, 16(1), 1-28.
- Conselho de Controle de Atividades Financeiras (COAF). (2018). *Supervisão*. Brasília: COAF. Recuperado de

- <http://www.fazenda.gov.br/orgaos/coaf> [Consulta: 10 de mayo de 2018].
- Conselho de Controle de Atividades Financeiras (COAF). (2019). *Coaf em números*. Brasília: COAF. Recuperado de <https://www.fazenda.gov.br/orgaos/coaf/coaf#coaf-em-numeros> [Consulta: 30 de abril de 2019].
- Conselho Federal de Contabilidade (CFC). (2013, 26 de julio). Dispõe sobre os procedimentos a serem observados pelos profissionais e Organizações Contábeis, quando no exercício de suas funções, para cumprimento das obrigações previstas na Lei Nº 9.613/1998 e alterações posteriores [Resolução CFC Nº 1.445]. Brasília: Governo Federal.
- Conselho Federal de Contabilidade (CFC). (2017, 22 de setiembre). Dispõe sobre os procedimentos a serem observados pelos profissionais e Organizações Contábeis, quando no exercício de suas funções, para cumprimento das obrigações previstas na Lei Nº 9.613/1998 e alterações posteriores [Resolução CFC Nº 1.530]. Brasília: Governo Federal.
- Conselho Federal de Contabilidade (CFC). (2019). *Quantos Somos*. Recuperado de <https://cfc.org.br/registro/quantos-somos-2/> [Consulta: 20 de abril de 2019].
- Cronbach, L. J. (1951). Coefficient Alpha and the Internal Structure of Tests. *Psychometrika*, 16(3), 297-334. <https://doi.org/10.1007/BF02310555>
- Da Silva, J., Marques, L., & Teixeira, R. (2011). Prevenção à lavagem de dinheiro em instituições financeiras: avaliação do grau de aderência aos controles internos. *BASE-Revista de Administração e Contabilidade da Unisinos*, 8(4), 300-310. <https://doi.org/10.4013/base.2011.84.03>
- Fávero, L. P., Belfiore, P., Takamatsu, R., & Suzart, J. (2014). *Métodos Quantitativos com Stata: Procedimentos, Rotinas e Análise de Resultados* (Vol. 1). Rio de Janeiro: Brasil.
- Gomes, H. O., Ramos, M. O., Silva, M. V. D., & Santos, L. M. V. D. (2018). A contabilidade do crime no Brasil: Avanços e desafios. *Revista Evidenciação Contábil & Finanças*, 6(2), 81-94. <https://doi.org/10.18405/RECFIN20180205>
- Grandis, R. (2011): O exercício da advocacia e o crime de lavagem de dinheiro. En C. V. De Carli (Coord.), *Lavagem de dinheiro: prevenção e controle penal* (pp. 115-146). Porto -Alegre: Verbo Jurídico.
- Gupta, S., Davoodi, H., & Tiongson, E. (2001). Corruption and the Provision of Health Care and Education Services. En A. K. Jain (Ed.), *The Political Economy of Corruption* (pp. 111-141). New York: Routledge.
- Gupta, S., Sharan, R., & Mello, L. (2000). *Corruption and Military Spending* (IMF Working Paper 00/23). Washington, D. C.: Fondo Monetario Internacional. <https://doi.org/10.5089/9781451844030.001>
- Jatahy, P. J. C., & Vieira, M. M. F. (2004). Mudança organizacional, controle e desempenho: a experiência do Banco Central do Brasil com o combate à lavagem de dinheiro. *Revista Organizações & Sociedade: O&S*, 11(31), 77-101. <https://doi.org/10.1590/S1984-92302004000300005>
- Jung, L. W. (2007). Lavagem de dinheiro e a responsabilidade do contador. *Revista Catarinense da Ciência Contábil*, 6, 39-54. <https://doi.org/10.16930/2237-7662/rccc.v6n17p39-54>
- Júnior, I. J. N., Moreira, E. M. S. (2011). Perícia contábil: uma ferramenta de combate ao crime organizado [Edición especial]. *Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade*, 5, 126-153. <https://doi.org/10.17524/repec.v5i0.169>
- Kriekebaum, H. (2008). Corruption as a Moral Issue. *Social Responsibility Journal*, 4(1/2), 82-88. <https://doi.org/10.1108/17471110810856857>
- Lehman, C. R., & Okcabol, F. (2005). *Accounting for Crime. Critical Perspectives on Accounting*, 16, 613-639. <https://doi.org/10.1016/j.cpa.2003.08.003>
- Levitt, S. D. (2002). Using Electoral Cycles in Police Hiring to Estimate the Effects of Police on Crime: Reply. *American Economic Review*, 92(4), 1244-1250. <https://doi.org/10.1257/00028280260344777>

- Martins, P. S. (2011). *Lavagem de dinheiro transnacional e obrigatoriedade da ação penal*. Belo Horizonte: Arraes Editores.
- Mauro, P. (1995). Corruption and Growth. *Quarterly Journal of Economics*, 110(3), 681-712. <https://doi.org/10.2307/2946696>
- Moro, S. F. (2010). *Crime de lavagem de dinheiro*. São Paulo: Saraiva.
- Neu, D., Everett, J., Rahaman A.S., & Martinez, D. (2013). Accounting and Networks of Corruption *Accounting, Organizations and Society*, 38(6), 505-524. <https://doi.org/10.1016/j.aos.2012.01.003>
- Neves Júnior, I. J., & Moreira, E. M. de S. (2011). Perícia contábil: uma ferramenta de combate ao crime organizado [Edición especial]. *Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade (REPeC)*, 5, 126-153. <https://doi.org/10.17524/repec.v5i0.169>
- Pacini, C. J., Hopwood, W. S., & Sinclair, D. T. (2016). Domestic Asset Tracing: Identifying, Locating and Freezing Stolen and Hidden Assets. *Journal of Forensic Accounting Research*, 1(1), A42-A65. <https://doi.org/10.2308/jfar-51549>
- Presidência da República. (1998, 3 de marzo). Lei que dispõe sobre os crimes de “lavagem” ou ocultação de bens, direitos e valores; a prevenção da utilização do sistema financeiro para os ilícitos previstos nesta Lei; cria o Conselho de Controle de Atividades Financeiras - COAF, e dá outras providências [Lei N° 9.613]. Brasília: Governo Federal.
- Presidência da República. (2012, 9 de julio). Lei que altera a Lei n. 9.613, de 3 de março de 1998, para tornar mais eficiente a persecução Penal dos crimes de lavagem de dinheiro [Lei N° 12.683]. Brasília: Governo Federal.
- Ramos, P. R. (2010). Corrupção na Administração Pública e crimes de “lavagem” ou ocultação de bens, direitos e valores. *Revista Mineira de Contabilidade*, 4(40), 14-22.
- Receita Federal do Brasil (RFB). (2017). Receita Federal Regulamenta a obrigatoriedade. Recuperado de <http://www.fazenda.gov.br/noticias/2017/novembro/receita-federal-regulamenta-a-obrigatoriedade-de-prestacao-de-informacoes-em-operacoes-liquidadas-em-especie> [Consulta: 30 de abril de 2018].
- Ribeiro, A. A. D., Rodrigues, R. N., Prazeres, R. V., & Araújo, J. G. (2016). Um estudo sobre a relevância da contabilidade forense como instrumento de investigação: A percepção de profissionais ligados ao combate à lavagem de capitais. *Revista de Gestão, Finanças e Contabilidade*, 6(1), 45-75. <https://doi.org/10.18028/2238-5320/rgfc.v6n1p45-75>
- Silva, J. L. R., Marques, L. F. B., & Teixeira, R. (2011). Prevenção à lavagem de dinheiro em instituições financeiras: avaliação do grau de aderência aos controles internos. *BASE - Revista de Administração e Contabilidade da UNISINOS*, 8(4), 300-310. <https://doi.org/10.4013/base.2011.84.03>
- Simon, C. A. (2012). Individual Auditors' Identification of Relevant Fraud Schemes. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 31(1), 1-16. <https://doi.org/10.2308/ajpt-10169>
- Svensson, J. (2003). Who Must Pay Bribes and How Much? Evidence from a Cross Section of Firms. *The Quarterly Journal of Economics*, 118(1), 207-230. <https://doi.org/10.1162/00335530360535180>
- Wechsler, W. (2001). Follow the Money. *Foreign Affairs*. Recuperado de <https://www.foreignaffairs.com/articles/2001-07-01/follow-money> [Consulta: 12 de mayo de 2018].

Fecha de recepción: 04 de diciembre de 2019

Fecha de aceptación: 08 de junio de 2020

Correspondencia: jonatas.sallaberry@hotmail.com
leonardo.flach@gmail.com

Os impactos do processo de internacionalização sobre o Sistema de Controle Gerencial: o caso da empresa Localiza

Simone das Neves Fialho, Josir Simeone Gomes

UNIGRANRIO
Universidade do Grande Rio
Programa de Mestrado e Doutorado
Universidade do Grande Rio

O objetivo deste artigo foi estudar os impactos do processo de internacionalização sobre o sistema de controle gerencial da empresa Localiza S.A. Conforme literatura sobre o tema, o processo de internacionalização, bem como sua extensão, impele às organizações o desafio de transferir o Controle Gerencial para além das fronteiras nacionais. Tal abordagem inspira a possibilidade de a internacionalização impactar os Sistemas de Controle de Gestão. Para tanto, adotou-se a pesquisa exploratória-descritiva. A coleta de dados utilizou pesquisa bibliográfica, documental e estudo de caso. Dentre os documentos coletados, destacam-se duas entrevistas, do CEO da Localiza e do Diretor de Franquias da empresa. As entrevistas já se encontravam disponibilizadas em meios digitais e foram realizadas nos meses de agosto de 2020 e agosto de 2009, respectivamente. Foram coletados apenas dados secundários, não obstante o acesso completo ao conteúdo das entrevistas referenciadas. Os resultados obtidos indicaram que a internacionalização não promoveu mudanças significativas no sistema de controle gerencial da empresa, em consonância com literatura não majoritária sobre o tema. Entretanto, observou-se grandes mudanças no controle gerencial a partir do processo de expansão da empresa como um todo, as quais, notadamente, impactaram o desempenho das franquias internacionais.

Palavras-chave: controle gerencial, internacionalização, Localiza

Los impactos del proceso de internacionalización en el sistema de control de gestión: el caso de la empresa Localiza

El objetivo de este artículo es estudiar los impactos del proceso de internacionalización en el sistema de control de gestión de Localiza S.A. Según la literatura sobre el tema, el proceso de internacionalización, así como su extensión, desafía a las organizaciones a trascender el control de gestión más allá de las fronteras nacionales. Este enfoque implica la posibilidad de que la internacionalización afecte a los sistemas de control de gestión. Para realizar la investigación, se tomó una metodología exploratoria-descriptiva. Para la recolección de datos, se utilizó la investigación bibliográfica, la documentación y el estudio de casos. Entre los documentos recogidos, destacan dos entrevistas: una al consejero delegado de Localiza y otra al director de Franquias de la empresa, realizadas en agosto de 2020 y 2009 respectivamente. Las entrevistas ya estaban publicadas en medios digitales. Por ello, solo se tuvieron que recoger datos secundarios. Siguiendo la línea de la mayoría de la literatura sobre el tema, los resultados obtenidos indicaron que la internacionalización no promovió cambios significativos en el sistema de control de gestión de la empresa. Sin embargo, se observaron importantes cambios en el control de la gestión a partir del proceso de expansión de la empresa en su conjunto, lo que repercutió notablemente en los resultados de las franquias internacionales.

Palabras clave: control de gestión, internacionalización, Localiza S.A



The impacts of the internationalization process on the Management Control System: the case of the Localiza company

The objective of this article was to study the impacts of the internationalization process on the management control system of Localiza S.A. According to the literature on the subject, the internationalization process, as well as its extension, pushes organizations to the challenge of transferring Management Control beyond national borders. Such approach inspires the possibility of internationalization impacting the Management Control Systems. For this, exploratory-descriptive research was adopted. The data collection used bibliographic research, documentation and case studies. Among the documents collected, two interviews stand out, of the CEO of Localiza and the Director of Franchises of the company. The interviews were already available in digital media and were conducted in August 2020 and August 2009, respectively. Only secondary data were collected, despite full access to the content of the referenced interviews. The results obtained indicated that the internationalization did not promote significant changes in the company's management control system, in line with non-majoritarian literature on the theme. However, it was observed great changes on management control from the expansion process of the company as a whole, which notably impacted the performance of international franchises.

Keywords: management control, internationalization, Localiza

1. Introdução

O fenômeno do processo de internacionalização das empresas brasileiras é bastante recente, cujos primeiros relatos de expansão para mercados além território nacional remetem à década de 1990. Segundo Guerra e Senhoras (2015), “a internacionalização de empresas é um fenômeno caracterizado pela prática contínua de qualquer operação internacional por parte de uma empresa, variando desde a prática de simples exportação de produtos a total internacionalização da produção” (p. 15). A edição histórica do estudo ‘Trajetórias FDC de Internacionalização das Empresas Brasileiras’, publicado pela Fundação Dom Cabral (FDC) em 2020, retrata a intensificação do processo de internacionalização das empresas brasileiras nos anos de 1990 e 2000, sendo a América do Sul a região preferida, ao contabilizar a entrada de 63 empresas.

Alguns fatores são elencados como impulsionadores para o processo de internacionalização de uma empresa, como a busca por expansão dos negócios e/ou exploração de novos mercados, a necessidade de otimização de recursos e a consolidação de suas operações (Dunning,

1988, 2000; Johanson & Vahlne, 2009). Sobre as decorrências do processo de internacionalização, a literatura aponta para possibilidades distintas. Segundo Anthony e Govindarajan (1998), os processos de planejamento e controle de uma empresa multinacional, em princípio, permanecem semelhantes às de uma empresa nacional, ainda que necessitem ser especificamente projetados para atender o novo contexto.

Por outro lado, Dymont (1987), a partir da distinção entre o conceito de empresa multinacional tradicional e de empresa global, salienta que o controle gerencial se revela um assunto mais complexo. A dualidade advinda de tais entendimentos, bem como possíveis correlações entre as abordagens adotadas no processo de internacionalização de empresas e os impactos daquele processo sobre os sistemas de controle gerencial, consiste na lacuna de conhecimento para cujo preenchimento esta pesquisa almeja contribuir. O diferencial deste estudo, portanto, reside em inserir no escopo da análise dos impactos no controle gerencial, gerados a partir do processo de internacionalização, a análise do próprio processo de internacionalização.

Nesse contexto, a pesquisa torna-se relevante ao proporcionar o levantamento de informações e características da organização que venham subsidiar estudos futuros que abordem a existência de possível correlação entre as premissas que norteiam o processo de internacionalização e a forma como as empresas organizam seus sistemas de controle gerencial após tal processo. Assim, o conhecimento produzido contribuirá tanto como incremento ao arcabouço teórico de controle gerencial quanto como orientação estratégica a nível organizacional. Para tanto, adotar-se-á uma pesquisa exploratória-descritiva, para cuja coleta de dados adotará pesquisa bibliográfica, documental e estudo de caso, tudo para o alcance do propósito desta pesquisa, que será analisar os impactos do processo de internacionalização da empresa Localiza sobre seu Sistema de Controle de Gestão. Nesse escopo, este artigo está organizado a partir da construção de um referencial teórico sobre as abordagens de controle gerencial, o processo de internacionalização de empresas e seus impactos sobre os sistemas de controle gerencial. Posteriormente, será apresentada a metodologia, a análise dos dados e a discussão dos resultados.

2. Referencial Teórico

2.1. Abordagens sobre controle Gerencial

Segundo Macintosh (1994):

O termo controle pode ser considerado um dos mais controversos de nosso tempo. Metade das pessoas do mundo imagina o controle como coerção e opressão e que deveriam ter muito pouco do mesmo. Já a outra metade reclama por mais controle, percebendo-o como muito importante para regular as relações entre

as pessoas e organizações e que sua ausência significaria o caos (p. 1).

O tema controle de gestão experimentou grande expansão conceitual a partir da década de 1950. Desse período até a década de 1970, novos enfoques surgiram, incorporando outros conceitos, muitos emprestados de outras áreas, como a economia, sociologia e psicologia (Gomes & Salas, 2001).

Segundo Gomes e Salas (2001), “controle de gestão refere-se ao processo que resulta da inter-relação de um conjunto de elementos internos (formais e informais) e externos à organização que influem no comportamento dos indivíduos que formam parte da mesma” (p. 23). Para Anthony (1965), controle de gestão “é o processo pelo qual os administradores asseguram que os recursos sejam obtidos e usados eficaz e eficientemente” [tradução nossa¹] (p. 17). Nesse contexto, o controle de gestão diz respeito à combinação de atividades de planejamento e controle, e está relacionado à satisfação das motivações individuais. O autor apresenta um modelo pragmático do processo de controle. Seu foco, no tocante à estrutura organizacional, está fortemente baseado no conceito de centros de responsabilidade e na avaliação de desempenho. Sobretudo, considera que o objetivo de um sistema de controle gerencial é o *goal congruence* - onde as metas pessoais dos funcionários devem ser compatíveis com os objetivos da organização.

Gomes e Salas (2001) ressaltam que o controle é fundamental para assegurar que o comportamento dos indivíduos esteja alinhado aos objetivos traçados pela organização, bem como para que contribuam com o alcance das estratégias, planos, programas e operações,

¹ “The process by which managers ensure that resources are obtained and used effectively and efficiently in the accomplishment of the organization’s objectives” (Anthony, 1965, p. 17).

sustentando e melhorando a posição competitiva da organização. Para Lorange e Morton (1974), o objetivo principal do sistema de controle é auxiliar a administração na consecução dos objetivos da organização através de uma estrutura formal que permita: a identificação de variáveis de controle pertinentes, desenvolvimento de bons planos de curto prazo e o diagnóstico de desvios. Na abordagem desses autores, a ênfase recai sobre o ambiente e as demandas ambientais sobre a dinâmica organizacional, ressaltando que são as características do ambiente que condicionam as organizacionais.

Em seu plano de referência, Hofstede (1975) retrata o controle como um sistema em si mesmo, rejeitando o modelo cibernético e apresentando o controle homeostático. Para o autor, a implantação desse sistema de controle de gestão homeostático requer mudanças significativas na filosofia de controle, já que está fundamentado em uma visão mais ampla de um processo sócio-psicológico diferente dos sistemas tradicionais. Cerca de duas décadas depois, Flamholtz (1996) reitera que a preocupação de todas as organizações reside na canalização de esforços humanos em vista do alcance dos objetivos organizacionais. Nesse sentido, cabe às organizações influenciar o comportamento das pessoas para que cumpram os objetivos propostos.

Num contexto mais recente, Malmi e Brown (2008) definem o Controle Gerencial como “sistemas, regras, práticas, valores e gestão de outras atividades implantadas de forma a direcionar o comportamento dos colaboradores” (p. 290). Conforme pode-se depreender, ao percorrer a série histórica de conceitos sobre o controle gerencial, verifica-se que a premissa central do tema permanece: deve ser capaz de impulsionar o comportamento dos integrantes da organização de forma alinhada ao alcance dos objetivos organizacionais. Trata-se, pois, de uma abordagem interna.

Merchant e Van der Stede (2017) esclarecem que, enquanto o controle estratégico se concentra no ambiente externo, o controle de gestão concentra-se em atividades internas que influenciam o comportamento dos funcionários de acordo com alvos predefinidos. Para Flamholtz (1996), um Sistema de Controle Organizacional pode ser definido como: “um conjunto de mecanismos, processos e técnicas que se destinam a aumentar a probabilidade de que as pessoas vão se comportar de maneiras que levam para a realização de objetivos organizacionais” (p. 6).

Segundo o autor, para que os sistemas de controle motivem as pessoas a se comportar de maneira consistente com as metas organizacionais, tais sistemas devem executar quatro tarefas relacionadas: ser capaz de motivar as pessoas a tomar decisões e realizar ações que são coerentes com os objetivos organizacionais; sistemas de controle próximos devem integrar os esforços de várias partes diferentes de uma organização; fornecer informações sobre os resultados das operações e desempenho das pessoas (controle com autonomia); e facilitar a implementação de planos estratégicos. Gomes e Salas (2001) salientam que a preferência por determinado sistema de controle gerencial em detrimento a outro é balizado tanto pelas características da organização (relação de propriedade, cultura, estilo dos gerentes/relações interpessoais, grau de descentralização e formalização da atividade), quanto pelo contexto social (caracterizados principalmente pelo grau de dinamismo e pela concorrência). De modo análogo, ressaltam que as características do controle organizacional também restarão influenciadas pelo tipo de contexto social e pelo grau de descentralização. Consideradas aquelas características e fundamentados na combinação dos mecanismos adotados pelas organizações, os autores apresentaram quatro tipos de controle organizacional, retratados na tabela 1:

Tabela 1. Tipos de controle organizacional

Controle familiar
<ul style="list-style-type: none"> • Utilizado em empresas, onde a menor dimensão ou a estabilidade do contexto social facilitam o controle mais informal. • Ênfase nas relações pessoais, liderança de um pai (o fundador líder ou gerente). • O controle de gestão está baseado na adoção de mecanismos de controle informais, na liderança do gerente, na centralização das decisões, na delegação de autoridade baseada na amizade pessoal e no desenvolvimento de uma cultura que promova a lealdade e a confiança. • O maior risco deste tipo de controle é que prevaleça a fidelidade ao líder, em detrimento da eficácia e da inovação. • Cultura organizacional paternalista, condicionada à fidelidade ao líder.
Controle por resultados
<ul style="list-style-type: none"> • Utilizado, com mais frequência, em contextos sociais muito competitivos, sendo fortemente baseado em sistemas de controle financeiro. • Caracterizado pelo elevado grau de descentralização através do estabelecimento de objetivos e ampla utilização de centros de responsabilidade, que são avaliados com base nos resultados apresentados. • A descentralização aumenta o grau de autonomia, responsabilidade e discricionariedade e, conseqüentemente, a necessidade de controle. • Sua principal fragilidade reside no próprio conceito de resultado, relacionado à motivação e à participação das pessoas no processo de definição dos mecanismos de controle a serem adotados para avaliar o desempenho dos centros de responsabilidade. • Cultura voltada para resultados.
Controle burocrático
<ul style="list-style-type: none"> • Próprio de ambientes pouco competitivos e característico de organizações de grande porte, fortemente centralizadas e, normalmente, fechadas para o exterior. • Controle de gestão baseado na formalização da estrutura e do sistema de controle e na centralização das decisões. • Cultura organizacional paternalista e avessa à mudança.
Controle ad-hoc
<ul style="list-style-type: none"> • Baseia-se na utilização de mecanismos não formais que promovem o autocontrole. • É adotado, normalmente, em ambientes muito dinâmicos e de grande complexidade, como os que circundam as organizações de alta tecnologia, design, publicidade, consultoria e outras. • Desenvolve-se em estruturas bastante descentralizadas, com limitada utilização de medidas financeiras. • Cultura baseada no individualismo e na busca de consenso.

Fonte: Elaborado pelos autores com base em Gomes e Salas (2001, p. 57-60).

2.2. O Processo de internacionalização de empresa

A internacionalização tem-se revelado um processo gradual e progressivo de desenvolvimento dos negócios de uma organização em contexto territorial diverso do seu de origem e constitui-se em um fenômeno longo, sob o qual muito tem sido estudado (Goulart, Arruda & Brasil, 1994). Segundo Barreto e Rocha (2003), a internacionalização pode ser definida

como “um processo de crescente envolvimento com operações internacionais” (p. 30). Os autores entendem que essas operações internacionais podem ser essencialmente de dois tipos: para dentro ou *inward* (importações, compra de tecnologia, contratos de franquias de empresas estrangeiras e obtenção de licenças de fabricação) e para fora ou *outward* (exportações, concessão de licenças/franquias e investimento direto no exterior).

Ansoff e McDonnell (1993) apontam as intenções mais almejadas pelas organizações por meio da internacionalização, como: o crescimento no volume de negócios, a melhoria da rentabilidade a curto e longo prazos, a invulnerabilidade futura e o equilíbrio da carteira estratégica. Tais intenções corroboram o entendimento de Kobrin (1991) de que a atuação de uma empresa em diferentes países impacta positivamente sua competitividade. O autor esclarece que seu ingresso em novos mercados pode reforçar seu domínio do mercado interno, além de descortinar oportunidades em outros mercados.

No caso brasileiro, o processo de internacionalização parece estar associado à conjuntura econômica do país. Conforme literatura sobre o tema, as crises econômicas domésticas e internacionais geram impactos nos investimentos realizados pelas multinacionais brasileiras. Estudos da Fundação Dom Cabral (FDC, 2020) revelam que em ambientes pouco propícios à internacionalização – com moeda fraca e/ou escassez de crédito no cenário nacional – são poucas as empresas que investem em outras economias ou que se expandem de forma significativa. Entretanto, a condição oposta, configurada pelo aumento da oferta de crédito, acompanhado de aumento da demanda global e da ampliação da capacidade produtiva das empresas, descortina-se considerável oportunidade para o alcance de mercados globais. A edição especial daquela pesquisa aponta que o percentual de empresas internacionalizadas (com subsidiárias próprias ou franquias) ainda denota pouca representatividade, ao atingir apenas 0,01% das empresas brasileiras, que corresponde a aproximadamente 500 empresas, segmentadas especialmente em 89 países. Não obstante esse percentual ainda seja pequeno, a análise histórica do processo de internacionalização das empresas brasileiras revela uma evolução, seja no número de empresas, seja no

grau médio de internacionalização, que em 2006 atingia a faixa de 12,9% e em 2019 alcançou o nível de 21,6%.

Goulart et al. (1994) apontam quatro estratégias de internacionalização que parecem advir da atuação precípua da organização. A primeira decorre da evolução da capacidade de exportação da organização; a segunda, como consequência das vantagens competitivas já adquiridas no mercado doméstico; a terceira, impulsionada pela busca de competitividade tecnológica; e a quarta, como decorrência de exposição internacional. Fleury, Fleury, Borini, Oliveira Junior e Reis (2015) asseveram que a motivação para a internacionalização está associada a uma espécie de ‘intento estratégico’, conceito proposto por Hamel e Prahalad (1989), que por alguma razão, justifica o esforço empreendido pela organização para se tornar internacional.

Nesse contexto, admitem como fatores motivadores: o acesso a mercados/novos mercados; o acesso à tecnologia e conhecimento; o acesso a recursos em busca de maior eficiência; e eficácia e proximidade a clientes, fornecedores e parceiros. Denberg e Gomes (2011) elencam os motivos mais comuns a impelirem as organizações a se tornarem internacionais (p. 81), conforme literatura (Porter, 1986; Czinkota, Honkainen, Moffet & Moynihan, 1998; Kotler, 2000):

- i. Estratégia de defesa – Ocorre quando uma empresa encontrada situada em um determinado país, com operação local, e tem seu mercado invadido por outra empresa estrangeira, e, assim, decide contra-atacar a concorrente em seu mercado de origem;
- ii. Quando uma empresa percebe que suas operações locais não são mais suficientes para a obtenção de economias de escala e, assim, decide aumentar suas economias de escala operando em outros

mercados, ação essa que pode também servir de base como estratégia defensiva ou ofensiva;

- iii. Diversificação – A empresa percebe como risco o fato de estar somente em um mercado e, para diminuir sua dependência em relação a esse único mercado, decide operar em outros mercados;
- iv. Os clientes da empresa estão se internacionalizando e a empresa resolve acompanhá-los na internacionalização como mecanismo de expansão de suas atividades e também como forma de manter sua participação nessas empresas, pois, caso não o faça, corre o risco de perder esses clientes para outros fornecedores; e
- v. Oportunidade de mercado – a empresa percebe na internacionalização, isto é, em avançar para novos mercados, uma oportunidade de realização de maiores lucros.

Do arcabouço teórico de Keegan e Green (1999) resgata-se a descrição dos principais mecanismos adotados pelas organizações quanto à **forma de entrar em novos mercados**, seja pela proximidade cultural, geográfica ou por questões de oportunidade de mercado. Lopes e Gomes (2013) apresentam uma consolidação de algumas classificações para as empresas internacionalizadas (Canals, 1994; Bartlett & Ghosal, 1992; Dymont, 1987; entre outros), retratada na tabela 2.

Ainda nessa temática, Dymont (1987) destaca a diferença entre o conceito de multinacional, empresa tradicional e empresa global. Para o autor, o termo ‘multinacional’ refere-se às organizações que atuam em vários países com base em estratégias e estruturas organizacionais locais. A empresa global, por sua vez, diferencia-se por adotar uma estratégia coordenada que inclui todos os países em que atua, o que a permite obter uma vantagem competitiva. Transcorrida

essa breve revisão de literatura sobre o processo de internacionalização de empresas, torna-se oportuna a apresentação das premissas teóricas que sustentam tal processo, as quais serão retratadas na tabela 3, a partir de duas correntes: a econômica ou eclética; e a comportamental ou organizacional.

Tabela 2. Classificação das empresas internacionalizadas

Empresa exportadora	Fase inicial do processo de internacionalização. Geralmente, as unidades operacionais ficam no país de origem.
Empresa multinacional	Pretende explorar as vantagens competitivas diversificando atividades em outros países. Tem como objetivo a reprodução quase exata da matriz em cada uma das filiais no exterior, criando forte presença local através de sensibilidade e receptividade às diferenças nacionais;
Empresa global	O objetivo é adquirir vantagem competitiva em termos de custos e receitas através de operações centralizadas em escala global, sendo que suas atividades críticas devem se concentrar em um ou poucos países;
Empresa transnacional	É a empresa que combina adequadamente uma máxima eficiência econômica, capacidade de responder a mercados locais e flexibilidade para transmitir as experiências de outros países para toda a organização;

Fonte: Elaborado por Lopes e Gomes (2013), com base em Bartlett e Ghoshal (1992), Canals (1994) e Dymont (1987).

2.3. Impactos da internacionalização sobre os sistemas de controle gerencial

As Multinationais são caracterizadas pela dispersão geográfica, onde a organização sede e as subsidiárias encontram-se localizadas em países diferentes. Nesse contexto, operam e interagem com redes de negócios do país anfitrião, incluindo fornecedores e compradores locais, bem como sob a jurisdição do arcabouço jurídico e contexto econômico do mesmo país (Ghoshal & Bartlett, 1990).

Tabela 3. Abordagens do processo de Internacionalização de empresas

Abordagem Econômica ou Eclética	
Tende a interpretar os processos decisórios pela internacionalização como racionais e objetivos. Sua centralidade consiste na alocação ótima de recursos, minimizando custos de transação ou com vistas à vantagem competitiva (Ferreira, Neto & Gomes, 2014). Dentre as perspectivas dessa abordagem, destaca-se a Teoria do Ciclo do Produto, a Teoria da Internalização e o Paradigma Eclético.	
Perspectiva da Teoria da Internalização	Fina e Rugman (1996) salientam que “os teóricos da internalização sugerem que o investimento direto no exterior ocorre quando os benefícios da internalização superam os custos” (p.200). Nesse contexto, Denberg e Gomes (2011) esclarecem que a teoria da internalização entende que as falhas de mercado – como custos de informação, oportunismo e especificação de ativos – originam as condições propícias a que uma empresa multinacional utilize o investimento direto como modo de entrada no exterior.
Perspectiva da Teoria do Ciclo do Produto	Proposta por Vernon (1966, 1979), enfatiza o potencial do mercado consumidor como fundamento para explicar a internacionalização das empresas. Assim, depois de exploradas as oportunidades e atendida a demanda do mercado no país de origem, a empresa passaria a exportar para outros países e assim daria um novo recomeço ao ciclo de vida do produto (Bueno & Domingues, 2011).
Perspectiva do Paradigma Eclético da Produção Internacional	Desenvolvida por Dunning (1988), com base nos princípios de economia, nos princípios da Teoria dos Custos de Transação (Williamson, 1981) e, ainda, na Teoria da Internalização. Revela-se um modelo conceitual para internacionalização que busca explicar a amplitude, a forma e o padrão da produção internacional, a partir de três tipos de vantagens: as inerentes à propriedade das firmas relativas à produção no exterior; a propensão a internalizar mercados; e a atratividade da localização da produção no exterior. Na concepção de Dunning (1988), ao atuar no mercado externo, a empresa pode manter suas atividades internas, sem assumir as transações ineficientes do mercado estrangeiro, unindo as vantagens da manutenção da propriedade do conhecimento interno.
Abordagem Comportamental ou Organizacional	
Possui como exponencial a escola nórdica, com destaque para a Universidade de Uppsala, a quem está associado o Modelo de Uppsala.	
Modelo de Uppsala	Segundo Bueno e Domingues (2011), essa escola assume a existência de informações disponíveis a respeito das variáveis envolvidas, às quais o gestor consegue acessar e, a partir de então, escolher não só o mercado-alvo, mas também, a forma de entrar nele, além dos principais desafios que irá encontrar. Denberg e Gomes (2011) salientam que para esta escola: A internacionalização é um processo de ajustes incrementais às condições variáveis da empresa e do seu ambiente, apresentando os seguintes estágios de envolvimento internacional: Estágio I – não existência de atividades regulares de exportação; Estágio II – exportação feita por intermédio de representantes independentes; Estágio III – estabelecimento de uma subsidiária de venda no exterior; Estágio IV – unidades de operações no exterior (produção, por exemplo) (p. 83). De acordo com Johanson e Vahlne (1990), “essa sequência de estágios indica o comprometimento crescente de recursos com o mercado. Ela indica, ainda, as atividades correntes (operações) que se diferenciam em razão da experiência acumulada” (p. 13). Asseveram, ainda, que as pesquisas inerentes a este modelo apontem o desenvolvimento das operações internacionais paulatinamente até a realização de investimentos maiores em produção no exterior. Melo e Andreassi (2012) salientam uma característica relevante defendida por este conceito que se refere à distância psíquica em face da proximidade ou não da cultura, de valores, práticas gerenciais, crenças e educação vigentes nos países para onde se deseja internacionalizar. Segundo Melo e Andreassi (2012), “estudos empíricos mostram que a propagação internacional das empresas tem início nos mercados geográficos e culturais mais próximos do mercado doméstico” (p. 73).

Fonte: Elaborado pelos autores com base em Gomes e Salas (2001, p. 57-60).

O processo de internacionalização, bem como sua extensão, impele às organizações o desafio de transferir o Controle de Gestão para além das fronteiras nacionais (Harrison & Mckinnon, 1999). O ambiente de atuação daquelas empresas é, portanto, permeado pela alta complexidade. Além de coordenar diferentes divisões de negócios, aquelas organizações precisam superar distâncias geográficas e culturais, bem como se adaptar ao ambiente do país anfitrião (Merchant & Van der Stede, 2017).

Segundo Dymont (1987), a gestão das empresas globalizadas deve ser bem diferente da gestão de empresas nacionais ou multinacionais. O autor salienta que o controle gerencial inerente a uma organização global deve permitir à administração central a coordenação da organização em todos os países onde ela opera. Já em uma organização multinacional, o sistema de controle deve se ajustar ao contexto de negócios separados, podendo variar as estratégias de um país para outro, bem como, contemplando a adoção de relatórios de controle que subsidiem a necessidade da administração local.

Prahalad e Doz (1993) ressaltam que a partir do momento em que as subsidiárias crescem e se tornam mais autônomas em relação aos recursos estratégicos, deparam-se com um problema no sistema de controle gerencial de empresas globalizadas, o qual está refletido na redução da capacidade de a organização central controlar as estratégias das subsidiárias (citados por Denberg & Gomes, 2011).

No tocante às organizações transnacionais, Bartlett e Ghoshal (1992) asseveram que a administração deve, primeiramente, responder às mudanças ambientais com base nos recursos estratégicos disponíveis. Posteriormente, deve empreender uma coordenação flexível, capaz de gerenciar a complexidade. Por fim, deve

estabelecer mecanismos que desenvolvam um maior comprometimento com os propósitos da organização, tanto da parte dos gestores, quanto do lado dos demais funcionários.

Em sentido diverso daquele autor, Anthony e Govindarajan (1998) entendem que os processos de planejamento e controle adotados por uma empresa multinacional devem ser, a priori, semelhantes ao utilizado por uma empresa nacional. Entretanto, neste caso, deve ser especialmente projetado para atender às peculiaridades do contexto multinacional.

Merchant (1998) entende o controle de uma organização multinacional como mais complexo do que o de uma organização nacional, por cinco razões: a estrutura tridimensional das organizações multinacionais (dimensões funcionais, linha de produtos e extensão geográfica); a necessidade de determinar preços de transferência internacional; o problema de câmbio; a limitação do uso de controles de ação em razão da dificuldade da administração realizar um julgamento adequado, em face da alta assimetria; e as distâncias e diferentes idiomas e fusos horários que dificultam visitas frequentes e a comunicação entre os gestão central e unidades externas. No tocante aos problemas de ordem cultural frequentemente encontrados, Denberg e Gomes (2011) destacam o idioma, os costumes, as práticas de negócios, as regras e as leis. Os autores reiteram que esses problemas podem variar de forma significativa de um país para outro, tornando complexa a tomada de decisões sem considerar tais peculiaridades dos negócios locais e suas incertezas.

Anthony e Govindarajan (2008) destacam, entre os problemas que circundam os sistemas de controle gerencial adotados no exterior, a política de preços de transferência e as taxas de câmbio. Sobre o primeiro,

ressaltam que, a forma como for constituído impactará a avaliação de desempenho das unidades operacionais instaladas no exterior. No tocante às taxas de câmbio, há consenso de que as unidades instaladas no exterior não devam ser responsabilizadas pelos resultados obtidos como decorrência da conversão das demonstrações para a moeda da empresa do país de origem (Anthony & Govindarajan, 2008; Maciariello & Kirby, 1994; Merchant, 1998). Todo o exposto corrobora a relevância do controle gerencial em ambiente internacionalizado, ao passo que, possivelmente, a decisão de a organização internacionalizar suas atividades impactará seu sistema de controle gerencial.

3. Metodologia

O presente estudo consiste de uma pesquisa qualitativa de natureza exploratória-descritiva, que adotou como estratégia o estudo de caso. Quanto aos seus objetivos, revela-se descritiva, pois a decorrência da análise do caso consiste de uma descrição dos impactos observados no controle gerencial da empresa, em consequência de seu processo de internacionalização (Gil, 2002).

O caráter exploratório, por sua vez, é observado a partir do levantamento das informações, documentos e material audiovisual, que contém o arcabouço teórico necessário e suficiente ao aprofundamento do conhecimento sobre o processo de controle gerencial da empresa Localiza e de seu processo de internacionalização, com vistas à análise que encerra o propósito do artigo (Araújo, 2006). Creswell (1997) define o estudo de caso como: “a exploração de um sistema limitado ou um caso (ou múltiplos casos) [...] que envolve coleta de dados em profundidade e múltiplas fontes de informação em um contexto” (p. 61). Segundo Gomes (2012), “se o caso se tratar da descrição de uma empresa, torna-se importante conhecer

o contexto social no qual está inserida. O período, concorrência, tendências etc. são variáveis importantes a serem consideradas na análise” (p. 15-16). Conforme se depreende, tal procedimento metodológico revela-se ideal ao estudo, já que permite a coleta de dados em profundidade sobre a empresa objeto desta pesquisa.

No tocante aos instrumentos de coleta de dados, a pesquisa incluiu o levantamento da documentação pública divulgada na página institucional da empresa Localiza, especialmente no sítio ‘ri.localiza’ (relações com investidores), donde foram extraídas informações sobre a história da empresa, sua criação e expansão, passando pela organização interna, estrutura organizacional, sistema de controle de gestão e governança, alcançando, ainda o processo de internacionalização de suas atividades, relatórios de desempenho, documentação contábil, práticas de câmbio e política de sustentabilidade.

Complementarmente, foram coletados dados em *sites* de gestão de negócios e especializados em internacionalização de empresas, de onde foram extraídas informações mais recentes sobre a empresa Localiza, incluindo o processo de fusão com a empresa Movida, que posteriormente fora referendado em Fato Relevante divulgado pela empresa.

A pesquisa bibliográfica foi realizada em bases de dados de periódicos acadêmicos especializados, como SPELL, SCIELO, Google Acadêmico, Portal de periódicos da Capes, não exclusivamente, além de obras impressas de autores de referência para o tema em estudo. Para tanto, foram utilizados como descritores os termos ‘Controle Gerencial’ e ‘Internacionalização’, a fim de levantar o arcabouço teórico substancial necessário à identificação e análise dos dados coletados, conforme propósito desta

pesquisa. Foram coletados, ainda, estudos da Fundação Dom Cabral, a qual dedica desde o ano de 2006, um levantamento anual sobre o grau de internacionalização, também conhecido como Ranking das Multinacionais Brasileiras.

Por fim, a coleta de dados conjuga duas entrevistas, as quais consistem de dados secundários, já que não foram empreendidas por estes autores, mas sobre as quais, obteve-se acesso. A primeira entrevista, realizada em agosto de 2009, pela Press Comunicação Empresarial, com o diretor de Franchising da Localiza, à época, Bruno Andrade, a qual foi disponibilizada no site 'suafraquia.com'; e a segunda entrevista, realizada em agosto de 2020, pela Genial Investimentos, com o CEO da Localiza, Eugênio Mattar, cuja realização foi transmitida ao vivo por meio de *live* e, posteriormente, disponibilizada no YouTube.

O levantamento dos dados conforme exposto acima, foi realizado por estes autores no período de julho de 2020 a janeiro de 2021, com o fito de incluir as informações mais recentes e que pudessem subsidiar o estudo do caso. A análise dos dados coletados, por sua vez, a partir do robusto material coletado, também foi realizada por ambos autores, sendo organizada em etapas que podem ser elencadas, como: uma fase inicial de conhecimento sobre o histórico de surgimento e contexto social no qual a Localiza está inserida; em seguida, foi analisado o período cronológico, a evolução do negócio, incluindo as tendências, o sistema de controle gerencial, bem como as decisões de crescimento e internacionalização; e por fim, foram analisados os impactos decorrentes do processo de internacionalização no sistema de controle gerencial da empresa. Todo o arcabouço coletado subsidiou a realização do estudo de caso em profundidade da empresa Localiza, conforme intentado.

4. Análise de dados

A Localiza é uma empresa especializada em aluguel de carros no Brasil e na América Latina. Possui 529 agências (dados referentes ao 2º trimestre de 2020), presentes em sete países: Brasil, Argentina, Chile, Colômbia, Equador, Paraguai e Uruguai. Sua plataforma de negócios integrada contempla quatro Divisões de Negócios, as quais são síncronas: Aluguel de Carros, Aluguel de Frotas, Franchising e Seminovos.

A Companhia foi criada em 1973, na cidade de Belo Horizonte (MG), com uma agência que contava com 6 carros (Fusca) usados e financiados. Iniciou suas atividades com uma empresa familiar, a partir da união de quatro irmãos: dois irmãos da família Mattar e dois irmãos da família Brandão Resende. No final da década de 70, a empresa alcançava onze capitais. Em 1981, tornou-se a líder de mercado no seguimento 'Aluguel de Carros', em número de agências. Em 1984, em resposta à crise da dívida externa da época, adotou a estratégia de Franchising, em âmbito nacional, como forma de expandir sua rede. O licenciamento das 6 primeiras franqueadas foi mediado pela Controlada Localiza Franchising.

Em 1991, a empresa vislumbra a oportunidade de vender seus carros seminovos diretamente ao consumidor final. Essa modalidade de venda permitiu à empresa reduzir seus custos de depreciação e gerar receita para a renovação de sua frota de aluguel – assim surgiu o negócio de 'Seminovos'. Em 1992, como estratégia para contornar as dificuldades do mercado interno, a empresa Localiza inicia seu processo de internacionalização: as franquias passaram a fazer parte da estratégia de internacionalização das operações - a empresa validava o seu *know-how* e ampliava sua presença na América do Sul.

A Divisão Localiza Franchising é considerada parte essencial do modelo integrado de negócios da Plataforma Localiza. Retrata a Divisão responsável por desenvolver novos mercados e tem como objetivo expandir a presença da empresa no Brasil e no Exterior. A orientação dos negócios está sustentada na oportunidade empresarial. Para tanto, possui como missão a contribuição para o sucesso dos franqueados, por meio da transferência do *know-how* já adquirido. Dentre os princípios que regem a Franchising, pode-se destacar a valorização do cliente, o reconhecimento ao desempenho dos colaboradores, o comportamento ético, o zelo pela imagem da empresa; a busca pela excelência e a agregação de valor à marca. Atualmente, a Localiza é uma empresa especializada em franchising e destacou-se como a franquia que mais esteve presente nas posições de liderança do Ranking FDC de Internacionalização de Franquias (no período da pesquisa, de 2011 a 2018), com 7 posições de pódio, das quais 5 vezes, na primeira colocação. É a maior locadora de veículos da América do sul, com uma frota de 225.870 veículos e 429 agências.

Conforme último relatório institucional divulgado pela empresa (relativo ao terceiro trimestre do ano de 2020), a Divisão Localiza Franchising contava com 11.757 carros, distribuídos em 75 agências no exterior, além de 97 agências no Brasil. Sua atuação no exterior não revela um direcionamento da empresa nesse sentido. Conforme pode-se observar, a empresa contava com 70 agências no exterior em 2015 e 75 no 3T 2020 – oscilando para mais e para menos ao longo do tempo, sem grandes evoluções.

Observa-se, contudo, uma tendência de reorientação da expansão. Apesar de atribuir à Divisão Franchising a missão de expansão dos mercados e da marca, a recente divulgação da fusão da empresa Localiza com a empresa Unidas, que resultará em uma frota combinada de

cerca de 470 mil carros, aponta para uma nova direção. Segundo Fato Relevante divulgado pela Localiza em 8 de outubro de 2020, sobre a ‘Combinação dos Negócios da Localiza e da Unidas’, a incorporação proposta é estratégica devido à complementariedade dos negócios das Companhias – que, segundo informado, deverá promover o aproveitamento de ganhos de escala, sinergias e aumentos de eficiência na Companhia Combinada. Tal diversificação já é observada pela empresa Localiza e foi responsável pela redução dos impactos decorrentes da Pandemia do COVID-19.

A Companhia integra o Mercado B3 e para tanto adota os mais elevados padrões de governança. Possui um Conselho de Administração profissional. Adicionalmente, foi uma das ganhadoras do Prêmio Troféu Transparência ANEFAC 2019, pela qualidade de suas Demonstrações Financeiras. Atualmente, a empresa é gerida por um Presidente, um Conselheiro e mais quatro conselheiros independentes. Eugênio Pacelli Mattar, um dos sócios fundadores da empresa, compõe o Conselho de Administração, como conselheiro, além de ser o *chief executive officer* (CEO) da Localiza.

Ainda no tocante à governança, a empresa possui Comitês internos, subordinados ao Conselho de Administração (Comitê de Auditoria, Gestão de Riscos e Compliance, Comitê de Gente e Remuneração e Comitê de Governança), além de outros subordinados ao CEO, bem como o Comitê de Divulgação. A Diretoria da empresa é composta pelo Diretor Presidente - o CEO -, pelo Diretor de Finanças e de Relações com Investidores e por mais sete Diretores Executivos. A questão da sustentabilidade revelou-se marcante a partir de 2017, quando se tornou uma intenção estratégica materializada na assinatura o Pacto Global. A criação do Comitê de Sustentabilidade em 2018, entre outras iniciativas posteriores, reforça tal orientação. A Localiza mantém a orientação para a inovação,

incorporando soluções digitais pioneiras para melhorar a experiência do cliente. Tal orientação foi referendada ao ser declarada a *Top of Mind player* com liderança em tecnologia, no ano de 2020.

5. Discussão

O processo de internacionalização da Localiza, a partir de concessão de franquias, caracteriza uma internacionalização para fora (Barreto & Rocha, 2003). Alinhado ao pensamento de Ansoff e McDonnell (1993), identifica-se os seguintes impulsionadores para a internacionalização da empresa: o crescimento no volume de negócios, a invulnerabilidade futura e o equilíbrio da carteira estratégica.

Verifica-se no discurso do Diretor de Franchising em 2009 (em entrevista realizada em 2009 pela Press Comunicação Empresarial, no *site* ‘Sua Franquia’) que a grande motivação para a extensão das franquias do país sede para outros países foi a ‘oportunidade de negócio’, conforme apresentado por Denberg e Gomes (2011) e literatura sobre o tema (Porter, 1986; Czinkota et al., 1998; Kotler, 2000). Segundo Andrade (2009), a empresa almejava, ainda, fortalecer a marca regionalmente, ao passo que no Brasil, a Localiza já havia conquistado seu espaço.

A concepção de que a atuação da empresa em diferentes países agiria como um elemento de impacto positivo na competitividade da rede de negócios (Kobrin, 1991) revelou-se aplicável no caso localiza. Após dez anos de internacionalização, a Companhia percebia o grande valor de sua expansão internacional através da franchising, ao passo que tais franquias geravam receitas adicionais e reforçavam a imagem da Localiza como um player no continente.

Quanto à forma de entrada no mercado internacional, a Localiza classifica-se como uma empresa transnacional.

Conforme dados da empresa, busca combinar da melhor forma a máxima eficiência econômica, capacidade de responder a mercados locais e a flexibilidade para transmitir seu *now how* para toda a organização. No tocante à premissa teórica associada ao processo de internacionalização em estudo, entende-se por uma forte aproximação à abordagem da escola de Uppsala. No contexto dessa Escola, a Localiza permanece no Estágio 2 de internacionalização, onde sua atuação ainda é mediada por representantes, retratados pelos franqueados.

Outro aspecto marcante, vinculado à escola de Uppsala, reside no conceito da distância psíquica, bastante aparente nas falas dos gestores. Conforme relatado, o processo de internacionalização da Localiza iniciou-se com o estabelecimento das primeiras franquias na cidade de Buenos Aires, na Argentina, estendendo-se, posteriormente a outros países da América do Sul. A escolha pelo continente sul-americano, de acordo com o Diretor de Franquias Bruno Andrade, atribuiu-se à proximidade geográfica e cultural e também à carência e pulverização do mercado verificada naqueles países: “Detectamos que havia espaço para o crescimento e que uma marca brasileira poderia ser muito bem vista”.

Em face das características de controle analisadas, observam-se traços marcantes do controle burocrático. Não obstante a cultura organizacional seja orientada para resultados extraordinários, a estrutura de controle revela-se bastante estruturada, bem como as decisões igualmente centralizadas. Conforme proposto por Denberg e Gomes (2011), sobre a necessidade de delegação do controle à medida que as operações das organizações crescem, tal descentralização é percebida quando da atribuição da gestão a um Conselho de Administração. Observa-se, contudo, a atuação de um sócio fundador nas decisões mais relevantes da organização, seja como CEO, Diretor Presidente ou Conselheiro.

No tocante ao processo de internacionalização, verifica-se que, diferentemente das agências de franquias brasileiras, que são geridas por uma controlada, as agências alocadas no exterior são administradas diretamente pela localiza. Conforme proposto por Bartlett e Ghoshal (1992), ao retratar a administração em empresas transnacionais, verifica-se que a Localiza se utiliza de todo seu arcabouço estratégico e *now how* adquiridos e os disponibilizam para apropriação pelas agências franqueadas no exterior. Posteriormente, estabelece as bases de gestão, mantendo centralizadas as decisões estratégicas inerentes a essas franquias, entretanto, permitindo que a gestão local ocorra de forma descentralizada.

A gestão da Divisão Franchising está sustentada no treinamento e capacitação da equipe técnica, com emprego de moderna tecnologia da informação e Sistema de autogestão pelo franqueado. No tocante às estratégias de marketing, são definidas nacionalmente, sendo as ações de marketing, publicidade e comunicações definidas localmente. Como suporte, a empresa conta com o Plano anual de desenvolvimento dos franqueados. Por fim, estabelece uma série de mecanismos para a manutenção dos padrões de excelência da empresa e para desenvolvimento de maior comprometimento com os propósitos da organização, seja por gestores, ou da parte dos demais funcionários.

Por fim, no tocante às taxas de câmbio, os franqueados que operam fora do Brasil pagam a taxa de integração e royalties mensais com base em taxas variáveis que dependem das condições do mercado de cada país. Tal prática revela-se alinhada ao entendimento de que as unidades instaladas no exterior não devam ser responsabilizadas pelos resultados obtidos como consequência da conversão das demonstrações para a moeda da empresa do país de origem (Anthony & Govindarajan, 2008; Maciariello & Kirby, 1994; Merchant, 1998).

6. Considerações finais

O estudo do caso da empresa Localiza teve como objetivo analisar os impactos do processo de internacionalização em seu Sistema de Controle de Gestão. A respeito dos impactos sobre o controle gerencial, pode-se depreender que o sistema de controle de gestão da empresa foi substancialmente aperfeiçoado para incluir a governança corporativa, bem como alcançar os propósitos de crescimento da empresa.

Observou-se características do controle burocrático, com estrutura de controle estruturada, decisões igualmente centralizadas, além da atuação marcante de um de seus sócios fundadores. A empresa se utiliza de todo seu arcabouço estratégico e *now how* adquiridos e os disponibilizam para apropriação pelas agências franqueadas no exterior. Posteriormente, estabelece as bases de gestão, mantendo centralizadas as decisões estratégicas inerentes a essas franquias, entretanto, permitindo que a gestão local ocorra de forma descentralizada. As taxas de câmbio, por sua vez, não foram identificadas como um problema, já que os pagamentos dos franqueados no exterior são mediados com base em taxas variáveis inerentes às condições do mercado de cada país.

Conclui-se, sobretudo, que a internacionalização não promoveu mudanças significativas no sistema de controle gerencial da empresa, em consonância com literatura não majoritária sobre o tema. Entretanto, observou-se grandes mudanças no controle gerencial a partir do processo de expansão da organização como um todo, as quais, notadamente, impactaram o desempenho das franquias internacionais. Por fim, sugere-se a continuidade de estudos como este, seja como forma de geração de conhecimento sobre os impactos da internacionalização no controle gerencial, seja como possibilidade de retificar ou ratificar se a

concepção outrora não majoritária permanece nossa condição, seja para identificar possíveis correlações entre o processo de internacionalização e os impactos dele decorrente no controle gerencial.

Referências

- Andrade, B. (2009). *Localiza é uma das empresas mais internacionalizadas do Brasil* [Gravação de vídeo]. Recuperado de <https://www.suafranquia.com/noticias/servicos-automotivos/2009/08/localiza-e-uma-das-empresas-mais-internacionaliza-das-do-brasil/> [Consulta: 30 de novembro de 2020].
- Ansoff, H. I., & McDonnell, E. J. (1993). *Implantando administração estratégica*. São Paulo: Atlas.
- Anthony, R.N. (1965). *Planning and Control Systems: Frame Works for Analysis*. Boston: Harvard Business School Press.
- Anthony, R. N., & Govindarajan, V. (1998). *Management Control Systems*. Columbus: McGraw-Hill/Irwin.
- Anthony, R. N., & Govindarajan, V. (2008). *Sistema de Controle Gerencial*. São Paulo: McGraw-Hill.
- Araújo, C. A. (2006, jan.-jun.). Bibliometria: evolução histórica e questões atuais. *Em Questão*, 12(1), 11-32.
- Barreto, A., & Rocha, A. (2003). A expansão das fronteiras: brasileiros no exterior. En A. Rocha (Org.), *As Novas Fronteiras: a multinacionalização das empresas brasileiras* (pp. 29-76). Rio de Janeiro: Mauad.
- Bartlett, C. A., & Ghoshal, S. (1992). *Gerenciando Empresas no Exterior: A Solução Transnacional*. São Paulo: Makron Books.
- Bueno, J. M., & Domingues, C. R. (2011). Internationalization Strategies of Emerging Companies: A Comparative Study of Brazilian Cases. *Future Studies Research Journal: Trends and Strategies*, 3(2), 57-83.
- Canals, J. (1994). *La internacionalización de la empresa*. Madrid: Mcgraw-Hill.
- Creswell, J. W. (1997). *Qualitative Inquiry and Research Design: Choosing Among Five Traditions*. Thousand Oaks: Sage.
- Czinkota, M. R., Ronkainen, I. A., Moffet, M. H., & Moy-niham, E. O. (1998). *Global Business*. Forth Worth: The Dryden Press.
- Denberg, M. W. S., & Gomes, J. S. (2011). Impactos ocasionados pela internacionalização em empresas brasileiras: um estudo de caso múltiplo. *Contabilidade, Gestão e Governança*, 14(3), 77-99.
- Dunning, J. H. (1988, Spring). The Eclectic Paradigm of International Production: A Restatement and Some Possible Extensions. *Journal of International Marketing Business Studies*, 19(1), 1-31. <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490372>
- Dunning, J. H. (2000). The Eclectic Paradigm as an Evolve for Economic and Business Theories of MNE Activity. *International Business Review*, 9(2), 163-190. [https://doi.org/10.1016/S0969-5931\(99\)00035-9](https://doi.org/10.1016/S0969-5931(99)00035-9)
- Dyment, J. J. (1987, Spring). Strategies and Management Controls for Global Corporations. *The Journal of Business Strategy*, 7(4), 20-26. <https://doi.org/10.1108/eb039172>
- Ferreira, D., Cavalcanti Neto, S., & Gomes, J. S. (2014). Internacionalização de empresas: Uma análise bibliométrica da produção científica dos últimos cinco anos. *Revista Magistro*, 9(1), 1-23.
- Fina, E., & Rgman, A. N. (1996). A Test of Internalization Theory: The Upjohn Company. *Management International Review*, 36(3), 199-223.
- Flamholtz, E. (1996). Effective Organizational Control: A Framework, Applications, and Implications. *European Management Journal*, 14(6), 596-611. [https://doi.org/10.1016/S0263-2373\(96\)00056-4](https://doi.org/10.1016/S0263-2373(96)00056-4)
- Fleury, A., Fleury, M. T. L., Borini, F. M., Oliveira Junior, M. M., & Reis, G. G. (2015). *Gestão estratégica das multinacionais brasileiras*. São Paulo: USP/FGV.

- Fundação Dom Cabral (FDC). (2020, May 16). *Trajétoérias FDC de Internacionalização das Empresas Brasileiras: edição histórica*. Recuperado de https://trajetoriasinternacionais.fdc.org.br/wp-content/themes/elision/img/Trajektorias_de_Internacionalizacao_das_Empresas_Brasileiras_Edicao_Especial.pdf [Consulta: 4 de janeiro de 2021].
- Genial Investimentos. (2021). *Entrevista com Eugênio Mattar, CEO da Localiza* [Gravação de vídeo]. Recuperado de https://www.youtube.com/watch?v=_UDUp5rIAA [Consulta: 30 de novembro de 2020].
- Gil, A. C. (2002). *Como elaborar projetos de pesquisa*. São Paulo: Atlas.
- Ghoshal, S., & Bartlett, C. A. (1990). A corporação multinacional como uma rede interorganizacional. *Acad Manag Ver*, 15, 603-625.
- Gomes, J. S. & Salas, J. M. A. (2001). *Controle de gestão: uma abordagem contextual e organizacional*. São Paulo: Atlas.
- Gomes, J. S. (2012). *O método do estudo de caso aplicado à gestão de negócios: textos e casos*. São Paulo: Atlas.
- Goulart, L., Arruda, C. A., & Brasil, H. V. (1994, Out/Nov/Dez). A evolução na dinâmica de internacionalização. *Revista Brasileira de Comércio Exterior*, (41), 31-40.
- Guerra, T. T. A., & Senhoras, E. M. (2015). *Evolução da internacionalização empresarial brasileira*. Boa Vista: Editora da UFRR.
- Hamel, G., & Prahalad, C. K. (1989, May-Jun.). Strategic Intent. *Harvard Business Review*, 63-76.
- Harrison, G. L., & Mckinnon, J. L. (1999). Pesquisa transcultural em projeto de sistemas de controle de gestão: a revisão do estado atual. *Accounting, Organizations and Society*, 24(5-6), 483-506. [https://doi.org/10.1016/S0361-3682\(97\)00048-2](https://doi.org/10.1016/S0361-3682(97)00048-2)
- Hofstede, G. H. (1975). Percepções dos outros após um grupo T. *The Journal of Applied Behavioral Science*, 11(3), 367-377. <https://doi.org/10.1177/002188637501100308>
- Johanson, J., & Vahlne, J. E. (1990). The Mechanism of Internationalization. *International Marketing Review*, 7(4), 11-24. <https://doi.org/10.1108/02651339010137414>
- Johanson, J., & Vahlne, J. E. (2009). The Uppsala Internationalization Process Model Revisited: From Liability of Foreignness to Liability of Outsider Ship. *Journal of International Business Studies*, 40(9), 1411-1431. <https://doi.org/10.1057/jibs.2009.24>
- Keegan, W. J., & Green, M. C. (1999). *Princípios de marketing global*. São Paulo: Saraiva.
- Kobrin, S. J. (1991). An Empirical Analysis of Determinants of Global Integration [Summer Special Issue]. *Strategic Management Journal*, 12(S1), 17-32. <https://doi.org/10.1002/smj.4250120904>
- Kotler, P. (2000). *Administração de marketing*. São Paulo: Prentice-Hall.
- Localiza. (2020a). *Plataforma de negócios: a companhia*. Recuperado de <https://ri.localiza.com/a-companhia/plataforma-de-negocios/> [Consulta: 30 de novembro de 2020].
- Localiza. (2020b). *Sobre a Localiza: Franchising*. Recuperado de <https://www.localiza.com/brasil/pt-br/sobre-a-localiza/nossas-empresas/franchising/#b> [Consulta: 30 de novembro de 2020].
- Lopes, R. S. S., & Gomes, J. S. (2013, abr./jun.). O impacto da internacionalização sobre os sistemas de controle gerencial de empresas do setor de indústrias têxtil brasileiro: estudos de casos do segmento de moda feminina. *Revista Universo Contábil*, 9(2), 06-26.
- Lorange, P., & Morton, M.S.S. (1974). *Management Control Systems: A Conceptual Framework* (Sloan Working Paper 724-74). Cambridge: MIT Alfred P Sloan School of Management.
- Maciariello, J. A., & Kirby, C. J. (1994). *Management Control Systems: Using Adaptive Systems to Attain Control*. Upper Saddle River: Prentice Hall.
- Macintosh, M. B. (1994). *Management Accounting and Control Systems: An Organizational and Behavioral Approach*. Nova York: John Wiley & Sons.

- Malmi, T., & Brown, D. A. (2008). Sistemas de controle de gestão como um pacote - oportunidades, desafios e direções de pesquisa. *Management Accounting Research*, 19(4), 287-300. <https://doi.org/10.1016/j.mar.2008.09.003>
- Melo, P., & Andreassi, T. (2012). *Franquias brasileiras: Estratégia, empreendedorismo, inovação e internacionalização*. São Paulo: Cengage Learning.
- Merchant, K. A. (1998). *Modern Management Control Systems: Text and Cases*. Upper Saddle River: Prentice-Hall.
- Merchant, K. A., & Van der Stede, W. A. (2017). *Sistemas de controle de gestão: medição de desempenho, avaliação e incentivos*. Harlow: Pearson.
- Porter, M. E. (1986). *Estratégia competitiva. Técnicas para análise da indústria e da concorrência*. Rio de Janeiro: Campus.
- Vernon, R. (1966). International Investment and International Trade in the Product Cycle. *The Quarterly Journal of Economics*, 80(2), 190-207. <https://doi.org/10.2307/1880689>
- Vernon, R. (1979). The Product Cycle Hypothesis in a New International Environment. *Oxford Bulletin of Economics & Statistics*, 41(4), 255-267. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0084.1979.mp41004002.x>
- Williamson, O. (1981). The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach. *The American Journal of Sociology*, 87(3), 548-577. <https://doi.org/10.1086/227496>

Fecha de recepción: 30 de enero de 2021

Fecha de aceptación: 15 de marzo de 2021

Correspondencia: simonefialho@hotmail.com

josirsgomes@gmail.com

Teoria do Custo de transação e escolha de modos de entrada no mercado Internacional

Matheus Alexsandro Teófilo Alves, Vinicius Farias Moreira,
Yákara Vasconcelos Pereira

Universidade Federal de Campina Grande
Universidade Federal de Campina Grande
Departamento de Ciências Administrativas
Universidade Federal de Pernambuco

Esta pesquisa possui o objetivo de analisar, a partir da Teoria de Custo de Transação (TCT), a escolha do modo de entrada em mercado internacional, do maior *trader* comercial de metais finos do nordeste brasileiro, sediado na cidade de Maceió-AL. Esta investigação se classifica como um estudo de caso único, de caráter qualitativo. A coleta de dados foi realizada por meio de entrevistas semiestruturadas, observação participante e análise documental. Os resultados indicam que os cinco pressupostos, gerados com base na TCT, têm relativo sucesso ao explicar a influência dos fatores propostos na escolha do modo de entrada da empresa analisada. Os pressupostos mais relevantes na escolha foram: o que analisa o custo de transação, as demandas legais para internacionalização e o que pondera sobre a especificidade do ativo. Os demais pressupostos não apresentaram influência na escolha do modo de entrada.

Palavras-chave: modo de entrada, Teoria do custo de transação, Internacionalização, Negócios internacionais

Transaction Cost Theory and Choice of Ways to Enter the International Market

This research aims to analyze, based on the Transaction Cost Theory (TCT), the choice of the way to enter the international market, of the largest commercial trader of fine metals in the Brazilian Northeast, based in the city of Maceió-AL. This investigation is classified as a single case study, with a qualitative character. Data collection was carried out through semi-structured interviews, participant observation and document analysis. The results indicate that the five assumptions, generated based on the TCT, are relatively successful in explaining the influence of the factors proposed in the choice of the entry mode of the analyzed company. The most relevant assumptions in the choice were the one that analyzes the transaction cost, the legal demands for internationalization and the one that considers the specificity of the asset. The other assumptions had no influence on the choice in the case studied.

Keywords: entry mode, transaction cost theory, internationalization, international business

Teoría del costo de transacción y elección de formas de ingresar al mercado internacional

Esta investigación tiene como objetivo analizar, a partir de la teoría del costo de transacción (TCT), la elección de la forma de ingresar al mercado internacional del mayor comercializador de metales finos del nordeste brasileño, con sede en la ciudad de Maceió-AL. Esta investigación se plantea como un estudio de caso único, de carácter cualitativo. La recolección de datos se realizó mediante entrevistas semiestruturadas, observación participante y análisis documental. Los resultados indican que los cinco supuestos, generados sobre la base de la TCT, son relativamente exitosos en

explicar la influencia de los factores propuestos en la elección del modo de ingreso de la empresa analizada. Los supuestos más relevantes en la elección fueron el que analiza el costo de transacción, las exigencias legales de internacionalización y el que considera la especificidad del activo. Los demás supuestos no influyeron en la elección en el caso estudiado.

Palabras clave: modo de entrada, teoría del costo de transacción, internacionalización, negocios internacionales

1. Introdução

Apesar de sempre presentes na história da humanidade, as transações entre diferentes países nunca antes foram tão expressivas. O século XX foi marcado por revoluções que abalaram as estruturas políticas e econômicas mundiais. No aspecto econômico, os fortes ventos proclamando o liberalismo econômico e o livre comércio impulsionaram mais e mais países a eliminar barreiras comerciais e abrir suas fronteiras aos investimentos estrangeiros, fortalecendo ações da Organização Mundial do Comércio. A adesão à internacionalização foi tão expressiva que Bennet., Bennett, Burstein, e Holsapple (2008) chegou a constatar que entre os anos de 1984 e 1998 o volume total de investimento empresarial no exterior aumentou dez vezes.

A internacionalização de empresas é um tópico de estudo relevante dentro do ambiente das decisões estratégicas organizacionais e vem contribuindo no campo teórico e empresarial (Andresen & Bergdolt, 2017; Hitt, Ireland & Hoskisson, 2018). Os estudos e teorias de internacionalização se intensificaram, tornando-se uma das áreas mais estudada na área de administração (Canabal & White, 2008; Prange & Pinho, 2017; Werner, 2002). Ao observar que a internacionalização trazia novas soluções e desafios para as empresas, Agarwal e Ramaswami (1992) argumentam que a decisão de maior impacto sobre o processo de internacionalização das empresas estava concentrada em uma das primeiras decisões, a qual se configura na escolha do modo de entrada a ser utilizada para ingres-

sar no mercado internacional. Para compreender quais fatores deveriam ser priorizados na escolha do modo de entrada, pesquisadores como Erramilli e Rao (1993), Brouthers e Brouthers (2001), e Brouthers (2013) utilizaram premissas e abordagens teóricas já canonizadas no meio acadêmico para justificar a escolha do modo de entrada em detrimento das demais opções.

O presente artigo seleciona a Teoria do Custo de Transação (TCT) de Williamson (1979) para partir como ponto de apoio principal, tendo em vista que essa teoria é considerada a principal referência de suporte para analisar os fatores de influência da escolha, ao considerar a maior quantidade de fatores das teorias propostas até então e apresentando resultados relevantes para as empresas. Roberts e Greenwood (1997), Oliver (1997) e Brouthers (2013) relatam que a decisão de modo de entrada pode ser explicada pelos pressupostos gerados da TCT.

Além disso, Chiles e McMackin, (1996) e Roberts e Greenwood (1997) afirmam que a adoção de outras teorias para embasar a decisão do modo de entrada, muitas vezes não atende satisfatoriamente às demandas da empresa que acabam lenta e gradativamente conduzidas à falência. Diante da relevância do tema e da sua contemporaneidade para a ciência (Schellenberg, Harker & Jafari, 2018), alcança-se o seguinte problema de pesquisa: como, a partir da Teoria de Custo de Transação, ocorre a escolha do modo de entrada em mercado internacional, do maior *trader* comercial de metais finos do Nordeste, sediado na cidade de Maceió-AL?

Desse modo o presente artigo tem como objetivo analisar, a partir da Teoria de Custo de Transação, a escolha do modo de entrada em mercado internacional, do maior *trader* comercial de metais finos do Nordeste, sediado na cidade de Maceió-AL. A empresa cujo processo de escolha do modo de entrada foi analisado faz parte do setor de sucata, comercializa metais finos também conhecidos como metais não ferrosos, como alumínio e ligas de inox, tanto para o mercado nacional quanto para mercados externos. Estudos sobre empresas do setor da sucata são necessários no Brasil, uma vez que o país exportou mais de 10 mil toneladas de alumínio na forma de sucata para o exterior em 2018 (Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços, 2019) e a reutilização de recursos naturais é um assunto de expressiva magnitude nos tempos atuais. Além disso, ao pesquisar no portal de Periódicos da CAPES, o principal portal de artigos do país, raras são as pesquisas realizadas sobre esse segmento econômico na área de estratégia em administração, mostrando-se relevante a realização desta pesquisa.

2. Internacionalização e os modos de entrada no mercado internacional

Após o estabelecimento da Organização Mundial do Comércio, as barreiras previamente desenvolvidas para tentar frear o livre comércio foram gradativamente eliminadas. Isso permitiu que as economias mundiais tivessem maior contado entre si e que suas interações se multiplicassem, o que transformou a realidade mercadológica, estabelecendo-se um mercado global (Maia, 2013).

A internacionalização empresarial pode então ser compreendida como o desempenho de atividades de comércio e investimento realizados por empresas para além das fronteiras de seu país sede. Essas empresas organizam, abastecem, fabricam, comercializam e con-

duzem outras atividades de valor agregado em escala internacional, buscando consumidores estrangeiros e mantendo relacionamentos colaborativos com parceiros *overseas* (Cavusgil, Knight & Riesenberger, 2009).

Entende-se que a internacionalização é utilizada como uma estratégia empresarial, ou seja, um meio para a obtenção de melhores resultados organizacionais (Oviatt & McDougal, 1994; Zahra & George, 2002). Quanto aos motivos que levam uma empresa à internacionalização, podem ser destacados a inatividade do mercado interno (Root, 1994), prospecção de vendas imediatas (Root, 1994), os incentivos governamentais do país hospedeiro (Porter, 1999; Root, 1994) o *networking* (Johanson & Vahlne, 2009; Porter, 1999), a transação de recursos (Porter, 1999), acesso à tecnologia (Dhanaraj & Beamish, 2003), aspectos de competição (Porter, 1999), as estruturas da empresa que almeja o mercado internacional (Dhanaraj & Beamish, 2003) e a identificação de oportunidades em mercados exteriores (Johanson & Vahlne, 1977). De modo geral pode-se afirmar que as empresas utilizam a internacionalização como uma estratégia para buscar oportunidades no mercado internacional e criar valor (Mtigwe, 2006; Zahra & George, 2002).

Observando a importância da internacionalização para o aumento da competitividade e crescimento geral das organizações, Agarwal e Ramaswami (1992) argumentam que uma das decisões estratégicas de maior impacto no processo de internacionalização de uma empresa é a decisão do melhor modo de ingressar no mercado estrangeiro. O modo de entrada no mercado estrangeiro é um arranjo institucional e organizacional que objetiva a viabilizar a entrada de produtos, tecnologia, habilidades humanas, gerenciamento e mais notoriamente produtos e serviços, assim como outros recursos organizacionais no mercado estrangeiro (Hymer, 1960; Root, 1994).

Não existem divergências teóricas acentuadas sobre quais são efetivamente os modos de entrada de atendimento ao mercado exterior (Schellenberg et al., 2018), entende-se que podem abranger desde a exportação, direta ou indireta, de bens ou serviços até a internacionalização parcial ou completa da produção da firma, na forma de investimentos diretos (Cassol, Novakowski, Dalbosco & Tonial, 2016). Dentre os principais modos de entrada destacam-se: exportação; licenciamento, franquias, associações e alianças estratégicas, *joint ventures* e subsidiárias (Iglesias & Veiga, 2002; Peng, 2012).

Existe um conjunto de fatores influentes na escolha do modo de entrada, que deveria ter mais importância no momento da tomada de decisão e que nem sempre são os mesmos para todas organizações que almejam a internacionalização (Steinbruch, Soares, Nunes, Perin, & Sampaio, 2016). Os fatores são separados em grupos de acordo com o escopo de atuação, que compreendem fatores ambientais do mercado-alvo; do ambiente industrial; fatores internos da empresa e fatores observados nos produtos (Osland, Taylor & Zou, 2001; Sharma & Erramili, 2004).

Buscando justificativas cientificamente plausíveis para compreender os motivos pelos quais as empresas escolhem determinado modo de entrada, pesquisadores consideram teorias já estabelecidas para definir quais fatores devem ser mais influentes no processo de escolha, considerando que a análise de diferentes aspectos pode levar a conclusões divergentes (Gama, Lana, Calixto, & Bandeira-de-Mello, 2016; Meyer, 2015). Dentre as teorias selecionadas destacam-se: a teoria institucional, teoria das opções reais, teoria do custo de transação (TCT), teoria do poder de barganha, o Modelo de Uppsala de internacionalização e a teoria do custo de comunicação. Para efeito deste artigo foi analisada a escolha do modo de entrada sob a luz dos

fatores sugeridos pela teoria do custo de transação (Williamson, 1979; 1994), tendo em vista que esses caminhos proporcionam às firmas a estrutura mais eficiente para atuar no exterior (Shrader, 2001; Shelanski & Klein, 1995), visto que na TCT a existência de qualquer composição organizacional tem sua eficiência de custos comparada as demais opções.

2.1. A teoria do custo de transação e a escolha do modo de entrada

O termo custo de transação foi apresentado pela primeira vez por Coase, em 1937, na publicação intitulada “A natureza da firma”, na qual define o custo de uso do mecanismo de preço. O autor utilizou esse termo para criar um *framework* que objetivava prever quando certas atividades econômicas seriam realizadas pelas próprias firmas e quando seriam obtidas pelas firmas por *outsourcing* (Coase, 1937).

Pode-se dizer que a maior problemática que a teoria busca sanar é o motivo das transações serem organizadas do modo que são na sociedade moderna e, mais especificamente, porque algumas transações econômicas ocorrem dentro das empresas e outras ocorrem entre a empresa e o mercado. A conclusão alcançada no estudo é que as atividades são realizadas internamente quando existe alguma falha no mercado em atender as demandas realizadas pelas empresas com eficácia e eficiência (Williamson, 1994).

Mantendo essa vertente, Williamson (1994) também argumenta que a firma, em muitos casos, consegue ser mais eficiente no desempenho de algumas atividades que o mercado, porque geralmente têm mais facilidade em otimizar o custo de transação e consequentemente o custo total do produto. Assim, a TCT considera que a organização está sempre em busca do *upgrade* em eficiência resultante da redução do custo de transação.

Existem algumas premissas ou comportamentos esperados do mercado e dos indivíduos para que a teoria possa prever o comportamento das empresas quanto às transações (Williamson, 1979, Williamson & Oichi, 1981; Williamson, 1985). A primeira dessas premissas está focada nos indivíduos e argumenta que os fornecedores tendem a agir de maneira oportunista, isso é, utilizam sua posição de poder, derivada da dependência das empresas para com eles, para mudar termos e valores de fornecimento.

De acordo com o autor, as altas variações nos custos de transação das atividades ofertadas pelo mercado ocorrem porque os indivíduos se comportam de maneira oportunista. Sem esse comportamento o custo de transação do mercado seria mais baixo e estável pela baixa do custo com negociação e desenvolvimento de contratos que buscam antever as interações possíveis (Williamson, 1979). A segunda premissa é a racionalidade limitada, sendo esta a incapacidade cognitiva dos indivíduos de processar a infinita gama de informações disponíveis do mesmo assunto, assim como o não acesso a todas as informações relevantes. E também a incapacidade de relacionar e fazer cálculos probabilísticos sobre o futuro (Williamson, 1979).

A terceira premissa é a especificidade de ativos, alguns ativos podem ter características únicas ou exigir soluções complexas (exemplos: transporte, extração, condução, uso, maquinário e aparato técnico, descarte etc.) que os tornam capazes para obter e utilizar de forma mais específica para serem aproveitados. Isso acarreta no aumento da dependência da firma para com um número menor de fornecedores, já que esses itens não estão em elevada oferta para o mercado, encarecendo os produtos por uma equação de oferta e demanda e encarece os custos com negociação, formulação de um contrato e monitoramento da transação, ou seja, os custos de transação (Williamson, 1985).

A quarta premissa é a incerteza, aqui reconhecida como informações sobre passado, presente e futuro não perfeitamente conhecidas, que tornam mais difícil inferir sobre quem irá ou não agir de maneira oportunista, o que faz com que as empresas tomem uma posição mais defensiva e invistam tempo e dinheiro na negociação e formulação contratual, o que influencia diretamente o custo de transação (Williamson, 1979). Frequência de transações é a quinta e última premissa sendo importante por dois fatores. Elevados números e volume de transações aumentam o nível de confiança entre as partes envolvidas e diminuem seus custos relativos, também igualam mais o poder de barganha entre o fornecedor e a empresa (Williamson, 1979).

Brouthers (2013) compilou o estudo de diversos autores que inferiam, com base nas premissas apresentadas, sobre a influência do custo de transação na seleção do modo de entrada. A análise sugeriu cinco pressupostos sobre tal influência e estão explanados a seguir.

Há estudo que reconhece que quando o custo de transação com negociação e monitoramento dos parceiros potenciais é baixo, empresas tendem a procurar parceiros para atuar em mercados estrangeiros, o que as levam a escolher modos de entrada que não envolvem investimentos diretos (Sinnewe, Charles & Keast, 2016). Conseqüentemente, quando esses custos são altos, as empresas preferem realizar investimentos diretos, tendo em vista que, de acordo com Williamson (1979) as empresas tendem a ter melhor eficiência e estabilidade de custos (Erramilli & Rao, 1993; Taylor, Zou & Osland, 1998). Nesse entendimento, as características do ativo também são levadas em consideração no processo de escolha do método de entrada. As firmas que possuem mais especificidades de ativos geralmente têm maior custo de transação para resguardar e assegurar a integridade desse ativo visto que geralmente levam os parceiros a agir oportu-

tunisticamente. Para gerenciá-los, empresas que têm ativos mais específicos tendem a procurar métodos de entrada via investimentos, por serem menos dependentes de parceiros e fornecem controle. Em contraponto, firmas com ativos não tão específicos tendem a buscar a internacionalização via exportação ou métodos contratuais, pois necessitam de menor controle e oferecem menores riscos (Gatignon & Anderson, 1988; Makino & Neupert, 2000; Brouthers, 2013).

Outro fator de influência na escolha do modo de entrada é a estrutura burocrática necessária à entrada da empresa no país alvo, pois governos podem optar por excessivas legitimações burocráticas para explorar e investir diretamente em seu território. Assim a empresa que deseja as transações se depara com altos custos de aprendizagem dos processos legais assim como o próprio custo da legalização de suas atividades (North, 1990; Meyer, 2001). Sendo assim, empresas que entram em países que possuem diversas restrições legais para regular ingressantes de mercado tendem a escolher modos de entrada que desprendem menores investimentos, e que tenham maior suporte de parceiros externos, como o modo de exportação. Já empresas em mercados com poucas restrições a ingressantes externos tendem a selecionar modos de investimentos, pois não precisam de elevado auxílio para legalizar sua produção e isso reduz os custos de transação envolvidos no processo (Delios & Beamish, 1999; Brouthers, 2013). Nesse sentido, há pesquisa que revela que as empresas procuram ingressar em mercados mais atrativos e que oferecem menores riscos (menor distância cultural e maior estabilidade social, econômica e política) (Leite & Moraes, 2014). Estrategicamente, as firmas ingressam nesse tipo de mercado via investimento direto, considerando que mercados mais estáveis concedem maior retorno sobre o capital investido. Seguindo essa lógica, firmas ingressantes em mercados instáveis buscam modos de entrada que

ligam a empresa a parceiros com alto conhecimento do mercado em questão, na tentativa de amenizar as ameaças latentes. Firms que se internacionalizam em mercados arriscados preferem modos menos diretos de internacionalização, como a exportação, para reduzir o comprometimento de recursos e assim mitigar a exposição ao risco (Delios & Beamish, 1999; Brouthers, 2013).

Além disso, mercados com alto crescimento podem ter custo de oportunidade maior, ocasionado pelas diversas oportunidades de crescimento e oportunidades de precificação *premium*. Enquanto o custo de oportunidade em mercados com baixo crescimento tende a ser baixo, por ocorrência das poucas oportunidades de crescimento e das restrições nas estratégias de precificação (Agarwal & Ramaswami, 1992; Kim & Hwang, 1992; Brouthers & Brouthers, 2000).

Já empresas que ingressam em mercados de alto crescimento (elevado potencial de mercado) tendem a preferir modos de entrada por investimento direto porque podem obter economias de escala, diminuindo o custo unitário de seus produtos e para estabelecer presença de longo tempo. Em mercados de baixo crescimento, ingressantes preferem modos de exportação e contratuais porque não causam tanto impacto no mercado o que evita brigas severas de preço com concorrentes, também porque esses modos podem ter melhor “custo/benefício”, já que requerem menores desprendimentos de recursos e finalmente devido ao custo de saída do mercado não ser alto, caso os retornos com as vendas de produtos e serviços não sejam satisfatórios (Kim & Hwang, 1992; Agarwal & Ramaswami, 1992; Brouthers, 2013). Portanto, a junção dessas duas teorias enriquece o campo de estudos teóricos sobre os modos de entrada. Finalizada a revisão teórica, segue-se com a apresentação dos caminhos metodológicos.

3. Metodologia

Creswel (2014) aponta que nas pesquisas qualitativas, configuradas pela predominância de dados descritivos, o ambiente foco é a fonte direta de dados e o pesquisador é o instrumento principal. Nesse tipo de investigação objetiva-se compreender como o objeto de estudo se manifesta nos processos e transações cotidianas da empresa. Quanto ao procedimento técnico se trata de um estudo de caso qualitativo cuja unidade de análise é uma empresa do setor de sucata, com a comercialização de metais finos. Destaca-se que um dos pesquisadores é membro da organização. Além do critério de conveniência, a empresa W foi selecionada porque atendia a critérios definidos, quais sejam: possui transações internacionais frequentes, atuação no mercado internacional há mais de 5 anos, solicitude no compartilhamento de informações documentais e disponibilidade de gestores para participação de entrevistas. Também foi dada preferência à empresa por atuar em múltiplos mercados estrangeiros.

Seguindo as recomendações para desenvolvimento de pesquisas qualitativas de Eisenhardt e Graebner (2007), este estudo contou com múltiplas fontes de coleta de dados, incluindo entrevista semiestruturada com o diretor e gerente de produção da empresa, observação participante e análise documental de arquivos fornecidos pela organização. Os sujeitos de pesquisa selecionados para a realização das entrevistas semiestruturadas foram: o diretor da empresa, pois efetivamente escolhe o modo de entrada utilizado e o gerente de produção, por acompanhar o processo de preparação e transporte dos produtos enviados ao exterior. Também foram utilizados dados secundários para complementar e fornecer entendimento da realidade em análise, esses dados são principalmente informações sobre mudanças nos cenários político e econômico tanto do país sede da empresa quanto

de outros países nos quais atua. Por último, os dados foram complementados por percepções decorrentes de observação participante, sendo um dos autores membro do núcleo estratégico da organização em estudo, resultando em um conjunto de notas de campo com informações relevantes à pesquisa.

No total foram realizadas cinco entrevistas ao longo do processo de obtenção dos dados para a pesquisa, três com o diretor da W e duas com o gerente de produção da empresa. No primeiro momento foram realizadas entrevistas iniciais com ambos, a entrevista com o diretor durou aproximadamente uma hora e a entrevista com o gerente cerca de 40 minutos. Depois desse momento foram necessárias mais duas reuniões com cerca de 20 minutos com o diretor da empresa e uma reunião de aproximadamente 10 minutos com o gerente para sanar questionamentos que surgiram durante a estruturação dos resultados da pesquisa. Todas as entrevistas foram transcritas e, somadas aos documentos e notas de campo, constituíram o corpus da pesquisa.

A triangulação dos dados demandou constante reflexão dos pesquisadores (Yin, 2017), cujo ponto de saturação ocorreu ao passo em que as construções se tornaram mais robustas e estáveis. A codificação foi marcada por idas e vindas, um processo interativo em que as categorias de análise foram construídas e o desenho da pesquisa modelado (Gioia, Corley & Hamilton, 2013; Zhang & Wildemuth, 2016). A presença do rigor científico e da profundidade analítica estiveram presentes na fase de análise dos dados (Flick, 2009; Patton, 2002).

Os dados foram analisados a partir da utilização da técnica de análise de conteúdo, definida como um conjunto de técnicas de análise que envolve procedimentos sistemáticos e objetivos de descrição de

conteúdo das informações coletadas (Bardin, 2011). Trata-se de uma técnica apurada que exige muita dedicação, paciência e tempo do pesquisador, com uso da intuição, imaginação e criatividade na definição das categorias de análise (Mozzato & Grzybovsky, 2011).

4. Resultados

A empresa selecionada, por motivo de privacidade é nomeada de W. Trata-se de uma firma que surgiu no ano de 2005 atuando como centro de coleta de matéria-prima de uma fundição multinacional brasileira que comercializa lingotes de alumínio. Em 2009 o conselho da multinacional decidiu trocar a direção da empresa W e contratou novo diretor para o qual ofereceram 20% da sociedade da empresa, esse diretor permanece administrando a empresa desde então. Em 2016, o diretor em questão comprou as cotas societárias dos demais sócios da empresa e atualmente é único proprietário.

A empresa W teve no início foco na comercialização de alumínio, mas atualmente atua na compra de mais de 20 categorias diferentes de metais não ferrosos, como cobre, zamack, off set, estanho, perfil, diversas ligas de inox, dentre outros. Segundo documentos internos, relativos ao início de 2020, a empresa contava com um quadro de aproximadamente 65 funcionários divididos em cinco departamentos: diretoria, compra, venda, financeiro, transporte, contábil fiscal e pessoal, produção e manutenção. A unidade de negócios é localizada na cidade de Maceió-AL. No início de 2020, era considerada a empresa do setor de sucata com maior volume de produção do nordeste brasileiro, movimentando anualmente aproximadamente 15 mil toneladas de metais, além de exportar parte de sua produção para países estrangeiros como a China, Índia, Estados Unidos, Espanha e Inglaterra.

O diretor da empresa relata que o que motivou a considerar o atendimento de mercados internacionais foi a oportunidade de reduzir os efeitos da sazonalidade dos produtos. Na visão dele, em 2011, após três anos dirigindo a empresa, observou certo padrão no comportamento do mercado nacional que reduzia drasticamente os números da empresa nos meses de dezembro e janeiro. Acontece que, empresas automobilísticas normalmente dão férias coletivas para seus operários nesses meses, para realizar manutenções programadas nas máquinas o que diminui a demanda nacional de metais, já que essas empresas utilizam sucata metálica como matéria-prima na fabricação de diversas partes de seus modelos. Procurando alternativas de escoamento para os produtos, ele então começou a estudar novas possibilidades e acabou encontrando na internacionalização novo universo de atuação. Esperançoso com a oportunidade de dar novo destino aos estoques sazonais da empresa, saiu a procura de meios para realizar a comercialização de seus produtos no exterior. Analisando o motivo que levou o gestor a buscar a internacionalização pode-se entender que nesse aspecto o caso estudado está em acordo com o que é proposto por Johanson e Vahlne (1977) quanto à identificação de oportunidades no mercado externo e o proposto por Root (1994) em relação à inatividade no mercado interno.

4.1. Pressuposto da teoria

A partir da análise dos dados pode-se observar a influência dos pressupostos na escolha do modo de entrada, baseados na TCT de Williamson (1979). Observou-se nas entrevistas bem como nas interações decorrentes da observação participante, que a primeira preocupação do diretor concerne aos custos relacionados ao processo de internacionalização. Estudando os custos totais associados aos modos de entrada que ele considerava válidos para a empresa, buscou os bancos

nacionais para analisar as possibilidades de obtenção de crédito para financiar a comercialização de produtos no exterior. Contudo, a empresa não se encaixa nos quesitos de porte nem de garantias necessários para obter esse tipo de financiamento, o que levou o gestor a eliminar imediatamente a opção de investimento direto no exterior, por considerar como elevados os investimentos iniciais.

A não obtenção de crédito bancário forçou o diretor a voltar sua atenção para os modos de entrada via exportação, tendo em vista que requer comprometimento de recursos consideravelmente menor que os modos de investimento direto (Cavusgil et al., 2009; Hitt et al., 2018). Ponderando entre a exportação direta e a exportação indireta o gestor observou que apesar de ser mais lucrativa, a exportação direta apresentava maior custo de aprendizagem, retornos sobre investimento mais demorado e exigia conhecimento do mercado-alvo, o que o levou a escolher a exportação indireta como opção inicial de exportação. O dirigente optou por realizar as exportações (Iglesias & Veiga, 2002; Peng, 2012) via colaboração com empresas brasileiras de *trading*. Essas empresas (*trading companies*) possuem conexões com comerciantes de diversos segmentos em todo mundo, assim como atuam como intermediárias entre empresas locais que desejam exportar um produto e empresas externas que desejam obtê-lo. Essas empresas pagam o valor da carga ao exportador e negociam a revenda dela com clientes no exterior, realizando seu lucro, também se encarregam das questões legais e logísticas do processo.

Na fala do gerente foi perceptível sua preocupação com o que chama de “custo de aprendizagem” no processo de internacionalização (Johanson & Vahlne, 1977) e ao questionar por detalhes do custo, ele relata que são custos para a obtenção de informações sobre a demanda do mercado estrangeiro, melhores

rotas multimodais para transporte de cargas dentro e fora do país, parceiros de apoio no mercado-alvo e mesmo custos de legalização do processo etc. Notas de campo realizadas em reuniões estratégicas e comerciais da empresa reforçam essa preocupação com os custos logísticos e relativos à confiança junto aos parceiros internacionais. Trazendo esses conceitos para o aspecto teórico, a junção desses custos pode ser resumida como o custo de busca, negociação e manutenção do processo de exportação da empresa, o que é também considerado custo de transação por Williamson (1979).

O custo de transação tem forte influência no processo de internacionalização como sugere o primeiro pressuposto apresentado por Brouthers (2013), porém a relação observada entre o custo de transação e a escolha no modo de entrada no caso estudado é inversa ao que se propõe a teoria. No caso apresentado apesar de evidente para o gestor que modos de entrada via investimento direto trariam significativa diminuição dos custos de transação se comparados aos modos via exportação, a empresa não possui recursos suficientes para optar por essa modalidade de modo de entrada. Isso leva à conclusão de que, apesar de fazer sentido no ambiente de recursos ilimitados, a teoria não leva em consideração o porte das empresas que visam à exportação, e muitas delas, principalmente em países em desenvolvimento como o Brasil, não possuem o capital necessário para empreender nesse tipo de investimento (Taylor et al., 1998; Erramilli & Rao, 1993).

A análise dos dados indicou que a condição essencial para seleção das *tradings* que fariam a exportação do material era a forma como seriam efetuados os pagamentos das cargas. Apenas seriam selecionadas as *tradings* que pagassem valor integral da carga antes de sair da empresa para transporte. O proprietário relata que durante os anos iniciais de exportação teve

problemas com uma *trading* específica que inventou descontos indevidos na carga após sua chegada ao mercado-alvo e não pretende passar por essa experiência novamente.

Ainda sobre as *tradings* com as quais o empreendedor fez e ainda faz negócios, o gestor comentou que a presença de um agente parceiro com conhecimento da legislação do país alvo o auxiliou no processo de exportação pelo menos duas vezes. A primeira vez foi durante negociações de cargas para os Estados Unidos, quando a *trading* o alertou do limite máximo de carga por *container* adentrando o território do país (20 toneladas) e comenta que o envio de *containers* mais pesados que isso gera sérios problemas com a fiscalização portuária e pode acarretar em punição à empresa exportadora e até mesmo no descadastramento e bloqueio permanente de envio de cargas.

A segunda ocorrência foi quando outra *trading* trabalhando com a organização orientou a empresa W a não enviar cápsulas de projéteis, itens frequentemente encontrados na sucata de latão, nos *containers* com destino à China, tendo em vista que essa possui política restrita contra a importação de quaisquer objetos relacionados a armas de fogo. Nesse caso, o descumprimento da regra poderia causar tribulações para a empresa na ditadura ao mercado chinês e acarretar até mesmo problemas diplomáticos entre os países. Isso pode ser percebido tanto na fala do gestor quanto nos longos contratos de exportação expostos aos pesquisadores. Essa parte dos relatos auxilia na análise de duas premissas apresentadas na teoria de Williamson (1979), a incerteza e o risco percebido no mercado-alvo, que também são dois fatores importantes para a TCT e consequentemente para a escolha do modo de entrada. Nesse sentido, existe o pressuposto apresentado por Brouters (2013) que utiliza essas premissas para basear suas conclusões.

No terceiro pressuposto, o entrevistado argumenta que firmas ingressando em mercados que exigem muitos documentos e processos burocráticos de candidatos estrangeiros, geralmente demandam mais conhecimento dos candidatos. Por esse motivo empresas ingressantes, como ocorreu no caso relatado, geralmente procuram parceiros que detêm conhecimento do mercado desejado para minimizar os riscos (Meyer, 2001; North, 1990; Delios & Beamish, 1999).

Observando os produtos da empresa evidencia-se que seus ativos são pouco específicos, o que já era esperado, visto que uma característica dos *commodities* é que esses produtos podem facilmente ser substituídos, tendo em vista que não existem variações significativas entre as opções oferecidas pelo mercado e podem ser encontradas facilmente. Considerando que a empresa selecionou um modo de entrada via exportação indireta, pode-se dizer que o que foi observado na empresa W está em acordo com o que é proposto pelo pressuposto teórico que afirma que empresas com ativos pouco específicos procuram modos de entrada via exportação, por não se preocupar tanto com a possibilidade de comportamentos oportunistas dos fornecedores (Williamson, 1985; Gatignon & Anderson, 1988).

No relato do diretor da empresa evidencia-se que, apesar de não apresentar detalhes sobre a influência que a estabilidade sócio-política-econômica tem sobre a decisão de atendimento aos mercados, quando perguntado se faria exportações para a Argentina, mesmo com as dificuldades citadas, ele afirma que consideraria fazer algumas exportações para o país:

Um belo dia eu recebi uma ligação de um cara, argentino [...]. Ele disse que tinha pesquisado no mercado e sabia da boa procedência minha e da empresa e que queria fazer negócio com a W [...]. No final acabamos não fazendo (negócio), a política econômica argentina está deixando muito difícil exportar para lá (Diretor da empresa W).

Essa afirmação está em pleno acordo com o que é proposto pelo quarto pressuposto. A situação política e econômica do país para a qual a empresa pretende exportar possui influência na decisão da viabilidade da transação. Essa relação pode ser observada no quarto pressuposto apresentado por Brouthers (2013), ao argumentar que empresas em arenas marcadas pela instabilidade social, política e econômica preferem reduzir a exposição ao risco e selecionar modos de entrada via exportação. Quando questionado se já havia considerado instalar uma subsidiária no mercado-alvo, o gerente de produção da empresa deu a seguinte resposta:

Eu acho que não se classificaria como uma subsidiária, mas eu tenho vontade ainda de colocar uma pessoa, para negociar diretamente com os chineses [...]. O mercado chinês cresce muito, sempre. Isso é ótimo para quem mexe com sucata, porque quanto mais cresce mais precisa de sucata para fazer matéria-prima e mais sucata gerar.

Em vários momentos das entrevistas, tanto o diretor da empresa quanto o gerente de produção mencionaram que o mercado chinês era bem atrativo por sua crescente demanda de matéria-prima metálica e pelo crescimento do comércio em geral. Esse relato é valioso para observação do quinto pressuposto teórico apresentado por Brouthers (2013), pois nele, o gerente relata que tem desejo de atuar no mercado chinês por causa do crescimento e demanda, assim corrobora o previsto pelo pressuposto quando comenta que seu desejo é investir em algo semelhante a um representante comercial no mercado-alvo, o que já categoriza como modo de investimento no mercado externo. Isso está em pleno acordo com a suposição do pressuposto, que propõe que firmas ingressando em mercados que apresentam crescimento escolhem modos de entrada de investimento visando maximizar os lucros (Agarwal & Ramaswami, 1992; Brouthers & Brouthers, 2000).

Finalizada a discussão dos resultados, a próxima sessão apresentará as considerações finais do estudo, envolvendo conclusões, limitações da pesquisa e sugestões para futuros estudos.

5. Considerações finais

Este artigo teve como objetivo analisar, a partir da Teoria de Custo de Transação, a escolha do modo de entrada em mercado internacional do maior *trader* comercial de metais finos do Nordeste, sediado na cidade de Maceió-AL. Os pressupostos baseados na TCT, desenvolvidos pelos diversos autores organizacionais citados e compilados por Brouthers (2013), têm relevância ao racionalizar o processo de decisão e gerar hipóteses que influenciam a decisão da empresa W sobre o modo de entrada.

Custo de transação, especificidade de ativos e burocracia relacionada à legalização foram os fatores propostos que apresentaram maior influência sobre a empresa W. Fatores como risco e crescimento de mercado também tiveram impacto na decisão tomada pela empresa devido ao porte e atual potencial de atuação, tais como relatados em relação às restrições de venda para Argentina e o crescimento do mercado chinês.

Pode-se compreender que apesar da teoria ter relativa aderência ao explicar algumas questões organizacionais e mercadológicas relevantes, não é perfeita em suas abordagens e alcance, e não deve ser utilizada de forma exclusiva para justificar fenômenos organizacionais relativos à decisão por mercados estrangeiros. Outras teorias de internacionalização poderão explicar partes complementares e também relevantes.

Outro ponto importante é que essas correntes teóricas são oriundas da realidade de países desenvolvidos e de grandes empresas multinacionais. O fato de fazer a opção pelo estudo de empresas de médio porte ins-

taladas em países em desenvolvimento e cuja ação seja predominantemente o modelo comercial *business to business* pode exigir detalhes não abordados pelo conjunto teórico assumido, abrindo espaço para pesquisas futuras.

Estudos futuros podem ainda contemplar também outros aspectos do processo decisório e do empreendedorismo internacional em países em desenvolvimento, possivelmente mesclando aspectos de diferentes correntes teóricas de internacionalização via uma abordagem mais complexa. Por fim, este estudo representa um caso empírico em que é possível identificar pressupostos básicos que sustentam a teoria do custo de transação face às escolhas de mercados internacionais, sendo de interesse de atores públicos e privados que busquem compreender facetas da internacionalização a partir de países em desenvolvimento.

Referências bibliográficas

- Agarwal, S., & Ramaswami, S. N. (1992). Choice of Foreign Market Entry Mode: Impact of Ownership, Location and Internalization Factors. *Journal of International Business Studies*, 23(1), 1-28. <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490257>
- Andresen, M., & Bergdolt, F. (2017). A Systematic Literature Review on the Definitions of Global Mindset and Cultural Intelligence: Merging Two Different Research Streams. *The International Journal of Human Resource Management*, 28(1), 170-195. <https://doi.org/10.1080/09585192.2016.1243568>
- Bardin, L. (2011). Content analysis. São Paulo: Edições.
- Bennett, A., Bennett, D., Burstein, F., & Holsapple, C. W. (2008). *The Decision-Making Process for Complex Situations in a Complex Environment. Handbook on Decision Support Systems*. New York: Springer-Verlag.
- Brouthers, K. D. (2013). A Retrospective On: Institutional, Cultural and Transaction Cost Influences on Entry Mode Choice and Performance. *Journal of International Business Studies*, 44(2), 14-22. <https://doi.org/10.1057/jibs.2012.23>
- Brouthers, K. D., & Brouthers, L. E. (2000). Acquisition or Greenfield Start-up? Institutional, Cultural and Transaction Cost Influences. *Strategic Management Journal*, 21(1), 89-97.
- Brouthers, K. D., & Brouthers, L. E. (2001). Explaining the National Cultural Distance Paradox. *Journal of International Business Studies*, 32(1), 177-189. <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490944>
- Canabal, A., & White III, G. O. (2008). Entry Mode Research: Past and Future. *International Business Review*, 17(3), 267-284. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2008.01.003>
- Cassol, A., Novakowski, B. F. D., Dalbosco, I. B., & Tonial, G. (2016, 20-22 de novembro). Estratégias de internacionalização: estudo multicase de pequenas e médias empresas de Santa Catarina [Apresentação de simpósio]. V Simpósio Internacional de Gestão de Projetos, São Paulo, Brasil.
- Cavusgil, S. T., Knight, G., & Riesenberge, R. J. R. (2009). *Negócios internacionais: estratégia, gestão e novas realidades*. São Paulo: Pearson.
- Chiles, T. H., & McMackin, J. F. (1996). Integrating Variable Risk Preferences, Trust, and Transaction Cost Economics. *Academy of Management Review*, 21(1), 73-99. <https://doi.org/10.2307/258630>
- Coase, R. H. (1937). The Nature of the Firm. *Econômica*, 4(16), 386-405. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0335.1937.tb00002.x>
- Creswell, J. W. (2014). *Qualitativa, Quantitativa and Mixed Methods Approaches*. Lincoln: Sage Publications.
- Dhanaraj, C., & Beamish, P. W. (2003). A Resource-Based Approach to the Study of Export Performance. *Journal of Small Business Management*, 41(3), 242-261. <https://doi.org/10.1111/1540-627X.00080>

- Delios, A., & Beamish, P. W. (1999). Ownership Strategy of Japanese Firms: Transactional, Institutional and Experience Influences. *Strategic Management Journal*, 20(10), 915-933. [https://doi.org/10.1002/\(SICI\)1097-0266\(199910\)20:10<915::AID-SMJ51>3.0.CO;2-0](https://doi.org/10.1002/(SICI)1097-0266(199910)20:10<915::AID-SMJ51>3.0.CO;2-0)
- Gatignon, H., & Anderson, E. (1988). The Multinational Corporation's Degree of Control Over Foreign Subsidiaries: An Empirical Test of a Transaction Cost Explanation. *Journal of Law, Economics and Organization*, 4(2), 305-336.
- Eisenhardt, K. M., & Graebner, M. E. (2007). Theory Building from Cases: Opportunities and Challenges. *The Academy of Management Journal*, 50(1), 25-32. <https://doi.org/10.5465/amj.2007.24160888>
- Erramilli, M. K., & Rao, C. P. (1993). Service Firms' International Entry-Mode Choice: A Modified Transaction-Cost Analysis Approach. *Journal of Marketing*, 57(3), 19-38. <https://doi.org/10.1177/002224299305700302>
- Flick, U. (2009). *Desenho da pesquisa qualitativa*. Porto Alegre: Artmed.
- Gama, M. A. B., Lana, J., Calixto, C. V., & Bandeira-de-Mello, R. (2016). Internacionalização de business group: a escolha do país de destino pela distância institucional. *Revista Brasileira de Gestão de Negócios*, 18(61), 327-347. <https://doi.org/10.7819/rbgn.v18i61.2894>
- Gioia, D. A., Corley, K. G., & Hamilton, A. L. (2013). Seeking Qualitative Rigor in Inductive Research: Notes on the Gioia Methodology. *Organizational Research Methods*, 16(1), 15-31. <https://doi.org/10.1177/1094428112452151>
- Hitt, M. A., Ireland, R. D., & Hoskisson, R. E. (2018). *Administração estratégica: competitividade e globalização*. São Paulo: Cengage.
- Hymer, S. H. (1960). *The International Operations of National Firms, A Study of Direct Foreign Investment* (Doctoral dissertation, Department of Economy, Massachusetts Institute of Technology, Cambridge, Massachusetts).
- Iglesias, R. M., & Veiga, P. (2002). Promoção de exportações via internacionalização das firmas de capital brasileiro. Em A. C. Pinheiro, R. A. Markwald, & L. V. Pereira (Orgs.), *O desafio das exportações* (pp. 368-446). Rio de Janeiro: Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social.
- Johanson, J., & Vahlne, J-E. (1997). The Internationalization Process of the Firm: A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Markets Commitments. *Journal of International Business Studies*, 8(1), 23-32. <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490676>
- Johanson, J., & Vahlne, J-E. (2009). The Uppsala Internationalization Process Model Revisited: From Liability of Foreignness to Liability of Outsidership. *Journal of International Business Studies*, 40(9), 1411-1431. <https://doi.org/10.1057/jibs.2009.24>
- Kim, W. C., & Hwang, P. (1992). Global Strategy and Multi-Nationals' Entry Mode Choice. *Journal of International Business Studies*, 23(1), 29-54. <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490258>
- Leite, Y. V. P., & Moraes, W. F. A. (2014). Facetas do risco no empreendedorismo internacional. *Revista de Administração Contemporânea*, 18(1), 96-117. <https://doi.org/10.1590/S1415-65552014000100007>
- Maia, J. M. (2003). *Economia internacional e comércio exterior*. São Paulo: Atlas.
- Makino, S., & Neupert, K. E. (2000). National Culture, Transaction Costs, and the Choice Between Joint Venture and Wholly Owned Subsidiary. *Journal of International Business Studies*, 31(4), 705-713. <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490930>
- Masten, S. E. (1993). Transaction Costs, Mistakes, and Performance: Assessing the Importance of Governance. *Managerial and Decision Economics*, 14(2) 119-129. <https://doi.org/10.1002/mde.4090140205>

- Meyer, K. E. (2001). Institutions, Transaction Costs, and Entry Mode Choice in Eastern Europe. *Journal of International Business Studies*, 32(2), 357-367. <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490957>
- Meyer, K. E. (2015). Context in Management Research in Emerging Economies. *Management and Organization Review*, 11(3), 369-77. <https://doi.org/10.1017/mor.2015.36>
- Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços. (2019). *Exportação e Importação Geral*. Recuperado de <http://comexstat.mdic.gov.br/pt/geral> [Consulta: 8 de novembro de 2019].
- Mtigwe, B. (2006). Theoretical Milestones in International Business: The Journey to International Entrepreneurship Theory. *Journal of International Entrepreneurship*, 4(1), 5-25. <https://doi.org/10.1007/s10843-006-5872-5>
- Mozzato, A. R., & Grzybovski, D. (2011). Análise de conteúdo como técnica de análise de dados qualitativos no campo da administração: potencial e desafios. *Revista de Administração Contemporânea*, 15(4), 731-747. <https://doi.org/10.1590/S1415-6552011000400010>
- North, D. C. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511808678>
- Oliver, C. (1997). Sustainable Competitive Advantage: Combining Institutional and Resource-Based Views. *Strategic Management Journal*, 18(9), 697-713. [https://doi.org/10.1002/\(SICI\)1097-0266\(199710\)18:9<697::AID-SMJ909>3.0.CO;2-C](https://doi.org/10.1002/(SICI)1097-0266(199710)18:9<697::AID-SMJ909>3.0.CO;2-C)
- Osland, G. E., Taylor, C. R., & Zou, S. (2001). Selecting International Modes of Entry and Expansion. *Marketing Intelligence & Planning*, 19(3), 153-161. <https://doi.org/10.1108/02634500110391690>
- Oviatt, B. M., & McDougall, P. P. (1994). Toward a Theory of International New Ventures. *Journal of International Business Studies*, 25(1), 45-64. <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490193>
- Patton, M. (2002). *Qualitative Research and Evaluation Methods*. Saint Paul: Sage Publications.
- Peng, M. W. (2012). The Global Strategy of Emerging Multinationals from China. *Global Strategy Journal*, 2(2), 97-107. <https://doi.org/10.1002/gsj.1030>
- Porter, M. E. (1999). *Competição: estratégias competitivas essenciais*. Rio de Janeiro: Campus.
- Prange, C., & Pinho, J. C. (2017). How Personal and Organizational Drivers Impact on SME International Performance: The Mediating Role of Organizational Innovation. *International Business Review*, 26(6), 1114-1123. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2017.04.004>
- Roberts, P. W., & Greenwood, R. (1997). Integrating Transaction Cost and Institutional Theories: Toward A Constrained-Efficiency Framework for Understanding Organizational Design Adoption. *Academy of Management Review*, 22(2), 346-373. <https://doi.org/10.5465/amr.1997.9707154062>
- Root, F. R. (1994). Design Entry Strategy for International Markets. En F. R. Root (Ed.), *Entry strategies for international markets* (pp. 1-24). New York: Lexington Books.
- Schellenberg, M., Harker, M. J., & Jafari, A. (2018). International Market Entry Mode: A Systematic Literature Review. *Journal of Strategic Marketing*, 26(7), 601-627. <https://doi.org/10.1080/0965254X.2017.1339114>
- Sharma, V. M., & Erramilli, M. (2004). Resource-Based Explanation of Entry Mode Choice. *Journal of Marketing Theory and Practice*, 12(1), 1-8. <https://doi.org/10.1080/10696679.2004.11658509>
- Shelanski, H. A., & Klein, P. G. (1995). Empirical Research in Transaction Cost Economics: A Review and Assessment. *Journal of Law, Economics, & Organization*, 11(2) 335-361.
- Shrader, R. C. (2001). Collaboration and Performance in Foreign Markets: The Case of Young High-Technology Manufacturing Firms. *Academy of Management Journal*, 44(1), 45-60. <https://doi.org/10.2307/3069336>

- Sinnewe, E., Charles, M. B., & Keast, R. (2016). Australia's Cooperative Research Centre Program: A Transaction Cost Theory Perspective. *Research Policy*, 45(1), 195-204. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2015.09.005>
- Steinbruch, F. K., Soares, M. C., Nunes, M. P., Perin, M. G., & Sampaio, C. H. (2016). As variáveis relacionadas à escolha do modo de entrada em mercados internacionais. *Revista de Administração de Roraima-UFRR*, 6(1), 245-270. <https://doi.org/10.18227/2237-8057rarr.v6i1.3172>
- Taylor, C. R., Zou, S., & Osland, G. E. (1998). A Transaction Cost Perspective on Foreign Market Entry Strategies of US and Japanese Firms. *Thunderbird International Business Review*, 40(4), 389-412. <https://doi.org/10.1002/tie.4270400405>
- Werner, S. (2002). Recent Developments in International Management Research: A Review of 20 Top Management Journals. *Journal of Management*, 28(3), 277-305.
- Williamson, O. (1979). Transaction Cost Economics: The Governance of Contractual Obligations. *Journal of Law and Economics*, 22(2), 233-261. <https://doi.org/10.1086/466942>
- Williamson, O. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*. Nova York: Free Press.
- Williamson, O. (1994). Transaction Cost Economics and Organization Theory. En N. Smelser & R. Swedberg (Eds.), *Handbook of Economic Sociology* (pp. 70-107). Princeton: Princeton University Press.
- Williamson, O., & Ouchi, W. (1981). The Markets and Hierarchies Program of Research: Origins, Implications, Prospects. En A. Van De Ven & W. F. Joyce (Eds.), *Perspectives on Organizational Design and Behavior* (pp. 347-406). New York: John Wiley & Sons.
- Yin, R. K. (2017). *Case Study Research and Applications: Design and Methods*. Saint Paul: Sage Publications.
- Zahra, S. A., & George, G. (2002). International Entrepreneurship: The Current Status of Held and Future Research Agenda. En M. A. Hitt et al. (Eds.), *Strategic Entrepreneurship, Creating a New Mindset* (pp. 255-288). Oxford: Blackwell.
- Zhang, Y., & Wildemuth, B. M. (2016). Qualitative Analysis of Content. En B. M. Wildemuth (Ed.), *Applications of Social Research Methods to Questions in Information and Library Science* (pp. 318 -329). Santa Barbara: Libraries Unlimited.

Fecha de recepción: 10 de setiembre de 2020

Fecha de aceptación: 06 de noviembre de 2020

Correspondencia: mathalvesteofilo@gmail.com
 viniciusfmoreira@yahoo.com.br
 yakarav@gmail.com

Control interno y gestión empresarial de centros comerciales peruanos en tiempos de la actual pandemia (2020)

Manuel Alberto Espinoza Cruz, Ericka Nelly Espinoza Gamboa,
Hugo Eladio Chumpitaz Caycho

Facultad de Administración y Negocios
Universidad Tecnológica del Perú

Facultad de Contabilidad y Finanzas
Universidad Privada del Norte

Escuela de Posgrado
Universidad César Vallejo

La presente investigación ha tenido por objetivo analizar en qué nivel se relaciona el control interno con la gestión empresarial de centros comerciales en tiempos de COVID-19. La búsqueda de eficacia y eficiencia óptima se hace muy necesaria dada la emergencia sanitaria, especialmente, cuando la pandemia y su tratamiento evolucionan y se adaptan. El trabajo se desarrolló en un distrito populoso de Lima, desde una dimensión financiera y operativa. Se pudo llegar a la conclusión de que, en el contexto de la actual pandemia, el control interno se relaciona significativamente con la gestión empresarial de centros comerciales.

Palabras clave: control interno, gestión empresarial, administración financiera, auditoría, COVID-19

Controle interno e gestão empresarial de shopping centers peruanos, em tempos de atual pandemia (2020)

O objetivo desta pesquisa foi analisar em que nível o controle interno está relacionado à gestão empresarial de shopping centers, em tempos de COVID-19. A busca pela eficácia e eficiência ótimas é muito necessária, dada a emergência sanitária, especialmente quando a pandemia e seu tratamento evoluem e se adaptam. O trabalho foi desenvolvido em um bairro populoso de Lima, com dimensão financeira e operacional. Foi possível concluir que o controle interno está significativamente relacionado à gestão empresarial de shopping centers, em tempos de atual pandemia.

Palavras-chave: controle interno, gestão empresarial, gestão financeira, auditoria, COVID-19

Internal control and business management of Peruvian shopping centers, in times of the current pandemic (2020)

The objective of this research has been to analyze at what level internal control is related to the business management of shopping centers, in times of COVID-19. The search for optimal effectiveness and efficiency is very necessary, given the health emergency, especially when the pandemic and its treatment evolve and adapt. The work was developed in a populous district of Lima, with a financial and operational dimension. It was possible to reach the conclusion that internal control is significantly related to the business management of shopping centers, in times of the current pandemic.

Keywords: internal control, business management, financial management, audit, COVID-19



1. Introducción

El control interno es un apoyo instrumental para toda organización. Ya que la responsabilidad corresponde a todo componente humano de la institución, la gestión empresarial se convierte en el reflejo del monitoreo imperante. Los supervisores de todos los niveles deben ser respaldados por controles aceptables. Esta situación se trasluce, con mayor nitidez, cuando se acentúan debilidades en su manejo, como es el caso de los centros comerciales del distrito La Victoria de Lima, Perú. Tales situaciones se presentan por falta de cultura de control empresarial. Esto se evidencia, por ejemplo, en el caso reportado por Redacción El Popular (2020), que informó que determinados negociantes confeccionaban clandestinamente polos y ropa deportiva de marcas reconocidas internacionalmente en el centro comercial Sol de Fátima en el emporio comercial Gamarra del distrito La Victoria. En esta situación, hay un problema adicional de falta de seguridad ciudadana, colindante con el comercio informal, pues, antes de la pandemia del COVID-19, los negocios de confección clandestina eran del 70%; luego de declararse la pandemia, subieron al 80 %. Con ello, el riesgo de los negocios aumentó (Yong, 2018).

En la tabla 1, se muestra el modelo de gestión empresarial que desde 2017 está vigente, tomando en cuenta el control interno. La tabla fue desarrollada sobre la base de lo establecido por el COSO ERM, que proviene del Comité de Organizaciones Patrocinadoras de la Comisión Treadway (en adelante, COSO) para la administración de riesgos empresariales (en adelante, ERM por sus siglas en inglés). Este enfoque enlaza el flujo del proceso ERM con los componentes del COSO.

Lo importante en los centros comerciales de Gamarra es el empuje de los negociantes, que conforman el

emporio textil más grande del país. Esto explica que los riesgos sean mayores, más aún con el nivel de informalidad existente. Los controles apoyan a los gestores para que sus negocios sean más exitosos (Yong, 2018). Sin embargo, no se identifican como directamente responsables del control interno ni de los efectos negativos de un inadecuado manejo de los riesgos. En ese sentido, se necesita difundir el concepto de control interno (Gómez, 2001). Esta situación se hace ineludible ante las amenazas iniciales y las consecuencias en los negocios a raíz de la pandemia del COVID-19, que se ha expandido en todo el mundo y en países de habla hispana, como es el del presente caso (Navia-Núñez & Stefanu-Lidorikiotu, 2020).

Tabla 1. Marco integrado: gestión de ERM 2017 con el COSO

Flujo del proceso	Componentes del modelo
Misión, visión y valores	Gobierno y cultura
Desarrollo de la estrategia	Estrategias y establecimiento de objetivos
Formulación de objetivos empresariales	Desempeño
Implementación y desempeño	Revisión y monitorización
Mejoramiento del valor	Información, comunicación y reporte

2. Revisión de la literatura e hipótesis

En el contexto de la actual pandemia, los antecedentes sobre los aspectos de control interno y gestión empresarial conciernen a la limitación de optimizaciones con resistencia al cambio por el capital humano. Estar en la zona de confort es muy atractivo frente a innovaciones, especialmente, de control. Sin embargo, esto impide mejorar resultados, incluso en función a los planes estratégicos institucionales (Gómez-Selemeña, Blanco, & Conde, 2013, p.64).

Con respecto al control interno, se ha mencionado que es multifuncional, pues es aplicable tanto en lo financiero como en lo operativo. Por lo tanto, está presente en todas las funciones de cualquier institución. El control interno tiene el fin de manejar riesgos de todo tipo que impidan objetivos orgánicos o en relación con el mercado (Fernández & Vásquez, 2014, p. 89). En tal sentido, los registros financieros y operativos deben reflejar la realidad como demostración ética y respaldo de reputación institucional, además del cumplimiento regulatorio de presentación de estados financieros (Serrano, Señalín, Vega & Herrera, 2017, p. 40).

Para la sociedad en general, es importante alcanzar eficiencia en el control interno con el fin de optimizar la gestión empresarial, especialmente, en el sector comercio, como se ve en esta investigación. El sistema de control interno es inherente a cualquier organización: toda institución lo posee inevitablemente, aunque sea ineficiente. Como las entidades cuentan con bienes y registros, por medio de un adecuado sistema, se busca proteger sus activos y contar con archivos financieros integrales. Si se logran estos dos objetivos mínimos, los resultados serán los mejores a alcanzar (Valqui & Aguinaga, 2016, p. 49).

El control interno posibilita perfeccionar la gestión operativa al revelar debilidades en el manejo funcional. Esta es una ventaja, pues favorece el uso conveniente de los recursos institucionales para alcanzar sus propios objetivos corporativos. El control, por lo tanto, debe ser cuidadosamente tenido en cuenta por la influencia ejercida en los resultados económicos y financieros, como consecuencia de asegurar razonablemente sus metas en función del desarrollo de una apropiada vigilancia de las obligaciones, responsabilidades y cumplimientos estandarizados (Lamadrid, 2014, p. 76).

Por otro lado, el impacto del control interno en la gestión financiera es importante. Teniendo en cuenta

la trascendencia del aspecto inicial de las finanzas (es decir, la contabilidad y su implicancia en el manejo de las cifras de los resultados), la gestión financiera involucra registros, autorizaciones, transacciones, pedidos, endeudamiento, tesorería y cobranzas, con el fin de conseguir el progreso económico o crematístico del negocio. El manejo de la gestión se favorece; especialmente, el correspondiente a las funciones del tesorero o gestor financiero (Burgos & Suarez, 2017, p. 93).

En este contexto, el impacto de la pandemia en la actividad económica ha sido crítica por las medidas de contención necesarias. Los países han tratado de apoyar financieramente al sector productivo, como es el caso peruano, pero los efectos del COVID-19 han sido superiores a tales esfuerzos. Se promulgaron cuarentena y toques de queda prolongados, los que supusieron el cierre de empresas y pérdidas de empleo. Los sectores más afectados fueron los de hospedaje, restaurantes, transporte aéreo y servicios turísticos, entre otros (PWC, 2020).

Para ahondar en la literatura sobre el tema, a continuación, se presentarán el marco teórico y el marco conceptual. El marco teórico comprende control interno y gestión empresarial. Con respecto al marco conceptual, Paletta y Alimehmeti (2018) afirmaron que las organizaciones con procesos de control interno ineficientes poseen obstáculos superiores de servicios y, por tanto, mayor grado de retribución para niveles altos de la empresa (p. 277). En cambio, para Gupta, Sami y Zhou (2018) el control es relevante en el aspecto financiero, especialmente, cuando la empresa cotiza en bolsa (p. 20). Para Gao y Jia (2017) el control interno influye en la reducción del gasto para obtener recursos patrimoniales; además, los autores señalan que los reportes de deficiencias de control interno tienen consecuencias importantes para los encargados de evaluar riesgos a efectos de la emisión de sus valores (p. 303).

Se debe tener en cuenta que el examen y difusión de los controles internos poseen un impacto importante en las acciones tácticas en las organizaciones (Sun, 2016, p. 277). Así, los fuertes sistemas de controles internos relativos a los reportes financieros son significativos para la emisión de informes financieros válidos y, por lo tanto, confiables (Dickins & Fay, 2017, p. 117).

Es posible que las empresas que tienen un lineamiento creativo, de apertura a nuevos procesos, sean proclives a tener un control interno con mayor inestabilidad que las firmas que mantienen una línea conservadora o mecanicista en su organización (Bentley-Goode, Newton, & Thompson, 2017, p. 49). Por ejemplo, cuando comienzan a desarrollarse operativamente, los negocios familiares poseen problemas para poder adecuarse a los cambios y aceleraciones ambientales, de mercado, de legislación y de crecimiento (Başkurt & Altındağ 2017, p. 10).

La calificación certificada del proceso sistemático de manejo gerencial de responsabilidad social (SR) es beneficiosa para la entidad (Arimany-Serrat & Sabata-Aliberch, 2018, p. 116). Si se considera activo, el proceso definitorio del ente o de la firma transmite la idea que su accionar asume retos para asumir o entender con fluidez los riesgos de las actividades empresariales, especialmente, en el ámbito gerencial u operativo (Munksgaard & Ford, 2017, p. 327).

Por otro lado, la actividad intelectual en las empresas (también entendida como el desarrollo científico empresarial) nació paralelamente con la curiosidad de teóricos que han estudiado el manejo gerencial vinculado con la actividad corporativa de los negocios (Carton & Mouricou, 2017, p. 166). Los indicadores clásicos de evaluación financiera fueron arduamente atacados porque no abarcaban los campos diferentes a lo exclusivamente financiero, como es el caso del grado

de creatividad, la investigación, el nivel motivacional, la capacidad innovadora y otros indicadores intelectuales (Hornungová, 2017, p. 71). En este sentido, existe una incidencia importante en lo intencional, en lo creativo y en la decisión personal para adoptar o asumir mayores riesgos entre los alumnos de ciencias empresariales de centros universitarios estatales frente a sus pares de universidades particulares (Raza & Irfan, 2017, p. 117).

Para ahondar en el marco conceptual, cabe comentar lo establecido desde lo empresarial. A partir de Mantilla (2018), se entiende el “control interno” como el procedimiento en que está inmersa la responsabilidad funcional de todos los integrantes de una entidad, que deben estar involucrados en la optimización de sus funciones y en la búsqueda de la reducción de ineficiencias. Para tal fin, se debe contar con recursos disponibles y suficientes para cumplir los objetivos institucionales. Tales recursos se circunscriben al capital humano y los reportes funcionales.

Con respecto a “gestión empresarial”, de acuerdo a Domínguez (2008), se entiende como una actividad que reúne actividades de gestión operativa y de gestión financiera. Por un lado, las de gestión operativa involucran actividades funcionales encaminadas al aprovechamiento de los resultados favorables a partir de la toma de decisiones atinadas y oportunas en beneficio de la organización. Por otro lado, la gestión financiera está enmarcada en las actividades contables con el objeto de emitir y analizar información financiera veraz, integral y con la periodicidad necesaria.

Sobre “responsabilidad funcional”, en un estudio elaborado por Medina y Severino (2014), se ha considerado que el concepto representa el grado en que se desenvuelve el grupo de labores que da sentido a la entidad. A partir de ello, en esta investigación, se aplica todo lo programado en los ítems más eleva-

dos en la organización: incluye departamentos como los de abastecimiento, producción, ventas, y labores de conservación de clientes o marketing (Medina & Severino, 2014, pp. 65-66).

Por otro lado, con respecto a la optimización de funciones, Chaín-Navarro (1999) desarrolló un estudio a partir de la premisa de que todo servidor labore según su especialidad y, por ello, los resultados son superiores. De esta manera, se logra elevar la productividad funcional (p. 46). En cuanto a la reducción de ineficiencias, de acuerdo con Gallardo (1999), existe una importante cantidad de ejemplos entre lo exigido por una autoridad y una empresa que le presenta su información económica financiera. La entidad supervisora elegirá entre los resultados favorables para la corporación y el nivel de satisfacción de los usuarios del mercado, con el fin de optimizar defectos en la producción o distribución (p. 28).

Con respecto a recursos disponibles, según Chiavenato & Sapiro (2017), innumerables organizaciones tratan de tener verticalidad con los insumos y la producción para reducir su vulnerabilidad frente a los abastecedores; al mismo tiempo, buscan poder controlar sus gastos productivos para disponer o liberar mayores recursos, y tienen la posibilidad de la tercerización con el fin de especializarse en la parte medular de sus operaciones (p. 28). En relación a capital humano, Torres (2011) ha señalado que los recursos humanos son el principal componente de la gestión. Por ello, se debe impulsar su adecuado manejo gerencial para mantenerlo motivado (p. 152). Sobre reportes funcionales, De Souza, Suzacq y Torrendell (2009) han manifestado que, en grandes instituciones, lo más resaltante organizativamente es la responsabilidad y asunción de funciones. Las características de cada agencia, sucursal o subsidiaria no son fácilmente percibidas con precisión, por lo que las decisiones se pueden postergar innecesariamente (p.61).

Con relación a la gestión operativa, Serra (2005) ha indicado que los gerentes con múltiples campos geográficos tienen el reto de actuar teniendo presentes distintas realidades o momentos. Así, debe saber compaginar los objetivos de la matriz con los pensamientos y actuaciones locales (p. 9). Con respecto a las actividades funcionales, según Estevez, Jones y Anderson (2002), estas están sujetas a ser un conglomerado, pero en función al manejo gerencial, del cual dependen (p. 9).

Acerca de la toma de decisiones, según Solano (2003), los gestores o gerentes están en constante actuación empresarial; así, sus preocupaciones no son solo operativas internas, sino también de repercusión en el mercado, de acuerdo a los resultados de su gestión (p. 44). En lo que respecta a la gestión financiera, según Nava (2009), esta tiene el propósito de maximizar el valor de la organización; es decir, si el caso lo amerita, la cotización de las acciones debe estar en la agenda del administrador financiero.

En un trabajo sobre “actividades contables”, González (2006) ha definido con precisión dicho término como las labores dirigidas a favorecer la función de control y registrar activos, gastos, balances, resultados, etc. (p. 35). Sobre la información financiera, Nava (2009) ha manifestado que, en la época moderna, incorpora labores tendentes a optimizar los resultados empresariales. Para ello, se vale de recursos digitales o impresos, con reportes de los estados financieros en su etapa final o como informe operativo de uso gerencial.

Además de los conceptos presentados, cabe indicar precisiones sobre el contexto correspondiente a la investigación. La pandemia del COVID-19 afectó el comercio textil del emporio de Gamarra; y el mercado de comestibles más importante, que es el sector de La Parada. Como consecuencia, hubo desabastecimiento temporal alimenticio y leve alza inflacionaria

con caída del PBI, del 11,6% para el año 2020 en Perú. Asimismo, los efectos de la pandemia repercutieron en inestabilidad económica y descontento popular en los negocios comerciales (Food and Agriculture Organization of the United Nations [FAO], 2020).

Frente a la información presentada, este trabajo ha partido del siguiente problema de investigación: ¿en qué nivel se relaciona el control interno con la gestión empresarial de centros comerciales en tiempos de COVID-19? Como hipótesis, se planteó que el control interno se relaciona significativamente con la gestión empresarial de centros comerciales en tiempos de COVID-19. El objetivo de la investigación ha consistido en analizar en qué nivel se relaciona el control interno con la gestión empresarial de centros comerciales en tiempos de COVID-19.

Con respecto a la justificación, cabe mencionar que el control interno es una instrumentalización prioritaria de uso gerencial para relacionarla, directamente, con

la gestión empresarial. Así, es factible optimizar procesos de control que la auditoría pertinente evaluará. De esta manera, se coadyuva a los esfuerzos gerenciales en obtener resultados satisfactorios con manejos sanos, oportunos y beneficiosos en los comerciantes del distrito La Victoria en Lima. Sin embargo, la pandemia del COVID-19 alteró a todo el planeta en todas las actividades. Antes de esta realidad, en Perú, la informalidad laboral correspondía al 70% de las empresas: Para enero 2021, bordeaba el 80%. Asimismo, en ese lapso de tiempo, se perdieron más de dos millones de empleos (Espinoza & Arias, 2020).

3. Metodología

De acuerdo con la hipótesis del trabajo, en la tabla 2, se muestra el cuadro de operacionalización de las variables control interno y gestión empresarial, y la definición conceptual de ellas, así como de sus dimensiones e indicadores.

Tabla 2. Cuadro de operacionalización de variables

Hipótesis	Variable	Definición conceptual	Dimensiones	Indicadores
En tiempos de COVID-19, el control interno se relaciona significativamente a la gestión empresarial de centros comerciales.	Control interno	Se concluye que el control interno es un proceso en que está inmersa la responsabilidad funcional de todos los integrantes de una entidad, quienes deben estar involucrados en la optimización de sus funciones y en la búsqueda de la reducción de ineficiencias. Para tal fin, se debe contar con recursos disponibles suficientes para cumplir los objetivos institucionales. Tales recursos se circunscriben al capital humano y los reportes funcionales	Responsabilidad funcional	1. Optimización de funciones 2. Reducción de ineficiencias
			Recursos disponibles	3. Capital humano 4. Reportes funcionales
	Gestión empresarial		Gestión operativa	5. Actividades funcionales 6. Toma de decisiones
				Gestión financiera

Fuente: Elaborado sobre la base de la tematización sobre control interno (Mantilla, 2018) y gestión empresarial (Domínguez, 2008).

El tipo de investigación planteada es descriptivo-correlacional al contar con materias, tópicos, temas, dimensiones, categorías, y clases en un ámbito específico. Su diseño es no experimental y transversal (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014, pp. 54, 93, 152). Para conformar la población, han sido considerados los cinco centros comerciales más importantes de La Victoria en Lima. De ellos, se eligieron a 45 responsables de las áreas contable, productiva y tesorería. Entre los participantes, hubo propietarios, gerentes o administradores. Se aplicó el muestreo con censo para que, con los criterios de selección, la muestra fuese la misma, pues, así, se incluyen todos los elementos (Hernández et al., 2014, p. 172). La técnica utilizada fue la encuesta. Se tomó como instrumento el cuestionario con trabajo de campo, que fue sujeto a validación (Hernández et al., 2014, p. 200), con fiabilidad medida a través del alfa de Cronbach. El procedimiento de recolección de datos se efectuó aplicando los cuestionarios para ambas variables. Posteriormente, se trasladaron los datos a una hoja de cálculo de Excel y luego se procesaron por medio de SPSS. El método de análisis de datos utilizado fue el deductivo (Ayala, 2021). En cuanto a los aspectos éticos, se consideró citar a los autores de las fuentes originales.

4. Resultados

Para obtener los resultados, se validó y se calculó la fiabilidad del instrumento utilizado en la investigación, con el fin de probar la normalidad y la correlación entre variables:

Tabla 3. Validación V Aiken

Características evaluadas	V Aiken
Relevancia	100%
Pertinencia	100%
Claridad	100%
Promedio	100%

Fuente: Elaboración sobre la base de los juicios de los autores revisados

La tabla 3 muestra la validez del instrumento empleado para las variables, las dimensiones y los indicadores. Su valoración ha sido plenamente favorable (Hernández et al., 2014).

Tabla 4. Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N° de elementos
,885	20

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

La tabla 4 muestra la fiabilidad del instrumento empleado, cuyo cálculo corresponde al nivel “muy bueno”, pues se ubica en el rango que va desde mayor a 0,7 hasta 0,9 (Tuapante, Duque, & Mena, 2017, p. 41).

Tabla 5. Prueba de normalidad de las variables

	Estadístico Shapiro-Wilk	gl	Sig.
Control interno	,951	45	,056
Gestión empresarial	,935	45	,015

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

La tabla 5 muestra la prueba de normalidad para las variables con el estadístico Shapiro-Wilk por tener un $gl \leq 50$, y una significación ($\alpha = 5\%$) e hipótesis estadística, nula y alterna:

- H0: Los datos no difieren de una distribución normal.
- H1: Los datos difieren de una distribución normal.

Se decidió utilizar el Rho de Spearman para probar en qué nivel el control interno se relaciona con la gestión empresarial de centros comerciales en tiempos de COVID-19, debido a que los dos p valor no cumplen el requisito de ser ambos $\leq 0,05$, lo que implica aceptar la H1 y aplicar prueba no paramétrica.

Tabla 6. Prueba de correlación entre las variables

Gestión empresarial			
Control interno	Rho de Spearman	p valor	N
	,778	,000	45

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

La tabla 6 muestra la prueba de correlación entre las variables, con una significación ($\alpha=5\%$) e hipótesis nula y alterna:

- H0: El control interno no se relaciona significativamente con la gestión empresarial de centros comerciales en tiempos de COVID-19.
- H1: El control interno se relaciona significativamente con la gestión empresarial de centros comerciales en tiempos de COVID-19.

Se observa el p valor $\leq 0,05$, por lo que se acepta la H1. Además, el estadístico Rho de Spearman es positivo, directo y un valor alto. En consecuencia, el control interno se relaciona significativamente con la gestión empresarial de centros comerciales en tiempos de COVID-19. Por lo tanto, si sube la primera variable, también lo hará la segunda y viceversa.

Tabla 7. Prueba de correlación entre dimensiones

Gestión operativa			
Control interno	Rho de Spearman	p valor	N
	,718	,000	45

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

La tabla 7 muestra la prueba de correlación entre las variables, con una significación ($\alpha=5\%$) e hipótesis nula y alterna:

- H0: El control interno no se relaciona significativamente con la gestión operativa de centros comerciales en tiempos de COVID-19.

- H1: El control interno se relaciona significativamente con la gestión operativa de centros comerciales en tiempos de COVID-19.

Como se observa, el p valor es $\leq 0,05$, por lo que se acepta la H1. Además, el estadístico Rho de Spearman es positivo, directo y un valor alto. En consecuencia, el control interno se relaciona significativamente con la gestión operativa de centros comerciales en tiempos de COVID-19. Por tanto, si sube la primera variable, también lo hará la segunda y viceversa.

Tabla 8. Pruebas de correlación entre dimensiones

Gestión financiera			
Control interno	Rho de Spearman	p valor	N
	,705	,000	45

La tabla 8 muestra la prueba de correlación entre las variables, con una significación ($\alpha=5\%$) e hipótesis nula y alterna:

- H0: El control interno no se relaciona significativamente con la gestión financiera de centros comerciales en tiempos de COVID-19.
- H1: El control interno se relaciona significativamente con la gestión financiera de centros comerciales en tiempos de COVID-19.

A partir de lo presentado, el control interno se relaciona significativamente con la gestión empresarial en tiempos de COVID-19, no solo en Perú, sino también internacionalmente. Esto se debe a que se ha reducido personal; además, han aumentado las actividades virtuales y remotas, lo que ha supuesto el uso de mayor modernidad tecnológica (Quevedo, Vásquez, Quevedo, & Pinzon, 2020). Igualmente, se comprobó que existe relación significativa en tiempos de COVID-19 entre el control interno con las gestiones operativa y financiera.

5. Discusión

En cuanto a la relación entre las variables de control interno y gestión empresarial, en el trabajo de investigación de Valqui y Aguinaga (2016), se resalta la importancia para la sociedad en su conjunto de alcanzar eficiencia en el control interno para mejorar la gestión empresarial. Toda organización cuenta con control: puede tener un sistema ineficiente, pero es imposible su inexistencia, pues hay operaciones, registros y normas. Las instituciones tienen bienes y registros. Un apropiado sistema trata de salvaguardar sus activos, por lo que cuenta con archivos financieros lo más fieles posibles para dicho objetivo. Al lograr estos dos propósitos básicos, los resultados serán los óptimos a conseguir. En el presente artículo, se comprobó, a través del análisis estadístico, la relación significativa entre las dos variables en tiempos de COVID-19. Además, se verificó que la relación estudiada es directa. Por lo tanto, si hay mejor control interno, habrá mejor gestión empresarial y viceversa. Es decir, comparativamente, existe coincidencia. Para tal fin, se debe entender que las acciones ejecutadas en una empresa en relación a las dos variables están interrelacionadas por el manejo gerencial. En otras palabras, la tendencia del control interno en los centros comerciales mencionados se refleja en el mismo sentido en la gestión empresarial de esas entidades.

Adicionalmente, la pandemia ha producido que las empresas implanten modificaciones internas en el manejo empresarial. Frente a ello, los servidores luchan con el estrés que redundan en la comunicación con incertidumbre. En el caso de Perú, el cierre de los centros comerciales en dos cuarentenas entre 2020 y 2021 afectó a los negocios, pues la mayoría son conglomerados, como los que abundan en La Victoria; y al bienestar. Es decir, los negocios con adecuado

control interno y gestión empresarial fueron tratados de la misma manera que aquellos que no tienen esas cualidades (Li, Sun, Tao, & Lee, 2021).

Con respecto a la relación entre control interno y gestión operativa, en la investigación desarrollada por Lamadrid (2014), se llega a mencionar que el control interno posibilita perfeccionar la gestión operativa al revelar debilidades en el manejo funcional. Esta es una ventaja, pues favorece el uso conveniente de los recursos institucionales y permite alcanzar sus propios objetivos corporativos. Por lo tanto, el control debe ser cuidadosamente tenido en cuenta por la influencia ejercida en los resultados económicos y financieros, como consecuencia de asegurar razonablemente sus metas en función del desarrollo de una apropiada vigilancia de las obligaciones, responsabilidades y cumplimiento estandarizados. En la presente investigación, se comprobó que el control interno se relaciona significativamente con la gestión operativa en los centros comerciales en tiempos de COVID-19. Asimismo, se evidenció que la relación verificada es directa; es decir, si hay mejor control interno, habrá mejor gestión operativa y viceversa. Entonces, se encuentran coincidencias con la investigación de Lamadrid. Por ello, cuando existen debilidades en el sistema de control interno, estas se reflejan en los resultados de la gestión operativa. Una característica intrínseca del control consiste en buscar, paralelamente, tanto el uso eficiente de los recursos de las entidades comerciales como el aseguramiento razonable de alcanzar las metas propuestas en el ámbito operativo.

Asimismo, se sabe que las instituciones actúan en un ámbito generalizado de control estructural y de funciones operativas interconectadas. En tal sentido, los comerciantes están expuestos a los cambios mundiales, como es el caso de las consecuencias del COVID-19. En Perú, a febrero 2021, el virus infectó a más de un

millón de personas, y causó la muerte de más de cuarenta mil; además, supuso recesión extrema, especialmente, en el sector de comercio (Kopljenovic, 2021).

Respecto de la relación entre control interno y gestión financiera, en su trabajo investigativo, Burgos y Suarez (2017) han manifestado que la correspondencia del control interno es sustancial sobre la gestión financiera. Cuando los sistemas transaccionales, funcionales y de responsabilidad se alinean con parámetros o estándares preestablecidos, tienen comportamiento positivo en los objetivos trazados en el campo financiero, especialmente, en el manejo de la tesorería, con el fin de contribuir con el desarrollo de los negocios. En el presente artículo, se demostró que el control interno se relaciona significativamente con la gestión financiera en los centros comerciales en tiempos de COVID-19. Finalmente, se verificó que la relación investigada es directa, pues, si hay mejor control interno, habrá mejor gestión financiera y viceversa. Por lo visto anteriormente, los dos trabajos coinciden en los aspectos expresados. Por tanto, el control interno y la gestión financiera están enraizados uno en el otro cuando los registros, funciones y obligaciones se establecen con los propósitos perseguidos. De esa manera, la parte financiera y la de tesorería se benefician cuando tales actividades funcionales son cumplidas con eficiencia, efectividad y economicidad.

En ese sentido, si el control falla, el riesgo financiero perjudica a las compañías. En la pandemia, el comportamiento del personal debe ajustarse a protocolos con los clientes y conductas obligatorias, como el uso de mascarillas, el lavado de manos y el distanciamiento social. Así, el incumplimiento regulatorio de medidas de emergencia sanitaria ha llevado a multas pecuniaras, pero no ha disminuido la inseguridad ciudadana, con incidencia aún mayor en los negocios (Frank & Greenman, 2020).

6. Conclusiones

La investigación partió del objetivo de analizar en qué nivel el control interno (Mantilla, 2018) se relaciona con la gestión empresarial (Domínguez, 2008) en los centros comerciales en tiempos de COVID-19. Para ello, se utilizaron instrumentos validados (Hernández et al., 2014) y debidamente fiables (Tuapante et al., 2017). A partir de ello, se llegó a las conclusiones que se comentarán a continuación

En primer lugar, el control interno se relaciona significativamente (según la encuesta, en 77,8% de los negocios) con la gestión empresarial en los centros comerciales en tiempos de COVID-19; además, se observa que la relación estudiada es directa. Entonces, si hay mejor control interno, habrá mejor gestión empresarial y viceversa. Para este caso, se observó que la relación entre la responsabilidad funcional y los recursos disponibles es simultáneamente fuerte con la gestión operativa y financiera.

En segundo lugar, el control interno se relaciona significativamente (según la encuesta, en 71,8% de los negocios) con la gestión operativa en los centros comerciales en tiempos de COVID-19; también se advierte que la relación estudiada es directa. Para este caso, se observó que la relación entre la responsabilidad funcional y recursos disponibles es concurrentemente fuerte con las actividades funcionales y la toma de decisiones.

En tercer lugar, el control interno se relaciona significativamente (según la encuesta en, 70,5% de los negocios) con la gestión financiera en los centros comerciales en tiempos de COVID-19. Además, se contempla que la relación estudiada es directa. Para este caso, se ha observado que la relación entre la responsabilidad funcional y los recursos disponibles es

coincidentemente fuerte con las actividades contables y la información financiera. Se debe aclarar que la referencia al COVID-19 indica solo el periodo bajo estudio (2020) y no la medición del impacto respecto de periodos anteriores.

En concordancia con lo concluido, se generaron las siguientes recomendaciones en relación con el contexto del COVID-19. En primer lugar, la responsabilidad funcional en los centros comerciales debe ser impulsada por los encargados de las áreas de contabilidad, producción y tesorería, así como por los gerentes o administradores. Para ello, la inversión en recursos disponibles debe ser correspondiente directamente con el manejo operativo y financiero a establecer, dado el incremento de actividades virtuales por razones de salud. Para efectos de futuras investigaciones, se sugiere ampliar la investigación científica a una muestra o población con mayor tamaño de ejecutores y propietarios de negocios, así como a la inmensa diversidad de otros sectores económicos, como el industrial, el de servicios, el minero, el pesquero, etc.

En segundo lugar, la optimización de funciones en los centros comerciales debe ser aplicada con reducción de ineficiencias. Para ello, el control interno debe estar en concordancia continua con las actividades funcionales y la toma de decisiones, dada la reducción de labores presenciales y el incremento de trabajo remoto. Para efectos de próximas investigaciones, se propone ampliar la investigación científica a un ámbito geográfico mayor al empleado en este estudio; es decir, se plantea que comprenda no solo un distrito, sino el país y el extranjero, comenzando por casos de Sudamérica por las economías similares imperantes en la mayoría de las naciones en esta parte del continente.

En tercer lugar, el capital humano en los centros comerciales debe estar orientado con reportes fun-

cionales. Para ello, el control interno debe estar en concomitancia evidente con las actividades contables e información financiera dadas las nuevas modalidades de servicio por internet, *delivery*, con contactos bancarios y financieros electrónicos. Para efectos de posteriores investigaciones, se plantea ampliar este artículo a mayor número de períodos de tiempo a los dedicados para este estudio. Asimismo, se propone que se incluyan otras dimensiones o variables con sus respectivos indicadores, acordes con los nuevos enfoques a darse circunstancialmente, según sea requerido para la contribución del conocimiento en estas materias, especialmente, en épocas de alto riesgo como la actual crisis sanitaria mundial e, inclusive, en tiempos de postpandemia.

Referencias bibliográficas

- Arimany-Serrat, N., & Sabata-Aliberch, A. (2018). Social Responsibility as a Management System. *Intangible Capital*, 14(1), 116-126. <https://doi.org/10.3926/ic.1105>
- Başkurt, G., & Altındağ, E. (2017). The Impact of Institutionalization of Family Business on Strategic Human Resources Management and Company Performance. *Business Management Dynamics*, 7(3), 10-25.
- Bentley-Goode, K.A., Newton, N.J., & Thompson, A.M. (2017). Business Strategy, Internal Control over Financial Reporting, and Audit Reporting Quality. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 36(4), 49-69. <https://doi.org/10.2308/ajpt-51693>
- Burgos, C.E., & Suarez, R.H. (2017). *El sistema de control interno contable y su influencia en la gestión financiera de la empresa inversiones Christh.Al. SAC, año 2015*. (Tesis de licenciatura, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Privada Antenor Orrego. Lima, Perú).
- Ayala, M. (2021, 22 de febrero). ¿Qué son los métodos de investigación? *Lifeder*. Recuperado de <https://bit.ly/2MXOMNM> [Consulta: 30 de abril de 2021].

- Carton, G., & Mouricou, P. (2017). Is Management Research Relevant? A Systematic Analysis of the Rigor-Relevance Debate in Top-Tier Journals (1994-2013). *M@N@Gement*, 20(3), 166-203. <https://doi.org/10.3917/mana.202.0166>
- Chaín-Navarro, C. (1999). Gestión de información para la investigación: Desarrollo y consolidación de las funciones del gestor como asesor y consultor para la ciencia y la tecnología. *Ciencias de la Información*, 30(4), 39-50.
- Chiavenato, I., & Sapiro, A. (2017). *Planeación estratégica*. México, D. F.: McGraw-Hill Interamericana.
- De Souza, M., Suzacq, A., & Torrendell, S. (2009). *Rol y responsabilidad del contador público y del licenciado en Administración en la generación de información y toma de decisiones*. (Trabajo Final de Grado, Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, Universidad de la República. Montevideo, Uruguay).
- Dickins, D., & Fay, R.G. (2017). COSO 2013: Aligning Internal Controls and Principles. *Issues in Accounting Education*, 32(3), 117-127. <https://doi.org/10.2308/iace-51585>
- Domínguez, P.R. (2008). *Introducción a la gestión empresarial*. Madrid: B-EUMED, Instituto Europeo de Gestión Empresarial.
- Espinoza, C., & Arias, J. (2020). COVID-19 Effect on Herding Behaviour in European Capital Markets. *Finance Research Letters*, 38. <https://doi.org/10.1016/j.frl.2020.101787>
- Estevez, A.M., Jones, C.O., & Anderson, J. (2002). *El modelo secuencial de políticas públicas treinta años más tarde*. Buenos Aires: Centro de Investigación en Administración Pública, Universidad de Buenos Aires
- Fernández, S., & Vásquez, F. (2014). El control interno y su influencia en la gestión de las empresas privadas de Latinoamérica, Perú. *Crescendo Ciencias Contables & Administrativas*, 1(1), 89-98. https://doi.org/10.21895/in_cres_ccff.v1i1.247
- Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO). (2020). *Análisis del mercado del banano: Panorama general de febrero de 2020*. Recuperado de fao.org/3/ca9212es/ca9212es.pdf [Consulta: 30 de abril de 2021].
- Frank, J., & Greenman, L. (2020). Revisiting Conduct Risk Management in the COVID-19 Era with Updated DOJ Criteria. *Journal of Risk Management in Financial Institutions* 13(4), 295-307.
- Gallardo, J. (1999). *Disyuntivas en la teoría normativa de la regulación: El caso de los monopolios naturales* (Documento de trabajo 164). Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú. Recuperado de <http://files.pucp.edu.pe/departamento/economia/DDD164.pdf> [Consulta: 30 de abril de 2021].
- Gao, X., & Jia, Y. (2017). The Role of Internal Control in the Equity Issue Market: Evidence from Seasoned Equity Offerings. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 32(3), 303-328. <https://doi.org/10.1177/0148558X15602821>
- Gómez, G. (2001, mayo 11). Control interno en la organización empresarial. *Gestiopolis*. Recuperado de <https://bit.ly/2uiVrai> [Consulta: 30 de abril de 2021].
- Gómez-Selemeneva, D., Blanco, B., & Conde, J.R. (2013). Internal Control System for the Improvement of Corporate Governance in Cuba. *GECONTEC: Revista Internacional de Gestión del Conocimiento y la Tecnología*, 1(2), 53-65. Recuperado de <https://bit.ly/2FO7u5R> [Consulta: 30 de abril de 2021].
- González, J.A.R. (2006). De la estructura por funciones al enfoque basado en procesos y a la visión sistémica de la organización. *Revista Ciencias Estratégicas*, 14(15), 33-42.
- Gupta, P.P., Sami, H., & Zhou, H. (2018). Do Companies with Effective Internal Controls Over Financial Reporting Benefit from Sarbanes-Oxley Sections 302 and 404? *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 33(2), 200-227. <https://doi.org/10.1177/0148558X16663091>

- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación científica* (6ª ed.). México, D. F.: Mc Graw Hill Education.
- Hornungová, J. (2017). Nonfinancial Performance Evaluation as Significant Area of Strategic Business Management. *Business: Theory & Practice*, 18(1), 71-78. <https://doi.org/10.3846/btp.2017.008>
- Komljenovic, D. (2021) Engineering Asset Management at Times of Major, Large-Scale Instabilities and Disruptions. En A. Crespo et al. (eds.), *Lecture Notes in Mechanical Engineering* (pp. 255-270). Nueva York: Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-030-64228-0_22
- Lamadrid, P. (2014). *Propuesta de diseño de un sistema de control interno para mejorar la gestión operativa de la entidad Yallegué.com dedicada al comercio electrónico de productos diversos en el periodo 2013-2014*. (Tesis de licenciatura, Facultad de Ciencias Empresariales, Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo. Chiclayo, Perú).
- Li, J.-Y., Sun, R., Tao, W., & Lee, Y. (2021). Employee coping with organizational change in the face of a pandemic: The role of transparent internal communication. *Public Relations Review*, 47(1), 101984. <https://doi.org/10.1016/j.pubrev.2020.101984>
- Mantilla, S. (2018). *Auditoría del control interno* (4ª ed.). Bogotá: ECOE Ediciones.
- Medina, A., & Severino, P. (2014). Responsabilidad empresarial: generación de capital social de las empresas. *Contabilidad y Negocios*, 9(17), 63-72.
- Munksgaard, K.B., & Ford, D. (2017). The business actor and business management. *IMP Journal*, 11(2), 327-347. <https://doi.org/10.1108/IMP-06-2015-0022>
- Nava, M. (2009). Análisis financiero: Una herramienta clave para una gestión financiera eficiente. *Revista Venezolana de Gerencia*, 14(48), 606-628. Recuperado de <https://bit.ly/2T0tbTU> [Consulta: 30 de abril de 2021]. <https://doi.org/10.31876/revista.v14i48.10553>
- Navia-Núñez, M., & Stefanu-Lidorikiotu, Y. (2020). Cambios esperados en las funciones administrativas después de la emergencia sanitaria: estudio en directivos de España y Colombia. *Contabilidad y Negocios*, 15(30), 6-23. <https://doi.org/10.18800/contabilidad.202101.001>
- Paletta, A., & Alimehmeti, G. (2018). SOX Disclosure and the Effect of Internal Controls on Executive Compensation. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 33(2), 277-295. <https://doi.org/10.1177/0148558X16630445>
- PriceWaterhouseCoopers (PWC). (2020). *A fondo: Implicaciones contables de los efectos del coronavirus*. Recuperado de <https://pwc.to/3e4aGuO> [Consulta: 30 de abril de 2021].
- Quevedo, M., Vásquez, L., Quevedo, J., & Pinzon, L. (2020). COVID-19 y sus efectos en el comercio internacional. Caso Ecuador. *Dominio de las Ciencias*, 6(3), 1006-1015. <https://doi.org/10.23857/dc.v6i3.1330>
- Raza, S.A., & Irfan, M. (2017). Investigating the Intentions, Self-Efficacy and Motivators behind Entrepreneurial Decisions of Business Students. *Bulletin of Education & Research*, 39(3), 117-129.
- Redacción El Popular (2020, 31 de enero). PNP decomisa polos y buzos de la selección “bambas”. *El Popular*. Recuperado de <https://bit.ly/38O7zo3> [Consulta: 30 de abril de 2021].
- Serra, A. (2005). La gestión transversal. Expectativas y resultados. *Revista del CLAD Reforma y Democracia*, (32), 1-17.
- Serrano, P.A., Señalín, L.O., Vega, F.Y., & Herrera, J.N. (2017). El control interno como herramienta indispensable para una gestión financiera y contable eficiente en las empresas bananeras del cantón Machala (Ecuador). *Revista Espacios*, 39(3), 30-42.
- Solano, A.I. (2003). *Toma de decisiones gerenciales. Tecnología en Marcha*, 16(3), 44-51.
- Sun, Y. (2016). Internal Control Weakness Disclosure and Firm Investment. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 31(2), 277-307. <https://doi.org/10.1177/0148558X15598027>

Torres, J.L. (2011). Enfoques para la medición del impacto de la gestión del capital humano en los resultados de negocio. *Revista Científica Pensamiento y Gestión*, (18), 151-176.

Tuapante, J.V., Duque, M.A., & Mena, A.P. (2017). Alfa de Cronbach para validar cuestionario de uso de TIC. *mktDescubre*, 1(10), 37-48. <https://doi.org/10.36779/mktdescubre.v10.141>

Valqui, G.L., & Aguinaga, J.J.T. (2016). El sistema de control interno: Una herramienta para el perfeccionamiento de la gestión empresarial en el sector construcción. *Revista de Investigación de Contabilidad Accounting Power for Business*, 1(1), 49-59.

Yong, N. (2018, 8 de enero). El valor de una visión conjunta de gestión de riesgos y control interno. *Gestión*. Recuperado de <https://bit.ly/39Ih2ga> [Consulta: 30 de abril de 2021].

Fecha de recepción: 04 de febrero de 2021

Fecha de aceptación: 16 de abril de 2021

Correspondencia: espinozauniversidad@gmail.com

erickauni2018@gmail.com

tecnologias002016@gmail.com

Nivel de cumplimiento de información medioambiental en los reportes de sostenibilidad en sector minería y energía de empresas peruanas y chilenas

Karina Pocomucha Valdivia, Cecilia Venegas Morales

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Universidad de Piura

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Universidad de Piura

El objetivo del presente estudio es analizar el nivel de cumplimiento de la información medioambiental de acuerdo con la GRI G4 en los reportes de sostenibilidad de empresas de minería y energía de Perú y Chile. Se busca determinar si los factores tamaño de la empresa, cotización, exportación y naturaleza del capital influyen en el cumplimiento de dicha información. Este estudio se centra en la industria extractiva (minería, petróleo, gas y energía), ya que dichos sectores presentan los mayores problemas ambientales y sociales, y cubren la mayoría de los indicadores de sostenibilidad. Por lo tanto, el nivel de cumplimiento de información de responsabilidad social corporativa (RSC) por parte de la organización dependerá de las presiones sociales y políticas a las que se enfrente en relación con su desempeño medioambiental. Además, siguiendo la teoría de la legitimidad, se pretende conocer el grado de difusión de información ambiental. Los resultados indican que el 96% de las empresas divulgan información relacionada a mejoras y aspectos positivos con el fin de legitimarse. Asimismo, los factores tamaño y cotización ejercen una influencia significativa en el nivel de cumplimiento de información ambiental revelada en sus reportes.

Palabras clave: información ambiental, minería, energía, responsabilidad social corporativa

Level of compliance with environmental information in the sustainability reports in the mining and energy sector of Peruvian and Chilean companies

The objective of this study is to analyze the level of compliance with environmental information according to the GRI, G4 in the sustainability reports of mining and energy companies in Peru and Chile; to determine whether the factors size, price, export and nature of capital influence compliance with said information. This study focuses on the extractive industry (mining, oil, gas and energy), since these sectors present the greatest environmental and social problems and cover most sustainability indicators. Therefore, the level of CSR information compliance by the organization will depend on the social and political pressures it faces in relation to its environmental performance. In addition, it is intended to know following the theory of legitimacy, the degree of dissemination of environmental information. The results indicate that 96% of companies disclose information related to improvements and positive aspects to legitimize themselves; In addition, the size and price factors exert a significant influence on the level of compliance with environmental information disclosed in their reports.

Keywords: environmental information, mining, energy, corporate social responsibility



Nível de conformidade com informações ambientais nos relatórios de sustentabilidade no setor de mineração e energia de empresas peruanas e chilenas

O objetivo deste estudo é analisar o nível de conformidade com as informações ambientais de acordo com a GRI, G4 nos relatórios de sustentabilidade de empresas de mineração e energia no Peru e no Chile; para determinar se os fatores tamanho, preço, exportação e natureza do capital influenciam o cumprimento dessas informações. Este estudo se concentra na indústria extrativa (mineração, petróleo, gás e energia), uma vez que esses setores apresentam os maiores problemas ambientais e sociais e abrangem a maioria dos indicadores de sustentabilidade. Portanto, o nível de conformidade das informações de RSC pela organização dependerá das pressões sociais e políticas que enfrenta em relação ao seu desempenho ambiental. Além disso, pretende-se conhecer, seguindo a teoria da legitimidade, o grau de disseminação da informação ambiental. Os resultados indicam que 96% das empresas divulgam informações relacionadas a melhorias e aspectos positivos para se legitimar; Além disso, os fatores de tamanho e preço exercem uma influência significativa no nível de conformidade com as informações ambientais divulgadas em seus relatórios.

Palavras-chave: informação ambiental, mineração, energia, responsabilidade social corporativa

1. Introducción

A lo largo de los años, los aspectos éticos y de sostenibilidad han ido ganando importancia en el desarrollo de las empresas. Por ello, los objetivos tradicionales, como maximizar las ventas y generar rentabilidad, se han abierto hacia la responsabilidad social (Vintró & Comajuncosa, 2009). Esto es particularmente resalante en las empresas del sector minero que tienen un gran impacto en la economía de Perú y Chile, países que son objeto de estudio del presente artículo. De hecho, en el año 2017, la minería representó en ambos casos alrededor del 10% del PBI (Ministerio de Economía y Minas [MEM], 2017; Servicio Nacional de Geología y Minería [SERNAGEOMIN], 2017), y cerca del 62% (MEM, 2017) y del 68% (SERNAGEOMIN, 2017) del valor total de las exportaciones de Perú y Chile respectivamente.

Usualmente, la actividad minera presenta un elevado impacto tanto en el entorno (Jenkins, 2004; Loza, 2020) como en los niveles de la salud laboral de los trabajadores (Navarro & Denis, 2003). Por ello, la

presión que la sociedad ejerce sobre las empresas las obliga a adoptar códigos de conducta acordes con los valores ecológicos de los ciudadanos (Archel & Lizárraga, 2001). Además, en ocasiones, el impacto ecológico ha devenido en conflictos ambientales y sociales que han impedido que las empresas obtengan una licencia social para su operación (Jenkins, 2004; Bebbington & Bury, 2009). Todo esto se vincula con la rendición de cuentas (*accountability*), que implica la responsabilidad para llevar a cabo ciertas acciones y dar cuenta de ellas (Moneva, Archel, & Correa, 2006; Gray, Owen, & Adams, 1996; Rabasedas, 2018). Para las empresas mineras la *accountability* se basa en la rendición de cuentas de sus actividades a los accionistas, a los trabajadores, a las autoridades gubernamentales, a las comunidades campesinas y a la sociedad en general. Todos estos agentes ejercen presión haciendo hincapié en temas relacionados al impacto ambiental y social provocado por las actividades que emplean recursos naturales. En ese sentido, las labores y la situación de la empresa se deben dar a conocer por medio de los informes anuales y estados financieros (Venegas, 2016; Rabasedas, 2018).

Las empresas se presentan por medio de sus estados financieros y reportes de sostenibilidad. En ellos, revelan su actividad empresarial, y dan a conocer su impacto económico, social y ambiental. Sin embargo, la preparación y divulgación de la información de sostenibilidad está escasamente regulada, pues, generalmente, tiene un carácter voluntario. Las empresas adoptan libremente las iniciativas de la Global Reporting Initiative (en adelante, GRI) o Pacto Mundial. En Perú, esto es promovido por asociaciones empresariales o sin fines de lucro. Entre ellas, se encuentra la Asociación Perú 2021¹ (Hernández, 2016). Lamentablemente, no necesariamente la información que brindan las empresas voluntariamente es del todo completa: muchas buscarán legitimarse, por lo que solo divulgarán lo positivo o correcto de su actividad. Esto conlleva a deficiencias en la información (Veneegas, 2016). De tal manera, se pierde el fin de servir de vehículo de comunicación para su evaluación por parte de los *stakeholders* (Moneva & Llena, 2001).

Entre los medios más detallados y confiables para la comunicación de la información de las empresas, destaca la Guía para la Elaboración de Reportes de Sostenibilidad de la GRI (Daub, 2007; KPMG, 2011). KPMG (2011) corrobora que la misión de la GRI es crear un marco fiable y creíble para la elaboración de reportes de sostenibilidad, que pueda ser usado a nivel mundial. Debe tener parámetros comunes con el fin de tener criterios homogéneos fácilmente comparables que ayuden a los grupos de interés a entender el impacto que dichas organizaciones tienen en temas de sostenibilidad (Global Reporting Initiative [GRI], 2016). Por lo tanto, es muy importante el principio básico de la transparencia, dado que contribuye

al aumento de la confianza de las organizaciones, la mejora de los resultados económicos y el aumento de la competitividad de las empresas (Bengua & Clerici, 2009). Asimismo, influye positivamente en la medición y comparabilidad de los reportes de sostenibilidad (Aras & Crowther, 2009; Unerman, Bebington, & O'Dwyer, 2007).

En Latinoamérica, se puede afirmar que el análisis de reportes de memorias de sostenibilidad es una práctica comúnmente realizada en empresas del sector de minería, energía y finanzas (Alzate, Zapata & Gómez, 2018; Del Barco, Del Barco & Federici, 2018). El estudio de Hernández (2008), realizado sobre empresas del sector de minería en Perú, muestra la falta de uniformidad en las revelaciones de información económica, social y ambiental. Además, se indica que son pocas las empresas cotizadas que presentan reportes de sostenibilidad; las que lo hacen no presentan mucha información o no presentan información tan especializada.

Por otro lado, en las empresas peruanas, la publicación de información medioambiental en los reportes de sostenibilidad hace referencia, principalmente, a las prácticas de desempeño ambiental de acuerdo con la normativa vigente. Tal es el caso de las empresas mineras que informan sobre la implementación de Sistemas de Gestión de Calidad ISO 9001, Sistemas de Gestión Medioambiental ISO 14001 y Sistemas de Seguridad Laboral (Hernández, 2018). Además, revelan información referente al cuidado de los recursos naturales; al tratamiento de residuos; y a la gestión con las comunidades en temas ambientales y sociales. Estos aspectos pueden estar dirigidos a la búsqueda de legitimidad

¹ Asociación civil sin fines de lucro, cuyo compromiso es la difusión y promoción de la responsabilidad social como una metodología de gestión empresarial, con el fin de impulsar el desarrollo sostenible del país

(Gifford & Kestler, 2008; Pajares, Morales & Pintado, 2016; Venegas, 2016).

De Waal y Orcotoma (2011) indican que las empresas mineras multinacionales que aplican la responsabilidad social corporativa (en adelante, RSC) logran mejores resultados organizacionales que una institución que no la utiliza. Por lo tanto, es lógico proponer que la RSC no es solo una filosofía, sino que puede ser también una metodología adecuada para fines comerciales: una buena aplicación de la RSC podría ayudar a una organización a alcanzar alto rendimiento.

En la industria extractiva de Chile, los *stakeholders* perciben negativamente los impactos sociales y ambientales, en contraste con los impactos económicos, que son percibidos positivamente. La responsabilidad social empresarial (en adelante, RSE) se percibe como una campaña de marketing. En ese sentido, refleja un sentimiento anti *trade-off*, que puede usarse como una herramienta para compensar los impactos negativos de la minería (Viveros, 2016).

A partir de lo señalado anteriormente, se plantea como objetivo del presente estudio analizar el nivel de cumplimiento de información medioambiental en los reportes de sostenibilidad de empresas peruanas y chilenas publicados en la base de datos de la GRI en los periodos entre 2015 y 2017 pertenecientes a los sectores de minería y energía. Se busca verificar si existe una influencia de los factores tamaño, cotización, exportación y naturaleza del capital en el nivel de cumplimiento. Además de esta introducción, este estudio comprende una segunda parte, que presenta la revisión de la literatura y el marco teórico sobre la divulgación de información ambiental en reportes de sostenibilidad, así como el planteamiento de las hipótesis. La tercera parte explica el diseño de la investigación; y la cuarta, el análisis de los resultados para finalmente exponer las principales conclusiones.

2. Revisión de literatura y marco teórico

La RSC se define como el conjunto de acciones que toma una organización, con el objetivo final de asumir las responsabilidades derivadas del impacto de sus actividades sobre la sociedad y el medioambiente (Asociación Española para la Calidad [AEC], 2008). De acuerdo con la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA, 2004), “puede entenderse como el compromiso voluntario de las empresas con el desarrollo de la sociedad y la preservación del medio ambiente” (p. 9), y “su objetivo fundamental es introducir elementos de dirección y de gestión orientados a innovar y mejorar el impacto de las empresas, de forma que éstas generen externalidades socialmente responsables” (p.20).

Las bases teóricas para justificar las prácticas de sostenibilidad son diversas. Para la presente investigación se usará la teoría de la legitimidad (Warhurst, 2001; Husillos, 2007; Gray et al., 1996; Deegan & Gordon, 1996; Da Silva & Aibar, 2011; Ponce & Labat, 2011; Asmeri, Alvionita, & Gunardi, 2017; Corrigan, 2018). Esta considera que las empresas divulgan información sobre las acciones que realizan para reforzar su imagen y cambiar la percepción de la comunidad sobre ellas, con el objetivo de aumentar la legitimidad de su accionar y existencia (Venegas, 2016). En el marco de esta teoría, la divulgación de información medioambiental dependerá de las presiones sociales y políticas que ejerzan los *stakeholders* en relación a su desempeño medioambiental (Cho & Patten, 2007; Kuruppu & Milne, 2016; Venegas, 2016; Asmeri et al., 2017). Asimismo, les ayuda a garantizar la continuidad de su licencia social para seguir operando (Lodhia & Hess, 2014; Kuruppu & Milne, 2016; Böhling, Murguía & Godfried, 2017).

La teoría de la legitimidad también puede ser entendida como aquel contrato social entre la empresa y la

sociedad, en el que la sociedad será responsable del entorno donde opera la empresa (Ponce & Labat, 2011; Deegan, 2002). En este sentido, cuando las empresas perciben que su legitimidad se ve amenazada por las preocupaciones del público respecto de los efectos de su actividad sobre el entorno, tienden a incrementar la divulgación de información medioambiental (Deegan & Gordon, 1996; Brown & Deegan, 1998; Wilmshurt & Frost, 2000; O'Donovan, 2002; Cormier & Gordon, 2001; Deegan, Rankin, & Tobin, 2002; Ahmad & Sulaiman, 2004; Branco, Eugénio, Ribeiro, Brammer, & Pavelin, 2008; Cho, 2009; Venegas, 2016; Dube & Maroun, 2017). La publicación de reportes de sostenibilidad antes era considerada una medida exclusiva de empresas proactivas. Sin embargo, con el paso de los años, se ha convertido en una práctica común (Moneva et al., 2006; Unerman et al., 2007; KPMG, 2011).

Por otro lado, el desempeño y la información de sostenibilidad de las empresas latinoamericanas se han producido de forma tardía con respecto a las empresas de países desarrollados. Esto se debe a que la adopción del modelo de la GRI se ha presentado prioritariamente en los sectores en los que los factores medioambientales y sociales ejercen un mayor impacto y representan mayores riesgos (Jenkins, 2004; Marimon, Alonso-Almeida, Rodríguez, & Alejandro, 2012; Alonso-Almeida, Marimon, & Llach, 2015; Hernández, 2018). Con respecto a la industria extractiva (minería, petróleo, gas y energía), resulta importante analizar la RSC, pues se trata del sector con mayores problemas ambientales y sociales (Guenther, Hoppe, & Poser, 2006; Dashwood, 2012; Park & Ghauri, 2015; Alzate et al., 2018). Además, dicha industria cubre la mayoría de los indicadores de sostenibilidad (Peck & Sinding, 2003; Guenther et al., 2006; Fonseca, McAllister, & Fitzpatrick, 2014).

En Latinoamérica, la divulgación voluntaria de sostenibilidad corporativa ha crecido en la última década. Sin embargo, los estándares de información requeridos no han alcanzado elevados niveles de cumplimiento de la normativa internacional debido a una falta de políticas de sostenibilidad en las empresas y escasa influencia de entes reguladores públicos (Aranguren & Maldonado, 2019; Del Barco et al., 2018; Rabasedas, 2018; García & Hernández, 2019; Moneva, Jara-Sarrúa, Hernández, & Del Barco, 2019; Loza, 2020). En Perú, las políticas de desarrollo económico y la exposición a mercados internacionales han impulsado a las empresas del sector minero a ampliar su desempeño no solo con los socios, sino también con otros grupos de interés, pues buscan establecer mejores relaciones con los distintos *stakeholders* (Quiroz, 2008; Nakasone, 2015; Hernández, 2016). Sin embargo, la mayoría de las empresas no han incorporado la responsabilidad corporativa en su gestión, ya que no es considerada como un aspecto estratégico y queda reducida a la búsqueda de una reputación social (Porro, 2008; Hernández, 2016) o de publicar lo “políticamente correcto” de su desempeño (Tostes & Chero, 2010).

La proliferación de reportes de sostenibilidad en la industria extractiva ha sido objeto de muchos estudios en diferentes países, cuyo enfoque analítico ha sido predominantemente descriptivo (Guenther et al., 2006; Jenkins, 2004; Jenkins & Yakovleva, 2006; Perez & Sanchez, 2009). Los estudios recientes analizan los siguientes aspectos: la mensurabilidad y comparabilidad entre empresas sobre el desempeño de sostenibilidad (Boiral & Henri, 2017), la influencia del país de origen en las prácticas de RSE en empresas multinacionales (Buchanan & Marques, 2018), el efecto de la rentabilidad y el desempeño ambiental en la divulgación de la RSE (Asmeri et al., 2017), el análisis de

casos de empresas mineras (Dube & Maroun, 2017; Böhling et al., 2017; Corrigan, 2018), el estado de la información ambiental como un elemento de la RSC (Guenther, 2006; Tost, Hitch, Chandurkar, Moser, & Feiel, 2018), la contabilidad de la sostenibilidad (Lodhia & Hess, 2014), la evaluación longitudinal de los reportes de sostenibilidad (Wirth, Kulczycka, Hausner, & Koński, 2016; Perez & Sánchez, 2009), y la evaluación de los patrones y la estructura de la información divulgada en RSE (Szczepankiewicz & Mucko, 2016). Por otro lado, la mayoría de estudios parte de la teoría de la legitimidad (Ponce & Labat, 2011; Lodhia & Hess, 2014; Asmeri et al., 2017; Buchanan & Marques, 2018; Böhling et al., 2017; Dube & Maroun, 2017). Son pocos los que usan la teoría institucional (Corrigan, 2018), o una combinación de la teoría funcionalista, crítica y posmoderna (Boiral & Henri, 2017).

Concretamente, en su análisis de empresas mineras, petroleras y de gas, el estudio de Guenther et al. (2006) demostró la influencia de las directrices GRI en los informes de sostenibilidad. En esa línea, concluye que la calidad de los informes de las empresas que siguen los estándares indicados por las guías GRI es superior a la de aquellas que no las siguen.

Entre los factores que influyen en el nivel de cumplimiento más utilizados por diferentes autores, se encuentra la variable tamaño de la empresa. Se trata de un aspecto muy importante en la divulgación de información medioambiental de sostenibilidad (Gray Kouhy, & Lavers, 1995a; Deegan & Gordon, 1996; Archel, 2003; Freedman & Jaggi, 2005; Branco et al., 2008; Saleh, Zulkifli, & Muhamad, 2010; Da Silva & Aibar, 2011; Rabasedas, 2018), ya que actúa como un barómetro que explica por qué la empresa participa en la implementación de reportes de sostenibilidad (Saleh et al., 2010). En ese sentido, investigaciones

previas muestran que el tamaño de la empresa tiene un efecto positivo y significativo (Djakman & Machmud, 2008; Purwanto, 2011; Riantani & Nurzamzam, 2015; Venegas, 2016). Siguiendo esa línea, para la medición, se ha considerado el número de trabajadores, ya que esta información se revela en los reportes de sostenibilidad (Hernández, 2018).

Se espera que las grandes empresas revelen más información porque enfrentan un mayor riesgo y presión política. Por tanto, una mayor divulgación de sostenibilidad es el esfuerzo realizado por la empresa para reducir los costos políticos y evitar gastos elevados debido a las demandas de la sociedad (Sembiring, 2005). Por otro lado, las empresas de menor tamaño usualmente disponen de menos recursos para suministrar dicha información y suelen tener una posición reacia a divulgarla, pues estarían suministrando datos confidenciales que afectarían la posición competitiva de la compañía (Da Silva & Aibar, 2011; Venegas, 2016).

La nacionalidad de la empresa, y el país en el que opera y difunde su información pueden también condicionar el contenido y extensión de los datos divulgados. Esto se debe a las diferentes normativas legales en materia medioambiental o a una cultura medioambiental más arraigada en la sociedad (Da Silva & Aibar, 2011). Además, una significativa participación de capitales extranjeros en la financiación de la empresa parece ejercer cierta influencia en la divulgación de información de sostenibilidad corporativa. Se observa las empresas adoptan los estándares de los países con mayor cultura medioambiental en los que se instalan (Gray, Kouhy, & Lavers, 1995b; Archel & Lizarraga, 2001; Venegas, 2016; Cormier & Magnan, 2003). Por eso, si las empresas cuentan con un gran porcentaje de accionistas extranjeros, tenderán a divulgar más información ambiental en sus reportes

de sostenibilidad: resulta más difícil para ellos obtener información acerca de la compañía por fuentes alternativas y lo que se pretende es reducir la asimetría de información.

Algunos estudios concluyen que hay una relación positiva entre el hecho de cotizar en mercados organizados y el nivel de información de responsabilidad social revelada (Cooke, 1989; Meek, Roberts & Gray, 1995; Leuz, 2000; Ponce & Labat, 2011). Esto se debe a que las empresas que cotizan en bolsa contarán con un mayor número de usuarios de sus estados financieros, los mismos que exigirán una mayor información distinta a la obligatoria (Ponce & Labat, 2011). Por su parte, Williams (1999) señala la influencia de los factores culturales y sociales del país de origen en la extensión de la divulgación de información medioambiental de empresas cotizadas (citado en Venegas, 2016, p. 150). Además, Freedman y Jaggi (2005) comprueban la influencia de la cultura medioambiental del país de origen de la matriz en el nivel de información revelada por las filiales que operan en países menos activos o sensibles en términos de protección medioambiental. En lo que respecta a las empresas latinoamericanas, las que han tenido un mayor desarrollo y adopción de las prácticas de desempeño e información de sostenibilidad han sido las subsidiarias de grupos transnacionales y las empresas que exportan a países desarrollados (Islam & Deegan, 2010; Momin & Parker, 2013; Hernández, 2018). Finalmente, cabe resaltar que, a partir del mes de julio de 2018, las empresas que decidan seguir divulgando sus reportes de sostenibilidad deberán atenerse a los nuevos estándares elaborados por la GRI, que presentan una estructura basada en módulos interrelacionados (Del Barco et al., 2018).

A partir de la información expuesta, se plantean las siguientes hipótesis para la presente investigación:

- **H1:** Determinar si el factor tamaño influye en el nivel de cumplimiento de los reportes de sostenibilidad de empresas del sector de minería y energía de Perú y Chile
- **H2:** Determinar si el factor naturaleza del capital influye en el nivel de cumplimiento de los reportes de sostenibilidad de empresas del sector de minería y energía de Perú y Chile
- **H3:** Determinar si el factor cotización influye en el nivel de cumplimiento de los reportes de sostenibilidad de empresas del sector de minería y energía de Perú y Chile
- **H4:** Determinar si el factor exportación influye en el nivel de cumplimiento de los reportes de sostenibilidad de empresas del sector de minería y energía de Perú y Chile

3. Metodología

Esta investigación comparativa es de naturaleza cuantitativa con un alcance descriptivo correlacional. La investigación consiste en un análisis transversal de los reportes de sostenibilidad de los periodos entre 2015 y 2017. Se trata de los años más recientes que se encuentran disponibles a la fecha de la investigación. Además, se ha aplicado la metodología de análisis de contenido de reportes de sostenibilidad, usada en estudios como los de Gray et al. (1995b), Moneva, Acero y Llena (2007), Sweeney y Coughlan (2008), Szczepankiewicz y Mucko (2016), Hernández (2016), Boiral y Henri (2017), Rabasedas (2018), y Del Barco et al. (2018).

Para medir el nivel de cumplimiento en la información medioambiental revelada, se ha usado la GRI G4. La información se agrupó de acuerdo a las siguientes categorías: materiales, energía, agua, biodiversidad,

emisiones, efluentes y residuos, cumplimiento regulatorio, transporte, aspectos generales, evaluación ambiental de los proveedores, y mecanismos de reclamación ambiental. Las categorías fueron medidas en 52 variables. Además, se utilizaron las siguientes escalas de ponderación: 1) “informado parcialmente” (valor 1) si se encontró al menos uno de los componentes requeridos en el informe, 2) “informado totalmente” (valor 2) si se encontró todo lo requerido en la GRI G4 y 3) “no informado” (valor 0) si no aplica (valor 3). Estas categorías coinciden con las usadas por Guenther et al. (2016). La metodología de ponderación del cumplimiento de determinados criterios (Warsame, Simmons, & Neu, 2002; Freedman & Jaggi, 2005; Van Staden & Hooks, 2007) es una de las más utilizadas en investigaciones de RSC (Gray et al., 1995a), ya que muestra una descripción del estado y el nivel de cumplimiento de la divulgación medioambiental en las empresas (Mathews, 1997).

Para la medición de la variable independiente tamaño de la empresa, se ha considerado el número de trabajadores, ya que esta información se revela en los reportes de sostenibilidad (Ponce & Labat, 2011; Hernández, 2018). Además, se considera que las empresas con una mayor cantidad de empleados tendrán mayores demandas de información por parte de estos (Ponce & Labat, 2011). Por ello, para la presente investigación, se ha considerado el logaritmo neperiano del número de trabajadores.

Para evaluar la naturaleza del capital, se ha considerado si es extranjero, nacional o mixto. Con respecto al factor cotización y exportación (se ha codificado

con “valor 0” el no; y con “valor 1”, el sí), la clasificación de los sectores elegidos se ha realizado sobre la base de la división de la GRI “minería” y “energía”².

Con respecto a las técnicas de análisis estadístico utilizadas, se aplicó un análisis de regresión lineal múltiple para evaluar la influencia de las variables seleccionadas y las comparaciones de medias mediante ANOVA. Para la muestra, se han considerado las empresas pertenecientes al sector de minería y energía de Perú y Chile que publicaron sus reportes de sostenibilidad en la base de datos de la GRI en el transcurso de los periodos entre 2015 y 2017. En total, eran 44 empresas. Sin embargo, no todas presentaron información de los tres periodos analizados. En total, se obtuvieron 80 reportes de sostenibilidad, detallados en la tabla 1.

El sector de minería ha sido seleccionado porque existe una amplia gama de problemas de desarrollo sostenible en dicha actividad. Por este motivo, la mayoría de empresas del sector utilizan el informe GRI (Guenther et al., 2006; Perez & Sánchez, 2009; Fonseca et al., 2014; Nakasone, 2015; Szczepankiewicz & Mucko, 2016; Boiral & Henri, 2017; Asmeri et al., 2017; Tost et al., 2018; Alzate et al., 2018). Además, las actividades de los dos sectores seleccionados presentan un gran potencial de causar daño ambiental, que puede afectar a las comunidades circundantes. Por eso, es muy importante que las empresas comprendan e implementen el concepto de responsabilidad corporativa para evitar conflictos potenciales entre las comunidades locales (Jenkins, 2004; Jenkins & Yakovleva, 2006; Dong & Xu, 2016; Szczepankiewicz & Mucko, 2016).

² Cabe resaltar que en este rubro hay empresas de gas y petróleo.

Tabla 1. Reportes de sostenibilidad de empresas peruanas y chilenas (2015-2017)

Empresa	País	Sector	2015	2016	2017
Antamina	Perú	Minería	GRI G4	GRI G4	0
Antapaccay	Perú	Minería	0	GRI G4	0
Buenaventura	Perú	Minería	0	Non-GRI	Non-GRI
Compañía Minera Ares	Perú	Minería	0	0	0
Compañía Minera Poderosa S.A.	Perú	Minería	GRI G4	Citing GRI	Citing GRI
El Brocal	Perú	Minería	GRI G4	GRI G4	Non-GRI
GOLD FIELDS EN PERÚ	Perú	Minería	GRI G4	GRI G4	0
LAS BAMBAS	Perú	Minería	GRI G4	GRI G4	0
Milpo	Perú	Minería	GRI G4	GRI G4	0
Minsur	Perú	Minería	GRI G4	GRI G4	0
VOLCAN CIA MINERA S.A.A.	Perú	Minería	GRI G4	GRI G4	0
Yanacocha	Perú	Minería	GRI G4	GRI G4	GRI G4
Anglo American Chile	Chile	Minería	GRI G4	GRI G4	
Antofagasta Minerals	Chile	Minería	GRI G4	GRI G4	GRI Standards
BHP Billiton Chile	Chile	Minería	Citing GRI	Citing GRI	0
GRUPO CAP	Chile	Minería	GRI G4	0	0
CAP ACERO	Chile	Minería	0	Non-GRI	0
CAP MINERÍA	Chile	Minería	GRI G4	0	0
Codelco	Chile	Minería	GRI G4	GRI G4	GRI Standards
Compañía Minera Doña Inés de Collahuasi	Chile	Minería	GRI G4	GRI G4	0
Ecometales	Chile	Minería	Citing GRI	Citing GRI	Citing GRI
Empresa Nacional de Minería (ENAMI)	Chile	Minería	GRI G4	GRI G4	GRI G4
Minera Valle Central	Chile	Minería	0	0	GRI G4
Chilectra	Chile	Energía	GRI G4	0	0
Colbún	Chile	Energía	GRI G4	GRI G4	GRI Standards
Empresa Nacional de Electricidad (Endesa Chile)	Chile	Energía	GRI G4	GRI G4	0
Enel Chile S.A.	Chile	Energía	0	GRI G4	0
Enel Generación Chile S.A.	Chile	Energía	0	GRI G4	0
Enersis	Chile	Energía	GRI G4	0	0
GNL Quintero	Chile	Energía	GRI G4	0	0
Transelec	Chile	Energía	GRI G4	GRI G4	GRI Standards

Empresa	País	Sector	2015	2016	2017
CELEPSA Perú	Perú	Energía	0	GRI G4	0
CENERGIA	Perú	Energía	0	0	GRI Standards
Consortio Transmantaro	Perú	Energía		GRI G4	
Contugas	Perú	Energía	GRI G4	GRI G4	GRI Standards
Duke Energy Perú	Perú	Energía	GRI G4	GRI G4	0
Electroperu	Perú	Energía	GRI G4	GRI G4	0
Electro Sur Este	Perú	Energía	0	GRI G4	0
Enel Generación Piura	Perú	Energía	0	0	GRI Standards
ESSOLIN	Perú	Energía	0	0	GRI Standards
PETROPERÚ	Perú	Energía	GRI G4	GRI G4	0
Repsol Perú	Perú	Energía	GRI G4	GRI G4	GRI G4
SATEL PERU	Perú	Energía	0	0	GRI Standards
TGP	Perú	Energía	Non-GRI	Non-GRI	Non-GRI

4. Análisis de resultados

La tabla 2 muestra la cantidad de reportes de sostenibilidad de empresas latinoamericanas pertenecientes a los sectores de minería y energía que han sido publicados en la base de datos de la GRI. Se puede observar que Perú es el tercer país en orden de número de reportes de sostenibilidad publicados en los periodos entre 2015 y 2017. Por su parte, Chile ocupa el cuarto lugar. Cabe resaltar que la frecuencia de publicación de las empresas no ha sido periódica.

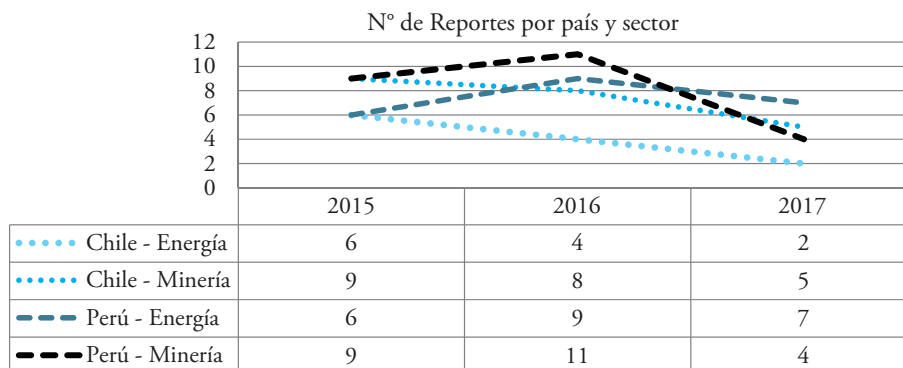
La figura 1 nos permite hacer el análisis por país. Muestra que la tendencia en los periodos entre 2015 y 2017 en las empresas chilenas consiste en disminuir las publicaciones de sus reportes de sostenibilidad tanto en el sector de minería como de energía. Por otro lado, en Perú suele haber un ligero aumento en las publicaciones en el año 2016; sin embargo, como hay una disminución en el año 2017, no se pueda precisar una tendencia en las empresas peruanas. Esto se

debe, principalmente, a que la preparación y divulgación de la información de sostenibilidad se encuentra escasamente regulada, e incluso tiende a ser voluntaria por lo general (Moneva & Llena, 2001).

Tabla 2. Número de reportes publicados de empresas latinoamericanas de minería y energía

País	Número de reportes	%
Brasil	106	30%
Colombia	103	29%
Perú	46	13%
Chile	34	10%
Argentina	21	6%
México	17	5%
Ecuador	6	2%
Uruguay	6	2%
Bolivia	5	1%
Otros	9	3%
Total	353	100%

Figura 1. Número de publicaciones por sector y país



La mayor cantidad de publicaciones de reportes de sostenibilidad para los periodos entre 2015 y 2017 son del sector de minería. Esto se debe a que la actividad minera tiene un fuerte impacto en las comunidades campesinas y en el medioambiente. Por ello, se presenta la necesidad de rendir cuentas frente a la sociedad, las organizaciones civiles y el Estado (Slack, 2012; Jaskoski, 2014; Venegas, 2016). Sin embargo, al revisar las publicaciones de reportes de sostenibilidad para los años 2018 y 2019, periodos en los que era obligatorio usar los GRI Standards, se observa que solo 14% y 4% de las empresas publicaron su reporte respectivamente. Principalmente, las que más publicaron fueron las empresas peruanas del sector de energía (ver anexo 1). Por otro lado, se observa la incorporación de 23 empresas desde el periodo 2018 (ver anexo 2).

La tabla 3 muestra el nivel de cumplimiento de información medioambiental en los reportes de sostenibilidad de empresas peruanas y chilenas de acuerdo con la GRI G4. Se puede evidenciar que los aspectos en los que hay un mayor nivel de cumplimiento, considerando las escalas “informado parcialmente” e “informado totalmente”, son biodiversidad, con 70% y 77% respectivamente; transporte, con 64% y 54% respectivamente; aspectos generales, con 59% y 76% respectivamente; y

agua, con 57% y 60% respectivamente. Sin embargo, aparece un alto porcentaje en “no informado”, lo que se debe a una falta de políticas de sostenibilidad en las empresas y la escasa influencia de entes reguladores públicos (Aranguren & Maldonado, 2019; Del Barco et al., 2018; Rabasedas, 2018; García & Hernández, 2019; Moneva et al., 2019; Loza, 2020).

Para el estudio cuantitativo, se realizó una regresión lineal para evaluar si los factores tamaño (número de trabajadores), cotización, exportación, sector, país y naturaleza del capital (como variables independientes) influyen significativamente en el nivel de cumplimiento de información ambiental (como variable dependiente) según este modelo. En la tabla 4, se verifica un contraste de regresión de Sig. 0.00<0,05. Estos indicadores validan que las variables independientes en su conjunto influyen significativamente en la variable dependiente.

Los resultados de la regresión en la tabla 5 muestran qué variables tienen incidencia significativa (Sig. <0.05) sobre el nivel de cumplimiento de información ambiental. Los factores tamaño de la empresa (número de trabajadores) y cotización son los que ejercen mayor influencia.

Tabla 3. Nivel de cumplimiento de información medioambiental sobre la base de GRI G4

Aspectos	Perú				Chile			
	No informado	Informado parcialmente	Informado totalmente	No aplica	No informado	Informado parcialmente	Informado totalmente	No aplica
Energía	27%	8%	17%	48%	22%	11%	17%	50%
Agua	43%	12%	45%	0%	40%	11%	49%	0%
Emisiones	81%	4%	9%	6%	65%	2%	24%	9%
Efluentes y residuos	55%	12%	24%	9%	50%	13%	24%	13%
Transporte	36%	27%	37%	0%	46%	38%	16%	0%
Reclamos	50%	7%	37%	6%	47%	24%	12%	17%
Material	76%	13%	11%	0%	74%	22%	4%	0%
Biodiversidad	30%	23%	47%	0%	23%	23%	54%	0%
Cumplimiento	19%	9%	24%	48%	8%	15%	24%	53%
Aspectos generales	41%	26%	33%	0%	18%	35%	41%	6%
Proveedores	77%	17%	6%	0%	80%	17%	3%	0%

Tabla 4. Resultados de prueba ANOVA

ANOVAa						
	Modelo	Suma de cuadrados	Gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	2,558	6	0,426	9,356	,000b
	Residuo	3,326	73	0,046		
	Total	5,884	79			

a. Variable dependiente: promedio final

b. Predictores: (constante) capital, exporta, país, cotiza, LN tamaño, sector

Tabla 5. Resultados de regresión lineal

Coeficientesa						
Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados		t	Sig.
	B	Error estándar	Beta			
1	(Constante)	0,078	0,218		0,355	0,724
	LN Tamaño	0,078	0,018	0,506	4,363	0,000
	Cotiza	-0,129	0,055	-0,237	-2,326	0,023
	Exporta	0,139	0,082	0,229	1,685	0,096
	Sector	0,009	0,080	0,017	0,116	0,908
	País	-0,014	0,053	-0,026	-0,266	0,791
	Capital	-0,007	0,030	-0,020	-0,220	0,827

a. Variable dependiente: promedio final

Para evaluar la significatividad de las diferencias en el nivel de cumplimiento de la información medioambiental revelada por cotización, exportación, sector, país y capital, se realizó la prueba ANOVA de un factor. La tabla 6 muestra que el sector incide significativamente (<0.05) en el nivel de cumplimiento de información ambiental (promedio final). En ese caso, los factores específicos son energía, agua, emisiones, efluentes y residuos, y transporte. Es decir, las empresas mineras presentan un mayor nivel de cumplimiento de información debido al impacto que ejercen sobre las comunidades campesinas y el medioambiente. Ya que utilizan muchos recursos naturales, deben rendir cuentas sobre una actividad responsable frente a la sociedad, las organizaciones civiles y el Estado (Slack, 2012; Jaskoski, 2014).

La tabla 7 muestra que el factor exportación incide significativamente (<0.05) en el nivel de cumplimiento de información ambiental (promedio final). En ese caso, los factores específicos son energía, agua, emisiones, efluentes y residuos y transporte. Es decir, las empresas que exportan presentan un mayor nivel de cumplimiento. Esto se debe a que las empresas subsidiarias de grupos transnacionales y las que realizan actividad de exportación con países desarrollados suelen tener un mayor nivel de cumplimiento con el fin de mejorar su legitimidad frente a sus socios comerciales internacionales (Perez-Batres, Miller, & Pisani, 2010; Calixto, 2013; Alonso-Almeida et al., 2015; Hernández, 2018).

Tabla 6. Resultados ANOVA según sector

ANOVA						
		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
Prom energía	Entre grupos	3,731	1	3,731	24,421	0,000
	Dentro de grupos	11,918	78	0,153		
	Total	15,649	79			
Prom agua	Entre grupos	6,582	1	6,582	17,371	0,000
	Dentro de grupos	29,555	78	0,379		
	Total	36,137	79			
Prom emisiones	Entre grupos	0,918	1	0,918	9,715	0,003
	Dentro de grupos	7,369	78	0,094		
	Total	8,287	79			
Prom efluente y residuo	Entre grupos	1,523	1	1,523	12,111	0,001
	Dentro de grupos	9,812	78	0,126		
	Total	11,335	79			
Prom transporte	Entre grupos	6,147	1	6,147	12,302	0,001
	Dentro de grupos	38,975	78	0,500		
	Total	45,122	79			
Prom final	Entre grupos	1,243	1	1,243	20,890	0,000
	Dentro de grupos	4,641	78	0,059		
	Total	5,884	79			

Tabla 7. Resultados ANOVA según exportación

ANOVA						
		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
Prom energía	Entre grupos	3,063	1	3,063	18,980	0,000
	Dentro de grupos	12,586	78	0,161		
	Total	15,649	79			
Prom agua	Entre grupos	9,075	1	9,075	26,158	0,000
	Dentro de grupos	27,061	78	0,347		
	Total	36,137	79			
Prom emisiones	Entre grupos	0,813	1	0,813	8,483	0,005
	Dentro de grupos	7,474	78	0,096		
	Total	8,287	79			
Prom efluente y residuo	Entre grupos	1,372	1	1,372	10,743	0,002
	Dentro de grupos	9,963	78	0,128		
	Total	11,335	79			
Prom transporte	Entre grupos	6,129	1	6,129	12,261	0,001
	Dentro de grupos	38,993	78	0,500		
	Total	45,122	79			
Prom final	Entre grupos	1,272	1	1,272	21,508	0,000
	Dentro de grupos	4,612	78	0,059		
	Total	5,884	79			

La tabla 8 muestra que el país no incide significativamente (>0.05) en el nivel de cumplimiento de información ambiental (promedio final). Sin embargo, al analizar los factores de forma individual, el aspecto emisiones sí presenta una incidencia en el nivel de cumplimiento; concretamente, las empresas chilenas tienen mayor cumplimiento. El marco regulador de los aspectos medioambientales en Chile es establecido y controlado principalmente por el Ministerio del Medio Ambiente, cuya función es el diseño y aplicación de políticas, planes y programas en materia ambiental; asimismo, comprende la protección y con-

servación de la diversidad biológica, y de los recursos naturales renovables e hídricos.

La tabla 9 muestra que el factor cotización no incide significativamente (>0.05) en el nivel de cumplimiento de información ambiental (promedio final). Sin embargo, al analizar los factores de forma individual, solo los aspectos emisiones y reclamos sí presentan una incidencia. Finalmente, el factor naturaleza del capital tampoco muestra una incidencia en el nivel de cumplimiento de información ambiental (promedio final) ni en los aspectos de forma individual.

Tabla 8. Resultados ANOVA según país

ANOVA						
		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
Prom emisiones	Entre grupos	1,755	1	1,755	20,954	0,000
	Dentro de grupos	6,532	78	0,084		
	Total	8,287	79			
Prom final	Entre grupos	0,247	1	0,247	3,416	0,068
	Dentro de grupos	5,637	78	0,072		
	Total	5,884	79			

Tabla 9. Resultados ANOVA según cotización

ANOVA						
		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
Prom emisiones	Entre grupos	1,102	1	1,102	11,967	0,001
	Dentro de grupos	7,184	78	0,092		
	Total	8,287	79			
Prom reclamos	Entre grupos	4,967	1	4,967	6,791	0,011
	Dentro de grupos	50,470	69	0,731		
	Total	55,437	70			
Prom final	Entre grupos	0,200	1	0,200	2,750	0,101
	Dentro de grupos	5,684	78	0,073		
	Total	5,884	79			

Los resultados pueden ser sustentados por la teoría de la legitimidad, ya que 96% de las memorias revisadas revelan información referente a mejoras en las prácticas y desempeño ambiental, logros destacados, premios recibidos referentes a sostenibilidad, disminuciones en emisiones de CO₂ o del GEI, disminuciones de consumo de agua y de electricidad, etc. Las empresas difunden información sobre sus mejoras para cambiar la imagen y la percepción que las comunidades tienen sobre ellas, con el objetivo de aumentar

la legitimidad de su accionar (Cho & Patten, 2007; Kuruppu & Milne, 2016; Pajares et al., 2016; Venegas, 2016; Asmeri et al., 2017). Además, la divulgación de información medioambiental dependerá de la presión social y política que ejerzan las comunidades con respecto a su desempeño (Cho & Patten, 2007; Kuruppu & Milne, 2016; Venegas, 2016; Asmeri et al., 2017). La tabla 10 muestra los aspectos referentes a legitimidad más revelados por las empresas mineras y de energía.

Tabla 10. Resultados de legitimidad

Aspectos	Porcentaje
Revegetación de hectáreas, realización de plantones y programas de reforestación, cuidado y reservación de fauna, reubicación de especies, etc.	84%
Gestión eficiente de residuos por medio de reutilización, compostaje, reciclaje, recuperación, almacenamiento, etc. (realizado por la misma empresa o a través de terceros)	71%
Inversión en mejoras de protección ambiental, como en tratamiento de residuos, reducción de emisiones, y prevención y gestión ambiental	66%
Evaluación del cumplimiento de los proveedores con los criterios ambientales y de su desempeño, y búsqueda de mejora continua	65%
Gestión responsable del agua a través de la reutilización y/o recirculación de esta, así como monitoreos de la cantidad y calidad de agua usada	63%
Diversas mejoras a fin de minimizar los impactos ambientales generados, como programas de innovación tecnológica para reducción de impactos ambientales, ideas creativas de colaboradores, mejoras en procesos, etc.	57%
Mitigación de impactos ambientales del transporte de recursos, trabajadores, etc.	53%
Diferentes logros como la renovación de las certificaciones internacionales ISO 9001 (Gestión de la Calidad), ISO 14001 (Gestión Ambiental) y OHSAS 18001 (Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo), o mantenerse en el registro de OEFA	45%
Indicación del número de reclamos ambientales atendidos y las medidas de mejora realizadas	41%
Reducción del consumo de energía al optar por una energía renovable, por lo que se reduce la contaminación	38%
Recepción de premios y distintivos, como “Empresa Socialmente Responsable”, premio “Las 5 S”, “Yo reciclo”, “Premio Nacional de Minería”, “Excelencia en Prevención de Riesgos”, “Top Green Companies”, etc.	30%
Compromiso con una gestión de seguridad por medio de la búsqueda de medidas correctivas, como capacitaciones y aumento de controles para lograr la reducción de los índices de accidentalidad en el personal con el fin de lograr cero daños	30%
Gestión para la reducción de la huella del carbono, las emisiones del efecto invernadero, diferentes gases contaminantes y la contaminación sonora, por medio del monitoreo de los límites máximos permisibles	28%

5. Conclusiones

Perú y Chile ocupan el tercer y cuarto lugar respectivamente en cuanto a la cantidad de reportes de sostenibilidad publicados en la base de datos de la GRI en los periodos entre 2015 y 2017 en los sectores de minería y energía. Sin embargo, dicha práctica no ha sido uniforme, pues la frecuencia de publicación de las empresas no ha sido periódica.

Se puede evidenciar que los aspectos en los que hay un mayor nivel de cumplimiento de acuerdo con la GRI G4, considerando las ponderaciones “informado

parcialmente” e “informado totalmente”, son biodiversidad, transporte, aspectos generales y agua. Sin embargo, existe un alto porcentaje de “no informado” en todos los aspectos ambientales, lo que se debe a una falta de políticas de sostenibilidad en las empresas y a la escasa influencia de entes reguladores públicos (Aranuren & Maldonado, 2019; Del Barco et al., 2018; Rabasedas, 2018; García & Hernández, 2019; Moneva et al., 2019; Loza, 2020). Para los periodos posteriores a los analizados en la presente investigación, se observa que un porcentaje reducido de las empresas continúan publicando sus reportes de sostenibilidad en la base

de datos de la GRI de acuerdo con los GRI-Standards: 14% en el año 2018 y 4% en 2019.

Es importante analizar la sostenibilidad corporativa en la industria extractiva (minería, gas, petróleo y energía), ya que es la que presenta los mayores problemas ambientales y sociales que cubren la mayoría de los indicadores de sostenibilidad. Además, en el caso de las empresas mineras, la influencia de las comunidades campesinas y sus reclamos obligan a la divulgación de sostenibilidad ambiental para rendir cuentas y justificar su desempeño (Slack, 2012; Jaskoski, 2014).

El 96% de los reportes de sostenibilidad analizados divulga información positiva de desempeño ambiental. Destacan las actividades realizadas para cuidar la biodiversidad, las mejoras en la gestión responsable del agua y residuos, etc. También resaltan las inversiones realizadas. Esto se debe principalmente a la búsqueda de las empresas por ratificarse y mejorar su reputación, sobre todo, cuando perciben que su legitimidad se ve amenazada por las preocupaciones del público con respecto a las repercusiones de su actividad en el entorno (Ahmad & Sulaiman, 2004; Branco et al., 2008; Cho, 2009; Venegas, 2016; Dube & Maroun, 2017).

Las variables independientes cotización y tamaño (medido por número de trabajadores) son factores determinantes que ejercen una influencia en el nivel de cumplimiento de información ambiental. El nivel de cumplimiento resulta mayor en las grandes empresas que poseen más recursos, y realizan mayores inversiones en temas ambientales y mejoras porque tienden a tener desarrolladas sus estrategias corporativas de sostenibilidad en la sociedad (Hernández, 2016). La variable cotización resulta significativa, pues las empresas cotizadas tendrán un mayor número de usuarios de sus estados financieros que exigirán más información usualmente distinta a la obligatoria (Ponce & Labat, 2011).

Las implicancias de este estudio refieren una necesidad de analizar más sectores representativos, así como otros factores. Entre ellos, se encuentran el enfoque estratégico, la rentabilidad, la actitud de gerentes o la aplicación de otra teoría de divulgación de información de sostenibilidad.

Referencias bibliográficas

- Ahmad, N. N., & Sulaiman, M. (2004). Environmental Disclosures in Malaysian Annual Reports: A Legitimacy Theory Perspective. *International Journal of Commerce & Management*, 24(1), 44-58. <https://doi.org/10.1108/10569210480000173>
- Alonso-Almeida, M., Marimon, F., & Llach, J. (2015). Difusión de las memorias de sostenibilidad en Latinoamérica: análisis territorial y sectorial. *Estudios Gerenciales*, 31(135), 139-149. <https://doi.org/10.1016/j.estger.2015.01.002>
- Alzate, Y. M. S., Zapata, G. M. V., & Gómez, M. J. B. (2018). Un análisis de los estudios acerca de las memorias de sostenibilidad en Latinoamérica. *Contabilidad y Negocios*, 13(26), 56-73. <https://doi.org/10.18800/contabilidad.201802.004>
- Aranguren, N., & Maldonado, S. (2019). Governance and Type of Industry as Determinants of Corporate Social Responsibility Disclosures in Latin America. *Latin American Business Review*, 21(1), 1-35. <https://doi.org/10.1080/10978526.2019.1697185>
- Aras, G., & Crowther, D. (2009). Corporate Sustainability Reporting: A Study in Disingenuity? *Journal of Business Ethics*, 87, 279-288. <https://doi.org/10.1007/s10551-008-9806-0>
- Archel, P., & Lizarraga, F. (2001). Algunos determinantes de la información medioambiental divulgada por las empresas españolas cotizada. *Revista de Contabilidad*, 4(7), 139-153.
- Archel, P. (2003): La divulgación de la información social y medioambiental de la gran empresa española en

- el período 1994-1998: situación actual y perspectivas. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 32(117), 571-601. <https://doi.org/10.1080/02102412.2003.10779496>
- Asmeri, R., Alvionita, T., & Gunardi, A. (2017). CSR Disclosures in the Mining Industry: Empirical Evidence from Listed Mining Firms in Indonesia. *Indonesian Journal of Sustainability Accounting and Management*, 1(1), 16-22. <https://doi.org/10.28992/ijSAM.v1i1.23>
- Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas. (AECA) (2004). *Marco conceptual de la responsabilidad social corporativa*. Recuperado de <https://www.aeca.es/old/pub/documentos/rs1.htm> [Consulta: 25 de abril de 2019].
- Asociación Española para la Calidad (AEC). (2008). Sistemas de gestión de la calidad [Norma UNE-EN ISO 9001].
- Bebbington, A., & Bury, J. (2009). Institutional Challenges for Mining and Sustainability in Peru. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 106(41), 17296-17301. <https://doi.org/10.1073/pnas.0906057106>
- Bengua, J., & Clerici, Y. (2009). Responsabilidad social empresarial: análisis de las memorias en Argentina. *Gestión Joven*, 72(4), 1-21.
- Böhling, K., Murguía, D., & Godfried, J. (2017). Sustainability Reporting in the Mining Sector: Exploring its Symbolic Nature. *Business and Society*, 58(1), 191-225. <https://doi.org/10.1177/0007650317703658>
- Boiral, O., & Henri, J. F. (2017). Is Sustainability Performance Comparable? A Study of GRI Reports of Mining Organizations. *Business & Society*, 56(2), 283-317. <https://doi.org/10.1177/0007650315576134>
- Branco, M., Eugénio, T., Ribeiro, J., Brammer, S. J., & Pavelin, S. (2008). Environmental Disclosure in Response to Public Perception of Environmental Threats: The Case of Co-Incineration in Portugal. *Journal of Communication Management*, 12(2), 136-151. <https://doi.org/10.1108/13632540810881956>
- Brown, N., & Deegan, C. (1998). The Public Disclosure of Environmental Performance Information - A Dual Test of Media Agenda Setting Theory and Legitimacy Theory. *Accounting and Business Research*, 29(1), 21-41. <https://doi.org/10.1080/00014788.1998.9729564>
- Buchanan, S., & Marques, J. C. (2018). How Home Country Industry Associations Influence MNE International CSR Practices: Evidence from the Canadian Mining Industry. *Journal of World Business*, 53(1), 63-74. <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2017.07.005>
- Calixto, L. (2013). A divulgação de relatórios de sustentabilidade na América Latina: um estudo comparativo. *Revista de Administração*, 48(4), 828-842. <https://doi.org/10.5700/rausp1124>
- Cho, C. H. (2009). Legitimation Strategies Used in Response to Environmental Disaster: A French Case Study Total SA's Erika and AZF Incidents. *European Accounting Review*, 18(1), 33-62. <https://doi.org/10.1080/09638180802579616>
- Cho, C. H., & Patten, D. M. (2007). The Role Environmental Disclosures as Tools of Legitimacy: A Research Note. *Accounting, Organizations and Society*, 32(7), 639-647. <https://doi.org/10.1016/j.aos.2006.09.009>
- Clarkson, P., Li, Y., Richardson, G., & Vasvari, F. (2008). Revisiting the Relation between Environmental Performance and Environmental Disclosure: An Empirical Analysis. *Accounting, Organizations and Society*, 33(4-5), 303-327. <https://doi.org/10.1016/j.aos.2007.05.003>
- Cooke, T. (1989). Voluntary Corporate Disclosure by Swedish Companies. *Journal of International Financial Management & Accounting*, 1(2), 171-195. <https://doi.org/10.1111/j.1467-646X.1989.tb00009.x>
- Cormier, D., & Gordon, I. M. (2001). An Examination of Social and Environmental Reporting Strategies. *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, 14(5), 587-616. <https://doi.org/10.1108/EUM0000000006264>
- Cormier, D., & Magnan, M. (2003). Environmental Reporting Management: A Continental European Perspective.

Journal of Accounting and Public Policy, 22(1), 43-62.
[https://doi.org/10.1016/S0278-4254\(02\)00085-6](https://doi.org/10.1016/S0278-4254(02)00085-6)

- Corrigan, C. C. (2018). Corporate Social Responsibility and Local Context: The Case of Mining in Southern Africa. *Resources Policy*, 55(C), 233-243. <https://doi.org/10.1016/j.resourpol.2017.12.007>
- Da Silva, S., & Aibar, B. (2011). Factores determinantes del grado de información medioambiental divulgada en las grandes empresas que operan en Portugal: un análisis univariante. *Base Revista de Administração e Contabilidade da UNISINOS*, 8(1), 3-19. <https://doi.org/10.4013/base.2011.81.01>
- Dashwood, H. S. (2012). *The Rise of Global Corporate Social Responsibility. Mining and the Spread of Global Norms*. Cambridge: Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9781139058933>
- Daub, C. H. (2007). Assessing the Quality of Sustainability Reporting: An Alternative Methodological Approach. *Journal of Cleaner Production*, 15(1), 75-85. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2005.08.013>
- De Waal, A. A., & Orcotoma, G. (2011). Does the Application of Corporate Social Responsibility Support a High-Performance Organization in Achieving Better Results? The case of Mining Multinationals in Peru. *International Journal of Sustainable Strategic Management*, 3(1), 33-49. <https://doi.org/10.1504/IJSSM.2011.040778>
- Del Barco, J. P., Del Barco, M. A., Del Barco, M. S., & Federici, I. (2018). Divulgación de aspectos ambientales en los informes de sostenibilidad frente al nuevo escenario internacional. *CAPIC REVIEW*, 16(1), 1-19. <https://doi.org/10.35928/cr.vol16.2018.67>
- Deegan, C. (2002). The Legitimising Effect of Social and Environmental Disclosures. A Theoretical Foundation. *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, 15(3), 282-311. <https://doi.org/10.1108/09513570210435852>
- Deegan, C., & Gordon, B. (1996). A Study of the Environmental Disclosures Practices of Australian Corporations. *Accounting and Accountability Journal*, 26(3), 36-51. <https://doi.org/10.1080/00014788.1996.9729510>
- Deegan, C., Rankin, M., & Tobin, J. (2002). An Examination of the Corporate Social and Environmental Disclosures of BHP from 1983-1997. A test of Legitimacy Theory. *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, 15(3), 312-343. <https://doi.org/10.1108/09513570210435861>
- Djakman, C. D., & Machmud, N. (2008, 23-24 de julio). Pengaruh Struktur Kepemilikan terhadap Luas Pengungkapan Tanggung Jawab Sosial (CSR Disclosure) pada Laporan Tahunan Perusahaan: Studi Empiris pada Perusahaan Publik yang Tercatat di Bursa Efek Indonesia Tahun 2006 [Presentación en simposio]. *Simposium Nasional Akuntansi XI*, Pontianak, Indonesia.
- Dong, S., & Xu, L. (2016). The Impact of Explicit CSR Regulation: Evidence from China's Mining Firms. *Journal of Applied Accounting Research*, 17(2), 237-258. <https://doi.org/10.1108/JAAR-03-2014-0030>
- Dube, S., & Maroun, W. (2017). Corporate Social Responsibility Reporting by South African Mining Companies: Evidence of Legitimacy Theory. *South African Journal of Business Management*, 48(1), 23-34. <https://doi.org/10.4102/sajbm.v48i1.17>
- Fonseca, A., McAllister, M. L., & Fitzpatrick, P. (2014). Sustainability Reporting among Mining Corporations: A Constructive Critique of the GRI Approach. *Journal of Cleaner Production*, 84(1), 70-83. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2012.11.050>
- Freedman, M., & Jaggi, B. (2005). Global Warming, Commitment to Kyoto Protocol, and Accounting Disclosures by the Largest Global Public Firms from Polluting Industries. *The International Journal of Accounting*, 40(3), 215-232. <https://doi.org/10.1016/j.intacc.2005.06.004>
- García, C., & Hernández, J. (2019, 11-13 de setiembre). Factores de información de sostenibilidad en páginas web y reporte obligatorio para empresas cotizadas peruanas [Presentación en conferencia]. *12th Spanish*

Conference on Social and Environmental Accounting Research, Pamplona, España.

- Gifford, B., & Kestler, A. (2008). Toward a Theory of Local Legitimacy by MNEs in Developing Nations: Newmont Mining and Health Sustainable Development in Peru. *Journal of International Management*, 14(4), 340-352. <https://doi.org/10.1016/j.intman.2007.09.005>
- Global Reporting Initiative (GRI). (2016). *Guía para la elaboración de memorias de sostenibilidad*. Recuperado de <http://www.mas-business.com/docs/Spanish-G4.pdf> [Consulta: 3 de mayo de 2019].
- Gray, R., Kouhy, R., & Lavers, S. (1995a). Corporate Social and Environmental Reporting. A Review of the Literature and a Longitudinal Study of UK Disclosure. *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, 8(2), 47-77. <https://doi.org/10.1108/09513579510146996>
- Gray R., Kouhy, R., & Lavers, S. (1995b). Methodological Themes: Constructing a Research Database of Social and Environmental Reporting by UK Companies. *Accounting, Auditing & Accountability*, 8(2), 78-101. <https://doi.org/10.1108/09513579510086812>
- Gray, R., Owen, D. L., & Adams, C. A. (1996). *Accounting and Accountability: Changes and Challenges in Corporate Social and Environmental Reporting*. Londres: Prentice Hall.
- Guenther, E., Hoppe, H., & Poser, C. (2006). Environmental Corporate Social Responsibility of Firms in the Mining and Oil and Gas Industries: Current Status Quo of Reporting Following GRI Guidelines. *Greener Management International*, (53), 7-25. <https://doi.org/10.9774/GLEAF.3062.2006.sp.00003>
- Hernández, J. (2008, 27-28 de agosto). Información de sostenibilidad en los informes anuales de las empresas mineras en el Perú [Presentación en foro]. *Foro Virtual de Contabilidad Ambiental y Social*, Buenos Aires, Argentina.
- Hernández, J. (2016). Estado de la situación de la información de sostenibilidad de las empresas peruanas. *Revista Contabilidad & Sistemas*, 9, 47-55. <https://doi.org/10.35928/cr.vol15.2017.5>
- Hernández, J. (2018). Influencia de la naturaleza internacional de empresas peruanas en su información de sostenibilidad. *Revista de Comunicación*, 17(1), 74-92. <https://doi.org/10.26441/RC17.1-2018-A4>
- Husillos, F. J. (2007). Una aproximación desde la teoría de la legitimación a la información medioambiental revelada por las empresas españolas cotizadas. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 37(133), 97-122. <https://doi.org/10.1080/02102412.2007.10779616>
- Islam, M. A., & Deegan, C. (2010). Media Pressures and Corporate Disclosure of Social Responsibility Performance Information: A study of Two Global Clothing and Sports Retail Companies. *Accounting and Business Research*, 40(2), 131-148. <https://doi.org/10.1080/00104788.2010.9663388>
- Jaskoski, M. (2014). Environmental Licensing and Conflict in Peru's Mining Sector: A Path-Dependent Analysis. *World Development*, 64, 873-883. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2014.07.010>
- Jenkins, H. (2004). Corporate Social Responsibility and the Mining Industry: Conflicts and Constructs. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 11(1), 23-34. <https://doi.org/10.1002/csr.50>
- Jenkins, H., & Yakovleva, N. (2006). Corporate Social Responsibility in the Mining Industry: Exploring Trends in Social and Environmental Disclosure. *Journal of Cleaner Production*, 14(3-4), 271-284. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2004.10.004>
- KPMG. (2011). *KPMG International Survey of Corporate Responsibility Reporting 2011*. Recuperado de <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/pdf/2012/02/Corporate-responsibility-reporting-2012-eng.pdf> [Consulta: 5 de mayo de 2019].
- Kuruppu, S., & Milne, M. J. (2016, 13-15 de julio). When to Report and When not to Report: Understanding How a Company Manages Reputation to Maintain Legitimacy [Presentación en conferencia]. *8th Asia Pacific Interdisciplinary Research in Accounting Conference*, Melbourne, Australia.

- Leuz, C. (2000). The Development of voluntary Cash Flow Statements in Germany and the Influence of International Reporting Standards. *Schmalebach Business Review*, 52, 182-207. <https://doi.org/10.1007/BF03396616>
- Lodhia, S., & Hess, N. (2014). Sustainability Accounting and Reporting in the Mining Industry: Current Literature and Directions for Future Research. *Journal of Cleaner Production*, 84, 43-50. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2014.08.094>
- Loza, C. R. (2020). Sustainability Reporting Quality of Peruvian Listed Companies and the Impact of Regulatory Requirements of Sustainability Disclosures. *Sustainability*, 12(3), 1-22. <https://doi.org/10.3390/su12031135>
- Marimon, F., Alonso-Almeida, M., Rodríguez, M., & Alejandro, K. (2012). The Worldwide Diffusion of the Global Reporting Initiative: What is the Point? *Journal of Cleaner Production*, 33, 132-144. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2012.04.017>
- Mathews, M. R. (1997): Twenty-Five Years of Social and Environmental Accounting Research: Is There a Silver Jubilee to Celebrate? *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, 10(4), 481-531. <https://doi.org/10.1108/EUM0000000004417>
- Meek, G., Roberts, C., & Gray, S. (1995). Factors Influencing Voluntary Annual Report Disclosures by US, UK and Continental European Multinational Corporations. *Journal of International Business*, 26(3), 555-572. <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490186>
- Ministerio de Economía y Minas (MEM). (2017) *Anuario Minero Perú 2017*. Recuperado de <https://www.gob.pe/minem> [Consulta: 15 de abril de 2019].
- Momin, M. A., & Parker, L. D. (2013). Motivations for Corporate Social Responsibility Reporting by MNC Subsidiaries in an Emerging Country: The Case of Bangladesh. *The British Accounting Review*, 45(3), 215-228. <https://doi.org/10.1016/j.bar.2013.06.007>
- Moneva J.M., Acero I., & Llena F. (2007) Evaluación de la información de sostenibilidad en las cajas de ahorro españolas. *Cuadernos Aragoneses de Economía*, 17(1), 99-125.
- Moneva, J. M., Archel, P., & Correa, C. (2006). GRI and the Camouflaging of Corporate Unsustainability. *Accounting Forum*, 30(2), 121-137. <https://doi.org/10.1016/j.acfor.2006.02.001>
- Moneva, J.M., Jara-Sarrúa, L., Hernández, J., & Del Barco, J. P. (2019). The Disclosure of Social Issues in Latin American Sustainability Reports: An Exploration of their Disclosure in Argentina, Chile, and Peru. En I. M. García-Sánchez & J. Martínez-Ferrero (Eds.), *The Disclosure and Assurance of Corporate Social Responsibility: A Growing Market* (pp.135-174). Cambridge: Cambridge Scholars Publishing.
- Moneva, J.M., & Llena, F. (2001). Environmental Disclosures in the Annual Reports of Large Companies in Spain. *The European Accounting Review*, 9(1), 7-29. <https://doi.org/10.1080/096381800407923>
- Nakasone, G. (2015). Contabilidad ambiental: una propuesta basada en los reportes de sostenibilidad en las industrias minera, petrolera y de gas. *Contabilidad y Negocios*, 10(19), 5-26.
- Navarro, V., & Denis, C. (2003, 5-7 de noviembre). Environmental, Health and Safety Management Systems for Underground Mining [Presentación en conferencia]. *1st International Conference on Sustainable Development and Management of Surface*, Utrecht, Países Bajos.
- O'Donovan, G. (2002). Environmental Disclosures in the Annual Report. Extending the Applicably and Predictive Power of Legitimacy Theory. *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, 15(3), 344-370. <https://doi.org/10.1108/09513570210435870>
- Pajares, J. Morales, C. V., & Pintado, L. A. (2016). Factores de información medioambiental de las empresas mineras peruanas. *CAPIC REVIEW*, 14(1), 29-38. <https://doi.org/10.35928/cr.vol14.2016.30>
- Park, B. I., & Ghauri, P. N. (2015). Determinants Influencing CSR Practices in Small and Medium Sized

- MNE Subsidiaries: A Stakeholder Perspective. *Journal of World Business*, 50(1), 192-204. <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2014.04.007>
- Peck, P., & Sinding, K. (2003). Environmental and Social Disclosure and Data Richness in the Mining Industry. *Business Strategy and the Environment*, 12(3), 131-146. <https://doi.org/10.1002/bse.358>
- Perez, F., & Sanchez, L.E. (2009). Assessing the Evolution of Sustainability Reporting in the Mining Sector. *Environmental Management*, 43(6), 949-961. <https://doi.org/10.1007/s00267-008-9269-1>
- Perez-Batres, L., Miller, V., & Pisani, M. (2010). CSR, Sustainability and the Meaning of Global Reporting for Latin American Corporations. *Journal of Business Ethics*, 91(2), 193-209. <https://doi.org/10.1007/s10551-010-0614-y>
- Ponce, H. G., & Labat, B. N. (2011). La revelación de información social por parte de las empresas españolas: factores explicativos y necesidad de legitimidad social. *Contabilidad y Negocios*, 6(12), 5-25.
- Porro, M. (2008). Corporate Social Responsibility in Peru (Responsabilidad social empresarial en el Perú). *Revista e-Mercatoria*, 7(1), 1-14.
- Purwanto, A. (2011). Pengaruh Tipe Industri Ukuran Perusahaan, Profitabilitas terhadap Corporate Social Responsibility. *Jurnal Akuntansi & Auditing*, 8(1), 1-94.
- Quiroz, P. (2008). Responsabilidad social empresarial como base para el desarrollo sostenible en el Perú. *Gestión Joven*, 3, 89-96
- Rabasedas, M. (2018). Divulgación de información medioambiental: análisis exploratorio para las entidades cotizadas en Argentina. *CAPIC REVIEW*, 16, 1-16. <https://doi.org/10.35928/cr.vol16.2018.63>
- Riantani, S., & Nurzamzam, H. (2015). Analysis of Company Size, Financial Leverage, and Profitability and Its Effect to CSR Disclosure. *Jurnal Dinamika Manajemen*, 6 (2), 203-213. <https://doi.org/10.15294/jdm.v6i2.4308>
- Saleh, M., Zulkifli, N & Muhamad, R. (2010). Corporate Social Responsibility Disclosure and Its Relation on Institutional Ownership. *Managerial Auditing Journal*, 25(6), 591-613. <https://doi.org/10.1108/02686901011054881>
- Sembiring, E. R. (2005, 15-16 de setiembre). Karakteristik Perusahaan dan Pengungkapan Tanggung Jawab Sosial: Study Empiris pada Perusahaan yang Tercatat di Bursa Efek Jakarta [Presentación en simposio]. *Simposium Nasional Akuntansi VIII Solo*, Yakarta, Indonesia.
- Servicio Nacional de Geología y Minería (SERNAGEOMIN). (2017). *Anuario Minero Chile 2017*. Recuperado de <https://www.sernageomin.cl/> [Consulta: 15 de abril de 2019].
- Slack, K. (2012). Mission impossible? Adopting A CSR-Based Business Model for Extractive Industries in Developing Countries. *Resources Policy*, 37(2), 179-184. <https://doi.org/10.1016/j.resourpol.2011.02.003>
- Szczepankiewicz, E., & Mućko, P. (2016). CSR Reporting Practices of Polish Energy and Mining Companies. *Sustainability*, 8(2), 1-17. <https://doi.org/10.3390/su8020126>
- Sweeney, L., & Coughlan, J. (2008). Do Different Industries Report Corporate Social Responsibility Differently? An Investigation through the Lens of Stakeholder Theory. *Journal of Marketing Communications*, 14(2), 113-124. <https://doi.org/10.1080/13527260701856657>
- Tost, M., Hitch, M., Chandurkar, V., Moser, P., & Feiel, S. (2018). The State of Environmental Sustainability Considerations in Mining. *Journal of Cleaner Production*, 182, 969-977. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2018.02.051>
- Tostes, M., & Chero, L. C. (2010). Análisis comparativo de la responsabilidad social en el sector financiero: Estudios de caso en Perú y Brasil 2007-2009. *Derecho PUCP*, (64), 299-315. <https://doi.org/10.18800/derechopucp.201001.017>
- Unerman, J., Bebington, J., & O'Dwyer, B. (2007). *Sustainability, Accounting and Accountability*. Nueva York: Routledge.

- Van Staden, C., & Hooks, J. (2007). A Comprehensive Comparison of Corporate Environmental Reporting and Responsiveness. *The British Accounting Review*, 39(3), 197-210. <https://doi.org/10.1016/j.bar.2007.05.004>
- Venegas, M. C. (2016). *Factores y características de la información de desempeño ambiental en los estados financieros e informes de sostenibilidad en las empresas mineras peruanas* (Tesis de doctorado, Facultad de Ciencias Económicas y Estadística, Universidad Nacional de Rosario. Rosario, Argentina).
- Vintró, C., & Comajuncosa, J. (2009). La responsabilidad social corporativa en la minería. En Cámara Oficial Mineira Galicia (coord.), *Minería sostenible: conferencia internacional* (pp. 835-849). La Coruña: Cámara Oficial Mineira Galicia
- Viveros, H. (2016). Examining Stakeholders' Perceptions of Mining Impacts and Corporate Social Responsibility. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 23(1), 50-64. <https://doi.org/10.1002/csr.1363>
- Warhurst, A. (2001). La ciudadanía corporativa y de inversión social de las empresas: los conductores de alianzas trisectoriales. *Journal of Corporate Citizenship*, 1, 57-73. <https://doi.org/10.9774/GLEAF.4700.2001.sp.00008>
- Warsame, H., Simmons, C. V., & Neu, D. (2002). Responding to 'discrediting' events: Annual report disclosure responses to environmental fines. *Accounting and the Public Interest*, 2(1), 22-40. <https://doi.org/10.2308/api.2002.2.1.22>
- Williams, J. (1999). Green and Social Issues and the Management Accountant. *Management Accounting*, 1, 64-65.
- Wilmshurst, T. D., & Frost, G. R. (2000). Corporate Environmental Reporting. A Test of Legitimacy Theory. *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, 13(1), 10-26. <https://doi.org/10.1108/09513570010316126>
- Wirth, H., Kulczycka, J., Hausner, J., & Koński, M. (2016). Corporate Social Responsibility: Communication about Social and Environmental Disclosure by Large and Small Copper Mining Companies. *Resources Policy*, 49, 53-60. <https://doi.org/10.1016/j.resourpol.2016.04.007>

ANEXOS

Anexo 1. Empresas que continuaron divulgando en GRI database con GRI Standards

Empresa	País	Sector	2018	2019
Milpo	Perú	Minería	GRI Standards	0
Yanacocha	Perú	Minería	Citing GRI	0
Codelco	Chile	Minería	GRI Standards	0
CELEPSA Perú	Perú	Energía	GRI Standards	GRI Standards
CENERGIA	Perú	Energía	GRI Standards	
Contugas	Perú	Energía	GRI Standards	GRI Standards
Electroperú	Perú	Energía	GRI Standards	0
Electro Sur Este	Perú	Energía	GRI Standards	0
Enel Generación Piura	Perú	Energía	GRI STANDARDS	0
Repsol Perú	Perú	Energía	GRI STANDARDS	
SATEL PERU	Perú	Energía	GRI STANDARDS	GRI Standards

Fuente: Elaboración propia.

Anexo 2. Empresas que empezaron a divulgar en GRI database para periodos 2018-2019

Empresa	País	Sector	2018	2019
Compañía Minera Lafayette S.A.	Perú	Minería	GRI Standards	GRI Standards
GLM” SERV. HDPE SAC	Perú	Minería	GRI Standards	GRI Standards
Roca Fuerte	Perú	Minería		GRI Standards
Sifalmin	Perú	Minería		GRI Standards
Sociedad Minera Cerro Verde SAA	Perú	Minería		GRI Standards
Sierra Gorda SCM	Chile	Minería	GRI Standards	
Aela Energía	Chile	Energía		GRI Standards
Lipigas	Chile	Energía	GRI Standards	GRI Standards
BAUM INGENIEROS EIRL	Perú	Energía	GRI Standards	
Construredes SAC	Perú	Energía	GRI Standards	GRI Standards
CREATECH INGENIERIA Y PROYECTOS SAC	Perú	Energía	GRI Standards	GRI Standards
DAYRO CONTRATISTAS GENERALES S. R. L	Perú	Energía	GRI Standards	
EGESUR	Perú	Energía	GRI Standards	
Genersol	Perú	Energía	GRI Standards	
Grupo INGESER	Perú	Energía		GRI Standards
HMV	Perú	Energía	GRI Standards	
LARI	Perú	Energía		GRI Standards
OCA GLOBAL	Perú	Energía		GRI Standards
PERT INGENIEROS ASOCIADOS SAC	Perú	Energía		GRI Standards
QUANTA SERVICES PERU SAC	Perú	Energía	GRI Standards	
RDR Consultores y Contratistas	Perú	Energía	GRI Standards	
SIA INGENIERIA ESPECIALIZADA	Perú	Energía		GRI Standards
TURBOGENERADORES DEL PERÚ SAC	Perú	Energía		GRI Standards

Fuente: Elaboración propia.

Fecha de recepción: 26 de setiembre de 2019
 Fecha de aceptación: 25 de octubre de 2020
 Correspondencia: karina.pocomucha@udep.edu.pe
 cecilia.venegas@udep.edu.pe

Inseguranças Socioacadêmicas e Desempenho da Tarefa de Pesquisadores em Formação: Evidências das Primeiras Semanas da Pandemia da COVID-19

Alison Martins Meurer, Iago França Lopes

Doutorando no Programa de Pós-Graduação em Contabilidade
Universidade Federal do Paraná - UFPR

Doutorando no Programa de Pós-Graduação em Contabilidade
Universidade Federal do Paraná - UFPR

A presente pesquisa ilustra que as inseguranças socioacadêmicas impactaram diretamente no desempenho da tarefa dos pesquisadores brasileiros em formação durante as primeiras semanas da pandemia da COVID-19. Esta conclusão é pautada a partir de dados obtidos por meio de uma *survey* junto a 1.459 estudantes de pós-graduação *stricto sensu* matriculados em todas as áreas do conhecimento classificadas pela Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES). Para a construção de evidências empíricas faz-se uso de Modelagem de Equações Estruturais (MEE), calculada a partir dos mínimos quadrados parciais. Os resultados indicam que as inseguranças no desenvolvimento das atividades acadêmicas, de manutenção financeira, de relacionamentos acadêmicos interpessoais e psicológicas configuram as preocupações dos participantes e afetam o desempenho da tarefa em termos de escrita científica, atividades de pesquisa, autoavaliação e leitura e discussão científica. Esses resultados podem ser usados como direcionadores de uma possível interferência das instituições de ensino quanto ao suporte social destinado aos estudantes durante e após a pandemia da COVID-19, visto que a saúde mental e o desempenho desses indivíduos estão relacionados com suas inseguranças. Além disso, pode configurar-se como um material consultivo que contribui para a estruturação dos espaços socioacadêmicos diante da pandemia da COVID-19.

Palavra-chave: COVID-19, inseguranças socioacadêmicas, desempenho da tarefa, pesquisadores em formação, pós-graduação

Inseguridades socioacadémicas y desempeño de tareas de investigadores en formación: evidencia de las primeras semanas de la pandemia COVID-19

Esta investigación evidencia que las inseguridades socioacadémicas impactaron directamente en el desempeño de la tarea de los investigadores brasileños en formación durante las primeras semanas de la pandemia COVID-19. Esta conclusión se basa en datos obtenidos por medio de una encuesta a 1.459 estudiantes graduados *stricto sensu* matriculados en todas las áreas del conocimiento clasificadas por la coordinación para el Perfeccionamiento del Personal de Educación Superior (CAPES). Para la construcción de evidencia empírica, se utiliza el Modelado de Ecuaciones Estructurales (SEM), calculado a partir de mínimos cuadrados parciales. Los resultados indican que las inseguridades en el desarrollo de las actividades académicas, el mantenimiento económico, y las relaciones académicas interpersonales y psicológicas configuran las inquietudes de los participantes y afectan el desempeño de la tarea con respecto a la redacción científica, las actividades de investigación, la autoevaluación, y la lectura y discusión científica. Estos resultados pueden utilizarse como impulsores de una posible interferencia de las instituciones educativas con respecto al apoyo social a los

estudiantes durante y después de la pandemia de COVID-19, ya que la salud mental y el desempeño de estos individuos están relacionados a sus inseguridades. Además, la investigación se puede configurar como un material de apoyo que contribuya a la estructuración de espacios socioacadémicos ante la pandemia COVID-19.

Palabras clave: COVID-19, inseguridades socioacadémicas, desempeño de habilidades, investigadores en formación, posgraduación

Socioacademic Insecurities and Task Performance of Researchers in Training: Evidence from the First Weeks of the COVID-19 Pandemic

This research illustrates that socio-academic insecurities directly impacted the performance of the task of Brazilian researchers in training during the first weeks of the COVID-19 pandemic. This conclusion is based on data obtained through the application of a survey of 1.459 stricto sensu graduate students enrolled in all areas of knowledge classified by the Coordination for the Improvement of Higher Education Personnel (CAPES). For the construction of empirical evidence, Structural Equation Modeling (SEM) is used, calculated from the partial least squares. The results indicate that the insecurities in the development of academic activities, financial maintenance, interpersonal and psychological academic relationships configure the concerns of the participants and affect the performance of the task in terms of scientific writing, research activities, self-assessment and scientific reading and discussion. These results can be used as drivers of possible interference from educational institutions regarding social support for students during and after the COVID-19 pandemic, as the mental health and performance of these individuals are related to their insecurities. In addition, it can be configured as an advisory material that contributes to the structuring of socio-academic spaces in the face of the COVID-19 pandemic.

Keywords: COVID-19, socioacademic insecurities, task performance, researchers in training, graduate students

1. Introdução

Os mais de 180 países com casos infecciosos detectados, as mais de 3,2 milhões de pessoas contaminadas e os mais de 220 mil óbitos registrados até o último dia de abril de 2020 corporizam as evidências das primeiras semanas de uma disseminação em nível global e que é considerada a principal ameaça a existência humana do século XXI, a COVID-19 (Remuzzi & Remuzzi, 2020). A pandemia provocada pela COVID-19 alcançou essas marcas ao desconsiderar fronteiras nacionais e atingir diferentes partes do mundo sem qualquer tipo de distinção, provocando impactos no ambiente macroeconômico como no Produto Interno Bruto (PIB), nas taxas de desemprego e na desaceleração econômica (Takeo & Nohara, 2020; Rodriguez, 2020; Kajimoto & Yamaguchi, 2020; Rushe &

Aratani, 2020; Cohen & Hsu, 2020; Nikkei Asian Review, 2020). No ambiente microeconômico também foram provocadas mudanças nas rotinas sociais, como por exemplo, a implementação do isolamento social que na última semana de março de 2020 alcançou cerca de um terço da população mundial (Redação BBC, 2020), sendo a única medida que os cientistas recomendam até o momento com vistas a preservar a vida das pessoas e contribuir para a desaceleração da doença.

Esse cenário culmina em alterações comportamentais, o qual incentiva os indivíduos a adotar novos hábitos principalmente referentes as atividades cotidianas e ao convívio social, o que implica na adoção de estratégias e ferramentas que diminuam a ansiedade e a incerteza provocada pelas circunstâncias inscritas pela pandemia

(Fessell & Cherniss, 2020). O medo de ser infectado pela COVID-19, a possibilidade de consequências fatais a própria vida e a de pessoas próximas, somados aos sintomas de ansiedade e de depressão provocados pela alteração do bem-estar psicológico e pela quarentena figuram entre as inseguranças sociais, financeiras e emocionais que podem gerar consequências sobre a população em diferentes dimensões (Asmundson & Taylor, 2020; Brooks et al., 2020; Wang et al., 2020).

Estende-se essas considerações ao âmbito educacional. Neste, a pandemia da COVID-19 ocasionou uma série de mudanças. O ensino remoto e a autonomia do estudante se tornaram elementos fundamentais para o cumprimento das atividades universitárias em seus diferentes níveis durante a pandemia da COVID-19 (Alipio, 2020; Naciri, Baba, Achbani, & Kharbach, 2020). Da mesma forma, a saúde mental dos estudantes passou a ocupar a agenda de diferentes espaços de discussões, visto a contemporaneidade dessa estrutura de ensino-aprendizagem, a qual ocorreu de modo instantâneo e sem aviso prévio (Brooks et al., 2020; Fessell & Cherniss, 2020; Wang et al., 2020).

Na pós-graduação *stricto sensu*, atenção tem sido direcionada para o desempenho desses alunos. Este espaço, caracteriza-se como um ambiente competitivo e gerador de *stress*, fatos que despertam diferentes sentimentos nos estudantes (Cowie, Nealis, Sherry, Hewitt, & Flett, 2018; Hyun, Quinn, Madon, & Lustig, 2006; Levecque, Anseel, De Beuckelaer, Van der Heyden, & Gisle, 2017; Meurer, Anseel, De Beuckelaer, Van der Heyden, & Gisle, 2020). A pressão pelo cumprimento de prazos, o sentimento de isolamento já imbuído neste ambiente e exacerbado pela COVID-19, a falta de recursos financeiros e suporte social são aspectos que podem interferir negativamente no bem-estar e no comportamento dos discentes. Tal fato, faz com que esse processo alcance o desempenho das diferen-

tes tarefas inscritas no *stricto sensu* (Hyun et al., 2006; Reeve & Perdiz, 2017).

No *stricto sensu* o desempenho da tarefa transcende a trajetória e o conhecimento construído em sala de aula. A participação em eventos de extensão, congressos, pesquisas de campo, estágio docência, preparação de aulas, são exemplos de tarefas que compõem o cotidiano dos pós-graduandos. Além disso, a realização dos diferentes tipos de pesquisas e a escrita do trabalho final de curso, como a dissertação e tese ocupam destaque entre os produtos originados dos programas de pós-graduação. Destes trabalhos é corporizada a face mais concreta do mestrado e doutorado, consubstanciada na construção de conhecimento científico comunicada por meio de artigos científicos que são avaliados pelos pares (Nóbrega, 2018).

Nesse contexto, a importância da ciência tem-se tornada mais nítida para uma pluralidade de esferas sociais. Pesquisadores de diferentes áreas buscam ofertar contribuições para enfrentar a pandemia da COVID-19, ao mesmo tempo que lutam contra os prazos das tarefas da pós-graduação, cursam disciplinas à distância, enfrentam a carência de recursos financeiros (Carvalho, Lima, & Coeli, 2020) e são incentivados a continuar fomentando, independentemente das condições, o desenvolvimento e a produção de conhecimento que viabilize a vida em sociedade.

Em meio a este contexto, esta pesquisa fixa suas bases a partir das discussões propiciadas por estudos que tem contribuído com o ambiente do *stricto sensu*, indicando que este pode gerar inseguranças socioacadêmicas nos discentes e, conseqüentemente, afetar o desempenho dos pós-graduandos nas diferentes tarefas aos quais demandam este espaço socioacadêmico do *stricto sensu*, sendo que essas inseguranças podem ser maximizadas durante a pandemia da COVID-19.

Por exemplo, Castelló, Pardo, Sala-Bubaré e Suñe-Soler (2017), e Douglas (2020) destacam a importância do convívio físico e das conexões sociais estabelecidas por doutorandos a fim de obter êxito em suas pesquisas e projetos. Nesse sentido, a pandemia da COVID-19 apresenta-se como um obstáculo para a convivência, apoio e suporte mútuo entre pós-graduandos.

Esta pesquisa reconhece que existem literaturas que têm discutido e propiciado importantes contribuições no estudo do ambiente da pós-graduação e busca ofertar contribuições a fim de reconhecer como as inseguranças sociais, financeiras e emocionais, denominadas neste estudo de inseguranças socioacadêmicas, tem afetado o desempenho da tarefa de pós-graduandos em tempos de COVID-19. Desta forma, a pesquisa busca responder a seguinte questão: Quais os efeitos das inseguranças socioacadêmicas no desempenho da tarefa de pós-graduandos *stricto sensu* nas primeiras semanas da pandemia da COVID-19 no Brasil? Tem-se como proposta analisar os efeitos das inseguranças socioacadêmicas no desempenho da tarefa de pós-graduandos *stricto sensu* nas primeiras semanas da pandemia da COVID-19 no Brasil e é inscrita sob quatro perspectivas.

Primeira, o cenário delineado pela COVID-19 está em trajetória de colisão com as reduções dos financiamentos recebidos pela ciência e tecnologia no Brasil nos últimos tempos (e. g. Jucá, 2019; Braga, 2020) e que comprometem a interdependência entre o desenvolvimento econômico e o desenvolvimento científico e de tecnologias. Reflexos desse ambiente já foram retratados, se agravam e resultam na “fuga de cérebros” do Brasil, ou seja, pesquisadores que preferem deixar o país em busca de melhores oportunidades em outras nações (Silveira, 2020). Assim, fazer constar as inseguranças socioacadêmicas, principalmente em um período socialmente conturbado contribui para

identificar a influência desses sentimentos no desempenho dos pós-graduandos e despertar debates acerca das estratégias de enfrentamento a serem desenvolvidas para esse período. O acompanhamento psicológico, diferentes formas de contato social, bem como as garantias de suporte financeiro podem ser inseridas como elementos atenuantes de tais inseguranças caso relações significantes sejam encontradas.

Segunda, a pandemia provocada pela COVID-19 é uma contingência e, possibilita reenxergar a ciência como um elemento indispensável para as experiências de vida em sociedade, implicando em discussões sobre as políticas educacionais ora vigentes. Há evidências de consequências ocasionadas pela pressão psicológica originada pela pandemia da COVID-19 sobre crianças, idosos, equipes médicas e estudantes de medicina realizados por estudos de diferentes partes do mundo, entretanto os pesquisadores em formação ainda não foram observados (Cao et al., 2020; Chen et al., 2020; Yang et al., 2020; Li, Wang, Yang, Lei, & Yang, 2020). Tal carência apresenta-se como uma oportunidade para a construção de evidências empíricas que retratem como esses atores têm conduzido o processo de construção científica nesse cenário conturbado. Além disso, os achados podem reforçar as especificidades deste grupo de interesse e reforçar a importância das ações e políticas voltadas ao anseio deste grupo de estudantes e profissionais de ensino e pesquisa.

Terceira, identificar padrões comportamentais e a forma como estes se relacionam com o desempenho da tarefa é relevante para aprimorar a forma com que as diferentes relações existentes no ambiente da pós-graduação podem ser desenvolvidas. Acredita-se que a COVID-19 representa uma ruptura social, à medida que o contato físico tende a ser minimizado em interesse às atividades remotas durante e após a pandemia. O isolamento social já apontado na literatura como

interventor do bem-estar subjetivo dos pós-graduandos será maximizado exigindo que o processo de desenvolvimento científico, em termos de disciplinas, orientações e demais relacionamentos sejam adaptados a essa nova realidade (Hyun et al., 2006; Meurer et al., 2020; Reeve & Perdiz, 2017). Por fim, a quarta perspectiva de incentivo e amparo para o desenvolvimento desta pesquisa, instala-se na ideia de que investigações sobre aspectos subjetivos ajudam a compreender vertentes relacionadas ao ambiente acadêmico (Reeve & Perdiz, 2017) e supre a ausência de informações sobre este ambiente, apontado como um dos limitadores para o desenvolvimento de políticas educacionais pautadas em dados empíricos (Levecque et al., 2017).

Assim, conta-se com a participação de 1.459 pós-graduandos de diferentes áreas do conhecimento. Para a obtenção de evidências foi empregada a técnica de Modelagem de Equações Estruturais (MEE). A partir dessas ações metodológicas contribui-se com o campo contemporâneo de pesquisa que discute os efeitos da pandemia da COVID-19 nos espaços socioacadêmico, com o fornecimento de um delineamento explícito dos efeitos das inseguranças socioacadêmicas no desempenho da tarefa de pós-graduandos *stricto sensu*.

2. Hipótese de pesquisa

A crise iniciada pela COVID-19 possui características com capacidade de afetar as diferentes esferas sociais. Assim, as políticas públicas passaram a ocupar o núcleo das discussões em diferentes países a fim de buscar formas de atenuar e controlar o mais rápido possível o contágio da COVID-19. Estas medidas alinham-se em programar uma retomada econômica e consciente no curto e médio prazo. Na contramão do arcabouço que cerca as estratégias de enfrentamento adotadas pela maioria dos países diante deste conturbado período da história da humanidade, o Brasil tem-se destacado pela

negação ao isolamento social, instabilidade política, subfinanciamento de seu sistema de saúde amplamente afetado pela austeridade fiscal, conflito entre governantes de diferentes esferas e pelo negacionismo científico (Afiune, 2020; Lemos, 2020; Carvalho et al., 2020). Essa estrutura de enfrentamento da pandemia em território brasileiro se destaca internacionalmente, visto a precariedade com que a vida humana tem sido tratada e culmina em um ambiente repleto de inseguranças quanto ao futuro do país, principalmente em termos diplomáticos e educacionais.

Acredita-se que essas inseguranças possam afetar o desempenho da tarefa dos pós-graduandos, pois as preocupações com a saúde física e mental, situação financeira e insegurança profissional são apontadas como propulsoras do estresse e do baixo bem-estar subjetivo que podem fomentar o baixo desempenho. Por exemplo, Brooks et al. (2020) mostram que indivíduos que vivenciaram períodos pandêmicos, como o da gripe suína e ebola apresentaram distúrbios psicológicos, raiva e ansiedade, aspectos derivados das inseguranças financeiras e que, conseqüentemente, interferiram na produtividade. Da mesma forma que pesquisadores como Schmidt, Crepaldi, Bolze, Neiva-Silva, e Demenech (2020) já revelaram que a população em geral poderá experienciar situações de estresse e desprazer durante a pandemia da COVID-19.

No meio acadêmico as conseqüências do ambiente social delineado pela COVID-19 podem também impactar o desempenho dos estudantes e, em última instância, na sua propensão de finalizar o curso. Tal afirmação encontra respaldo em evidências existentes na literatura que apontam que inseguranças e contingências relacionadas às dimensões inerentes as atividades acadêmicas, situação financeira, estado psicológico, relacionamentos acadêmicos interpessoais e aspectos familiares e relacionais figuram entre os

elementos que preocupam, implicam no baixo desempenho e incentivam a propensão de evasão dos cursos de pós-graduação (Barnes, Williams, & Archer, 2010; Leite Filho & Martins, 2006; Castelló et al., 2017; Levecque et al., 2017; Silva, Pereira, & Miranda, 2018; Meurer, Souza, & Costa, 2019).

Nesse sentido, tais dimensões direcionam as discussões expostas nesta pesquisa. Em relação as atividades acadêmicas, tais como o andamento de pesquisas de mestrado e doutorado, Castelló et al. (2017) alertam que sentimentos de inadequação e preocupações com o cronograma de desenvolvimento da pesquisa de doutorado geram inseguranças e o *dropping out* de doutorandos, ou seja, as inseguranças ensejam na inclinação do pós-graduando em abandonar o curso por receio de que não conseguirá alcançar os pré-requisitos para sua consecução.

No âmbito financeiro, corporizado pela manutenção da renda e futuro profissional, Silva et al. (2018) mostraram que o estresse implica na baixa motivação para estudar, e que acadêmicos com rendas inferiores possuem níveis mais elevados de estresse. Castelló et al. (2017) também direcionam atenção para os elementos financeiros, à medida que às preocupações com a falta de financiamento e bolsa de estudos para os discentes ocasionam no ingresso em uma vida dupla, de trabalhador-estudante e estudante-trabalhador, no qual, por vezes, apresenta-se como mundos distintos, desalinhados, conflitantes e embebidos de inseguranças sobre a capacidade de manutenção no universo da pesquisa. Meurer et al. (2019) discutiram aspectos financeiros de estudantes de mestrado. Os relatos da pesquisa revelaram que o fato dos mestrados mudarem de cidade, dependerem de bolsa e ter que lidar com as suas inseguranças financeiras afeta o seu desempenho nas diferentes tarefas da pós-graduação e implica em estressores de seu bem-estar subjetivo.

O estado psicológico, como o nível de ansiedade e estresse, por vezes, é apontado como uma das principais preocupações inerentes aos estudantes de pós-graduação. Os próprios discentes, bem como os pesquisadores, têm aumentado o volume de pesquisas e refletem a relevância das inseguranças e estado psicológico na pós-graduação. Levecque et al. (2017) expõem que o baixo apoio emocional aumenta os níveis de ansiedade, exaustão emocional e tensão e se associam com a desistência de pós-graduandos. Meurer et al. (2019) indicaram que o sentimento de culpa e as inseguranças profissionais afetam o bem-estar psicológico dos pós-graduandos e seu desempenho nas diferentes tarefas que envolvem a pós-graduação. Todos esses elementos destacados podem ser capazes de afetar a saúde mental e o desempenho dos estudantes e durante a pandemia da COVID-19 tais consequências podem ser intensificadas.

Por sua vez, os relacionamentos construídos no ambiente acadêmico, como o contato com o orientador e colegas, também ocupam papel de destaque ao observar os intervenientes dos condicionantes do desempenho da tarefa dos pós-graduandos. Por exemplo, Barnes et al. (2010) e Leite Filho e Martins (2006) ressaltam a importância do convívio harmônico e do contato com o orientador para que o discente consiga desempenhar de maneira adequada suas atividades de pesquisa. Quando essa relação é afetada, consequências podem permear o desempenho do discente. Castelló et al. (2017) apontam que doutorandos com menos contato pessoal com o orientador e colegas de pesquisa tende a ter maior propensão para abandonar o curso. Nesse sentido, o distanciamento social provocado pela COVID-19 tende a maximizar esse sentimento de solidão, capaz de fomentar inseguranças e condicionar o desempenho da tarefa dos estudantes.

Por fim, as inseguranças com os relacionamentos familiares e com amigos externos ao ambiente acadêmico podem induzir a inseguranças no ambiente acadêmico. Castelló et al. (2017) destacam que preocupações com o relacionamento familiar estabelecido após o ingresso em cursos de doutorado preocupam os discentes devido à diminuição do contato familiar. Na mesma linha, Meurer et al. (2019) indicaram que em cursos de mestrado a mudança do ciclo de amizade e o distanciamento familiar ecoam nos relatos de pós-graduandos frente as modificações ocorridas em sua vida após o ingresso no *stricto sensu*. Dessa forma, acredita-se que as inseguranças frente a falta de contato físico e com a segurança de familiares e amigos durante a pandemia da COVID-19 possa implicar em efeitos diretos sobre o desempenho da tarefa desses discentes.

Diante do histórico científico e empírico socializado na literatura e destacado nesta investigação acredita-se que o ambiente da pandemia da COVID-19 gera incertezas e se relaciona com o desempenho da tarefa. Dessa forma, defende-se a hipótese de que *as inseguranças socioacadêmicas provocam reflexos negativos sobre o desempenho da tarefa desenvolvidas por alunos de pós-graduação*. Caso não seja rejeitada, a hipótese explica para o campo socioacadêmico que as primeiras semanas da pandemia da COVID-19 teve por capacidade alterar o desempenho dos alunos de pós-graduação, entendido nesta investigação como o desempenho da tarefa e consequentemente sua *performance* junto aos programas os quais estão matriculados.

3. Metodologia

3.1. Participantes

Esta pesquisa foi realizada no contexto brasileiro durante as primeiras semanas pandemia da COVID-19.

Considerando que tal cenário tem incitado mudanças nas esferas sociais e organizacionais teve-se por interesse investigar a posicionalidade de alunos de pós-graduação *stricto sensu* matriculados em todas as áreas do conhecimento classificadas pela CAPES. As evidências foram coletadas a partir de uma *survey online* na qual foi realizado o contato por *e-mail* com as coordenações dos cursos de pós-graduação a fim de encaminhar o instrumento de pesquisa à amostra de interesse. Participaram desta pesquisa 1.788 estudantes sendo que 1.459 participações foram identificadas como válidas, visto o preenchimento completo do instrumento de pesquisa. Assim, 62,03% dos participantes identificam-se como pertencentes ao gênero feminino, 36,94% masculino, 0,05% Agênero ou Não-binário e 0,05% que preferiram não responder. Em termos de área do conhecimento 10,01% pertencem a área de Ciências Agrárias, 7,47% Ciências Biológicas, 17,61% Ciências da Saúde, 18,71% Ciências Exatas e da Terra, 22,48% Ciências Humanas, 7,81% Ciências Sociais Aplicadas, 8,02% Engenharias, 5,69% Linguística, Letras e Artes e 2,19% Interdisciplinar. Por fim, 1,23% estão no Centro-Oeste do Brasil, 9,18% no Nordeste, 0,04% no Norte, 69,22% Sudeste e 19,94% Sul. A idade média dos participantes é 31 anos.

3.2. Mensuração dos constructos da pesquisa

O instrumento da presente pesquisa possui dois blocos (Apêndice A). O primeiro versa sobre as Inseguranças Socioacadêmicas (α Cronbach = 0,878), segregadas em (i) familiares e relacionais (α Cronbach = 0,857); (ii) relacionadas as atividades acadêmicas (α Cronbach = 0,780); (iii) financeiras (α Cronbach = 0,828); (iv) psicológicas (α Cronbach = 0,818) e (v) relacionamentos acadêmicos interpessoais (α Cronbach = 0,573). O comando anterior as assertivas deste bloco foi “Ultimamente eu tenho me sentido inseguro

com”. Para captar a percepção dos participantes, estes foram direcionados a autoidentificar o sentimento de insegurança perante as assertivas, considerando uma escala de 10 pontos, na qual 0 indica nada seguro e 10 muito inseguro. O segundo bloco identifica o desempenho na tarefa (α Cronbach = 0,910), segregado em (i) escrita científica (α Cronbach = 0,888); (ii) atividades de pesquisa (α Cronbach = 0,820); (iii) autoavaliação e leitura (0,726); e (iv) discussão científica (α Cronbach = 0,771). A escala numérica possuía rótulos nas extremidades em que 0 indicava baixo desempenho e 10 desempenho elevado.

Declara-se que para elaboração da escala foi empregado, inicialmente, a experiência dos pesquisadores, estas estão envoltas em ministrar aulas em cursos de graduação, realizar investigações estritamente em educação e ensino com foco comportamental na graduação e pós-graduação. Sinaliza-se também que a escala passou por um processo de avaliação com dois professores e pesquisadores da área de educação com vistas a aperfeiçoar o instrumento de pesquisa. Desse processo de validação derivou a inclusão de assertivas como “Minha relação com meu/minha orientador(a)” e “A falta de comunicação e contato físico com meus colegas de pesquisa” para a dimensão de Inseguranças nos relacionamentos acadêmico interpessoais. Os dados descritivos e as assertivas do instrumento de pesquisa são apresentados no Apêndice A.

3.3. Procedimento de análise dos dados

Para a coleta de dados os pesquisadores fizeram uso de um questionário *online* e disponibilizado via plataforma Survey Monkey®. A *survey* em sua estrutura possuía o Termo de Consentimento Livre e Esclarecido (TCLE), o qual permite ao participante de forma justa e ética tomar decisão quanto a participação na pesquisa. O período de coleta compreendeu de março

a abril de 2020. Utilizou-se o Microsoft Office Excel® para a organização dos dados. Foi empregada Modelagem de Equações Estruturais (MEE) calculada a partir dos mínimos quadrados parciais e pela variância. Os dados foram analisados no *software* R Studio® versão 1.2.5042 e pacote *plspm*.

A partir do *software* G*Power® foi verificada a viabilidade do uso da técnica de MEE (Ringle et al., 2014). Com um *Effect size* $f^2 = 0,15$, nível de significância de 1% (α err prob = 0,01), *Power* ($1-\beta$ err prob) = 0,95, e o *Numbers of predictors* = 4, obteve-se a amostra mínima de 169 respondentes. Como a pesquisa conta com 1.459 participantes, o uso da técnica de MEE calculada por meio dos mínimos quadrados parciais e pela variância mostrou-se adequada.

4. Resultados

4.1. Modelagem de equações estruturais

As possíveis relações existentes foram verificadas por meio da técnica de MEE que é composta pelo modelo de mensuração e modelo estrutural. Inicialmente analisa-se o modelo de mensuração, com o objetivo verificar a validade interna dos constructos por meio da unidimensionalidade dos indicadores. Nessa etapa, verifica-se se as assertivas refletem a variável latente que se propõem a medir (Hair Jr., Black, Babin, Anderson, & Tatham, 2014), sendo analisada a proporção das variações explicadas pelas assertivas do próprio constructo pela análise da *Average Variance Extracted* (AVE), a unidimensionalidade dos indicadores a partir do DG Rho, 1° e 2° autovalores. Tais indicadores caracterizam a validade convergente. Por sua vez, a validade discriminante consiste na verificação das cargas cruzadas (*crossloadings*) que indica a independência da variável latente em relação as demais variáveis analisadas (Hair Jr. et al., 2014). Outro modo de avaliar a

validade discriminante é por meio do critério de Fornell-Larcker. Os indicadores da validade convergente e validade discriminante são apresentados na Tabela 1.

Nota-se que os indicadores de unidimensionalidade foram atendidos, visto que o DG. Rho apresenta valores acima de 0,70, as AVEs são maiores que 0,50 e o 1º autovalor é superior e o 2º autovalor é inferior a

1, conforme parâmetros da literatura (Sanchez, 2013; Hair Jr. et al., 2014). Com o atendimento da validade convergente foi realizada a análise da validade discriminante. Nesta etapa as cargas dos constructos devem ser acima de 0,50 e superiores as demais cargas dos outros constructos, formando uma matriz com cargas mais elevadas na diagonal (Sanchez, 2013; Hair Jr. et al., 2014), sendo este critério atendido.

Tabela 1. Indicadores do modelo de mensuração: Validade convergente e validade discriminante

Indicadores e Constructos	Inseguranças socioacadêmicas					Desempenho da tarefa			
	*Fam	At.Ac	Finan	Psic	R.Inter	E.Cie	A.Pesq	A.Leit	D.Cien
Validade convergente									
AVE	0,53	0,61	0,73	0,74	0,70	0,56	0,74	0,65	0,81
DG. Rho	0,85	0,86	0,90	0,90	0,82	0,91	0,90	0,85	0,90
1º Autovalor	2,40	2,46	2,24	2,24	1,40	4,52	2,22	1,95	1,63
2º Autovalor	0,85	0,80	0,59	0,60	0,60	0,73	0,48	0,65	0,37
Validade discriminante – Cargas cruzadas									
C. A. (Mínimo)	0,64	0,52	0,83	0,83	0,83	0,72	0,81	0,73	0,89
C. A. (Máximo)	0,81	0,88	0,87	0,89	0,85	0,79	0,89	0,84	0,92
Validade discriminante - Critério de Fornell-Larcker									
Inse. Socioacad.	Fam	0,731							
	At.Ac	0,51	0,78						
	Fin	0,32	0,34	0,85					
	Psic	0,78	0,56	0,38	0,86				
	R.Inter	0,41	0,41	0,24	0,39	0,84			
Desemp. da tarefa	E.Cie	-0,42	-0,48	-0,13	-0,48	-0,27	0,75		
	A.Pesq	-0,27	-0,33	-0,05	-0,29	-0,22	0,56	0,86	
	A.Leit	-0,23	-0,27	-0,07	-0,24	-0,17	0,60	0,40	0,81
	D.Cien	-0,27	-0,27	-0,05	-0,29	-0,24	0,55	0,43	0,42

Nota: *Fam = Inseguranças familiares e relacionais; At.Ac = Inseguranças relacionadas as atividades acadêmicas; Finan = Inseguranças financeiras; Psic = Inseguranças psicológicas. R.Inter = Inseguranças nos relacionamentos acadêmicos interpessoais; E.Cie. = Escrita científica; A.Pesq. = Atividades de pesquisa; A.Leit. = Autoavaliação e leitura; D.Cien = Discussão científica; C. A. = Constructo Associado. Parâmetros validade convergente (Hair Jr. et al., 2014; Sanchez, 2013): DG. Rho > 0,70; 1º Autovalor > 1; 2º Autovalor < 1; AVE > 0,50. Parâmetros validade discriminante (Sanchez, 2013; Hair Jr. et al., 2014): Valores mínimos do construto associado acima de 0,50. Além disso, o menor valor do construto associado deve ser maior que os valores das cargas cruzadas; e a 1 = representa a raiz quadrada do AVE de cada construto e que segundo o critério de Fornell-Larcker deve ser maior que a correlação mais alta do construto com qualquer outro construto no modelo.

Fonte: Dados da pesquisa (2020).

De forma complementar, somente o constructo de inseguranças familiar não atendeu ao critério de Fornell-Larcker, contudo visando preservar o conteúdo informacional da escala e pelo valor das cargas cruzadas estarem adequadas optou-se por não excluir tais variáveis.

Assim como na validade convergente, os parâmetros da validade discriminante foram atingidos indicando que o modelo de mensuração se mostra apropriado e representa as variáveis as quais pretende-se medir. Logo, seguiu-se para a análise das relações propostas a partir do modelo estrutural. Na Tabela 2 é apresentado o efeito direto, o erro e a significância das relações analisadas, bem como o poder explicativo das variáveis predictoras perante as variáveis dependentes.

Os resultados mostram que as inseguranças socioacadêmicas explicam em maior proporção o desempenho na escrita científica ($R^2 = 30,53\%$), seguido das atividades de pesquisa ($R^2 = 14,43\%$), autoavaliação e leitura ($R^2 = 9,13\%$) e discussão científica ($R^2 = 12,29\%$), sendo caracterizados por efeitos médios e grandes considerando que o estudo foi realizado a partir do comportamento social (Cohen, 1988). Em termos de relacionamentos, a partir dos efeitos diretos expostos na Tabela 2 foi construída a Figura 1, para possibilitar a visualização holística das relações analisadas.

Os efeitos diretos existentes entre as variáveis indicam que as inseguranças socioacadêmicas afetam negativamente o desempenho na tarefa dos pós-graduandos *stricto sensu*, exceto na dimensão de inseguranças financeiras, a qual exerce efeitos diretos positivos sobre o desempenho dos pós-graduandos em suas diferentes dimensões. Dessa forma, a hipótese proposta nesta pesquisa não pode ser totalmente rejeitada, pois os resultados suportam parcialmente o

relacionamento proposto a partir das discussões empíricas apresentadas. Cabe destacar que as inseguranças familiares e relacionais não exercem efeitos significantes sobre o desempenho da tarefa, a partir dos dados coletados e apurados na investigação.

4.2. Discussão dos resultados

Os resultados identificados são relevantes para o momento emergente vivenciado pelos atores inseridos nos espaços socioacadêmicos. Inicialmente os resultados apontam que as inseguranças socioacadêmicas e o desempenho da tarefa são caracterizados por diferentes dimensões que se relacionam de forma distinta e que as inseguranças socioacadêmicas em sua maioria exercem efeitos diretos significantes sobre o desempenho da tarefa dos pós-graduandos.

As inseguranças com as atividades acadêmicas relacionadas ao cumprimento de cronogramas exerceram efeito negativo mais elevado sobre a escrita científica. Particularmente esse efeito mostra que às preocupações dos estudantes com a reorganização dos cronogramas das atividades e prazos da pós-graduação afeta negativamente seu desempenho referente a escrita de artigos científicos, dissertação e/ou tese.

Todas as instituições de ensino brasileiras suspenderam suas atividades presenciais seguindo a Portaria Nº 376, de 3 de abril de 2020 do Ministério da Educação por 60 dias devido a pandemia da COVID-19, tal suspensão tem por objetivo promover a saúde e a segurança da população como um todo, mas também desperta atenção para a necessidade de adaptação da pós-graduação *stricto sensu* frente a este cenário. O comprometimento do calendário letivo, a falta de infraestrutura física e condições psicológicas são variáveis que merecem ser observadas perante este diálogo, à medida que tais inseguranças se mostraram interventoras do desempenho dos discentes.

Tabela 2. Indicadores do modelo estrutural: Relações

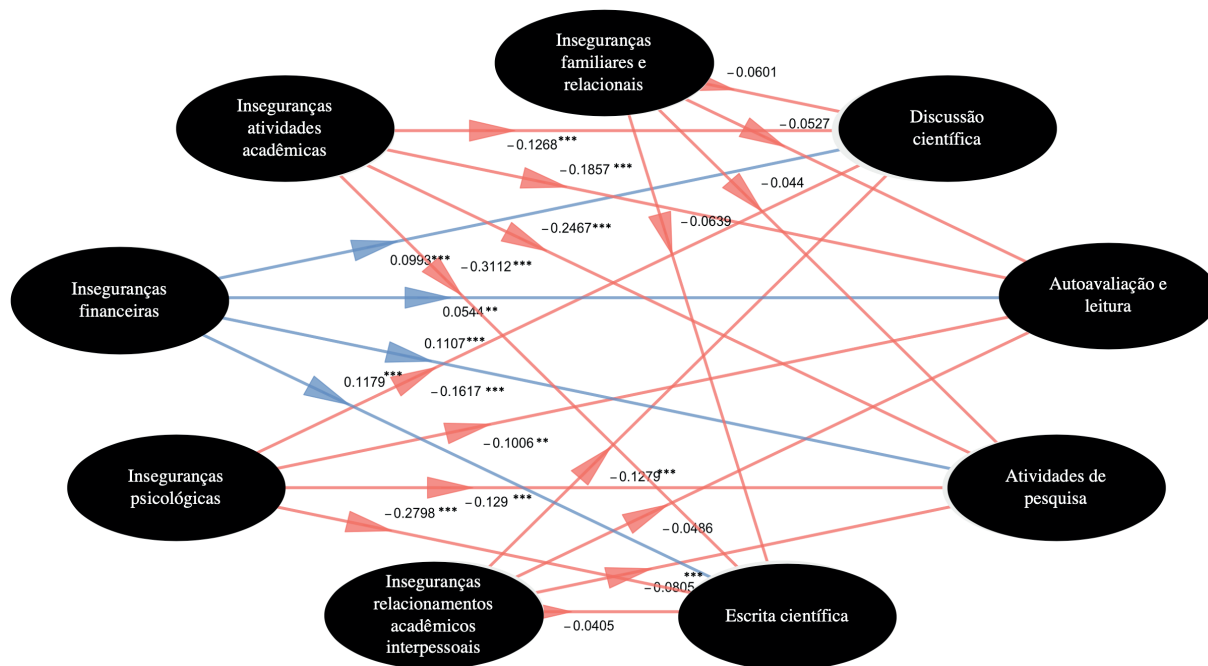
Caminho	Efeito direto	Erro	p-value
Ins. familiares e relacionais -> Escrita científica	-0,0639	0,0363	0,078
Ins. familiares e relacionais -> Atividades de pesquisa	-0,0440	0,0403	0,275
Ins. familiares e relacionais -> Autoavaliação e leitura	-0,0527	0,0415	0,204
Ins. familiares e relacionais -> Discussão científica	-0,0601	0,0408	0,140
Ins. atividades acadêmicas -> Escrita científica	-0,3112	0,0278	<0,010***
Ins. atividades acadêmicas -> Atividades de pesquisa	-0,2467	0,0308	<0,010***
Ins. atividades acadêmicas -> Autoavaliação e leitura	-0,1857	0,0317	<0,010***
Ins. atividades acadêmicas -> Discussão científica	-0,1268	0,0312	<0,010***
Ins. financeiras -> Escrita científica	0,1179	0,0241	<0,010***
Ins. financeiras -> Atividades de pesquisa	0,1107	0,0267	<0,010***
Ins. financeiras -> Autoavaliação e leitura	0,0544	0,0275	<0,050**
Ins. financeiras -> Discussão científica	0,0993	0,0271	<0,010***
Ins. psicológicas -> Escrita científica	-0,2798	0,0377	<0,010***
Ins. psicológicas -> Atividades de pesquisa	-0,1290	0,0418	<0,010***
Ins. psicológicas -> Autoavaliação e leitura	-0,1006	0,0431	<0,050**
Ins. psicológicas -> Discussão científica	-0,1617	0,0424	<0,010***
Ins. rel. acadêmicos interpessoais -> Escrita científica	-0,0405	0,0249	<0,104
Ins. rel. acadêmicos interpessoais -> Atividades de pesquisa	-0,0805	0,0277	<0,010***
Ins. rel. acadêmicos interpessoais -> Autoavaliação e leitura	-0,0486	0,0285	<0,088
Ins. rel. acadêmicos interpessoais -> Discussão científica	-0,1279	0,0280	<0,010***
	R2	Block_Community	Mean_Redundancy
Ins. familiares e relacionais	0,0000	0,531	0,0000
Ins. atividades acadêmicas	0,0000	0,613	0,0000
Ins. financeiras	0,0000	0,728	0,0000
Ins. psicológicas	0,0000	0,735	0,0000
Ins. relacionamentos acadêmicos interpessoais	0,0000	0,701	0,0000
Escrita científica	0,3053	0,564	0,1723
Atividades de pesquisa	0,1443	0,738	0,1064
Autoavaliação e leitura	0,0913	0,649	0,0593
Discussão científica	0,1229	0,814	0,1001

Nota: Ins = Inseguranças; R² = Poder explicativo das variáveis exógenas para as endógenas; Parâmetros (Cohen, 1988): R2 até 2% indica efeito pequeno; acima de 2% até 13% indica efeito médio; acima de 13% até 26% indica efeito grande.

, * significante a 5% e 1%, respectivamente.

Fonte: Dados da pesquisa (2020).

Figura 1. Relações existentes entre o modelo estrutural



** , *** significante a 5% e 1%, respectivamente.

Fonte: Elaborado pelos autores.

A insegurança em relação a atrasar a conclusão das pesquisas científicas e a manutenção financeira dos discentes também são elementos que merecem ser destacados nesse debate. Chama atenção o relacionamento positivo entre as inseguranças financeiras e as diferentes dimensões do desempenho da tarefa. Essas inseguranças tangenciam a manutenção da renda, com a capacidade de arcar com compromissos financeiros e com o futuro profissional. Logo, as inseguranças em relação aos prazos e a manutenção das bolsas de estudos em um futuro próximo podem servir como um elemento de incentivo e pressão aos estudantes para acelerar o processo de conclusão e buscar se inserir no mercado de trabalho. Também nota-se na academia preocupações em relação a diminuição do número de bolsas disponíveis para

cada programa, alguns cursos consideram como critério para atribuição de bolsas a produção científica dos estudantes, sendo que este também pode ser um dos motivos para incentivar o desempenho da tarefa, a fim de garantir maiores pontuações nas atribuições futuras.

Nesse escopo, a possibilidade de ampliação do prazo de vigência das bolsas de pós-graduação e a exclusão da variável de tempo de titulação na avaliação dos programas no quadriênio 2017-2020 são avanços promovidos pela Portaria N° 55, de 29 de abril de 2020 da CAPES sobre as adaptações a serem realizadas no *stricto sensu* durante e após o período da pandemia da COVID-19. A Portaria N° 55, de 29 de abril de 2020 é um exemplo de ação que mitiga os processos de inseguranças socio-acadêmicas e que pode minimizar seus efeitos sobre o

desempenho da tarefa. Neste cenário nota-se que há a necessidade de um diálogo claro com os estudantes pertencentes ao *stricto sensu* brasileiro, visto que estes já pertencem rotineiramente a um cenário de elevada cobrança, insegurança, estresses e competitividade (Cowie et al., 2018; Hyun et al., 2006; Levecque et al., 2017; Meurer et al., 2020) e a pandemia da COVID-19 tende a intensificar este arcabouço como socializado junto aos resultados da presente investigação.

As inseguranças causadas pela COVID-19 no que tange o atraso das pesquisas científicas podem comprometer o desenvolvimento tecnológico de uma nação, à medida que há previsão de redução das estimativas de crescimento do PIB, ou até mesmo, retração econômica. Alinhando esta perspectiva ao cenário elencado nesta investigação infere-se que, se os órgãos responsáveis pelo desenvolvimento da ciência e tecnologia no Brasil não demandarem políticas de incentivo ao fomento científico e que melhor garanta a seguridade dos estudantes *stricto sensu* neste período pandêmico há probabilidade de atrasos nas comunicações científicas a serem realizadas pelos programas de pós-graduação, pois precisa-se criar um ambiente que pregue pela saudabilidade destes atores.

Entende-se por comunicações científicas a capacidade dos programas *stricto sensu* em fornecer conhecimentos que melhor garantam o bem-estar da sociedade a longo prazo, isso em todas as esferas do conhecimento que recebem incentivos do governo federal para desenvolverem suas pesquisas, esta cobrança em termos de amparo é sustentada também na ideia de que as instituições públicas são as responsáveis por 95% das pesquisas produzidas no Brasil (Moura, 2019).

Especificamente em relação as inseguranças socioacadêmicas, evidências apontam para os efeitos da COVID-19 sobre a saúde psicológica dos estudan-

tes indicando que uma parcela dos discentes tende a desenvolver estressores mentais (Cao et al., 2020). A comunicação midiática já noticia esses processos quanto a saúde mental dos pós-graduandos de doutorado e mestrado. Com esta estrutura de discussão, a longo prazo espera-se como respostas políticas públicas que atendam essa demanda dos estudantes.

Frente a esse cenário é relevante resgatar que os participantes desta investigação são frutos de um período caracterizado pela estabilidade econômica do Brasil com a instalação do plano real, possuem equilíbrio entre vida pessoal e trabalho e são consumidores de tecnologia (Hsiao & Casa Nova, 2016). O ponto é, os participantes desta investigação não viveram nenhum período histórico que marcou as rupturas de comportamento da sociedade. Assim, faz-se necessária a interferência das instituições sociais no que tange a condução desses estudantes nos espaços socioacadêmico para que o período da quarentena causado pela COVID-19 não interfira drasticamente na saúde mental desses estudantes e no desenvolvimento dos processos científicos realizados por estes indivíduos.

Outro ponto que suscita debates é a exposição elevada a notícias sobre a COVID-19, a ausência de discurso alinhado entre as diferentes esferas governamentais e as *fake news* veiculadas em diferentes meios de comunicação, este último aspecto ainda é defendido pelo atual presidente da república, Jair Messias Bolsonaro como “liberdade de expressão” (Redação CartaCapital, 2020). Posicionamento que compromete a cientificidade dos processos desenvolvidos pela ciência e que se apresenta como um problema que a longo prazo demandará maior atenção dos comunicadores da ciência. É necessário haver um alinhamento entre as esferas governamentais para que os estudantes foco desta pesquisa consigam desenvolver um comportamento coeso e seguro, a partir das informações coletadas e comunicadas pela mídia

e diminuam suas inseguranças, à medida que Ayithey, Ayithey, Chiwero, Kamasah, & Dzuovor (2020) e Melo e Cabral (2020) ressaltam a capacidade das notícias em influenciar o comportamento dos indivíduos frente a pandemia da COVID-19.

5. Conclusão

Esta pesquisa teve por objetivo analisar os efeitos das inseguranças socioacadêmicas no desempenho da tarefa de pós-graduandos *stricto sensu* nas primeiras semanas da pandemia da COVID-19 no Brasil. Por meio de uma *survey* foi possível construir uma ponte de conhecimento que indica que as inseguranças socioacadêmicas impactaram diretamente no desempenho da tarefa dos pesquisadores brasileiros em formação. Tal resultado perpetua-se em implicações teóricas, práticas e estão inscritos também em limitações. Por fim, a presente discussão possibilita a abertura de lacunas para futuras pesquisas.

5.1. Implicações teóricas

O campo da pós-graduação no Brasil está imerso em inúmeras mudanças e estas são conduzidas por decisões políticas que contribuem para a configuração da pós-graduação no Brasil. É sabido que esta configuração está envolta em um ambiente competitivo, gerador de inseguranças, estressor e conflitante e que independentemente das condições sociais devem continuar desempenhando sua função em termos de produção de conhecimento. Soma-se a este cenário a pandemia da COVID-19, como ilustrado nesta investigação.

Esta pesquisa demonstra que durante as primeiras semanas da pandemia da COVID-19 os níveis de inseguranças socioacadêmicas dos estudantes de mestrado e doutorado do Brasil afetou o desempenho da tarefa destes. Nesse sentido, em termos teóricos a pesquisa apresenta um novo campo de investigação que

a longo prazo demandará maior atenção dos pesquisadores, com vistas a compreender que cenário acadêmico a pandemia está contribuindo para moldar e como os espaços socioacadêmicos devem preparar-se para gerenciar as experiências a serem vividas pelos indivíduos. Pauta-se que entender esta nova estrutura torna-se importante, pois os responsáveis pelo desenvolvimento científico e tecnológico do Brasil dependem do conhecimento produzido na pós-graduação a nível *stricto sensu*.

Observou-se nesse sentido que as inseguranças vinculadas as atividades acadêmicas, psicológicas e referente aos relacionamentos acadêmicos interpessoais exercem efeitos diretos significantes e negativos sobre o desempenho da tarefa. Por outro lado, as inseguranças financeiras exercem efeitos diretos e positivos sobre o desempenho da tarefa, indicando que a instabilidade profissional que recai sobre os pós-graduandos pode incentivá-los a encurtar seu período de formação e buscar outras formas de inserção profissional no mercado de trabalho.

A partir destes achados o estudo contribui para a lacuna de pesquisa sobre a pandemia da COVID-19 que envolve os espaços socioacadêmicos, as abordagens comportamentais e de enfrentamento. As implicações advindas dos resultados encontrados incentivam debates acerca da pandemia, principalmente no que tange políticas educacionais de longo prazo, pois a paisagem social criada pela COVID-19 no Brasil difere-se das experiências vividas por outras nações, isso tudo fruto de um negacionismo da ciência e do desincentivo a um diálogo fluido entre as instituições democráticas. Uma vez que, acredita-se que o cenário de inseguranças socioacadêmicas ilustrado nesta investigação, o qual foi criado pela pandemia da COVID-19 tende a afetar o desempenho dos estudantes e alterar a forma com que a construção de ciência e tecnologia no Brasil serão estruturados.

5.2. Implicações práticas

O ingresso dos indivíduos participantes da pós-graduação no nível mestrado ou doutorado na sociedade seja na figura de professor, pesquisador ou um profissional de mercado estará certamente influenciado pelas experiências vividas na pandemia da COVID-19. Há pesquisas que ilustram que as experiências vividas nos espaços socioacadêmicos são transladados para o mercado de trabalho a longo prazo (Meriac, 2012). Assim, o futuro dos espaços sociais e organizacionais depende da forma como a pandemia da COVID-19 será gerenciada, pois as inseguranças familiares, acadêmicas e financeiras contribuirão para a construção profissional e pessoal desse indivíduo.

As diversas modificações causadas na rotina social pela pandemia da COVID-19 apresentam-se como catalisadoras de inseguranças nos pós-graduandos *stricto sensu* e podem afetar seu desempenho da tarefa. Esta descoberta incentiva debates sobre práticas que possam minimizar esses efeitos, como assegurar apoio financeiro, direcionar as atividades dos discentes e seus trabalhos acadêmicos durante o período de pandemia e promover o apoio social que são ações necessárias para garantir não somente o desenvolvimento científico do país, mas também a saúde mental dos pós-graduandos. Essas considerações encontram respaldo em Cao et al. (2020) que apontam o apoio social como uma medida robusta e eficaz para o enfrentamento de crises na saúde pública que geram inseguranças e ansiedade nos estudantes.

Ações com intuito de propiciar encontros virtuais para discussão de pesquisas científicas, socialização e apoio emocional são oportunas para minimizar as inseguranças desses discentes. Além disso, oferecer suporte financeiro como a prorrogação de bolsas de estudo, caracteriza-se como uma forma prática de minimizar

as inseguranças financeiras. Nesse contexto, as particularidades das pesquisas de cada área do conhecimento precisam ser consideradas e refletidas, visto que em alguns campos o desenvolvimento de estudos depende estritamente da coleta de campo, afetada diretamente pelo distanciamento social.

5.3. Limitações e futuras pesquisas

Mesmo considerando os cuidados teóricos, empíricos e operacionais assumidos pelos pesquisadores na execução da pesquisa, a mesma não é isenta de limitação, o que por vezes incentiva e cria oportunidades para novas investigações. Neste escopo, observa-se que o tempo-espaço o qual a pesquisa ocorreu mostra-se como uma limitação e uma oportunidade de investigações futuras. Primeiro, a longo prazo os pesquisadores em formação perceberão a pandemia da COVID-19 de forma distinta, pois reconhece-se que o imediatismo com que a coleta de dados foi realizada representa uma perspicácia dos pesquisadores, mas ao mesmo tempo uma fragilidade da pesquisa, o que pode apresentar-se como uma situação estática da pandemia da COVID-19 nos primeiros meses da sua ocorrência no espaço brasileiro e que merece atenção a longo prazo, com vistas a comparar esses resultados e verificar a posicionalidade das instituições educacionais e políticos em termos de alteração dos níveis de inseguranças socioacadêmicas percebidas ao longo do tempo.

As inseguranças socioacadêmicas são manifestadas e percebidas de formas distintas pelos pesquisadores em formação, como ilustrado. Desse modo, a construção de uma escala complexa e limitada das manifestações dessa insegurança apresenta-se nesta investigação como uma oportunidade de aproximação dos sujeitos pertencentes ao ambiente socioacadêmico da pós-graduação no Brasil. Encoraja-se que pesquisas futuras

entrevistem, observem o comportamento destes em grupos de interesse, até mesmo por meio de processos etnográficos, pois estes espaços são utilizados como verdadeiros palcos para exposições sobre situações vividas na pós-graduação.

Referências

- Afiune, G. (2020, 27 de maio). “O Brasil poderá ser conhecido como o país que enraizou o negacionismo científico”, diz Nicolelis. *A Pública*. Recuperado de <https://apublica.org/2020/05/o-brasil-podera-ser-conhecido-como-o-pais-que-enraizou-o-negacionismo-cientifico-diz-nicolelis/> [Consulta: 29 de maio de 2020].
- Alipio, M. (2020). Education during COVID-19 Era: Are Learners in a Less-Economically Developed Country Ready for E-Learning? *SSRN Electronic Journal*, 1-15. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3586311>
- Asmundson, G. J. G., & Taylor, S. (2020). Coronaphobia: Fear and the 2019-nCoV Outbreak. *Journal of Anxiety Disorders*, 70(20), 1-2. <https://doi.org/10.1016/j.janxdis.2020.102196>
- Ayittey, F.K., Ayittey, M.K., Chiwero, N.B., Kamasah, J.S., & Dzuvor, C. (2020). Economic Impacts of Wuhan 2019-nCoV on China and the World. *Journal of Medical Virology*, 92(5), 473-475. <https://doi.org/10.1002/jmv.25706>
- Barnes, B. J., Williams, E. A., & Archer, S. A. (2010). Characteristics That Matter Most: Doctoral Students' Perceptions of Positive and Negative Advisor Attributes. *NACADA Journal*, 30(1), 34-46. <https://doi.org/10.12930/0271-9517-30.1.34>
- Braga, D. (2020, 9 de março). Cortes e mais cortes: o que será da ciência e da pesquisa no Brasil? *Você S/A*. Recuperado de <https://vocesa.abril.com.br/carreira/cortes-bolsas-pesquisa-ciencia/> [Consulta: 7 de abril de 2020].
- Brooks, S. K., Webster, R. K., Smith, L. E., Woodland, L., Wessely, S., Greenberg, N., & Rubin, G. J. (2020). The Psychological Impact of Quarantine and How to Reduce it: Rapid Review of the Evidence. *The Lancet*, 395(10227), 912-920. [https://doi.org/10.1016/S0140-6736\(20\)30460-8](https://doi.org/10.1016/S0140-6736(20)30460-8)
- Cao, W., Fang, Z., Hou, G., Han, M., Xu, X., Dong, J., & Zheng, J. (2020). The Psychological Impact of the COVID-19 Epidemic on College Students in China. *Psychiatry Research*, 287(2020), 1-5. <https://doi.org/10.1016/j.psychres.2020.112934>
- Carvalho, M. S., Lima, L. D. de, & Coeli, C. M. (2020). Ciência em tempos de pandemia. *Cadernos de Saúde Pública*, 36(4), 1-3. <https://doi.org/10.1590/0102-311x00055520>
- Castelló, M., Pardo, M., Sala-Bubaré, A., & Suñe-Soler, N. (2017). Why Do Students Consider Dropping Out of Doctoral Degrees? Institutional and Personal Factors. *Higher Education*, 74(6), 1053-1068. <https://doi.org/10.1007/s10734-016-0106-9>
- Chen, Q., Liang, M., Li, Y., Guo, J., Fei, D., Wang, L., He, L., Sheng, C., Cai, Y., Li, X., Wang, J., & Zhang, Z. (2020). Mental Health Care for Medical Staff in China during the COVID-19 Outbreak. *The Lancet Psychiatry*, 7(4), 15-16. [https://doi.org/10.1016/S2215-0366\(20\)30078-X](https://doi.org/10.1016/S2215-0366(20)30078-X)
- Cohen, J. (1988). *Statistical Power Analysis for the Behavioral Sciences* (2ª ed.). Hillsdale: Erlbaum.
- Cohen, P., & Hsu, T. (2020, 28 de maio). ‘Sudden Black Hole’ for the Economy with Millions More Unemployed. *The New York Times*. Recuperado de <https://www.nytimes.com/2020/04/09/business/economy/unemployment-claim-numbers-coronavirus.html> [Consulta: 9 de abril de 2020].
- Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES). (2020, 29 de abril). Portaria que dispõe sobre a prorrogação excepcional dos prazos de vigência de bolsas de mestrado e doutorado no país da CAPES, no âmbito dos programas e acordos de competência da Diretoria de Programas e Bolsas no País, e exclusão da variável tempo de titulação em indicadores relativos à avaliação dos programas no quadriênio

- 2017-2020 [Portaria Nº 55]. Recuperado de <http://www.in.gov.br/web/dou/-/portaria-n-55-de-29-de-abril-de-2020-254678286> [Consulta: 30 de abril de 2020].
- Cowie, M. E., Nealis, L. J., Sherry, S. B., Hewitt, P. L., & Flett, G. L. (2018). Perfectionism and Academic Difficulties in Graduate Students: Testing Incremental Prediction and Gender Moderation. *Personality and Individual Differences, 123*(1), 223-228. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2017.11.027>
- Douglas, A. S. (2020). *Engaging Doctoral Students in Networking Opportunities: A Relational Approach to Doctoral Study*. Manuscrito para publicação. Teaching in Higher Education, 1-17. <https://doi.org/10.1080/13562517.2020.1808611>
- Fessell, D., & Cherniss, C. (2020). Coronavirus Disease 2019 (COVID-19) and Beyond: Micropractices for Burnout Prevention and Emotional Wellness. *Journal of the American College of Radiology, 17*(6), 746-748. <https://doi.org/10.1016/j.jacr.2020.03.013>
- Hair Jr., J. F., Black, W. C., Babin, B. J., Anderson, R. E., & Tatham, R. L. (2009). *Análise multivariada de dados*. Porto Alegre: Bookman.
- Hsiao, J., & Casa Nova, S. P. D. C. C. (2016). Abordagem geracional dos fatores que influenciam a escolha de carreira em contabilidade. *Revista Contabilidade & Finanças, 27*(72), 393-407. <https://doi.org/10.1590/1808-057X201602980>
- Hyun, J. K., Quinn, B. C., Madon, T., & Lustig, S. (2006). Graduate Student Mental Health: Needs Assessment and Utilization of Counseling Services. *Journal of College Student Development, 47*(3), 247-266. <https://doi.org/10.1353/csd.2006.0030>
- Jucá, B. (2019, 9 de setembro). Cortes de verbas desmontam ciência brasileira e restringem pesquisa a mais ricos. *El País*. Recuperado de https://brasil.elpais.com/brasil/2019/09/03/politica/1567542296_718545.html [Consulta: 7 de abril de 2020].
- Kajimoto, T., & Yamaguchi, T. (2020, 6 de abril). Japan's Abe Unveils 'Massive' Coronavirus Stimulus Worth 20% of GDP. *Reuters*. Recuperado de <https://www.reuters.com/article/us-health-coronavirus-japan-stimulus/japans-abe-unveils-massive-coronavirus-stimulus-worth-20-of-gdp-idUSKBN21O0LC> [Consulta: 7 de abril de 2020].
- Leite Filho, G. A., & Martins, G. de A. (2006). Relação orientador-orientando e suas influências na elaboração de teses e dissertações [Edição Especial]. *Revista de Administração de Empresas, 46*, 99-109. <https://doi.org/10.1590/S0034-75902006000500008>
- Lemos, V. (2020, 26 de maio). 'Placar da vida' do governo estimula negacionismo por omitir realidade trágica da covid-19, dizem cientistas. *BBC News Brasil*. Recuperado de <https://www.bbc.com/portuguese/geral-52765075> [Consulta: 27 de maio de 2020].
- Levecque, K., Anseel, F., De Beuckelaer, A., Van der Heyden, J., & Gisle, L. (2017). Work Organization and Mental Health Problems in Phd Students. *Research Policy, 46*(4), 868-879. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2017.02.008>
- Li, S.W., Wang, Y., Yang, Y.Y., Lei, X.M., & Yang, Y.F. (2020). Analysis of Influencing Factors of Anxiety and Emotional Disorders in Children and Adolescents during Home Isolation during the Epidemic of Novel Coronavirus Pneumonia. *Chinese Journal of Child Health, 28*(3), 1-9.
- Melo, C., & Cabral, S. (2020). Pandemics and Communication: An Experimental Assessment. *Revista de Administração Pública, 54*(4), 735-757. <https://doi.org/10.1590/0034-761220200137x>
- Meriac, J. P. (2012). Work Ethic and Academic Performance: Predicting Citizenship and Counterproductive Behavior. *Learning and Individual Differences, 22*(4), 549-553. <https://doi.org/10.1016/j.lindif.2012.03.015>
- Meurer, A. M., Souza, A. N. M., & Costa, F. (2019). Fatores motivacionais e modificações na vida dos mestrandos

- em contabilidade: os dois lados de uma mesma história. *Revista Contemporânea de Contabilidade*, 16(38), 105-128. <https://doi.org/10.5007/2175-8069.2019v16n38p105>
- Meurer, A. M., Lopes, I. F., Antonelli, R. A., & Colauto, R. D. (2020). Experiences in Graduate Studies, Behavior in Social Networks and Well-Being. *Educação e Realidade*, 45(1), 1-24. <https://doi.org/10.1590/2175-623686158>
- Ministério da Educação. (2020, 6 de abril). Dispõe sobre as aulas nos cursos de educação profissional técnica de nível médio, enquanto durar a situação de pandemia do novo coronavírus - COVID-19. [Portaria N° 376]. Recuperado de <https://www.in.gov.br/web/dou/-/portaria-n-376-de-3-de-abril-de-2020-251289119> [Consulta: 12 de abril de 2020].
- Moura, M. (2019, 16 de abril). *Universidades públicas realizam mais de 95% da ciência no Brasil*. Universidade Federal De São Paulo (Unifesp). Recuperado de <https://www.unifesp.br/noticias-antiores/item/3799-universidades-publicas-realizam-mais-de-95-da-ciencia-no-brasil> [Consulta: 7 de abril de 2020].
- Naciri, A., Baba, M. A., Achbani, A., & Kharbach, A. (2020). Mobile Learning in Higher Education: Unavoidable Alternative during COVID-19. *Aquademia*, 4(1), 1-2. <https://doi.org/10.29333/aquademia/8227>
- Nikkei Asian Review. (2020, 26 de março). Índia lança pacote para ajudar mais pobres em meio à quarentena por coronavírus. *Valor Econômico*. Recuperado de <https://valor.globo.com/mundo/noticia/2020/03/26/india-lanca-pacote-para-ajudar-mais-pobres-em-meio-a-quarentena-por-coronavirus.ghtml> [Consulta: 7 de abril de 2020].
- Nóbrega, M. H. da. (2018). Orientandos e Orientadores no Século XXI: desafios da pós-graduação. *Educação & Realidade*, 43(3), 1055-1076. <https://doi.org/10.1590/2175-623674407>
- Redação BBC. (2020, 25 de março). Coronavírus: um terço da população mundial está sob quarentena; veja 4 tipos de restrição. *BBC News Brasil*. Recuperado de <https://www.bbc.com/portuguese/internacional-52040808> [Consulta: 7 de abril de 2020].
- Redação CartaCapital. (2020, 28 de abril). Bolsonaro nega esquema de fake news: “Isso é liberdade de expressão”. *CartaCapital*. Recuperado de <https://www.cartacapital.com.br/politica/bolsonaro-nega-esquema-de-fake-news-isso-e-liberdade-de-expressao/> [Consulta: 7 de abril de 2020].
- Reeve, M., & Perdiz, M. (2017). The Use of Social Media to Combat Research-Isolation. *Annals of the Entomological Society of America*, 110(5), 449-456. <https://doi.org/10.1093/aesa/sax051>
- Remuzzi, A., & Remuzzi, G. (2020). COVID-19 and Italy: What Next? *The Lancet*, 395(10231), 1225-1228. [https://doi.org/10.1016/S0140-6736\(20\)30627-9](https://doi.org/10.1016/S0140-6736(20)30627-9)
- Ringle, C. M., Silva, D., & Bido, D. D. S. (2014). Modelagem de equações estruturais com utilização do Smart-PLS. *Revista Brasileira de Marketing*, 13(2), 56-73. <https://doi.org/10.5585/remark.v13i2.2717>
- Rodriguez, M. (2020, 31 de março). Market and Macro Data Signal COVID-19 Economic Crisis Will Be Worse Than in 2008. *Forbes*. Recuperado de <https://www.forbes.com/sites/mayrarodriguezvalladares/2020/03/31/market-and-macro-data-signal--COVID-19-economic-crisis-will-be-worse-than-in-2008/#3c19ad3d6f1e> [Consulta: 9 de abril de 2020].
- Rushe, D., & Aratani, L. (2020, 2 de abril). Coronavirus Batters US Economy as 6.65m File for Unemployment Last Week. *The Guardian*. Recuperado de <https://www.theguardian.com/business/2020/apr/02/us-unemployment-coronavirus-economy> [Consulta: 7 de abril de 2020].
- Sanchez, G. (2013). *PLS Path Modeling with R*. Berkeley: Trowchez Editions.
- Schmidt, B., Crepaldi, M. A., Bolze, S. D. A., Neiva-Silva, L., & Demenech, L. M. (2020). Impactos na Saúde Mental e Intervenções Psicológicas Diante da Pande-

mia do Novo Coronavírus (COVID-19). Manuscrito para publicação. Human Sciences.

<https://doi.org/10.1590/SciELOPreprints.58>

Silva, T. D., Pereira, J. M., & Miranda, G. J. (2018). Contábeis E Administração Stress in Undergraduate Students of Accounting. *Advances in Scientific and Applied Accounting*, 11(2), 330-350. <https://doi.org/10.14392/ASAA.2018110208>

Silveira, E. (2020, 18 de janeiro). Fuga de cérebros: os doutores que preferiram deixar o Brasil para continuar pesquisas em outro país. *BBC News Brasil*. Recuperado de <https://www.bbc.com/portuguese/brasil-51110626> [Consulta: 7 de abril de 2020].

Takeo, Y., & Nohara, Y. (2020, 5 de abril). Japan's Virus Stimulus Package to Come in Two Phases. *Bloomberg*. Recuperado de <https://www.bloomberg.com/news/>

[articles/2020-04-06/japan-s-virus-stimulus-package-to-come-in-two-phases-documents-k8nuj552](https://www.bloomberg.com/news/articles/2020-04-06/japan-s-virus-stimulus-package-to-come-in-two-phases-documents-k8nuj552) [Consulta: 7 de abril de 2020].

Yang, Y., Li, W., Zhang, Q., Zhang, L., Cheung, T., & Xiang, Y.T., (2020). Mental Health Services for Older Adults in China during the COVID-19 Outbreak. *Lancet Psychiatry*, 7(4), e19. [https://doi.org/10.1016/S2215-0366\(20\)30079-1](https://doi.org/10.1016/S2215-0366(20)30079-1)

Wang, C., Pan, R., Wan, X., Tan, Y., Xu, L., Ho, C. S., & Ho, R. C. (2020). Immediate Psychological Responses and Associated Factors during the Initial Stage of the 2019 Coronavirus Disease (COVID-19) Epidemic among the General Population in China. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 17(5), 1729-1756. <https://doi.org/10.3390/ijerph17051729>

Anexos

Anexo A. Instrumento de pesquisa e estatística descritiva

Inseguranças socioacadêmicas					
Itens	M	Md	Mo	DP	CV
<i>1 - Inseguranças familiares e relacionais</i>					
A falta de contato físico com meus familiares.	6,80	7,00	10,00	2,75	0,40
A falta de contato físico com meus amigos.	5,76	6,00	10,00	3,38	0,59
A segurança dos meus amigos.	7,24	8,00	10,00	2,76	0,38
A segurança da minha família.	3,92	4,00	0,00	3,10	0,79
<i>2 - Inseguranças relacionadas as atividades acadêmicas</i>					
O cronograma das atividades do meu programa de pós-graduação.	6,24	7,00	10,00	3,14	0,50
O andamento da minha dissertação ou tese.	6,10	6,00	10,00	2,97	0,49
O andamento dos meus artigos científicos.	6,63	7,00	10,00	3,05	0,46
O cronograma das atividades dos eventos científicos que pretendo participar	6,34	7,00	10,00	3,16	0,50
<i>3 - Inseguranças financeiras</i>					
A manutenção da minha renda.	5,23	5,00	5,00	3,12	0,60
Minha capacidade de arcar com meus compromissos financeiros.	4,33	5,00	5,00	1,05	0,24
O meu futuro profissional.	5,85	6,00	10,00	3,14	0,54
<i>4 - Inseguranças psicológicas</i>					
Meu nível de ansiedade.	6,18	7,00	10,00	3,28	0,53
Meu nível de estresse.	6,87	8,00	10,00	2,96	0,43
A falta de disciplina para realizar minhas atividades.	5,83	6,00	10,00	3,12	0,54
<i>5 - Inseguranças nos relacionamentos acadêmico interpessoais</i>					
A falta de comunicação e contato físico com meus colegas de pesquisa.	2,99	2,00	0,00	3,19	1,07
Minha relação com meu/minha orientador(a).	4,75	5,00	0,00	3,25	0,68
Desempenho da Tarefa					
Itens	M	Md	Mo	DP	CV
<i>1 - Escrita científica</i>					
Determinar metas e uma programação para a realização das tarefas do meu programa de pós-graduação.	5,73	6,00	5,00	3,25	0,57
Elaborar dissertação ou tese.	4,47	4,00	0,00	3,56	0,80
Avaliar o meu desempenho frente as tarefas delegadas pelo meu orientador continuamente, com vistas a tentar fazer um trabalho melhor.	7,17	8,00	10,00	3,92	0,55
Escrever artigos científicos.	4,75	5,00	0,00	3,28	0,69
Desenvolver o meu trabalho de acordo com os padrões e normas estabelecidos pelo meu programa de pós-graduação.	4,29	4,00	0,00	3,56	0,83

Desenvolver ideias de pesquisas científicas.	5,27	5,00	7,00	3,03	0,57
Ler sobre assuntos relacionados as atividades acadêmicas.	6,71	7,00	10,00	3,81	0,57
Planejar ações para o desenvolvimento de pesquisas científicas.	5,25	5,00	5,00	3,29	0,63
2 - Atividades de pesquisa					
Organizar dados (Organizar banco de dados; Transcrever Entrevistas).	5,83	5,00	10,00	4,18	0,72
Coletar dados.	6,71	7,00	10,00	2,94	0,44
Coletar e preparar informações, usualmente em forma de registros para auxílio e elaboração de pesquisas científicas.	6,23	6,00	10,00	3,86	0,62
3 - Autoavaliação e leitura					
Avaliar o meu desempenho nas disciplinas continuamente.	4,93	5,00	0,00	3,46	0,70
Ler para as disciplinas.	4,79	5,00	0,00	3,25	0,68
Avaliar artigos científicos.	4,88	5,00	0,00	3,59	0,74
4 - Discussão científica					
Discutir pesquisas com os colegas da pós-graduação.	6,56	7,00	10,00	4,05	0,62
Trocar informações com outros colegas da pós-graduação sobre atividades acadêmicas e pesquisas científicas.	5,67	5,00	10,00	3,58	0,63

Nota. M = Média; Md = Mediana; Mo = Moda; Dp = Desvio Padrão; CV = Coeficiente de variação.

O presente trabalho foi realizado com o apoio da Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior - Brasil (CAPES) - Código de Financiamento 001.

Fecha de recepción: 14 de octubre de 2020
 Fecha de aceptación: 14 de febrero de 2021
 Correspondencia: alisonmmeurer@gmail.com
 iagofrancalopes@gmail.com

Incidencia de la justicia sobre el capital psicológico y la satisfacción laboral en trabajadores de la industria automotriz

Nayeli Alejandra Avitia-Cordero, Paulina Irasema Salas-Guevara,
María Marisela Vargas-Salgado, Karla Gabriela Gómez-Bull

Generalista de Recursos Humanos

Generalista de Recursos Humanos

Departamento de Ciencias Administrativas
Universidad Autónoma de Ciudad Juárez

Departamento de Ingeniería Industrial y Manufactura
Universidad Autónoma de Ciudad Juárez

En la actualidad, las organizaciones tienen la necesidad de contar con personas comprometidas, calificadas y satisfechas. Por ello, cada día las empresas se esfuerzan en ofrecer entornos justos y competitivos con la finalidad de ser exitosas. El objetivo de esta investigación fue analizar si la justicia organizacional impacta sobre el capital psicológico y la satisfacción laboral de los empleados de nivel operativo que laboran en una empresa del ramo automotriz en la frontera norte de Chihuahua. El trabajo fue de tipo cuantitativo, no experimental, transversal y correlacional. Se consideró una muestra probabilística y se aplicaron 329 encuestas a trabajadores de nivel operativo, las cuales fueron suministradas en el entorno de trabajo. Los datos recabados fueron analizados mediante la estimación de mínimos cuadrados parciales (PLS). El modelo se corrió con el software Smart PLS3. Los resultados evidencian que las relaciones planteadas son significativas: la justicia incide positiva y significativamente sobre la satisfacción laboral y el capital psicológico. Además, el capital psicológico influye significativamente sobre la satisfacción laboral.

Palabras clave: justicia organizacional, capital psicológico, satisfacción laboral, industria manufacturera

Impact of justice on psychological capital and job satisfaction in workers in the automotive industry

Nowadays, organizations need to have committed, qualified and satisfied people, that is why day by day companies strive to offer fair and competitive environments in order to be successful. The objective of this investigation was to analyze whether organizational justice impacts the psychological capital and job satisfaction of employees at the operational level, who work in a company in the automotive industry on the northern border of Chihuahua. The work was of a quantitative, non-experimental, cross-sectional and correlational type. A probabilistic sample was considered and 329 surveys were applied to workers at the operational level, which were provided in the work environment. The data collected was analyzed by estimating partial least squares [PLS]. The model was run with Smart PLS3 software. The results show that the relationships proposed are significant: justice positively and significantly affects job satisfaction and psychological capital, at the same time that psychological capital significantly influences job satisfaction.

Keywords: organizational justice, psychological capital, job satisfaction, manufacturing industry

Impacto da justiça no capital psicológico e na satisfação do trabalho em trabalhadores da indústria automotiva

Atualmente, as organizações precisam ter pessoas comprometidas, qualificadas e satisfeitas, e é por isso que as empresas diariamente se esforçam para oferecer ambientes justos e competitivos para serem bem-sucedidos. O objetivo desta pesquisa é analisar se a justiça organizacional afeta o capital psicológico e a satisfação no trabalho dos funcionários no nível operacional, que trabalham em uma empresa do setor automotivo na fronteira norte de Chihuahua. O trabalho foi do tipo quantitativo, não experimental, transversal e correlacional. Uma amostra probabilística foi considerada e 329 pesquisas foram aplicadas aos trabalhadores no nível operacional, que foram feitas no ambiente de trabalho. Os dados coletados foram analisados estimando-se os mínimos quadrados parciais [PLS]. O modelo foi executado com o software Smart PLS3. Os resultados mostram que as relações propostas são significativas: a justiça afeta positiva e significativamente a satisfação no trabalho e o capital psicológico, ao mesmo tempo em que o capital psicológico influencia significativamente a satisfação no trabalho.

Palavras-chave: justiça organizacional, capital psicológico, satisfação no trabalho, indústria de transformação

1. Introducción

Desde hace un tiempo, en el contexto empresarial, ha quedado claro que uno de los recursos más importantes es el humano, ya que contribuye considerablemente en la calidad, productividad y competitividad de la organización. Por ello, se considera necesario contar con empleados satisfechos (Alvarez, de Miguel, Noda, Alvarez, & Galcerán, 2016). Sin embargo, últimamente, tanto las organizaciones como los empleados están expuestos a nuevos desafíos, por lo que se requiere que ambos se ajusten a los cambios con la finalidad de lograr los objetivos organizacionales (Jiménez, Jara, & Celis, 2012). Cabe resaltar que la psicología organizacional ha tomado relevancia en los últimos años en el contexto sociolaboral (Dipp, Flores, & Gutiérrez, 2010).

Hoy en día, en el contexto organizacional, es más frecuente que los empleados perciban la forma en que son valorados tanto por la empresa como por el superior, es decir, si son tratados de una forma justa en el trabajo (López, del Río, & Villagrasa, 2018). Se tratan

de eventos que el individuo experimenta durante el ciclo de vida laboral (Bouazzaoui, Wu, Roehrich, Squire, & Roath, 2020). Por otra parte, el sistema de un contexto de justicia fortalece el capital psicológico del empleado, dado que el individuo utiliza las habilidades y capacidades para cumplir con éxito las actividades al estar seguro de que las posee (Bogler & Somech, 2019).

Cabe señalar que es imprescindible que los directivos se preocupen por los empleados; además, deben buscar el bienestar de estos con el propósito de que los sujetos se sientan contentos y satisfechos en su lugar de trabajo, ya que, a través de estas acciones, las personas tienden a encontrarse más adaptables y disponibles, lo que tiene un impacto en el éxito empresarial (Peña, Olloqui, & Aguilar, 2013). Hablar de satisfacción laboral es de gran importancia, ya que señala la capacidad que tienen las organizaciones para saciar las necesidades de los empleados (Martín, 2006). Además, la satisfacción laboral tiene un efecto considerable en el desempeño, el bienestar y la salud de los empleados (Pérez, Herrera, Torres, & Hernández, 2014).

En México, la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (en adelante, IMMEX) es una de las industrias más importantes que ha cobrado gran relevancia en los últimos tiempos. Este tipo de industria es una fuente para el desarrollo económico del país (Bautista & Peralta, 2017). En la frontera norte de Chihuahua, se encuentra la segunda ciudad más importante en este tipo de industria: según Index Juárez (2020), en esa zona se encuentra el mayor número de empresas que operan bajo el esquema IMMEX, con un 65% del total a nivel estatal. Cabe destacar que el 32% del total de empresas corresponde específicamente a la industria automotriz. Concretamente, en este tipo de industria, la percepción de justicia, el comportamiento de los empleados y la satisfacción en el trabajo son muy importantes, ya que estos aspectos se verán reflejados directamente en los resultados operacionales y el éxito de la organización. Por ello, de acuerdo con lo anterior, el objetivo de esta investigación es analizar si la justicia organizacional impacta sobre el capital psicológico y la satisfacción laboral de los empleados de nivel operativo que laboran en una empresa del ramo automotriz.

2. Marco teórico

2.1. Justicia organizacional

Desde hace un tiempo, las organizaciones consideran que la justicia debe prevalecer en el contexto organizacional, ya que la percepción que los empleados tienen con respecto a este constructo puede ser relevante para el logro de los objetivos organizacionales de la empresa para la que laboran (Mladinic & Isla, 2011). Cada vez más, las personas se preocupan por encontrar justicia en diferentes actividades, contextos y etapas de la vida (Montalbán, Lugo, & Soria, 2014). Concretamente, en el entorno laboral, la justicia organizacional es con-

siderada como la equidad que se aplica en el lugar de trabajo, es decir, se espera que la organización empleadora trate a los trabajadores de manera justa y equitativa (Greenberg, 1990).

De acuerdo con algunos autores, el constructo “justicia organizacional” está compuesto por las dimensiones de justicia distributiva, procedimental, interpersonal e informacional. La justicia distributiva se refiere a la incertidumbre que las personas tienen al trato igualitario con respecto a las remuneraciones que reciben (Cropanzano, Bowen, & Gilliland, 2007; Mladinic & Isla, 2002); la procedimental, a la percepción de los empleados sobre cómo los procedimientos se aplican de manera apropiada e igualitaria en beneficio de ellos (Mladinic & Isla, 2002; Pérez et al., 2014); la interpersonal, al trato justo y digno con el que los superiores se relacionan y dirigen hacia los trabajadores (Colquitt, 2001; Mladinic & Isla, 2002); y la informacional, a la percepción que los empleados tienen con respecto a cómo se les proporciona información sobre las decisiones que se toman (Colquitt, 2001; Mladinic & Isla, 2002).

En el contexto organizacional, cuando los empleados perciben que reciben un trato digno, prestaciones y salarios justos, promociones y tareas equitativas, habrá un efecto en el desempeño de los trabajadores: mantendrán actitudes positivas y, por ende, obtendrán buenos resultados (De Boer, Bakker, Syroit, & Schaufeli, 2002; Mladinic & Isla, 2011). La justicia organizacional puede generar grandes beneficios para las firmas, ya que, si estas forjan una mayor confianza y compromiso en los trabajadores, estos mismos contribuirán en gran medida en los resultados de la empresa. Además, puede incidir en la reducción de los desacuerdos laborales que se pueden presentar en el entorno de trabajo (Cropanzano et al., 2007). En contraste, cuando los empleados perciben injusticia, los resulta-

dos se verán afectados considerablemente. Incluso, los trabajadores pueden abandonar la organización por lo que perciben sobre el entorno laboral. Los empleados pueden expresar emociones y comportamientos negativos, además de sentimientos de insatisfacción y desmotivación (De Boer et al., 2002; Mladinic & Isla, 2002, 2011). Cabe destacar que la percepción que los trabajadores tienen con respecto a las buenas prácticas de equidad internas puede ser benévola para la organización al tener un impacto considerable en los resultados de la operación (Pérez et al., 2014).

Cuando los empleados perciben un entorno de justicia por parte de los superiores, esto se manifestará en el comportamiento positivo de las personas y los resultados serán significativos (Karam et al., 2019). Además, la justicia se verá reflejada en la satisfacción de los trabajadores, ya que estos se esforzarán por lograr un buen desempeño y por permanecer en la organización (Wright & Bonett, 2007). Al mismo tiempo, los empleados presentarán una mejor salud mental, ya que les agrada el contexto laboral en el que se desenvuelven (Martín, 2006; Shibaoka et al., 2010). Por el contrario, cuando prevalece la injusticia, la vida de los empleados se verá perjudicada y los trabajadores estarán insatisfechos con lo que realizan; es decir, realizarán acciones negativas en contra de los compañeros o incluso con el superior, y se opondrán a realizar cualquier cambio (Heidari & Saeedi, 2012). Entonces, la justicia organizacional contribuye a crear satisfacción en los empleados, pues, cuando estos perciben que tanto los procesos como los resultados son justos, los sentimientos serán positivos y la satisfacción será mayor (Lambert, Keena, Leone, May, & Haynes, 2020). De acuerdo con lo anterior, en esta investigación, se postula lo siguiente:

H1: La justicia incide positiva y significativamente sobre la satisfacción laboral.

Por otra parte, si los empleados son tratados con respeto y equidad por parte de los superiores, el capital psicológico aumenta y se fortalece cuando las personas son recompensadas y respetadas por lo que ellos realizan como parte de un resultado; es decir el capital psicológico no aumentará si solo se participa en el proceso y no hay un resultado (Eom, Hwang, & Song, 2016). Además, la percepción de justicia en el lugar de trabajo induce a los empleados a tener comportamientos positivos que serán benévolos para la organización, ya que los empleados expondrán una mayor satisfacción (Singh & Singh, 2019). Por lo anterior, se postula lo siguiente:

H2: La justicia incide positiva y significativamente sobre el capital psicológico.

2.2. Capital psicológico

Últimamente, las empresas consideran el capital psicológico como un constructo relevante, ya que contempla el comportamiento de los trabajadores (Azanza, Domínguez, Moriano, & Molero, 2014). Se cree que es un factor importante que contribuye directamente en los resultados relacionados con el trabajo (Paek, Schuckert, Kim, & Lee, 2015), ya que el comportamiento que el empleado manifiesta es fundamental para su buen desempeño en la organización (Luthans, Youssef, & Avolio, 2007). En un entorno competitivo, se considera significativo el capital financiero, humano y social. Frente a ello, el capital psicológico implica ir más allá de lo tradicional, ya que se asocia con comportamientos y actitudes de las personas que se consideran vitales para el éxito de la empresa (Luthans, Luthans, & Luthans, 2004). Además, la utilización adecuada del personal puede ser esencial en la ventaja competitiva organizacional (Corcione, 2015).

El “capital psicológico” se define como la situación psicológica que prevalece para realizar una actividad

o desafío con seguridad, y con una actitud optimista ante la posibilidad de que se puedan presentar triunfos en ese momento o más adelante sin rendirse ante los objetivos planteados; es decir, implica tener confianza (autoeficacia), hacer atribuciones positivas (optimismo), perseverar hacia metas (esperanza) y alcanzar el éxito ante adversidades (resiliencia) (Luthans, Avolio, Avey, & Norman, 2007; Luthans et al., 2007). Algunos autores consideran que el capital psicológico constituye un estado que se caracteriza por la seguridad para realizar un trabajo complejo, y asumir las responsabilidades y consecuencias de la tarea encomendada (Omar, Salessi, & Urteaga, 2014; Salessi & Omar, 2017).

El capital psicológico es considerado como una fuente de emociones y comportamientos positivos que impacta directamente en la satisfacción de los empleados (Saraswati, 2019). Cuando los trabajadores están satisfechos con su trabajo, presentan comportamientos que benefician a la organización (Singh & Singh, 2019). Se cree que el capital psicológico se encuentra asociado a grandes niveles de satisfacción laboral (Perugini & Solano, 2019). Por el contrario, cuando no está presente, los empleados experimentan insatisfacción en el lugar de trabajo (Saraswati, 2019). De acuerdo con lo anterior, se postula lo siguiente:

H3: El capital psicológico influye significativamente sobre la satisfacción laboral.

2.3. Satisfacción laboral

En el contexto organizacional, la satisfacción laboral es un constructo de gran relevancia, dado que, a través de ella, se logran resultados favorables: la actitud de los empleados se basa en creencias y valores personales, que se fortalecen en el área laboral; es decir, mientras mayor sea la satisfacción, mayor será el compromiso que el empleado tendrá con el trabajo (Singh & Lon-

car, 2010). Cabe destacar que la buena imagen que posee una empresa es un referente del buen clima y entorno que los empleados perciben con respecto al contexto laboral (Salazar, Cosiun, & Torres, 2019).

El constructo de satisfacción laboral es definido como el conjunto de actitudes que la persona tiene hacia el trabajo (Robbins, 2004) y la postura que tiene el empleado con respecto a las diversas situaciones laborales (Bravo, Peiró, & Rodríguez, 1996). Además, algunos autores afirman que es la impresión que el individuo tiene respecto de la ocupación y satisfacción que siente en relación con el empleo en el lugar de trabajo (Newstrom, 2011; Robbins & Judge, 2009).

Una de las teorías más relevantes con respecto a la satisfacción es la de Herzberg, que está relacionada con los factores del trabajo tanto higiénicos como de motivación (Ewen, Smith, & Hulin, 1966). En el primer grupo de factores, se encuentran la comunicación, la jornada laboral, los riesgos de trabajo y las condiciones físico-ambientales. En el segundo grupo de factores, se encuentran el reconocimiento, la responsabilidad y la libertad de decidir cómo realizar el trabajo, entre otros (Ewen, Smith, & Hulin, 1966). Entonces, los factores de motivación o intrínsecos son facetas muy específicas que propician la satisfacción del empleado en el entorno laboral (Gabriunas, 2010). No obstante, se pueden presentar situaciones que pueden afectar la satisfacción del empleado, como condiciones inadecuadas, incidentes o accidentes laborales, trato injusto, inestabilidad laboral, mala salud, falta de comunicación, carga excesiva de trabajo, o pago y beneficios inadecuados; además, tales eventos tienen un impacto en el desempeño y productividad de los sujetos (Escajadillo, 2013; Salazar et al., 2019). Así, los individuos insatisfechos se ausentan del trabajo frecuentemente y, por lo general, tienden a abandonar la organización (Martín, 2006)

3. Metodología

La metodología de este trabajo es de tipo cuantitativa, no experimental, transversal y correlacional. La muestra fue probabilística y se consideraron como sujetos de estudio a operadores de producción. La investigación se llevó a cabo en una empresa de la industria maquiladora de la frontera norte de Chihuahua, específicamente, en el sector automotriz. En total, se aplicaron 329 encuestas. El instrumento fue administrado de forma directa a cada uno de los participantes en el contexto laboral.

Cada uno de los constructos se valoró a partir de la adaptación de instrumentos validados e identificados en la literatura. Se utilizó una escala tipo Likert de cinco opciones de respuesta. La justicia organizacional se valoró con dieciséis ítems a partir de la propuesta de Colquitt (2001); el capital psicológico se midió con veintiún preguntas a partir de la adaptación del instrumento de Luthans et al. (2007); y la satisfacción laboral fue evaluada por medio de veintidós ítems

a partir de la adaptación de la propuesta de Meliá y Peiró (1989). Una vez recabada la información, los datos fueron sistematizados en una hoja de cálculo de Excel. Posteriormente, se analizaron los datos descriptivos a través de la herramienta estadística SPSS, mientras que los inferenciales se examinaron mediante la estimación de mínimos cuadrados parciales (PLS). El modelo se examinó con el software de análisis estadístico Smart PLS3.

4. Resultados

Las características de los participantes se exhiben en la tabla 1, en la que se puede apreciar que el 55,9% de los sujetos corresponde a mujeres y el 44,1% a hombres. Además, el 56,6% dice tener entre 18 a 33 años. Con respecto a la antigüedad en la organización, casi el 60% tiene menos de 3 años laborando en ella. Por otro lado, 54,4% cuenta con estudios de secundaria. Cabe destacar que el 100 % de los sujetos de estudio se desenvuelven como operadores de producción en la industria automotriz.

Tabla 1. Características de los participantes (n=329)

Característica	Personas	%	Característica	Personas	%
Género			Edad		
Hombre	145	44,1	Entre 18 a 25 años	97	29,5
Mujeres	184	55,9	Entre 26 a 33 años	89	27,1
			Entre 34 a 41 años	88	26,7
			Más de 41 años	55	16,7
Antigüedad			Escolaridad		
Menos de 1 año	90	27,4	Sin estudios	1	3,0
Entre 1 a 3 años	107	32,5	Primaria	48	14,6
Entre 4 a 6 años	70	21,3	Secundaria	179	54,4
Entre 7 a 10 años	29	8,8	Preparatoria	88	26,7
Más de 10 años	33	10,0	Otro	13	4,0

Fuente: Elaboración propia.

4.1. Modelo de medida

Cabe destacar que, de los sesenta ítems incluidos en el modelo de medición inicial, se eliminaron 6 por problemas de validez convergente, los cuales corresponden a capital psicológico (Cap10, Cap17, Cap18, Cap19, Cap20 y Cap22); así, quedaron en total 54 ítems en el modelo final. En la tabla 2, se exhiben los indicadores del modelo de medida con sus cargas, valores *t*, fiabilidad compuesta, alfa de Cronbach y análisis de varianza extraída (en adelante, AVE). Fornell y Larcker (1981) mencionan que, comúnmente, el punto de corte utilizado para las cargas es de 0,70, ya que indica que existe mayor varianza compartida entre el constructo y las variables latentes. En este modelo, los datos de las cargas en su mayoría muestran valores igual o superior a 0,70, con la excepción de Just5 (0,617), Cap2 (0,696), Cap7 (0,663), Cap8 (0,679), Cap9 (0,671), Cap12 (0,663), Cap16 (0,671), Sat6 (0,629), Sat7 (0,641) y Sat9 (0,654); estos muestran valores inferiores a 0,70. Sin embargo, Chin (1998) refiere que valores de 0,50 pueden ser aceptados siempre y cuando en el constructo se encuentren ítems con cargas altas. En todos los casos, los ítems son estadísticamente significativos, ya que sus valores *t* se encuentran entre 9,631 y 42,123, es decir, las cargas son significativas a un nivel de confianza del 99,9%, pues los valores *t* muestran valores inferiores a 3,291.

La fiabilidad usualmente se mide con el alfa de Cronbach. Al respecto, Fornell y Bookstein (1982) recomiendan que los valores sean superiores a 0,70. Los valores alfa de Cronbach de las variables estudiadas cumplen con los siguientes criterios: justicia organizacional (0,958), capital psicológico (0,935) y satisfacción laboral (0,962). Por su parte, Hair, Anderson, Tatham y Black (1999) afirman que existe otro indicador para medir la fiabilidad y que es una

mejor medida de consistencia interna; dicho indicador se mide a través de la fiabilidad compuesta y el punto de corte recomendado es 0,70. En todos los casos, las variables cumplen con los siguientes criterios: justicia organizacional (0,962), capital psicológico (0,942) y satisfacción laboral (0,965). Finalmente, se realizó el AVE. Dicho índice calcula la varianza que los constructos obtienen a partir de cada uno de sus indicadores. Chin (1998), y Gefen y Straub (2005) recomiendan que los valores sean superiores a 0,50, lo cual revela que más del 50% de la varianza de cada uno de los constructos es explicada a partir de sus indicadores. Es así como justicia organizacional (0,614), capital psicológico (0,505) y satisfacción laboral (0,559) cumplen con el criterio recomendado.

En la tabla 3, se presentan los indicadores de la validez discriminante a partir del AVE y Heterotrait-Monotrait Ratio (en adelante, HTMT). En el primer caso, Fornell y Larcker (1981) dicen que existe validez discriminante entre el constructo y las variables latentes cuando la raíz cuadrada de la varianza extraída es mayor que la varianza compartida. En este caso, sobre la diagonal se presentan los indicadores AVE. Se aprecia que en todos los casos el indicador AVE es mayor que las correlaciones. Por ello, se afirma que existe validez discriminante. En el segundo caso, Henseler, Ringle y Sarstedt (2015) utilizan el indicador HTMT, que valora las correlaciones entre los indicadores que evalúan constructos distintos. Existen dos formas para evaluar la presencia de validez: a través de criterio o como prueba estadística. En este caso, se evaluó como criterio y se eligió como punto de corte el valor 0,85. Se puede apreciar que los ratios cumplen con el indicador, por lo cual se afirma que existe validez discriminante.

Tabla 2. Indicadores del modelo de medición

Ítem		Cargas	Valor t	Alfa de Cronbach	Fiabilidad compuesta	Análisis de AVE
Justicia organizacional				0,958	0,962	0,614
<i>En la empresa en la que laboro, las recompensas</i>						
Just1	en términos generales, en este trabajo, son bastante justas.	0,745	24,476***			
Just2	que recibo son de acuerdo a mi desempeño.	0,763	23,134***			
Just3	muestran el esfuerzo que hago por mi trabajo.	0,796	30,961***			
<i>En la empresa</i>						
Just4	puedo expresar mi punto de vista ante los procedimientos usados para la recompensa	0,746	24,604***			
Just5	he intervenido en las recompensas a partir de los procedimientos.	0,617	14,575***			
Just6	las recompensas se aplican de manera permanente.	0,797	35,142***			
Just7	las recompensas se aplican de manera apropiada.	0,816	42,123***			
Just8	los procedimientos se basan en información correcta.	0,814	34,450***			
<i>Mi supervisor</i>						
Just9	me trata de manera educada.	0,803	27,191***			
Just10	me trata con dignidad.	0,785	23,600***			
Just11	me trata con respeto.	0,768	22,133***			
Just12	evita comentarios inapropiados.	0,827	36,077***			
Just13	es sincero cuando habla conmigo	0,788	21,837***			
Just14	me explica detalladamente los procedimientos que se utilizan para recompensar mi trabajo.	0,826	35,301***			
Just15	me comunica de manera oportuna detalles relacionados con mi trabajo.	0,780	23,875***			
Just16	considera mis necesidades específicas para comunicarse conmigo.	0,844	35,645***			
Capital psicológico				0,935	0,942	0,505
Cap1	Me siento seguro analizando un problema para encontrar una solución.	0,727	23,707***			
Cap2	Me siento seguro al representar a mi área de trabajo en reuniones con los superiores.	0,696	20,390***			
Cap3	Me siento seguro al contribuir a las decisiones sobre las estrategias de la empresa.	0,734	28,417***			
Cap4	Me siento seguro al ayudar a establecer objetivos en mi área de trabajo.	0,752	26,840***			
Cap5	Me siento seguro al presentar información a mi grupo de trabajo	0,793	37,637***			
Cap6	Si me encontrara presionado en el trabajo, podría pensar en muchas maneras para salir de la situación.	0,716	15,870***			
Cap7	En la actualidad, persigo mis objetivos laborales.	0,663	13,015***			
Cap8	Hay muchas maneras de solucionar los problemas.	0,679	14,276***			
Cap9	Generalmente, sé cómo manejar los problemas en el trabajo.	0,671	16,186***			
Cap11	Por lo general, tomo con calma las cosas estresantes en el trabajo.	0,712	15,985***			

Ítem		Cargas	Valor t	Alfa de Cronbach	Fiabilidad compuesta	Análisis de AVE
Cap12	Siento que puedo manejar muchas cosas a la vez en este trabajo.	0,663	15,107***			
Cap13	En este momento, me siento exitoso en el trabajo.	0,731	21,823***			
Cap14	Se me ocurren maneras diferentes de alcanzar los objetivos laborales.	0,738	20,102***			
Cap15	Siempre veo el lado positivo de las cosas con respecto a mi trabajo.	0,710	15,036***			
Cap16	Soy optimista con lo que me sucederá en mi trabajo en el futuro.	0,671	13,010***			
Cap21	Cuando las cosas son inciertas para mí en el trabajo, generalmente, espero lo mejor.	0,705	15,403***			
Satisfacción laboral				0,962	0,965	0,559
<i>Este trabajo</i>						
Sat1	me ofrece oportunidades para realizar las actividades en que destaco.	0,758	25,311***			
Sat2	me ofrece oportunidades para realizar las actividades que me gustan.	0,751	24,913***			
Sat3	me produce satisfacción.	0,752	22,160***			
<i>Estoy satisfecho con</i>						
Sat4	el salario que recibo.	0,736	21,176***			
Sat5	los objetivos, metas y tasas de producción que debo alcanzar.	0,730	20,303***			
Sat6	la limpieza, higiene y salubridad de mi lugar de trabajo	0,629	11,774***			
Sat7	el entorno físico y el espacio con el que cuento en mi lugar de trabajo.	0,641	12,560***			
Sat8	la iluminación de mi lugar de trabajo.	0,573	9,631***			
Sat9	la ventilación de mi lugar de trabajo.	0,654	13,077***			
Sat10	las oportunidades de formación que me ofrece la empresa.	0,732	19,364***			
Sat11	las oportunidades de promoción que tengo.	0,798	29,784***			
Sat12	las relaciones personales con mis supervisores.	0,759	20,976***			
Sat13	la supervisión que ejercen sobre mí.	0,801	28,712***			
Sat14	la frecuencia con que soy supervisado.	0,800	30,259***			
Sat15	la forma en que mis supervisores evalúan mi trabajo.	0,803	33,490***			
Sat16	la igualdad y justicia de trabajo que recibo de mi empresa.	0,788	28,185***			
Sat17	el apoyo que recibo de mis supervisores.	0,796	31,289***			
Sat18	la capacidad para decidir yo mismos aspectos importantes de mi trabajo.	0,794	27,882***			
Sat19	mi participación en las decisiones de mi área de trabajo.	0,814	36,393***			
Sat20	mi participación en las decisiones importantes de mi grupo para la empresa.	0,766	24,075***			
Sat21	el grado de mi empresa con las leyes laborales.	0,760	23,506***			
Sat22	la forma en que se da la negociación en mi trabajo sobre aspectos laborales.	0,764	22,856***			

*** Significativo con un alfa de 0,001, si $t > 3,291$, para una prueba de dos colas

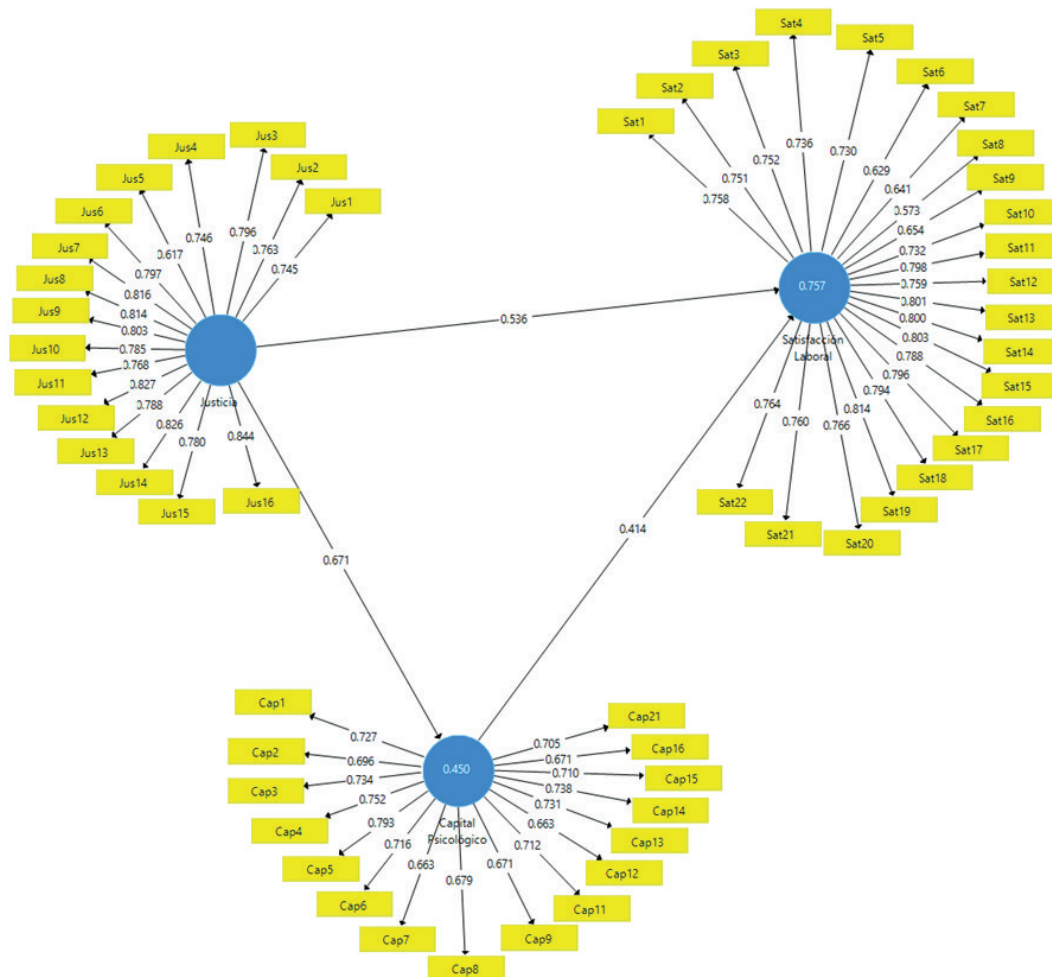
Fuente: Elaboración propia a partir de resultados de SmartPLS.

Tabla 3. Validez discriminante

Constructos	Criterio AVE			Indicador HTMT		
	Capital psicológico	Justicia	Satisfacción	Capital psicológico	Justicia	Satisfacción
Capital psicológico	0,711					
Justicia	0,671	0,784		0,696		
Satisfacción	0,774	0,783	0,748	0,809	0,809	

Fuente: Elaboración propia.

Figura 1. Modelo estructural



*** Significativo con un alfa de 0,001, si $t > 3,291$, para una prueba de dos colas
Fuente: Elaboración propia a partir de SmartPLS 3.

En la figura 1, se exhibe el modelo estructural en el que se observan los coeficientes *paths* y los valores de r^2 . Se aprecia que los *paths* planteados cumplen con el criterio aceptable de 0,20, además de ser significativos estadísticamente: justicia-satisfacción laboral (0,536; $t=10,588$), justicia-capital psicológico (0,671; $t=17,565$), capital psicológico-satisfacción laboral (0,414; $t=8,718$). Por su parte, Chin (1998) señala que el coeficiente r^2 indica la medida en la que la variable endógena es explicada por las variables predictoras. En este caso de forma moderada, la justicia explica el capital psicológico ($r^2=0,450$) y, sustancialmente, la satisfacción laboral se explica a través del capital psicológico ($r^2=0,757$).

Como se comentó al inicio, la investigación partió del planteamiento de tres hipótesis: 1) H1: la justicia incide positiva y significativamente sobre la satisfacción laboral, 2) H2: la justicia incide positiva y significativamente sobre el capital psicológico y 3) H3: el capital psicológico influye significativamente sobre la satisfacción laboral. En la tabla 4, se aprecia que ninguna de ellas se rechazó, ya que se evidencia que la justicia incide positiva y significativamente sobre la satisfacción laboral (H1; $p=0,000^{***}$) y el capital psicológico (H2; $p=0,000^{***}$); además, el capital psico-

lógico influye significativamente sobre la satisfacción laboral (H3; $p=0,000^{***}$). En los tres casos, se aprecian valores $P<0,05$ y valores t superiores a 3,291, por lo que se afirma que los tres planteamientos son fiables a un nivel de confianza del 99,9%.

5. Conclusiones

Este trabajo de investigación analizó el contexto de la industria manufacturera, con el objetivo de indagar si la justicia organizacional impacta sobre el capital psicológico y la satisfacción laboral de los empleados de nivel operativo que laboran en una empresa del ramo automotriz. Los resultados evidencian que las relaciones planteadas inciden significativamente: la justicia incide tanto directa como indirectamente a través de la mediación del capital psicológico en la satisfacción laboral de los empleados que laboran en el entorno estudiado.

En el contexto de la industria automotriz, la justicia impacta significativamente en la satisfacción de los empleados de nivel operativo; es decir, cuando los empleados perciben que el trabajo asignado es equitativo, son considerados en los procesos de recompensas y estas son llevadas a cabo, y se sentirán satisfechos en el entorno laboral. Esto se explica porque los sujetos

Tabla 4. Prueba de hipótesis

Hipótesis	Coefficiente path	Valor t	Valor p	Resultado
H1: La justicia incide positiva y significativamente sobre la satisfacción laboral.	0,536	10,588 ^{***}	0,000 ^{***}	No rechazo
H2: La justicia incide positiva y significativamente sobre el capital psicológico.	0,671	17,565 ^{***}	0,000 ^{***}	No rechazo
H3: El capital psicológico influye significativamente sobre la satisfacción laboral.	0,414	8,718 ^{***}	0,000 ^{***}	No rechazo

^{***} Significativo con un nivel de significancia del 99,9%, si $P<0,05$

^{***} Significativo con un alfa de 0,001, si $t>3,291$, para una prueba de dos colas

Fuente: Elaboración propia a partir de resultados de SmartPLS 3.

de estudio son tomados en cuenta en las decisiones que les concierne. Además, cuando prevalece un trato justo y se informan oportunamente las decisiones que atañen a los trabajadores, su satisfacción se verá fortalecida. Esto se verá reflejado en los resultados de la organización, particularmente, en los resultados operacionales. Los hallazgos encontrados coinciden con lo planteado por Karam et al. (2019), Lambert et al. (2020), Pérez et al. (2014), y Wright y Bonett (2007). Estos autores manifiestan que un entorno de justicia propicia un ambiente agradable y de satisfacción.

Este estudio también muestra que la justicia incide en el capital psicológico y que este tiene un efecto positivo en el trabajo que realizan los operadores. Se considera que el capital psicológico aumenta y se fortalece si los empleados perciben que son tratados con respeto y equidad, así como cuando las recompensas son consideradas justas, es decir, que el trabajo se vea compensado con el pago percibido. Así, los líderes reconocen el esfuerzo que los trabajadores realizan. Cuando esto sucede, los sujetos proponen buenas ideas sobre cómo realizar el trabajo, y se involucran en establecer, realizar y lograr los objetivos. Además, los empleados pueden contribuir en las decisiones sobre las estrategias de la empresa y, por ende, ser exitosos en las tareas que realizan. Los resultados de la investigación coinciden con lo planteado por Eom et al. (2016), y Singh y Singh (2019), que señalan que los empleados que perciben justicia revelan comportamientos positivos directamente beneficiosos para la organización.

Es importante destacar que tanto la justicia como el capital psicológico provocan en los empleados satisfacción en el lugar de trabajo, dado que, al percibir que prevalece la justicia, se manifiestan emociones y comportamientos positivos que impactan directamente en la satisfacción de las personas. Esto se ve corroborado por lo señalado por Perugini y Solano (2019),

Saraswati (2019), y Singh y Singh (2019). Por otro lado, cabe considerar que, cuando los sujetos perciben injusticia en el entorno laboral, exteriorizan insatisfacción (Heidari & Saeedi, 2012; Saraswati, 2019).

Esta investigación tiene limitaciones, dado que se utilizó un diseño transversal y una población en específico. Por lo tanto, no se pueden generalizar los resultados. Se considera conveniente contemplar otros sujetos de estudio, como personal indirecto y de confianza, así como mayores rangos de antigüedad en el lugar de trabajo y otro tipo de industria. Además, es importante realizar estudios longitudinales.

Referencias bibliográficas

- Alvarez, L., de Miguel, M., Noda, E., Alvarez, L. F., & Galcerán, G. (2016). Diagnóstico de la satisfacción laboral en una entidad asistencial hospitalaria. *Revista Cubana de Salud Pública*, 42, 407-417.
- Azanza, G., Domínguez, Á. J., Moriano, J. A., & Molero, F. J. (2014). Capital psicológico positivo. Validación del cuestionario PCQ en España. *Anales de Psicología/Annals of Psychology*, 30(1), 294-301. <https://doi.org/10.6018/analesps.30.1.153631>
- Bautista, S. J., & Peralta, C. M. R. (2017). La inclusión de las pymes en la cadena de valor de la industria automotriz en México en el marco del Tratado Trans-Pacífico (TTP). *Economía Informa*, 403, 46-65. <https://doi.org/10.1016/j.ecin.2017.05.004>
- Bogler, R., & Somech, A. (2019). Psychological Capital, Team Resources and Organizational Citizenship Behavior. *The Journal of Psychology*, 153(8), 784-802. <https://doi.org/10.1080/00223980.2019.1614515>
- Bouazzaoui, M., Wu, H.-J., Roehrich, J. K., Squire, B., & Roath, A. S. (2020). Justice In Inter-Organizational Relationships: A Literature Review and Future Research Agenda. *Industrial Marketing Management*, 87, 128-137. <https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2020.02.003>

- Bravo, M. J., Peiró, J., & Rodríguez, I. (1996). Satisfacción laboral. *Tratado de Psicología del Trabajo*, 1, 343-394.
- Chin, W. W. (1998). Issues and Opinion on Structural Equation Modeling. *MIS Quarterly*, 22(1), 7-16.
- Colquitt, J. A. (2001). On the Dimensionality of Organizational Justice: A Construct Validation of a Measure. *Journal of Applied Psychology*, 86(3), 386-400. <https://doi.org/10.1037/0021-9010.86.3.386>
- Corcione, A. C. (2015). Capital psicológico: un constructo fundacional dentro de la psicología organizacional positiva. *Revista Científica de Ciencias de la Salud*, 8(2), 50-55. <https://doi.org/10.17162/rccs.v8i2.473>
- Cropanzano, R., Bowen, D. E., & Gilliland, S. W. (2007). The Management of Organizational Justice. *Academy of Management Perspectives*, 21(4), 34-48. <https://doi.org/10.5465/amp.2007.27895338>
- De Boer, E. M., Bakker, A. B., Syroit, J. E., & Schaufeli, W. B. (2002). Unfairness at Work as a Predictor of Absenteeism. *Journal of Organizational Behavior: The International Journal of Industrial, Occupational and Organizational Psychology and Behavior*, 23(2), 181-197. <https://doi.org/10.1002/job.135>
- Dipp, A. J., Flores, J. A. T., & Gutiérrez, R. V. (2010). Satisfacción laboral y compromiso institucional de los docentes de posgrado. *Diálogos Educativos*, (19), 119-130.
- Eom, J., Hwang, C., & Song, Y. (2016). The Effect of the Corporate Employee's Perception of Organizational Justice on Psychological Capital, Occupational Satisfaction, and Organizational Commitment: Mainly on the Workers in Construction and Manufacturing. *Journal of the Korea Society of Digital Industry and Information Management*, 12(3), 273-297. <https://doi.org/10.17662/ksdim.2016.12.3.273>
- Escajadillo, S. H. (2013). Clima organizacional y satisfacción laboral en la empresa fyd inversiones SAC. *Industrial Data*, 16(2), 75-78. <https://doi.org/10.15381/idata.v16i2.11924>
- Ewen, R. B., Smith, P. C., & Hulin, C. L. (1966). An Empirical Test of the Herzberg Two-Factor Theory. *Journal of Applied Psychology*, 50(6), 544-550. <https://doi.org/10.1037/h0024042>
- Fornell, C., & Bookstein, F. L. (1982). Two Structural Equation Models: LISREL and PLS Applied to Consumer Exit-Voice Theory. *Journal of Marketing Research*, 19(4), 440-452. <https://doi.org/10.1177/002224378201900406>
- 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>
- Gabriunas, I. L. P. (2010). La influencia del desempeño social corporativo en la satisfacción laboral de los empleados: una revisión teórica desde una perspectiva multinivel. *Estudios Gerenciales*, 26(116), 63-81. [https://doi.org/10.1016/S0123-5923\(10\)70123-6](https://doi.org/10.1016/S0123-5923(10)70123-6)
- Gefen, D., & Straub, D. (2005). A Practical Guide to Factorial Validity Using PLS-Graph: Tutorial and Annotated Example. *Communications of the Association for Information Systems*, 16, 91-109. <https://doi.org/10.17705/1CAIS.01605>
- Greenberg, J. (1990). Organizational Justice: Yesterday, Today, and Tomorrow. *Journal of Management*, 16(2), 399-432. <https://doi.org/10.1177/014920639001600208>
- Hair, J. F., Anderson, R. F., Tatham, R. L., & Black, W. C. (1999). *Análisis Multivariante* (5ª ed.). Madrid: Prentice Hall Iberia.
- Heidari, S. A., & Saedi, N. (2012). Studying the Role of Organizational Justice on Job Satisfaction (Case study: An Iranian company). *Journal of Basic and Applied Scientific Research*, 2(7), 6459-6465.
- Henseler, J., Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2015). A New Criterion for Assessing Discriminant Validity in Variance-Based Structural Equation Modeling. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 43(1), 115-135. <https://doi.org/10.1007/s11747-014-0403-8>

- Index Juárez. (2020). *Información estadística mensual: 3 de julio 2020*. Recuperado de <https://indexjuarez.com/wp-content/uploads/2020/07/Julio-3.pdf> [Consulta: 30 de noviembre de 2020].
- Jiménez, A. E., Jara, M. J., & Celis, E. R. M. (2012). Burnout, apoyo social y satisfacción laboral en docentes. *Psicología Escolar y Educativa*, 16(1), 125-134. <https://doi.org/10.1590/S1413-85572012000100013>
- Karam, E. P., Hu, J., Davison, R. B., Juravich, M., Nahrang, J. D., Humphrey, S. E., & Scott DeRue, D. (2019). Illuminating the 'Face' of Justice: A Meta-Analytic Examination of Leadership and Organizational Justice. *Journal of Management Studies*, 56(1), 134-171. <https://doi.org/10.1111/joms.12402>
- Lambert, E. G., Keena, L. D., Leone, M., May, D., & Haynes, S. H. (2020). The Effects of Distributive and Procedural Justice on Job Satisfaction and Organizational Commitment Of correctional Staff. *The Social Science Journal*, 57(2) 1-12. <https://doi.org/10.1016/j.sosci.2019.02.002>
- López, S. M., del Río, E. F., & Villagrana, P. J. R. (2018). La satisfacción de los empleados públicos con sus supervisores: El papel de la transparencia y la justicia organizacional. *Acciones e Investigaciones Sociales*, (38), 81-97. https://doi.org/10.26754/ojs_ais/ais.2018382977
- Luthans, F., Avolio, B. J., Avey, J. B., & Norman, S. M. (2007). Positive Psychological Capital: Measurement and Relationship with Performance and Satisfaction. *Personnel Psychology*, 60(3), 541-572. <https://doi.org/10.1111/j.1744-6570.2007.00083.x>
- Luthans, F., Luthans, K. W., & Luthans, B. C. (2004). Positive Psychological Capital: Beyond Human and Social Capital. *Business Horizons*, 47(1), 45-50. <https://doi.org/10.1016/j.bushor.2003.11.007>
- Luthans, F., Youssef, C. M., & Avolio, B. J. (2007). *Psychological Capital: Developing the Human Competitive Edge*. Oxford: Oxford University Press.
- Martín, P. A. (2006). Diferencias en la percepción de la satisfacción laboral en una muestra de personal de administración. *Boletín de Psicología*, 88, 49-63.
- Meliá, J., & Peiró, J. (1989). La medida de la satisfacción laboral en contextos organizacionales: El Cuestionario de Satisfacción S20/23. *Psicologemas*, 5(2), 59-74.
- Mladinic, A., & Isla, P. (2002). Justicia Organizacional: Entendiendo la Equidad en las Organizaciones Organizational Justice: Understanding Equity in Organizations. *Psykhé*, 11(2), 171-179.
- Mladinic, A., & Isla, P. (2011). Justicia organizacional: entendiendo la equidad en las organizaciones. *Psykhé*, 11(2).
- Montalbán, R. L. R., Lugo, M. M., & Soria, M. S. (2014). Justicia organizacional, engagement en el trabajo y comportamientos de ciudadanía organizacional: una combinación ganadora. *Universitas Psychologica*, 13(3). <https://doi.org/10.11144/Javeriana.UPSY13-3.joet>
- Newstrom, J. (2011). *Comportamiento humano en el trabajo*. México, D.F.: McGraw-Hill: Interamericana.
- Omar, A., Salessi, S., & Urteaga, F. (2014). Diseño y validación de la escala CapPsi para medir capital psicológico. *Liberabit*, 20(2), 315-323.
- Paek, S., Schuckert, M., Kim, T. T., & Lee, G. (2015). Why is Hospitality Employees' Psychological Capital Important? The Effects of Psychological Capital on Work Engagement and Employee Morale. *International Journal of Hospitality Management*, 50, 9-26. <https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2015.07.001>
- Peña, M. C., Olloqui, A. M., & Aguilar, A. (2013). Relación de factores en la satisfacción laboral de los trabajadores de una pequeña empresa de la industria metal-mecánica. *Revista Internacional Administracion & Finanzas*, 6(3), 115-128.
- Pérez, J. P., Herrera, R. F., Torres, E. M., & Hernández, R. H. (2014). Validez y confiabilidad de la escala de justicia organizacional de Niehoff y Moorman en población

- mexicana. *Contaduría y Administración*, 59(2), 97-120. [https://doi.org/10.1016/S0186-1042\(14\)71256-2](https://doi.org/10.1016/S0186-1042(14)71256-2)
- Perugini, M. L. L., & Solano, A. C. (2019). Virtudes organizacionales y capital psicológico como predictores positivos de satisfacción y performance laboral. *Revista de Psicología*, 15(29), 22-35.
- Robbins, S. (2004). *Comportamiento organizacional* (10ª ed.). México, D F.: Pearson Educación.
- Robbins, S., & Judge, T. (2009). *Comportamiento organizacional* (13ª ed.). Naucalpan de Juárez.: Pearson Educación.
- Salazar, J. G. N., Cosiun, G. J. B., & Torres, D. R. (2019). Relación del clima organizacional con la satisfacción laboral en una empresa del sector de la construcción. *Revista Científica ECOCIENCIA*, 6(1), 1-24. <https://doi.org/10.21855/ecociencia.61.184>
- Salessi, S. M., & Omar, A. G. (2017). Capital psicológico y regulación emocional en el trabajo: el rol mediador de la satisfacción laboral. *Estudios de Psicología*, 22(1), 89-98. <https://doi.org/10.22491/1678-4669.20170010>
- Saraswati, K. D. (2019). Work Engagement: The Impact of Psychological Capital and Organizational Justice and its Influence on Turnover Intention. *Journal of Management and Marketing Review*, 4(1), 86-91. [https://doi.org/10.35609/jmmr.2019.4.1\(12\)](https://doi.org/10.35609/jmmr.2019.4.1(12))
- Shibaoka, M., Takada, M., Watanabe, M., Kojima, R., Kakinuma, M., Tanaka, K., & Kawakami, N. (2010). Development and Validity of the Japanese Version of the Organizational Justice Scale. *Industrial Health*, 4(1), 66-73. <https://doi.org/10.2486/indhealth.48.66>
- Singh, P., & Loncar, N. (2010). Pay Satisfaction, Job Satisfaction and Turnover Intent. *Relations Industrielles/Industrial Relations*, 65(3), 470-490. <https://doi.org/10.7202/044892ar>
- Singh, S. K., & Singh, A. P. (2019). Interplay of Organizational Justice, Psychological Empowerment, Organizational Citizenship Behavior, and Job Satisfaction in the Context of Circular Economy. *Management Decision*. <https://doi.org/10.1108/MD-09-2018-0966>
- Wright, T. A., & Bonett, D. G. (2007). Job Satisfaction and Psychological Well-Being as Nonadditive Predictors of Workplace Turnover. *Journal of Management*, 33(2), 141-160. <https://doi.org/10.1177/0149206306297582>

Fecha de recepción: 04 de agosto de 2020

Fecha de aceptación: 07 de abril de 2021

Correspondencia: al143346@alumnos.uacj.mx

al137258@alumnos.uacj.mx

maría.vargas@uacj.mx

karla.gomez@uacj.mx

El liderazgo emprendedor y la innovación en empresas manufactureras

Jatsiri Yolotzin García Ortiz, María de los Ángeles Silva Olvera,
Neftalí Parga Montoya, Lorena Patricia Bojórquez Guerrero

Instituto Tecnológico de Aguascalientes

Departamento de Desarrollo Académico
Instituto Tecnológico de Aguascalientes

Departamento en Agronegocios
Universidad Autónoma de Aguascalientes

Departamento de Sistemas y Computación
Tecnológico Nacional de México/Instituto Tecnológico de Aguascalientes

El presente trabajo tuvo como objetivo principal determinar la relación entre el liderazgo emprendedor y la innovación en empresas manufactureras del estado¹ de Aguascalientes (México). Se buscó responder a la siguiente pregunta de investigación: ¿cuál es la relación entre el liderazgo emprendedor y la innovación en empresas manufactureras del estado de Aguascalientes? Se realizó un estudio de corte descriptivo, correlacional y transversal. Además, se utilizó un instrumento con 56 reactivos con una escala tipo Likert de 7 puntos. La muestra estuvo conformada por 16 empresas del ramo manufacturero del estado. Los resultados indicaron que las dimensiones más importantes del liderazgo emprendedor son las siguientes: crear un entorno innovador, definir los objetivos principales, afrontar retos inesperados, y construir y dirigir el equipo. En el caso de innovación, fueron las siguientes: innovación en producto e innovación de proceso. Para la prueba de la hipótesis, se utilizó el coeficiente de Rho de Spearman. Los resultados obtenidos mostraron una relación existente entre las dos variables de estudio en empresas del ramo manufacturero. Por consiguiente, se deduce que el liderazgo emprendedor es un detonante positivo para la innovación en las organizaciones. Estos resultados pueden contribuir para que las empresas puedan poner en marcha estrategias que les permitan seguir avanzando hacia la competitividad.

Palabras clave: liderazgo emprendedor, innovación, manufacturas

Entrepreneurial leadership and its relationship with innovation in manufacturing companies in the state of Aguascalientes

The main objective of this article was to determine the relationship between entrepreneurial leadership and innovation in manufacturing companies in the State of Aguascalientes, answering the research question ¿What is the relationship between entrepreneurial leadership and innovation in manufacturing companies in the State of Aguascalientes? Seeking to expand the existing knowledge of the field and to identify and describe the study variables and their dimensions in organizations, a descriptive, correlational and cross-sectional study was carried out; for the data correlation, a question-

¹ División política equivalente a un departamento en Perú.

naire with four blocks was used; the first includes general data from the respondent, the second data from the company, the third addresses the variable of entrepreneurial leadership with 26 items, and lastly, the innovation variable with 30 items, both variables with a 7-point Likert-type scale. The sample was made up of 16 companies from the State manufacturing industry. The results indicated that the most important dimensions of entrepreneurial leadership are creating an innovative environment, defining the main objectives, facing unexpected challenges, and building and leading the team; for innovation they were: product innovation and process innovation. Spearman's Rho coefficient was used for the hypothesis test, the results obtained showed an existing relationship between the two study variables in companies in the manufacturing sector; therefore, it follows that entrepreneurial leadership is a positive trigger for innovation in organizations; These results can help companies to implement strategies that allow them to continue advancing towards competitiveness.

Keywords: entrepreneurial leadership, innovation, manufacturing sector

Liderança empresarial e inovação em empresas manufaturas

O objetivo principal deste trabalho foi determinar a relação entre liderança empreendedora e inovação em empresas de manufatura no estado de Aguascalientes, respondendo a questão de pesquisa ¿Qual a relação entre liderança empreendedora e inovação em empresas de manufatura no Estado de Aguascalientes? Foi realizado um estudo descritivo, correlacional e transversal; Foi utilizado um instrumento de 56 itens com escala do tipo Likert de 7 pontos. A amostra foi composta por 16 empresas do setor de manufatura do estado. Os resultados indicaram que as dimensões mais importantes da liderança empreendedora são: criar um ambiente inovador, definir os objetivos principais, enfrentar desafios inesperados e construir e gerenciar a equipe; para a inovação foram: inovação de produto e inovação de processo. O coeficiente Rho de Spearman foi usado para o teste de hipótese. Os resultados obtidos mostraram uma relação existente entre as duas variáveis de estudo em empresas da indústria de transformação; Consequentemente, segue-se que a liderança empreendedora é um gatilho positivo para a inovação nas organizações; Esses resultados podem ajudar as empresas a implementar estratégias que lhes permitam continuar avançando em direção à competitividade.

Palavras-chave: liderança empreendedora, inovação, setor manufatureiro.

1. Introducción

La difícil situación económica presente en el mundo demanda que las organizaciones implementen estrategias que les permitan sobrevivir en el mercado. Siguiendo esa línea, la innovación es una actividad fundamental en toda empresa para buscar la ventaja competitiva, al igual que contar con una cultura emprendedora que permita desarrollar capacidades emprendedoras y la autoeficacia en sus trabajadores. Como mencionan Ngigi, McCormock y Kamau (2018), “the supply of entrepreneurial leaders and development of their entre-

preneurial leadership competencies is very important in enhancing economic development” (p. 2).

Por su parte, Harris y Gibson reconocen que la conducta del líder, así como sus estrategias, tienen la capacidad de convertirse en un dinamizador de las personas, lo que demuestra la capacidad de innovación empresarial (citados en EL-Annan, 2013). De forma continua, constituyen nuevas empresas y van tras ellas, tomando riesgos que operan en las zonas más nuevas. Asimismo, dirigen e inspiran a las personas estratégicamente. La propia naturaleza de la actividad

empresadora conlleva un riesgo, incertidumbre y, sobre todo, trabajo bajo presión. Por ello, la presencia de un liderazgo emprendedor en las empresas no es posible (Barbosa, Gerhardt, & Kickul, 2007; Chen, 2007; Hayton, 2005; citados en Moriano, Topa, Molero, Entenza, & Lévy-Mangin, 2012). Entonces, es importante que los líderes o directivos sean capaces de valorar su propia capacidad o eficiencia para poner en práctica con éxito las diferentes acciones requeridas para liderar nuevos proyectos emprendedores dentro de la organización (Ehrllich, De Noble, & Singh, 2005; Wakkee, Elfring, & Monaghan, 2008; citados en Moriano et al., 2012, p. 171).

Como señalan Guillén, Mayo y Korotov, el estilo de liderazgo “constituye el patrón de conducta visto por terceros” (citados en Rodríguez-Ponce, Pedraja-Rejas, & Ganga-Contreras, 2017, p.132). A través de un estilo de liderazgo emprendedor, los directivos y mandos medios pueden dar acceso a recursos y conocimientos, usar sus redes de contactos y su estatus para apoyar nuevos proyectos, y estimular a sus empleados para que actúen como intraemprendedores (Kuratko, Ireland, Covin, & Hornsby, 2005, citados en Moriano et al., 2012, p. 172).

Por un lado, se encuentran los emprendedores, que son individuos que generan una idea de negocio hasta verla cristalizada con la puesta en marcha de la empresa. Por otro lado, se hallan los intraemprendedores, a quien Duarte (2007) define como “aquel empleado que realiza mejoras o innovaciones en una firma en marcha” (p. 46). Los intraemprendedores comprometidos con su organización incorporan nuevos productos, servicios y procesos. Además, a diferencia de los emprendedores (quienes van tras sus proyectos personales), permanecen en la organización y actúan en beneficio de la misma (Moriano, Topa, Valero, & Lévy-Mangin, 2009, citados en Moriano et al., 2012).

En relación íntima con estos conceptos, se encuentra la autoeficacia emprendedora, definida por Morales, Giménez y Morales (2018) como el conjunto de habilidades y destrezas cognitivas y conductuales, así como las creencias de un sujeto que están influidas por diversos factores como la experiencia y las emociones; estos aspectos determinarían el éxito o fracaso ante la creación de una nueva empresa (p. 93). En cuanto a la innovación, esta se constituye como una de las inversiones más importantes de las naciones (Arredondo-Trapero, Vázquez-Parra, & De la Garza, 2016, p. 3). Además de ser un pilar fundamental en las empresas, gracias a la innovación, se pueden generar soluciones en materia de salud, seguridad, educación, medio ambiente y bienestar social, entre otros factores, como la retribución a aquellas naciones innovadoras. Así, un país con mayores fortalezas en el ámbito de la innovación tendrá mayor capacidad para incrementar su productividad (Centro de Investigación Internacional [CII], 2011, citado en Arredondo-Trapero, et al., 2016, p. 3).

En la actualidad, no existen barreras ni fronteras que limiten las comunicaciones, ya que el mundo digital permite que cualquier persona en cualquier punto del mundo se conecte con otras. Para las innovaciones recientes eso supone ser superadas con gran rapidez (Gibson, Brenes, & Barahona, 2011). Por ello, mantener a las empresas dentro de la competitividad mundial no es una tarea sencilla: se requiere de un cuerpo bien organizado que sepa llevar a cabo todas sus actividades de forma que logre mantenerlas a la vanguardia en la carrera de la competitividad.

En los siguientes apartados, se presenta la revisión de literatura para ambas variables: liderazgo emprendedor e innovación. Posteriormente, se expone la metodología utilizada y la evidencia de los resultados. Finalmente, se presentan las conclusiones y referencias utilizadas.

2. Fundamentos teóricos

La teoría de la autoeficacia propuesta por Bandura en 1977 hace referencia a cómo los individuos perciben su capacidad para lograr un grado de rendimiento (citado en Flores, Bojórquez, & Ceballos, 2016). Además, implica que el entorno en que las personas se desenvuelven, los procesos de retroalimentación y el aprendizaje social tienen un impacto en su comportamiento. La autoeficacia también suele relacionarse con la intención emprendedora. La base teórica de la presente investigación es la escala de autoeficacia para el liderazgo emprendedor (Corporate Entrepreneurial Self-Efficacy Scale) (en adelante, CESE). Esta proviene del aporte de Moriano et al. (2012), cuyos antecedentes se hallan en las contribuciones de De Noble, Jung y Ehrlich, y Ehrlich et al. (citados en Moriano et al., 2012).

2.1. Liderazgo emprendedor

El líder emprendedor debe ser una persona capaz de asumir de buena manera estos factores. Principalmente, debe romper los miedos que implica asumir retos desconocidos y reconocer las grandes oportunidades que ofrece el mercado, así como construir y dirigir a su equipo de colaboradores para crear con ellos un entorno lleno de creatividad y participación que los lleve a innovar todos los días. Así, se consigue la supervivencia y superación de la organización misma. El líder emprendedor se refiere a los gerentes con buena disposición hacia nuevos retos y desafíos, que son tolerantes con la disidencia y la diversidad de ideas, y comportamientos distintos de sus subordinados; de esa manera, promueven su participación (Zapata-Rotundo, Mirabal, & Hernández, 2009, citados en Zapata-Rotundo, 2011, p. 8). Además, de acuerdo con Gupta MacMillan y Surie (2002), estas personas se hallan siempre dispuestas a asumir riesgos

en pro de la organización para propiciar los cambios y la innovación, y para poder ser más competitivos. Estos personajes destacan del resto de los gerentes o líderes por sobresalir en la detección y el desarrollo de oportunidades en lugares en los que otras personas no pueden detectar nada. Entonces, traen consigo la puesta en marcha de nuevos proyectos que maximizan las cualidades de dicha persona, tales como “la experiencia en la creación de nuevos negocios, la experiencia en gestión de personas, así como de sus capacidades y conocimientos” (Saravathy, 2001, citado en Acosta-Prado, 2012, p. 6). Por ello, una de las cualidades más importantes de los líderes emprendedores consiste en persuadir a las personas de que con las ideas que tienen pueden lograr resultados de éxito (Covey, 1989, citado en Acosta-Prado, 2012, p. 6).

2.2. Dimensiones del liderazgo emprendedor

Una vez realizado un análisis factorial a la escala original adaptada de De Noble et al. (citado en Moriano et al., 2012), los aportes de Moriano, Palací y Morales (2006) sugieren solo seis factores: 1) desarrollar nuevos productos, 2) desarrollar los recursos humanos clave, 3) iniciar relaciones con inversores, 4) construir un entorno innovador, 5) afrontar cambios inesperados y 6) definir el objetivo central del negocio. De acuerdo con Ehrlich et al., que desarrollaron la escala para medir la autosuficiencia sobre las tareas y habilidades requeridas para liderar nuevos proyectos y fomentar la conducta emprendedora dentro de la organización, surgieron ocho factores que recogen las principales funciones del liderazgo emprendedor dentro de la organización (citados en Moriano et al., 2012). Estos se describen a continuación:

- Desarrollo de productos y oportunidades de mercado: consiste en la capacidad de crear nuevos productos o servicios que satisfagan necesidades no

cubiertas de los clientes. Es pertinente tanto para los emprendedores como para los intraemprendedores (Chen, Green, & Crick, 1998; Krueger & Dickson, 1994; citados en Moriano et al., 2012, p. 173). Supone “identificar y seleccionar las oportunidades correctas para la creación de nuevos negocios” (Ruiz, Bojica, Albacete, & Fuentes, 2009, citados en Acosta-Prado, 2012, p. 6).

- Construir un entorno innovador: este factor se centra en la capacidad de los directivos y mandos intermedios para estimular la creatividad, iniciativa y responsabilidad de las personas que trabajan con ellos (De Noble et al., 1999; Ehrlich et al., 2005; citados en Moriano et al., 2012, p. 173). Además, Miller propone que se define como la

disponibilidad de la empresa para apoyar y generar posibilidades para la creatividad y la diversidad de experiencias para ser probados en el desarrollo de nuevos productos y servicios, la introducción de nuevas tecnologías y la reingeniería de los procesos y procedimientos internos (citado en Barreto & Jorge-Nassif, 2014, p. 184).
- Definir los objetivos principales: los directivos y mandos intermedios deben crear una visión del nuevo proyecto que una a los miembros de la organización alrededor de un objetivo común y los inspire para conseguirlo (Baum, Locke & Kirkpatrick, 1998, citados en Moriano et al., 2012, p. 173).
- Afrontar retos inesperados: se refiere a la creencia sobre la capacidad de trabajo bajo incertidumbre (Moriano et al., 2012, p. 173). Se entiende como la “rápida capacidad de respuesta frente a las condiciones del entorno y la eficiente gestión y dotación de recursos disponibles” (Acosta-Prado, 2012, p. 6).

- Construir y dirigir el equipo: este aspecto hace referencia a la importancia de establecer un equipo dentro de la organización que pueda incluir miembros que fueron escépticos a la idea del proyecto (Moriano et al., 2012, p. 173). Se define como “parte inherente del proceso empresarial para contribuir al triunfo en el mercado, que sugiere una mayor implicación de los trabajadores” (Burgelman, 2001, citado en Barreto & Jorge-Nassif, 2014, p. 191).
- Desarrollar una conducta estratégica autónoma: este factor se centra en la conciencia y las habilidades políticas de los directivos y mandos intermedios para construir coaliciones y obtener los recursos necesarios para desarrollar nuevos proyectos innovadores dentro de la organización (Hisrich, 1990, citado en Moriano et al., 2012, p. 173). Se asocia con “acciones para reducir o eliminar las acciones de competencia” (Lumpkin & Dess, 1996, citados en Barreto & Jorge-Nassif, 2014, p. 184).
- Liderar a otros: este factor recoge las habilidades clásicas de liderazgo relevantes para facilitar el trabajo en equipo, motivar a otros, cultivar relaciones y reconocer los éxitos logrados (Ehrlich et al., 2005, citados en Moriano et al., 2012, p. 173). Se define como la “habilidad del líder emprendedor de descubrir las capacidades de sus colaboradores y utilizar estas en el momento que es necesario para la organización” (Acosta-Prado, 2012, p. 6).
- Lanzar productos o servicios: este factor se centra en las diferentes habilidades que son requeridas para comercializar nuevos productos o servicios como, por ejemplo, establecer los canales de distribución o calcular los potenciales ingresos (Moriano et al., 2012, p. 173). Se señala que este factor “se centra en las acciones en nuevos mercados o ampliar el mercado actual” (Barreto & Jorge-Nassif, 2014, p. 192).

Posteriormente, a partir de la CESE realizada por Moriano et al. (2012) junto con un análisis factorial, se propone la escala CESE con siete factores, es decir, un solo factor como resultado de desarrollar y lanzar productos de la unificación derivado de los factores previos: desarrollar productos y oportunidades de mercado, y lanzar productos o servicios. Por estos argumentos, se consideraron para este estudio las siete dimensiones de la versión 2012 de los autores mencionados.

2.3. Innovación

Se puede definir como la “introducción de un nuevo, o significativamente mejorado, producto (bien o servicio), de un proceso, de un nuevo método de comercialización o de un nuevo método organizativo”. (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos [OCDE], 2005, p. 56). La innovación no deja de ser un aliciente que lleva a las organizaciones a alcanzar un auge en la tecnología y en la competitividad empresarial. Gracias a la innovación, las que fueron pequeñas empresas hoy en día son grandes triunfadoras de la innovación con presencia internacional: no solo han ampliado solo su nicho de mercado, sino también su forma de comercializar; incluso, se han incorporado a nuevos mercados en los que, siguiendo y mejorando su estrategia de mano de la innovación y la tecnología, han logrado conseguir un puesto reconocido por los consumidores.

La razón por la que las empresas consiguen innovar en forma constante y rentable es porque han abordado el desafío de institucionalizar la innovación de la misma manera que abordaron otras capacidades de la empresa (Gibson et al., 2011, p. 4). Es por ello que la innovación se puede reconocer tanto en la mejora como en nuevos productos, en los procesos de pro-

ducción, en los servicios o cuando el conocimiento es permeado a todas las actividades de la empresa (Ngigi et al., 2018).

2.4. Dimensiones de la innovación

El Manual de Oslo de la OCDE (2005) establece y distingue cuatro tipos de complementos con los que se debe contar para el establecimiento de innovación. Estos son los siguientes:

- Innovación de producto: introducción de un bien o servicio nuevo, o significativamente mejorado, con respecto a sus características o al uso para el que se le destina (p.58)
- Innovación de proceso: introducción de un nuevo, o significativamente mejorado, proceso de producción o de distribución (p. 59)
- Innovación de mercadotecnia: aplicación de un nuevo método de comercialización que implica cambios significativos del diseño o del envasado de un producto, su posicionamiento, su promoción o su tarificación (p. 60)
- Innovación de una organización: introducción de un nuevo método organizativo en las prácticas, la organización del lugar de trabajo o las relaciones de la empresa (p 62)

A lo largo del tiempo, la innovación se ha ganado un lugar importante en las organizaciones. Aquellas que han demostrado poder desarrollar los complementos del Manual de Oslo, así como integrarlos con el uso de las tecnologías de la información existentes y con el uso adecuado de los contactos de la gente al frente de ellas, han logrado mantenerse a flote ante los riesgos, las adversidades y los cambios constantes que sufren los mercados; así, esas organizaciones sobresalen del resto.

2.5. Liderazgo emprendedor y la innovación

La percepción de un empresario como un innovador se basa en el paradigma de la persona involucrada en la identificación de oportunidades y que emplea la herramienta de innovación para el desarrollo exitoso de nuevos negocios (Meyer, 2003, citado en EL-Annan, 2013, p. 151). A partir del liderazgo emprendedor se va a construir una cultura que fomenta la creatividad y crea una pasión por la innovación en la organización (Devarajan, Ramachandran, & Ramnarayan, 2011, p. 1194). De acuerdo con Tang, Zhao, Hu, Wu, Cai, He y Chen, la proactividad, como parte de las dimensiones del liderazgo emprendedor, crea un entorno determinado en una organización (citados en Singh, 2015). Es más probable que estas empresas puedan ser más innovadoras por medio de iniciativas que pueden crear un valor diferenciado para los productos y servicios de la organización, y también pueden tomar más riesgos emprendiendo actividades no confiables para explotar oportunidades externas.

Kuratko manifiesta que los líderes de las empresas deben pensar y actuar de manera emprendedora como una fuente de ventaja competitiva (citado en Sopó-Montero, Salazar-Raymond, Guzmán-Barquet, & Vera-Salas, 2016). Así, según Mapunda, por medio del liderazgo emprendedor, se consigue fomentar el desarrollo de modelos alrededor del tema, el comportamiento emprendedor, el emprendimiento, y la formación de emprendedores que aumenta la autoeficacia, pasión y determinación (citado en Sopó-Montero et al., 2016). Por ello, rara vez se logra la innovación sin la acción. Los líderes emprendedores son conscientes de ello, pues producen una cultura organizacional que crea la innovación, la resistencia y la productividad dentro de la organización y sus seguidores (Ríos, 2016, p. 14).

3. Metodología

De acuerdo con el Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (DENUE) perteneciente al Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI, 2017), Aguascalientes cuenta con 40,988 unidades económicas. Por lo tanto, para la investigación se consideraron a las empresas manufactureras del estado de Aguascalientes que tenían un mínimo de 51 personas que laboraban en la organización y deseaban colaborar con el estudio. Se obtuvo una muestra de 16 organizaciones participativas dedicadas a la elaboración de productos alimenticios, bebidas y tabaco, maquinaria y equipo, derivados del petróleo y del carbón, industrias químicas del plástico y del hule, industrias metálicas, industrias textiles, prendas de vestir e industria del cuero, y la fabricación de muebles y productos relacionados. Para que colaboren en el estudio, se les envió el instrumento de medición a las organizaciones vía correo electrónico y físicamente.

El instrumento de medición, aplicado a directivos y mandos medios, estuvo conformado por la variable de liderazgo emprendedor. Para ello, se utilizó la versión definitiva presentada por Moriano et al (2012), que mide siete factores: 1) desarrollar productos y oportunidades de mercado/lanzar productos o servicios, 2) crear un entorno innovador, 3) definir los objetivos principales, 4) afrontar retos inesperados, 5) crear y dirigir el equipo, 6) desarrollar una conducta estratégica autónoma, y 7) liderar a otros. Complementariamente, para medir la variable de innovación, se utilizó un instrumento con base en la investigación de Díaz-Martín del Campo (2016), que desarrolló a partir del Manual de Oslo de la OCDE (2005); su objetivo es determinar si se llevan a cabo prácticas de innovación, así como distinguir los tipos de ella que se realizan dentro de las organizaciones.

El cuestionario estuvo compuesto por cuatro apartados: I. Datos demográficos del informante, con 8 ítems; II. Datos generales de la empresa, con 12 ítems; III. Liderazgo emprendedor, con 26 ítems; e IV. Innovación, con 30 ítems. La escala de medición para las variables fue de tipo Likert de 7 puntos: 1 equivale a “nunca”; 2, a “casi nunca”; 3, a “pocas veces”; 4, a “a veces”; 5, a “con frecuencia”; 6, a “casi siempre”; y 7, a “siempre”. Para medir la confiabilidad del instrumento, se utilizó el coeficiente de alfa de Cronbach, cuyos resultados se muestran en la tabla 1 para el caso de la variable liderazgo emprendedor.

En el caso de la variable innovación, los resultados fueron los siguientes: innovación de producto (0,894), innovación de proceso (0,881), innovación de mercadotecnia (0,933) e innovación organizacional (0,937).

4. Resultados y discusión

En el caso del análisis de los datos demográficos, se empleó la estadística descriptiva. Las características de la muestra comprenden el perfil demográfico del respondiente, cuyos resultados se muestran en la tabla 2.

Tabla 1. Resultados de la confiabilidad de la variable liderazgo emprendedor.

Dimensiones	Ítems	Alfa inicial	Ítems eliminados	Alfa final
Desarrollar productos y oportunidades de mercado/lanzar productos o servicios	6	0,825	0	0,825
Crear un entorno innovador	3	0,953	0	0,953
Definir los objetivos principales	3	0,777	0	0,777
Afrontar retos inesperados	3	0,466	0	0,466
Construir y dirigir el equipo	3	0,858	0	0,858
Desarrollar una conducta estratégica autónoma	5	0,257	1	0,544
Liderar a otros	3	0,613	0	0,613

Tabla 2. Datos demográficos del respondiente

Perfil demográfico del respondiente						
Género	Femenino	19%	Tiempo de labor en la empresa	0-5 años	50%	
	Masculino	81%		6-10 años	19%	
Edad	18-25 años	6%		11-15 años	6%	
	26-35 años	38%		Más de 15 años	25%	
	36-45 años	25%		Estado civil	Soltero(a)	50%
	46 años en adelante	31%			Casado(a)	50%
Escolaridad	Bachillerato	6%				
	Carrera técnica	6%				
	Licenciatura	38%				
	Ingeniería	50%				

En ella, se muestra que los respondientes en su mayoría fueron del género masculino, en un rango de edad entre 26 a 35 años. Además, la mayoría tiene el grado de ingeniero y tenía una antigüedad en la empresa de hasta cinco años.

En la tabla 3, se muestran los resultados de las empresas estudiadas del giro industrial de más de veinte años de antigüedad. Su sector principal fue el de maquinaria y equipo; además, son de tamaño grande y tienen una posición fuerte en el mercado.

A partir de las encuestas analizadas, se distingue claramente las distintas dimensiones que conforman las variables de estudio (empresas de manufactura a partir de 51 empleados del estado de Aguascalientes, México). Los datos obtenidos de la variable liderazgo emprendedor se detallan en la tabla 4; se evidencia que la dimensión definir los objetivos principales es la que tiene mayor representatividad en contraste con liderar a otros, que se presenta en menor medida.

Tabla 3. Datos demográficos de la empresa

Datos generales de la empresa		
Giro de la empresa	Industrial	100%
Producto(s) principal(es)	Productos alimenticios, bebidas y tabaco	25%
	Maquinaria y equipo	31%
	Derivados del petróleo y del carbón, industrias químicas del plástico y del hule	6%
	Industrias metálicas	6%
	Industrias textiles, prendas de vestir e industria del cuero	25%
	Fabricación de muebles y productos relacionados	6%
	Antigüedad de la organización	1-5 años
11-20 años		13%
Más de 20 años		69%

Datos generales de la empresa		
Origen del capital	Nacional	50%
	Extranjero	31%
	Mixto	19%
Número de empleados	De 51 a 100	13%
	De 101 a 250	19%
	De 251 o más	69%
Mercados que atiende	Regional	25%
	Nacional	13%
	Internacional	44%
	Nacional e internacional	19%
Posición en el mercado	Sostenible	19%
	Fuerte	63%
	Dominante	19%
Ingresos en ventas anuales (en millones de pesos)	Omisión del dato	19%
	De \$4.01 a \$100	13%
	De \$100.01 a \$250	25%
	De \$250.01 o más	44%
Implementación de estrategias de innovación	Sí	100%
Tipos de innovación desarrollados	Producto	25%
	Proceso	31%
	Producto y proceso	13%
	Producto, procesos y organizativa	6%
	Procesos y organizativa	19%
	Todos	6%
Participantes del proceso de innovación	Comisiones de directivos, jefes de departamento o jefes de proyecto	25%
	Equipos de trabajo formados por jefes de departamento o jefes de proyectos y subordinados	44%
	Comité de directivos, comisiones de directivos, equipos de trabajo y órgano externo	13%
	Todos los niveles de la organización	6%
	Comisiones de directivos y equipos de trabajo	6%
	Comité de directivos, comisiones de directivos y equipos de trabajo	6%

Tabla 4. Medias de las dimensiones de liderazgo emprendedor

Dimensiones de liderazgo emprendedor	Mín.	Máx.	Media
Desarrollar productos y oportunidades de mercado/lanzar productos o servicios	3	7	5,20
Crear un entorno innovador	4	7	5,77
Definir los objetivos principales	4	7	5,81
Afrontar retos inesperados	4	7	5,71
Construir y dirigir el equipo	4	7	5,75
Desarrollar una conducta estratégica autónoma	4	6	5,25
Liderar a otros	4	7	5,17

Por otro lado, en la variable de innovación se encontró que las dimensiones más implementadas por las

organizaciones estudiadas son innovación de producto e innovación del proceso; y, en menor medida, la innovación de mercadotecnia (ver tabla 5).

La prueba de la hipótesis planteada en esta investigación propone que existe una relación significativa entre el liderazgo emprendedor y la innovación en empresas manufactureras del estado de Aguascalientes. Por lo tanto, para la comprobación de dicha hipótesis se utilizó el coeficiente de Rho de Spearman, sobre la base de que cada una de las dimensiones presenta datos que no provienen de una distribución normal y debido a que el nivel de medición empleado surge de una escala ordinal. Por ello, se eligió este tipo de correlación, que se muestra en la tabla 6.

Tabla 5. Medias de las dimensiones de innovación

Dimensiones de innovación	Mín.	Máx.	Media	Valor de escala
Innovación de producto	3	7	5,58	Con frecuencia
Innovación de proceso	4	7	5,49	Con frecuencia
Innovación de mercadotecnia	3	7	5,18	Con frecuencia
Innovación organizacional	3	7	5,27	Con frecuencia

Tabla 6. Correlaciones Spearman de liderazgo emprendedor-innovación

	Innovación de producto	Innovación de proceso	Innovación de mercadotecnia	Innovación organizacional
Desarrollar productos y oportunidades de mercado/lanzar productos o servicios	0,067	-0,038	-0,085	0,109
Crear un entorno innovador	0,396	0,294	0,471	0,418
Definir los objetivos principales	0,243	0,331	0,422	0,559*
Afrontar retos inesperados	0,332	0,353	0,556*	0,547*
Construir y dirigir el equipo	0,391	0,379	0,554*	0,579*
Desarrollar una conducta estratégica autónoma	0,626**	0,571*	0,608*	0,719**
Liderar a otros	0,613*	0,478	0,394	0,382

*La correlación es significativa al nivel 0,05 (bilateral).

**La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

Se obtuvieron diversas correlaciones entre las dimensiones de ambas variables, entre las que destaca la correlación entre definir los objetivos principales e innovación organizacional, la cual es de 0,559*. Así, se demuestra que es positiva, con una significancia de 0,05. Por otro lado, la dimensión afrontar retos inesperados tiene una correlación con dos dimensiones de innovación, que son innovación de mercadotecnia e innovación organizacional, con 0,556* y 0,547*, respectivamente. Estas son correlaciones positivas con un nivel de significancia de 0,05.

Construir y dirigir el equipo es otra dimensión que obtuvo correlaciones con dos dimensiones de la variable de innovación: innovación de mercadotecnia, con 0,554*; e innovación organizacional, con 0,579*. Ambas correlaciones son positivas y cuentan con un nivel de significancia de 0,05.

Desarrollar una conducta estratégica autónoma fue la dimensión con más correlaciones con la variable de innovación, pues obtuvo una correlación de 0,626** con innovación de producto. De la misma forma, obtuvo una correlación de 0,719** con innovación organizacional. Ambas correlaciones son positivas con un nivel de significancia de 0,01. También esta dimensión alcanzó dos correlaciones positivas más con innovación de proceso e innovación de mercadotecnia de 0,571* y 0,608*, respectivamente, con un nivel de significancia de 0,05. Por último, la dimensión de liderar a otros logró una sola correlación positiva con innovación de producto de 0,613*, con una significancia de 0,05.

A partir de lo anterior, se corroboró que desarrollar una conducta estratégica autónoma es la dimensión de liderazgo emprendedor con mayor influencia positiva en la variable de innovación, pues alcanzó cuatro correlaciones con cada una de las dimensiones de la variable de innovación, dos de estas con un nivel de

significancia de 0,01 y las dos restantes con un nivel de significancia de 0,05. De igual forma, en la tabla 4, obtuvo un resultado superior a la media, con lo que refleja que es una dimensión en la que desempeñan con frecuencia actividades los directivos y mandos medios de las empresas participantes. Asimismo, afrontar retos inesperados, y construir y dirigir el equipo alcanzaron, respectivamente, dos correlaciones con la variable de innovación a un nivel de significancia de 0,05. Cabe destacar que dichas dimensiones también mostraron medias altas en el estudio, situación plasmada en la tabla.

A la vez, las dimensiones liderar a otros y definir los objetivos principales únicamente obtuvieron una correlación positiva con la variable de innovación (innovación organizacional) a un nivel de significancia de 0,05; esta última dimensión fue parte de las que obtuvieron las medias más altas en el estudio. No obstante, la dimensión liderar a otros también se encuentra por encima de la media, a pesar de que fue la dimensión que alcanzó el resultado más bajo de la tabla 4. En consecuencia y a raíz de los resultados obtenidos, se rechaza la H0, que plantea que no existe relación significativa entre el liderazgo emprendedor y la innovación en empresas manufactureras del estado de Aguascalientes; y se acepta la H1.

5. Discusión

Moriano et al. (2012) determinaron que las dimensiones más implementadas en su estudio fueron construir y dirigir el equipo, afrontar retos inesperados, definir los objetivos principales y liderar a otros. Estas dimensiones también reflejaron ser predominantes en el estudio realizado, debido a que se colocaron por encima de la media. Esto significa que las empresas en estudio realizan dichas actividades con frecuencia. Asimismo, en la investigación de Moriano et al. (2012), se detectó

que las dimensiones que se relacionan con la intención emprendedora son crear un entorno innovador, construir y dirigir el equipo, y desarrollar una conducta estratégica autónoma; de estas, las dos últimas dimensiones coinciden con los resultados obtenidos en el presente estudio.

Por otro lado, Díaz-Martín del Campo (2016) concluyó que los tipos de innovación más implementados en su estudio fueron la innovación de producto y la innovación de proceso, dimensiones que, en el presente estudio, también demostraron estar por encima de la media; es decir, las empresas del estudio realizan dichas actividades con frecuencia. Sin embargo, los resultados de Reyes-Mendoza, Silva-Olvera y Ramírez-Barón (2018) evidencian que la innovación de mercadotecnia fue la que mayormente estuvo presente en las empresas del estudio; y, mínimamente, la de producto y proceso.

Además, los factores de la cultura emprendedora que Díaz-Martín del Campo (2016) encontró como sobresalientes en su estudio fueron creación de empresas, consideración de riesgos, y comportamiento dinámico y creativo. En su estudio, también descubrió una relación significativa entre consideración de riesgos e innovación organizacional, relación que coincide con la encontrada entre las dimensiones afrontar retos inesperados de liderazgo emprendedor e innovación organizacional, de la variable innovación de este estudio. Dichas empresas maduras (en su mayoría, de tamaño grande) reportan que sus organizaciones implementan estrategias de innovación. Aquellas de menor tamaño tienen poco o nulo aporte al proceso de innovación. Por su parte, las empresas grandes adoptan estrategias de innovación distintas a las pymes y la eficacia de dichas estrategias está íntimamente relacionada con el contexto en el que se desarrollan (Dini & Stumpo, 2011).

En sintonía con los autores principales, se detectaron múltiples similitudes en los resultados con respecto a otros autores consultados, como Sopó-Montero et al. (2016), Acosta-Prado (2012), y Devajaran, Ramachandran y Ramnarayan (2011), entre otros. Por medio de sus estudios, manifiestan que crear un entorno innovador, afrontar retos inesperados, definir los objetivos principales, desarrollar productos y oportunidades de mercado, y lanzar productos y servicios son las primordiales funciones del líder emprendedor o las que deben ejecutarse con mayor peso dentro de la organización. Se mostró que las empresas del estudio realizan dichas actividades con frecuencia. Asimismo, de acuerdo a la mayoría de los autores consultados, las actividades del líder emprendedor que conducen a la innovación consisten en afrontar retos inesperados, definir los objetivos principales, construir y dirigir el equipo, y desarrollar una conducta estratégica autónoma. Dichas dimensiones obtuvieron el mayor número de correlaciones positivas con la variable de innovación.

6. Conclusiones

Tanto en la literatura revisada y como en el estudio realizado, el liderazgo emprendedor se ha mostrado como un detonante positivo para que se presente la innovación en las organizaciones. Con ello, se motiva a las empresas a alcanzar los objetivos establecidos, y a poner en marcha las estrategias adecuadas para lograr la satisfacción de sus colaboradores, clientes, proveedores y dueños. Así, pueden seguir avanzando hacia la competitividad. De la misma manera, la innovación también proporciona los escenarios adecuados para que los líderes de las empresas puedan desarrollarse como verdaderos líderes emprendedores para que puedan dirigir a todo su equipo de trabajo, y a la misma empresa al desarrollo de más y mejores innovaciones.

De acuerdo con los resultados arrojados por esta investigación, se puede concluir que existe una relación entre el liderazgo emprendedor y la innovación en empresas manufactureras del estado de Aguascalientes, relación que muestra una correlación positiva de 0,308*, con un nivel de significancia de 0,05. Así, se rechaza la H0 planteada en el estudio. Cabe destacar que las dimensiones del liderazgo emprendedor que obtuvieron un mayor número de correlaciones positivas con las dimensiones de innovación fueron las de afrontar retos inesperados, construir y dirigir el equipo, y desarrollar una conducta estratégica autónoma. De acuerdo con la literatura consultada, tales dimensiones se refieren a los pilares fundamentales que caracterizan al líder emprendedor: si estas dimensiones estuvieran ausentes en las empresas, no se podría organizar ni dirigir adecuadamente la organización junto con su equipo de trabajo. Por esta razón, el liderazgo emprendedor se ha vuelto tan importante en las empresas, pues, de estar ausente en las organizaciones, no podría existir la innovación; sin innovación, las empresas no obtendrían ventajas competitivas.

Con respecto a futuras investigaciones, sería conveniente poder ampliar la muestra. Además, resultaría interesante identificar el grado en que el contexto en que se ubican las empresas tiene un impacto en el desarrollo de las variables estudiadas dentro de la organización.

Referencias

- Acosta-Prado, J. C. (2012). Liderazgo y emprendimiento innovador en nuevas empresas de base tecnológica. Un estudio de casos basado en un enfoque de gestión del conocimiento. *Revista de Estudios Avanzados de Liderazgo*, 1(1), 5-13.
- Arredondo-Trapero, F., Vázquez-Parra, J. C., & De la Garza, J. (2016). Factores de innovación para la competitividad

en la Alianza del Pacífico. Una aproximación desde el Foro Económico Mundial. *Estudios Gerenciales*, 32(41), 299-308. <https://doi.org/10.1016/j.estger.2016.06.003>

- Barreto, J. C., & Jorge-Nassif, V. M. (2014). O Empreendedor Líder e a Disseminação da Orientação Empreendedora. *Revista Brasileira de Gestão de Negócios*, 16(51), 180-198. <https://doi.org/10.7819/rbgn.v16i51.1422>
- Devarajan, T. P., Ramachandran, K., & Ramnarayan, S. (2011). *Entrepreneurial Leadership and Thriving Innovation Activity*. Recuperado de <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.200.3159&rep=rep1&type=pdf>. [Consulta: 28 de mayo de 2017].
- Díaz-Martín del Campo, A. M. (2016). *La cultura emprendedora como antecedente de la innovación en las mipymes del estado de Aguascalientes* (Tesis de maestría, Instituto Tecnológico de Aguascalientes. Aguascalientes, México).
- Dini, M., & Stumpo, G. (2011). *Políticas para la innovación en las pequeñas y medianas empresas en América Latina*. Santiago de Chile: CEPAL. Recuperado de <http://repositorio.colciencias.gov.co/handle/11146/202> [Consulta: 17 de abril de 2021].
- Duarte, F. (2007). Emprendimiento, empresa y crecimiento empresarial. *Contabilidad y Negocios*, 2(3), 46-56.
- EL-Annan, S. H. (2013). Innovation, Proactive, and Vision Are Three Integrated Dimensions Between Leadership and Entrepreneurship. *European Journal of Business and Social Sciences*, 1(12), 148-163.
- Flores, A.; Bojórquez, A. L., & Ceballos, S. (2016, noviembre). El impacto de la autoeficacia emprendedora en los resultados de innovación de los emprendedores del sector de software en Yucatán. *Memoria del X Congreso de la Red Internacional de Investigadores en Competitividad*, 10, 559-573. Recuperado de <https://www.riico.net/index.php/riico/article/view/1334/1003> [Consulta: 17 de abril de 2021].
- Gibson, R., Brenes, E. R., & Barahona, J. C. (2011). Campeones de la innovación en Latinoamérica. *INCAE Business Review*, 2(3), 1-4.

- Gupta, V., MacMillan, I. C., & Surie, G. (2002). Entrepreneurial leadership: developing and measuring a cross-cultural construct. *Journal of Business Venturing*, 19(2), 241-260. [https://doi.org/10.1016/S0883-9026\(03\)00040-5](https://doi.org/10.1016/S0883-9026(03)00040-5)
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). (2017). *Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (DENUE)*. Recuperado de <http://www.beta.inegi.org.mx/app/mapa/denue/> [Consulta: 19 de mayo de 2017].
- Morales, F. M.; Giménez, J. M., & Morales, A. M. (2018). Relación entre autoeficacia emprendedora y otras variables psico-educativas en universidades. *Psychology and Education*, 8(2), 91-102. Recuperado de <https://formacionasunivep.com/ejihpe/index.php/journal/article/view/247/176> [Consulta: 17 de abril de 2021]. <https://doi.org/10.30552/ejihpe.v8i2.247>
- Moriano, J. A., Palací, F. J., & Morales, J. F. (2006). Adaptación y validación en España de la escala de autoeficacia emprendedora. *Psicología Social*, 21(1), 51-64. <https://doi.org/10.1174/021347406775322223>
- Moriano, J. A., Topa, G., Molero, F., Entenza, A. M., & Lévy-Mangin, J. (2012). Autosuficiencia para el Liderazgo Emprendedor: Adaptación y Validación de la Escala CESE en España. *Psicología Social*, 28(1), 171-179.
- Nngi, S., McCormock, D., & Kamau, P. (2018). Entrepreneurial Leadership Competencies in the 21st Century: An Empirical Assessment. *DBA Africa Management Review*, 8(2), 1-17.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). (2005). *Manual de Oslo: Guía para recogida e interpretación de datos sobre la innovación*. Recuperado de <http://www.dgi.ubiobio.cl/dgi/wp-content/uploads/2010/07/manualdeoslo.pdf> [Consulta: 29 de noviembre de 2018].
- Reyes-Mendoza, A., Silva-Olvera, M. A., & Ramírez-Barón, K. (2018). Liderazgo emprendedor y la innovación en empresas manufactureras de Tecate, B.C., México. *Vinculatégica*, 4(1), 267-273. Recuperado de http://www.web.facpya.uanl.mx/vinculategica/Vinculategica_4/37%20REYES_SILVA_RAMIREZ.pdf [Consulta: 17 de abril de 2021].
- Ríos, P. (2016). Strategic Innovation: Applying Entrepreneurial Leadership to Innovative Ideas. *Journal of Transformacional Innovation*, 2(1), 13-17.
- Rodríguez-Ponce, E., Pedraja-Rejas, L., & Ganga-Contreras, F. (2017). La relación de los estilos de liderazgo y el desempeño de los equipos de dirección intermedia: un estudio exploratorio desde Chile. *Contabilidad y Negocios*, 12(23), 46-56. <https://doi.org/10.18800/contabilidad.201701.009>
- Singh, R. (2015). The Genesis of the Entrepreneurial Orientation and the Proposed Model. *The International Journal of Business & Management*, 3(7), 17-21.
- Sopó-Montero, G. R., Salazar-Raymond, M. B., Guzmán-Barquet, E. A., & Vera-Salas, L. G. (2016). Liderazgo como competencia emprendedora. *Espacios*, 38(24), 24-33.
- Zapata-Rotundo, G. J. (2011). Estilo de líder y la variable centralización en la organización: estudio teórico y empírico. *Ciencia y Sociedad*, 36(1), 29-45. <https://doi.org/10.22206/cys.2011.v36i1.pp29-45>

Fecha de recepción: 04 de febrero de 2021

Fecha de aceptación: 16 de abril de 2021

Correspondencia: Yolotzin.go@gmail.com

maria.so@aguascalientes.tecnm.mx

Neftali.parga@edu.uaa.mx

Patricia.bojorquez@aguascalientes.tecnm.mx

La implementación de las recomendaciones de la auditoría del Sistema Nacional de Control y la gestión de los gobiernos locales de Lima Metropolitana, periodo 2015-2020

Martín Edmundo Mogrovejo Espinoza

Escuela de Auditoría, Facultad de Ciencias Contables
Universidad Nacional Mayor de San Marcos

El presente estudio tiene como objetivo general determinar en qué medida el incumplimiento de la implementación de las recomendaciones de la auditoría del Sistema Nacional de Control (SNC) afecta la gestión de los gobiernos locales de Lima Metropolitana en el periodo 2015-2020. El tipo de estudio es básico; el nivel de la investigación es descriptivo-explicativo, y el diseño es no experimental, de corte transversal, transeccional y correlacional-causal. La población de estudio está dada por las 43 municipalidades distritales de la provincia de Lima y el tamaño de la muestra corresponde a 12 municipalidades distritales. Las técnicas para la recopilación de datos fueron el análisis documental y la entrevista, mientras que el instrumento fue el cuestionario. Sobre la base de los resultados obtenidos, la variable implementación de las recomendaciones de la auditoría orientadas a mejorar la gestión de la entidad alcanzaron una tendencia media de aceptación en la gestión de las municipalidades en cuanto a la capacidad del manejo de los recursos, eficiencia y procedimientos. Por otro lado, en la variable gestión de los gobiernos locales, la eficiencia ha sido considerada medianamente aceptable. Así, se garantiza parcialmente el cumplimiento de tareas, la productividad y el consumo de materiales. Entre las conclusiones, se resalta la eficiencia por el cumplimiento regular de las tareas de los gobiernos locales; además, estas han sido valoradas de forma regular, principalmente, por la poca adecuación a las recomendaciones señaladas por el SNC.

Palabras clave: auditoría, recomendaciones, gestión de gobiernos locales

The implementation of the recommendations of the audit of the National Control System and the management of the local governments of Lima Metropolitana, period 2015-2020

The general objective of this study is to determine to what extent non-compliance with the implementation of the recommendations of the audit of the National Control System (SNC) affects the management of the local governments of Metropolitan Lima in the 2015-2020 period. The type of study is basic; the research level is descriptive-explanatory and the design is non-experimental, cross-sectional, transeccional and correlational-causal. The study population is given by the 43 district municipalities of the province of Lima and the sample size corresponds to 12 district municipalities. The techniques for data collection were the documentary analysis and the interview, while the instrument was the questionnaire. Based on the results obtained, the variable Implementation of the audit recommendations aimed at improving the management of the entity reached an average acceptance trend in the management of the municipalities in terms of: resource management capacity, efficiency and procedures. On the other hand, the variable local government management efficiency has been considered moderately acceptable; Thus, the fulfillment of tasks, productivity and the consumption of materials are partially guaranteed. Among the conclusions, the efficiency for the regular fulfillment of the tasks of the local governments stands out; Furthermore, these have been regularly assessed, mainly due to the lack of adaptation to the recommendations indicated by the SNC.

Keywords: audit, recommendations, local government management

A implementação das recomendações da auditoria do Sistema De Controlo Nacional e a gestão dos governos locais da Lima Metropolitana, período 2015-2020

O objetivo geral deste estudo é determinar em que medida o não cumprimento da implementação das recomendações da auditoria do Sistema de Controle Nacional (SNC) afeta a gestão das prefeituras da região metropolitana de Lima no período 2015-2020. O tipo de estudo é básico; o nível de pesquisa é descritivo-explicativo e o delineamento é não experimental, transversal, transversal e correlacional-causal. A população do estudo é dada pelos 43 municípios distritais da província de Lima e o tamanho da amostra corresponde a 12 municípios distritais. As técnicas de coleta de dados foram a análise documental e a entrevista, enquanto o instrumento foi o questionário. Com base nos resultados obtidos, a variável Implementação das recomendações da auditoria com vista à melhoria da gestão da entidade atingiu uma tendência média de aceitação na gestão dos municípios em termos de: capacidade de gestão de recursos, eficiência e procedimentos. Por outro lado, a variável eficiência da gestão do governo local foi considerada moderadamente aceitável; Assim, o cumprimento das tarefas, a produtividade e o consumo de materiais ficam parcialmente garantidos. Dentre as conclusões, destaca-se a eficiência para o cumprimento regular das tarefas dos governos locais; Além disso, estes têm sido avaliados regularmente, principalmente devido à falta de adaptação às recomendações apontadas pelo SNC.

Palavras-chave: auditoria, recomendações, administração do governo local

1. Introducción

La auditoría tiene un papel importante para asegurar el logro de los objetivos de las organizaciones, pues tiene como función principal proporcionar las garantías necesarias. Más allá de la evaluación y la contribución a la mejora del gobierno corporativo, la auditoría sirve para garantizar la gestión de riesgos, y los procesos de control interno guiados por enfoques sistemáticos y disciplinados (Wang, Liu, & Chang, 2011). En ese sentido, el control gubernamental tiene un impacto en la auditoría, que tiene por finalidad ayudar a una organización a cumplir sus objetivos aportando un enfoque sistemático y disciplinado para evaluar y mejorar la efectividad de los procesos de gestión de riesgos, control y dirección.

Toda auditoría elabora un informe que consta de cuatro partes básicas: (i) aspectos preliminares; (ii) características de la entidad, programa, proyecto, planes, etc.; (iii) resultados de la auditoría; y (iv) disposiciones finales, que, a su vez, están compuestas por las con-

clusiones y recomendaciones. Las recomendaciones son las propuestas de acción dirigidas a la autoridad competente con el fin de corregir los errores, omisiones y desviaciones determinadas (Instituto de Altos Estudios de Control Fiscal y Auditoría de Estado [COFAE], 2014, p.7).

En tal sentido, las recomendaciones son tareas para la corrección y provisión que se exhiben en los informes de un proceso de auditoría. Son el resultado de las decadencias o informalidades derivadas de un proceso de inspección y son direccionadas a los encargados competentes que tienen el compromiso de llevarlas a cabo. Dichas acciones son propuestas por el Sistema Nacional de Control (en adelante, SNC). Luego de ser notificadas, las recomendaciones son de implementación forzosa bajo el control de la Contraloría General de la República. Los Órganos de Control Institucional (en adelante, OCI) se encargan el seguimiento de las medidas correctivas. Las recomendaciones no son potestativas o discrecionales, sino de carácter impe-

rativo; es decir, para el funcionario u autoridad edil son ineludibles: son disposiciones de cumplimiento obligatorio.

Las Normas Generales de Control Gubernamental establecen desde los numerales 4.17 al 4.19 el seguimiento a la implementación de las recomendaciones. Por lo tanto, la Contraloría y los OCI deben realizar el seguimiento de las acciones que las entidades dispongan para la implementación efectiva y oportuna de las recomendaciones formuladas en los resultados de los servicios de control. Estos pueden contener recomendaciones, que son entendidas como medidas concretas y posibles dirigidas a mejorar la eficiencia de la gestión de las entidades en el manejo de sus recursos y en los procedimientos que emplean en su accionar. Además, por medio de las recomendaciones, se busca contribuir a la transparencia de la gestión de las entidades.

El SNC efectúa las auditorías en las entidades del Estado. Entre ellas, se encuentran los gobiernos locales, que tienen como misión principal el servicio social, como se observa en las obras en sus planes operativos. Entre los gobiernos locales, se encuentran las municipalidades provinciales y distritales, que son organismos públicos con personería jurídica de derecho público (Ley 27972, 2003, art. 1) y con sujeción al ordenamiento jurídico (art. 2). Por ende, las municipalidades están sujetas a la fiscalización y control que se realiza a través de los OCI, que realizan auditorías internas y emiten informes con las recomendaciones que la municipalidad correspondiente debe ejecutar para subsanar las deficiencias detectadas.

Cabe señalar que, en enero de 2018, Lima Metropolitana tenía una población de 9 millones 320 mil

habitantes (Instituto Nacional de Estadística e Informática [INEI], 2018). Hasta la actualidad, la ciudad es gestionada por 43 gobiernos locales distritales. La importancia de Lima estriba en que es la capital del país, y el centro político, cultural, financiero y comercial. Para el año fiscal de 2018, a los gobiernos locales de la ciudad se les asignó S/ 16.025.792.206 del presupuesto anual de gastos para gastos corrientes, gastos de capital y servicio de la deuda. Concretamente, a la provincia de Lima se le asignó un presupuesto de S/ 4.752.162.620 (Ministerio de Economía y Finanzas [MEF], 2015), que corresponde a 29,7% de lo asignado a los gobiernos locales del país. Entonces, la cifra denota la importancia de Lima como unidad política-administrativa del país. De dicho, presupuesto, se consideran gastos de bienes, servicios y adquisición de activos a través de programas y pliegos presupuestales que, tras su ejecución, son objeto de auditorías llevadas a cabo por la Contraloría General de la República.

Para fines del presente estudio, se ha optado por seleccionar municipalidades distritales por su importancia social (densidad población), económica o política², su representatividad, la ejecución de proyectos, planes, programas para atender a su población que demanda servicios, y obras. Como se ha mencionado, la provincia de Lima está constituida por 43 municipalidades distritales, entre los que destacan la Municipalidad Metropolitana de Lima, que es la municipalidad con mayor presupuesto asignado en el país (S/ 4.752.162.620). Además, por ser la municipalidad de la capital del país, tiene un peso significativo a nivel político, cultural, social y económico. Por otro lado, los distritos de San Juan de Lurigancho

² Al ser la municipalidad de la capital del país, la Municipalidad Metropolitana de Lima (MML) tiene un peso político gravitante sobre el resto de las municipalidades.

(el distrito más poblado del país con 1.091.303 habitantes), San Martín de Porres (700.178 habitantes), Ate (630.085), Comas (524.894) y Villa El Salvador (463.014) son los distritos más poblados de Lima; también se constituyen como poblados pujantes, y preocupados por mejorar su situación económica, cultural y social. Esto demanda la ejecución de obras y servicios. También se encuentran los distritos tradicionales, como Breña, Chorrillos y Jesús María, que muestran un desarrollo urbanístico horizontal y comercial. A estos distritos se les suma San Isidro, que es considerado el corazón financiero de la capital y el distrito de mayor crecimiento urbanístico. Entonces, al seleccionar los gobiernos locales de Lima, se configura una muestra representativa de las diversas realidades sociales, económicas, culturales y urbanísticas gestionadas con diversas políticas de sus gobiernos locales.

En el periodo 2015-2020, en las municipalidades se registraron 1.985 recomendaciones en los informes de auditorías realizadas. De ellas, solo 891 recomendaciones se han implementado, es decir, el 44,89% del total. Esto evidencia que más de la mitad de las recomendaciones no se han implementado. Se destacan algunos factores sobre incumplimiento, como la desidia, el desinterés, la falta de claridad en las recomendaciones y la inexistencia de una penalidad por la falta, entre otros.

La implementación de las recomendaciones tiene por objetivo corregir o mejorar aspectos de la gestión edil. Por ello, cuando una recomendación no es implementada, la población y la misma institución se ven afectadas. Así, cuando en un informe de auditoría sobre las municipalidades de San Miguel, San Martín de Porres, Comas y Pachacamac se recomienda mejorar el sistema de rendición de cuentas, y dicha recomendación no se toma oportunamente, habrá fallas en el

cumplimiento de los requisitos y las formalidades establecidas en la normativa vigente y aplicable a los procedimientos administrativos y operativos asociados al pago de obligaciones por adquisiciones de bienes y servicios a fin de cautelar su debido sustento técnico y legal. De no aplicar las recomendaciones, los directivos y encargados de gestionar tales actividades tendrían que asumir las responsabilidades administrativas y penales por este incumplimiento.

De tal modo, la determinación de las responsabilidades administrativas y penales aplicables a los funcionarios o servidores públicos tiene un fin reparador y sancionador según los delitos comunes incurridos (Ley 27785, 2018, art. 6). En cambio, si se implementa la recomendación, se adoptarían acciones para detectar y corregir errores e irregularidades a través de un sistema integrado, que asegure la confiabilidad, calidad, suficiencia y oportunidad de la información vinculada al régimen fiscalizador y sancionador. Además, mejoraría la imagen institucional de la municipalidad, y la gestión del alcalde se vería reforzada y compensada por el reconocimiento de la población. En este sentido, es necesario identificar por qué las municipalidades distritales no implementan las recomendaciones de las auditorías. Asimismo, hay que indagar de qué manera este incumplimiento afecta la gestión de las municipalidades distritales de Lima Metropolitana.

A partir de las ideas comentadas, se formula el problema de la presente propuesta de investigación con la siguiente interrogante: ¿en qué medida el incumplimiento de la implementación de las recomendaciones de la auditoría del SNC afecta la gestión de los gobiernos locales de Lima Metropolitana en el periodo 2015-2020? A partir de ello, el objetivo general de la investigación consiste en determinar en qué medida el incumplimiento de la implementación de las reco-

mendaciones de la auditoría del SNC afecta la gestión de los gobiernos locales de Lima Metropolitana en el periodo 2015-2020.

Sobre la base de la pregunta y el objetivo de la investigación, se comentarán los antecedentes del estudio. En primer lugar, se encuentra la investigación de Ramos (2017), que plantea como propósito determinar el nivel de cumplimiento en la implementación de las recomendaciones planteadas en los informes de auditoría emitidos por el OCI y su incidencia en la gestión del Gobierno Regional de Puno en los periodos de 2013-2014. Así, concluye que la adecuación de las recomendaciones señaladas en los dictámenes de auditoría formuladas por el OCI incide de forma negativa en la dirección del Gobierno Regional Puno en los periodos de 2013 – 2014. Esto se explica a partir de razones como la ausencia de cierto mecanismo de regulación de la institución.

En segundo lugar, Medrano (2017) analiza si la evaluación de deficiencias del informe de auditoría financiera influye en el mejoramiento de la gestión de los gobiernos locales de Lima Metropolitana en el periodo 2013- 2014. A partir de ello, concluye que el alcance de la ejecución de las adecuaciones afecta la eficacia de la dirección de las administraciones locales.

En tercer lugar, Gaibor (2015) realizó un estudio que tuvo como propósito evaluar el grado de cumplimiento de recomendaciones de auditoría y su influencia en los resultados de los procesos administrativos y financieros del Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del cantón Montalvo de la provincia los Ríos. Entre las conclusiones, destaca que el caso analizado refleja un bajo nivel de aplicación de las reglas de control interno, de forma previa, corriente y posterior. Esto genera fallas en los procedimientos de administración de la institución.

En cuarto lugar, la investigación de Molina (2018) tuvo como finalidad analizar la implementación de recomendaciones de los informes de auditoría de cumplimiento que permite la adecuada gestión administrativa en la Municipalidad Distrital de Acoria, Huancavelica en el periodo 2015-2016. Entre los hallazgos, se señala que una proporción mínima de las labores de control ejecutadas por el titular ha ocasionado una inoportuna gerencia administrativa, así como inconvenientes en los seguimientos de tareas correccionales por parte del OCI. Esto se debe a que en la mayor parte de los asuntos no se consigue dar objeción a las solicitudes para la comprobación de las acciones realizadas por los responsables.

Por último, Apaico (2019) estudia cómo la implementación de recomendaciones de los informes de auditoría gubernamentales incide en la gestión administrativa de la Municipalidad Provincial de Huamanga en 2018. Entre las conclusiones, se determina que el OCI y el titular de la Municipalidad Provincial de Huamanga realizaron la ejecución y seguimiento de los señalamientos de los dictámenes de auditoría con la finalidad de mejorar y fortalecer los procedimientos administrativos en beneficio de la gestión administrativa de la entidad. Así, se evidencia que han cumplido con las regulaciones legales formuladas por la Contraloría General de la República.

Sobre la base de las investigaciones revisadas, surge la siguiente hipótesis general del presente estudio: el incumplimiento de la implementación de las recomendaciones de la auditoría del SNC afecta significativamente la gestión de los gobiernos locales de Lima Metropolitana en el periodo 2015-2020. La investigación se justifica desde el punto de vista teórico a partir de la teoría de la gestión, la teoría de la gestión municipal y, el marco legal municipal, así como por la teoría sobre administración, economía, planeamiento

y auditoría. Estas bases concurrirán para fundamentar y evaluar técnicamente la propuesta de solución. Desde el punto de vista práctico se estableció la relación entre las inversiones y los programas sociales con la no implementación de las recomendaciones de las auditorías en las municipalidades distritales de Lima Metropolitana. Con respecto a la metodología para lograr los objetivos de la investigación, se realizó el análisis unidimensional de los resultados del trabajo de campo, es decir, al análisis de la data glosa conforme a los objetivos e hipótesis sobre la ejecución de las sugerencias de los dictámenes de auditoría con respecto a la gestión de los gobiernos locales de Lima Metropolitana del periodo 2015-2020.

2. Material y métodos

El presente estudio es una investigación de tipo básica, porque permite reconocer las diferentes teorías científicas existentes en relación al problema de estudio. El nivel o alcance de la investigación es descriptivo-explicativo, de manera que en este estudio se busca determinar la relación existente entre la implementación de las recomendaciones de la auditoría del SNC y la gestión de los gobiernos locales distritales de la provincia de Lima. El diseño de la investigación es no experimental, de corte transversal, y transeccional correlacional-causal, puesto que el estudio está orientado a evaluar la relación existente entre los resultados de la implementación de las recomendaciones de la auditoría y la gestión de los gobiernos locales distritales de la provincia de Lima.

La población de estudio corresponde a las 43 municipales distritales de la provincia de Lima, a las que se les han realizado auditoría entre los años 2015 y 2020, y se les han emitido recomendaciones que imperativamente se han debido implementar. Así mismo, a partir de la técnica de muestra opinática o intencional, se

tomará como tamaño de muestra a 12 municipalidades distritales de Lima Metropolitana. En este sentido, se confeccionó una muestra propositiva y de carácter opinático a los encargados del control (monitoreo) de la implementación de las recomendaciones, que se estima que es de 12 personas. La selección de la muestra se realizó de manera no probabilística y por conveniencia, dado que no dependerá de la probabilidad sino de las características primordiales de los sujetos de estudio: se selecciona la municipalidad en la que el titular facilitó el acceso a la información y el monitoreo de la aplicación de las recomendaciones.

Por otro lado, las técnicas para la recopilación de datos (trabajo de campo) fueron las siguientes: la técnica del análisis documental, que consiste en revisar libros, revistas especializadas y documentos relacionados al tema del estudio; y la técnica de encuesta, para la que se utiliza el cuestionario como instrumento.

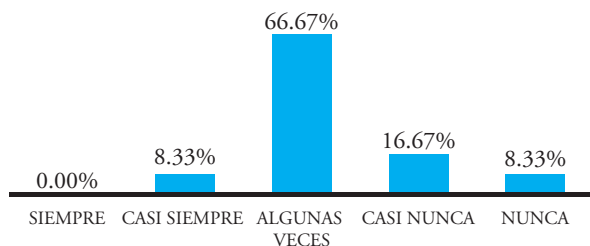
En el desarrollo de la investigación, se aplicó el instrumento del cuestionario a los responsables de la aplicación de las recomendaciones en las municipalidades distritales de la provincia de Lima. El cuestionario constó de una batería de 30 preguntas, de las cuales 15 corresponden a la variable independiente (implementación de las recomendaciones de la auditoría); y 15 preguntas, a la variable dependiente (gestión de gobiernos locales).

3. Resultados

En relación con la pregunta “¿Ha sido favorable la capacidad del manejo de los recursos una vez implantadas las recomendaciones orientadas a mejorar la gestión de la municipalidad?”, 66,67% de los encuestados (es decir, la mayoría de ellos) contestaron “algunas veces”; 16,67% “casi nunca”; 8,33% “casi siempre”; y 8,33%, “nunca” (ver figura 1).

Figura 1. Gráfico de distribución de frecuencia - pregunta 1

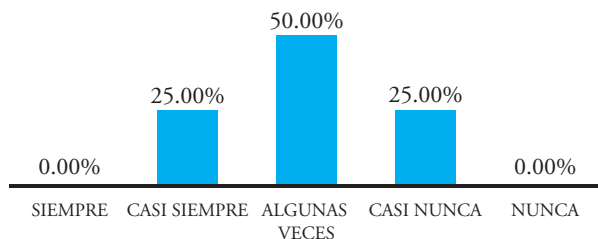
1. ¿Ha sido favorable la capacidad del manejo de los recursos una vez implantadas las recomendaciones orientadas a mejorar la gestión de la municipalidad?



Con respecto a la pregunta “¿Ha decaído el nivel de eficiencia en el manejo de los recursos por el incumplimiento de las recomendaciones orientadas a la gestión de la municipalidad?”, 50% de los encuestados contestaron “algunas veces”; 25% “casi siempre”; y 25%, “casi nunca” (ver figura 2).

Figura 2. Gráfico de distribución de frecuencia - pregunta 2

2. ¿Ha decaído el nivel de eficiencia en el manejo de los recursos por el incumplimiento de las recomendaciones orientadas a la gestión de la municipalidad?

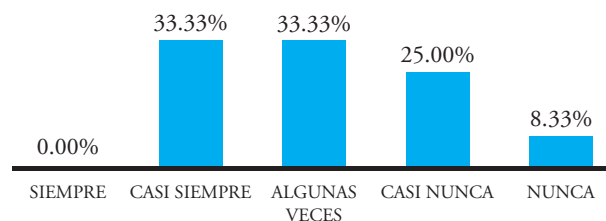


Frente a la pregunta “¿Ha desmejorado el incumplimiento de las recomendaciones orientadas a mejorar la gestión de la entidad los procedimientos?”,

33,33%, de los encuestados contestaron “casi siempre”; 33,33%, “algunas veces”; 25%, “casi nunca”; y 10%, “nunca” (ver figura 3).

Figura 3. Gráfico de distribución de frecuencia - pregunta 3

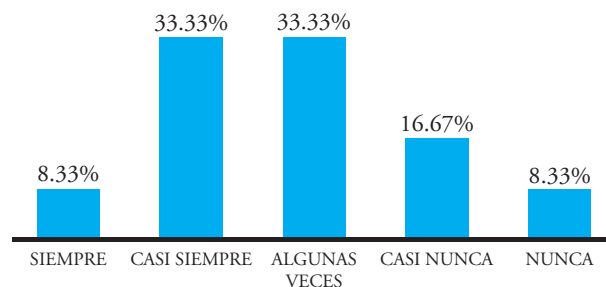
3. ¿Ha desmejorado el incumplimiento de las recomendaciones orientadas a mejorar la gestión de la entidad los procedimientos?



En relación con la interrogante “¿Ha desmejorado continuamente la implementación de acciones legales en la municipalidad por no tomar en cuenta las recomendaciones de los informes de auditoría?”, 33,33% de los usuarios encuestados contestaron “casi siempre”; 33,33%, “algunas veces”; 16,67% “casi nunca”; 8,33%, “nunca”; y 8,33%, “siempre” (ver figura 4).

Figura 4. Gráfico de distribución de frecuencia - pregunta 4

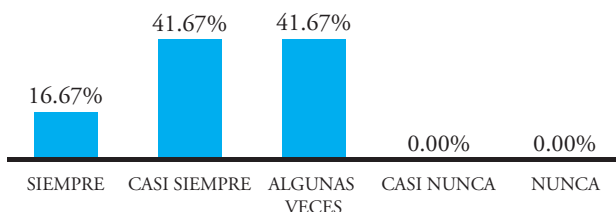
4. ¿Ha desmejorado continuamente la implementación de acciones legales en la municipalidad por no tomar en cuenta las recomendaciones de los informes de auditoría?



En el caso de la interrogante “¿Ha sido beneficiosa la eficiencia en el cumplimiento de las tareas?”, 41,67% de los encuestados contestaron “algunas veces”; 41,67%, “casi siempre”; y 16,67%, “siempre” (ver figura 5).

Figura 5. Gráfico de distribución de frecuencia - pregunta 5

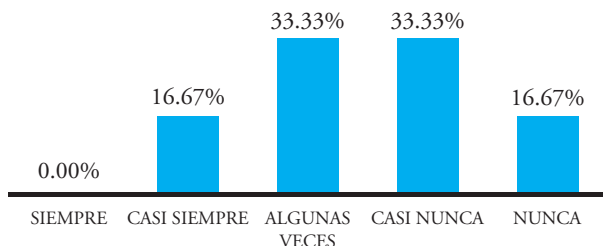
5. ¿Ha sido beneficiosa la eficiencia en el cumplimiento de las tareas?



Con respecto a la interrogante “¿Se ha garantizado eficazmente el cumplimiento de los objetivos por la gestión de los gobiernos locales?”, 33,33%, de los encuestados contestaron “algunas veces”; 33,33%, “casi nunca”; 16,67%, “casi siempre”; y 16,67%, “casi nunca” (ver figura 6).

Figura 6. Gráfico de distribución de frecuencia - pregunta 6

6. ¿Se ha garantizado eficazmente el cumplimiento de los objetivos por la gestión de los gobiernos locales?

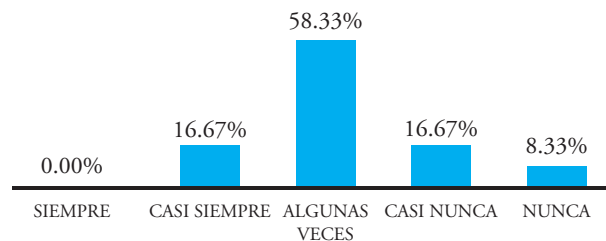


Por último, en la interrogante “¿Ha sido eficaz el nivel de satisfacción social para la municipalidad?”,

58,33% de los encuestados contestaron “algunas veces”; 16,67%, “casi siempre”; 16,67%, “casi nunca”; y 8,33%, “nunca” (ver figura 7).

Figura 7. Gráfico de distribución de frecuencia - pregunta 7

7. ¿Ha sido eficaz el nivel de satisfacción social para la municipalidad?



4. Discusión

Tras haber realizado los análisis correspondientes para medir la relación de la implementación de las recomendaciones de la auditoría y gestión de los gobiernos locales de Lima Metropolitana para el periodo 2015-2020, se pudo evidenciar el efecto que tiene la primera variable sobre el objeto de estudio. De esta manera, se han observado resultados similares a los de otras investigaciones, como los obtenidos por Gai-bor (2015). En su investigación, se determina una conexión entre las recomendaciones de auditoría y su incidencia en los resultados de los procedimientos de administración y finanzas de gobiernos autónomos descentralizados municipales, los que presentan la misma situación de las municipalidades que integra Lima Metropolitana.

Siguiendo esa línea, Ramos (2017) evaluó el empleo de las sugerencias procedentes de dictámenes de auditoría en la gestión del Gobierno Regional de Puno y calificó de forma negativa los resultados de dicha ges-

ción en el periodo 2013-2014. No obstante, la implementación de las recomendaciones de la auditoría y gestión de gobiernos locales de Lima Metropolitana para el periodo 2015-2020 ha sido medianamente aceptable de acuerdo a los usuarios encuestados en el presente estudio. Por su parte, Medrano (2017) evaluó las faltas del dictamen de auditoría financiera en los gobiernos locales de Lima Metropolitana. Así, observa una influencia positiva en la identificación de errores e irregularidades. Frente a este caso, en la presente investigación, el uso de tales recomendaciones es valorado de manera medianamente positiva.

Asimismo, Molina (2018) analizó la implementación de recomendaciones de los informes de auditoría de cumplimiento en la gestión administrativa de la Municipalidad Distrital de Acoria. Así, incluye una ponderación mínima de las acciones de control; en cambio, de acuerdo a la presente investigación, las recomendaciones de los informes de auditoría han contribuido significativamente en la productividad y el cumplimiento de las tareas. Por último, Apaico (2019) tuvo como fin determinar que la implementación de recomendaciones de los informes de auditorías gubernamentales incide en la gestión administrativa de la Municipalidad Provincial de Huamanga, y demostró que la implementación de las recomendaciones fue altamente significativa durante el año 2018. Frente a ello, en el presente estudio, la implementación de las recomendaciones incidió representativamente en la gestión de los gobiernos locales de Lima Metropolitana durante el periodo 2015-2020 por el cumplimiento de los objetivos, la satisfacción social y la entrega oportuna de los servicios a la comunidad.

Entre las conclusiones, se resalta que la eficiencia en el cumplimiento de las tareas de los gobiernos locales mencionados ha sido valorada de forma regular, principalmente, por la poca adecuación a las recomenda-

ciones señaladas por el SNC. Además, la productividad en estas instituciones ha sido regularmente positiva cuando es vinculada a la capacidad de manejo de los recursos, aunque no haya sido considerada medianamente favorable en la gestión. El nivel de satisfacción social ha sido considerado regular puesto que la gestión de los gobiernos locales no ha sido tan favorable, principalmente, por no precisar adecuadamente acciones productivas como las que establecen las recomendaciones del SNC. La relación costo/beneficio en la dirección de los gobiernos organizados de forma local en los periodos 2015-2020 ha sido valorada como regular, dado que la falta del empleo adecuado de las medidas del SNC ha devenido en una economía de los recursos moderadamente estable en dichas entidades públicas. En líneas generales, el incumplimiento de los gobiernos locales de la muestra de 12 municipalidades ha sido regular en la implementación de las recomendaciones de auditoría del SNC.

Tal como lo señalan las Normas Generales de Control Gubernamental, el titular de la entidad es el responsable de instalar las acciones y escoger a los delegados de la implantación de las recomendaciones formuladas en los resultados de la ejecución de los servicios de control. De esta manera, se mantiene un proceso constante de evaluación de los avances logrados hasta obtener su total ejecución. Además, se debe notificar a la CGR y al OCI en la oportunidad y manera que instituya la Contraloría. De lo contrario, incurrirán en infracción sujeta a la potestad sancionadora de la Contraloría, de acuerdo con la normativa sobre la materia. Por tal motivo, se desprenden las siguientes recomendaciones:

- Emplear oportunamente las recomendaciones de las auditorías del SNC, principalmente, porque así se fomentará la eficiencia en el cumplimiento de las tareas y la gestión en los gobiernos locales para el bienestar social

- Considerar tareas de aseguramiento de la calidad en el desarrollo de los procesos y cumplir con las normas que incrementen la productividad en el manejo de los recursos de las instituciones públicas
- Implementar las acciones del plan de acción propuesto, principalmente, porque, al fijar un convenio entre los gobiernos locales y las entidades auditoras del SNC, se va a fomentar un mayor compromiso en las municipales para hacer frente a los hallazgos detectados, además de incrementar el nivel de satisfacción social
- Emplear apropiadamente las medidas del SNC asociadas a la economía de los recursos asignados a las instituciones del sector público, buscando el equilibrio de la relación costo/beneficio en la gestión de los gobiernos locales

Referencias bibliográficas

- Apaiaco, A. (2019). *La implementación de las recomendaciones de los informes de auditoría gubernamentales y su efecto en la gestión administrativa de la Municipalidad Provincial de Huamanga, 2018* (Tesis de licenciatura, Facultad de Ciencias Contables, Financieras y Administrativas, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Chimbote, Perú). Recuperado de http://repositorio.uladec.edu.pe/bitstream/handle/123456789/11420/AUDITORIA_GESTION_IMPLEMENTACION_RECOMENDACIONES_SEGUIMIENTO_APAICO_%20PALOMINO_ARISTIDES.pdf?sequence=1&isAllowed=y f [Consulta: 8 de octubre de 2020].
- Contraloría General de la República (2014, 13 de mayo). *Normas Generales de Control Gubernamental* [Resolución de Contraloría N° 273-2014-CG]. Recuperado de https://portal.jne.gob.pe/portal_documentos/files/5061a44b-0f1b-4205-9edb-c7b7a6edc3a6.pdf [Consulta: 8 de octubre de 2020].
- Congreso de la República. (2003, 27 de mayo). Ley Orgánica de Municipalidades [Ley N° 27923]. Recuperado de [https://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/BCD316201CA9CDCA05258100005DBE7A/\\$FILE/1_2.Compendio-normativo-OT.pdf](https://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/BCD316201CA9CDCA05258100005DBE7A/$FILE/1_2.Compendio-normativo-OT.pdf) [Consulta: 8 de octubre de 2020].
- Congreso de la República. (2018, 15 de mayo). Ley Orgánica del Sistema Nacional De Control y de la Contraloría General de la República [Ley N° 27785]. Recuperado de https://www.oas.org/juridico/spanish/mesicic2_ven_anexo_34_sp.pdf [Consulta: 8 de octubre de 2020].
- Gaibor, M. (2015). *Seguimiento de las recomendaciones de auditoría pública y su influencia en los resultados de los procesos administrativos y Financieros del Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del Cantón Montalvo de la Provincia de los Ríos* (Tesis de licenciatura, Facultad de Ciencias Administrativas, Universidad de Guayaquil. Guayaquil, Ecuador. Recuperado de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/14472/1/TESIS%20Cpa%20140%20-%20Seguimiento%20de%20las%20recomendaciones%20de%20auditor%3%ada%20p%3%ablica%20y%20su%20influencia%20en%20los%20resultados%20de%20los%20procesos%20administrativos%20-%20MERCEDES%20GAIBOR%20-%20CPA%20REVISI%3%93N%203.pdf> [Consulta: 25 de octubre de 2016].
- Instituto de Altos Estudios de Control Fiscal y Auditoría de Estado (COFAE). (2014). *Informe de auditoría interna*. Recuperado de http://www.oas.org/juridico/PDFs/mesicic4_ven_inf_aud_int_2014.pdf [Consulta: 19 de octubre de 2016].
- Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). (2018). *Sistemas de consulta. Población 2000 al 2015*. Recuperado de <http://proyectos.inei.gob.pe/web/poblacion/> [Consulta: 19 de octubre de 2020].
- Medrano, F. (2017). *Evaluación de deficiencias del informe de auditoría financiera en gobiernos locales de Lima Metropolitana* (Tesis de magíster, Facultad de Ciencias

Contables-Unidad de Posgrado, Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Lima, Perú). Recuperado de https://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12672/6153/Medrano_mf.pdf?sequence=1 [Consulta: 10 de febrero de 2019].

Ministerio de Economía y Finanzas (MEF). (2015, 6 de diciembre). Ley del presupuesto del sector público para el año fiscal 2016. Anexo 7 – Distribución del gasto público por gobiernos locales y fuentes de financiamiento Distribución del gasto del presupuesto del sector público por gobiernos locales y genéricos del gasto [Ley N° 30372] Recuperado de https://www.mef.gob.pe/contenidos/presu_publ/sectr_publ/presu_2016/anexos/anexo_7.pdf [Consulta: 19 de octubre de 2016].

Molina, M. (2018). *Análisis de la implementación de recomendaciones de los informes de auditoría de cumplimiento en la gestión administrativa de la Municipalidad Distrital de Acoria -Huancavelica: 2015-2016* (Tesis de licenciatura, Facultad de Ciencias Administrativas, Contables y Económicas, Universidad Nacional del Centro del Perú. Huancayo, Perú). Recuperado de http://repositorio.unap.edu.pe/bitstream/handle/UNAP/4775/Ramos_Ramos_Ana_Maria.pdf?sequence=1&isAllowed=y [Consulta: 10 de febrero de 2019].

Wang, T., Liu, C., & Chang, C.-H. (2011). CPA-firm merger: An investigation of audit quality'. *European Accounting Review*, 20(4), 727-761. <https://doi.org/10.1080/09638180.2011.600485>

Ramos, A. (2017). *Evaluación a la implementación de recomendaciones derivadas de informes de auditoría y su incidencia en la gestión del Gobierno Regional de Puno, periodos 2013-2014* (Tesis de licenciatura, Facultad de Ciencias Contables y Administrativas, Universidad Nacional del Altiplano. Puno, Perú). Recuperado de http://repositorio.unap.edu.pe/bitstream/handle/UNAP/4775/Ramos_Ramos_Ana_Maria.pdf?sequence=1&isAllowed=y [Consulta: 10 de febrero de 2019].

Fecha de recepción: 06 de noviembre de 2020
Fecha de aceptación: 24 de abril de 2021
Correspondencia: mmogrovejoe@unmsm.edu.pe

Jonatas Dutra Sallaberry

Doutorando em Contabilidade pela Universidade Federal de Santa Catarina – Universidade Federal de Santa Catarina PPGC.

<https://orcid.org/0000-0001-7492-727X>

Leonardo Flach

Pós-doutor em Contabilidade e Finanças pelo Massachusetts Institute of Technology (MIT/EUA). Professor da graduação e pós-graduação em Contabilidade na Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC). Doutor em Administração (UFRGS). – Universidade Federal de Santa Catarina PPGC – CSE

<https://orcid.org/0000-0002-4316-0704>

Simone das Neves Fialho

Mestrado em Administração (em curso) pela Universidade do Grande Rio (UNIGRANRIO). Bacharel em Administração pela Universidade Estácio de Sá (2004). Pós-graduada em Gestão Orçamentária e Financeira em Organizações Públicas pela Faculdade Unyleya (2015). MBA Executivo em Gestão de Pessoas pela AVM Faculdade Integrada (2018). Chefe da Divisão de Pessoal da Diretoria de Fabricação – Exército Brasileiro.

<https://orcid.org/0000-0002-9426-4984>

Josir Simeone Gomes

Pós-Doutorado pela Universidad Carlos III de Madrid (UCIIM), Espanha. Livre-docência pela Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ), Brasil. Dou-

rado em Administração e Mestrado em Administração pela Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ), Brasil. Professor Adjunto Doutor 1 do Programa de Pós-Graduação em Administração da Universidade do Grande Rio (UNIGRANRIO). Membro do corpo editorial e revisor de 16 (dezesseis) revistas periódicas. Possui mais de 80 (oitenta) artigos publicados. Possui 8 (oito) livros publicados.

<https://orcid.org/0000-0002-2721-1786>

Matheus Aleksandro Teófilo Alves

Graduado em Administração pela Universidade Federal de Campina Grande.

<https://orcid.org/0000-0002-3411-030X>

Vinicius Farias Moreira

Doutor em Administração e Mestre em Administração (Universidade Federal de Pernambuco). Graduado em Administração (Universidade Federal de Campina Grande) e em Direito (Universidade Estadual da Paraíba). Professor Adjunto do Curso de Administração na Universidade Federal de Campina Grande.

<https://orcid.org/0000-0002-4473-8766>

Yákara Vasconcelos Pereira

Departamento de Ciências Administrativas
Universidade Federal de Pernambuco.

Doutora em Administração, Mestre em Administração e Graduada em Administração (Universidade Federal de Pernambuco). Professora Adjunta do Departamento de Ciências Administrativas

mento de Ciências Administrativas da Universidade Federal de Pernambuco.

<https://orcid.org/0000-0003-0865-6170>

Manuel Alberto Espinoza Cruz

Doctor por la Universidad Privada de Tacna. Magíster por la Universidad Privada de Tacna. Contador público por la Universidad Nacional Federico Villarreal. Ingeniero economista por la Universidad Nacional de Ingeniería. Docente en la Universidad Tecnológica del Perú, Facultad de Administración y Negocios y en la Universidad César Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales. Con posgrado en Investigación por la Universidad César Vallejo. Certificado en Investigación por Enago Learn. Certificado en Investigación por Elsevier. Certificado Investigación por la Universidad Santo Tomás de Colombia. Certificado Investigación por la Universidad Santander de Colombia.

<https://orcid.org/0000-0001-8694-8844>

Ericka Nelly Espinoza Gamboa

Magíster en Dirección y Gestión de Empresas por la Universidad Tarapacá de Chile. Contadora pública por la Universidad Alas Peruanas. Docente de Investigación en la Escuela de Posgrado, Programa Doctorado en Educación de la Universidad César Vallejo. Diplomado en Microfinanzas en ESAN y Diplomado en Didáctica Educativa en PUCP y UPC.

<https://orcid.org/0000-0002-5320-4694>

Hugo Eladio Chumpitaz Caycho

Doctor en Educación por la Universidad César Vallejo. Magíster en Docencia y Gestión por la Universidad César Vallejo. Licenciado en Educación, especialidad Computación e Informática por la Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Docente de Investigación en la Escuela de Posgrado del Programa Doctorado en Educación por la Universidad César Vallejo.

<https://orcid.org/0000-0001-6768-381X>

Karina Pocomucha Valdivia

Licenciada en Administración de Empresas por la Universidad de Piura y contadora pública también por la misma universidad. Asistente de cátedra.

<https://orcid.org/0000-0002-9529-7745>

Cecilia Venegas Morales

Doctora en Contabilidad por la Universidad de Rosario de Argentina. Magíster en Educación, licenciada en Administración de Empresas, contadora pública y licenciada en Educación por la Universidad de Piura.

<https://orcid.org/0000-0002-1612-5823>

Alison Martins Meurer

Doutorando no Programa de Pós-Graduação em Contabilidade da Universidade Federal do Paraná (UFPR). Mestre em Contabilidade pelo Programa de Pós-Graduação em Contabilidade da Universidade Federal do Paraná (UFPR). Professor colaborador na Universidade Estadual de Ponta Grossa.

<https://orcid.org/0000-0002-3704-933X>

Iago França Lopes

Doutorando no Programa de Pós-Graduação em Contabilidade

Universidade Federal do Paraná - UFPR

Doutorando no Programa de Pós-Graduação em Contabilidade da Universidade Federal do (UFPR). Mestre em Contabilidade pelo Programa de Pós-Graduação em Contabilidade da Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC). Professor Mestre na Faculdade Modelo.

<https://orcid.org/0000-0001-7627-4815>

Nayeli Alejandra Avitia-Cordero

Licenciada en Administración de Empresas por la Universidad Autónoma de Ciudad Juárez. Generalista de Recursos Humanos.

<https://orcid.org/0000-0002-3491-2994>

Paulina Irasema Salas-Guevara

Licenciada en Administración de Empresas por la Universidad Autónoma de Ciudad Juárez. Generalista de Recursos Humanos.

<https://orcid.org/0000-0003-2800-9536>

María Marisela Vargas-Salgado

Doctora en Ciencias Administrativas y maestra en Administración por la Universidad Autónoma de Ciudad Juárez, Chihuahua, México. Licenciada en Administración de Empresas por el Instituto Tecnológico de Parral. Profesora investigadora en la Universidad Autónoma de Ciudad Juárez, Instituto de Ciencias Sociales y Administración, Departamento de Ciencias Administrativas.

<https://orcid.org/0000-0002-9670-5982>

Karla Gabriela Gómez-Bull

Maestra en Ingeniería Industrial e Ingeniero Industrial y de Sistemas por la Universidad Autónoma de Ciudad Juárez, Chihuahua. Profesora investigadora en la Universidad Autónoma de Ciudad Juárez, Instituto de Ingeniería y Tecnología, Departamento de Ingeniería Industrial y Manufactura.

<https://orcid.org/0000-0002-6584-2597>

Jatsiri Yolotzin García Ortiz

Licenciada en Administración Financiera por la Benemérita Universidad Autónoma de Aguascalientes. Encargada de Fondos Federales del Centro de Evaluación y Control de Confianza del Estado de Aguascalientes.

<https://orcid.org/0000-0001-7926-1163>

María de los Ángeles Silva Olvera

Doctorado en Desarrollo Regional por El Colegio de Tlaxcala, A. C. Maestría en Ciencias en Administración y licenciatura en Administración por el Instituto

Tecnológico de Aguascalientes. Docente en el Instituto Tecnológico de Aguascalientes, Departamento de Desarrollo Académico. Coordinadora de Investigación Educativa. Reconocimiento a Perfil Deseable del PRODEP (Programa para el Desarrollo Profesional Docente). Miembro del Cuerpo Académico Gestión y Desarrollo de Empresas y Organismos Públicos. Dirección y colaboración en proyectos de investigación con y sin financiamiento. Producción científica nacional e internacional. Arbitro en revistas de investigación y congresos de renombre; así como evaluadora del CONACYT.

<https://orcid.org/0000-0002-7771-7355>

Neftalí Parga Montoya

Doctor en Ciencias Administrativas por la Universidad Autónoma de Aguascalientes. Maestro en Ciencias en Administración y título profesional de Ingeniería Industrial por el Instituto Tecnológico de Aguascalientes. Docente en la Universidad Autónoma de Aguascalientes, Departamento en Agronegocios. Distinción SNI 1.

<https://orcid.org/0000-0003-4832-4103>

Lorena Patricia Bojórquez Guerrero

Maestro en Informática y Tecnologías Computacionales por la Universidad Autónoma de Aguascalientes y maestro en Tecnologías de Información Empresarial por la Universidad de La Salle campus León. Licenciado en Informática Administrativa por la Universidad Autónoma de Guadalajara. Docente en el Tecnológico Nacional de México/Instituto Tecnológico de Aguascalientes adscrito al Departamento de Sistemas y Computación. PTC con Reconocimiento Perfil Deseable del PRODEP. Miembro del Cuerpo Académico Gestión y Desarrollo de Empresas y Organismos Públicos.

<https://orcid.org/0000-0001-6223-0969>

Martín Edmundo Mogrovejo Espinoza

Doctorado en proceso de sustentación en la Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Magíster en Auditoría Integral por la Universidad Nacional Federico Villarreal. Título profesional de Contador Público por la Universidad Particular Inca Garcilaso de la Vega. Docente en la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Facultad de Ciencias Contables, Escuela

de Auditoría. Además de ser docente nombrado a tiempo parcial de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, es auditor de la Contraloría General de la República. Es miembro de la Brigada Anticorrupción (Ética) de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, habiendo sido reconocido por su labor en mayo del presente año.

<https://orcid.org/0000-0001-6673-7732>

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 - sexta 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 t 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	3
MANAGEMENT ACCOUNTING	
Perception of the Brazilian Accounting Professional on Suspected Money Laundering Operations Jonatas Dutra Sallaberry, Leonardo Flach	7
The impacts of the internationalization process on the Management Control System: the case of the Localiza company Matheus Alexandro Teófilo Alves, Vinicius Farias Moreira, Yákara Vasconcelos Pereira	25
Transaction Cost Theory and Choice of Ways to Enter the International Market Manuel Alberto Espinoza Cruz, Ericka Nelly Espinoza Gamboa, Hugo Eladio Chumpitaz Caycho	42
Internal control and business management of Peruvian shopping centers, in times of the current pandemic (2020) Karina Pocomucha Valdivia, Cecilia Venegas Morales	57
Level of compliance with environmental information in the sustainability reports in the mining and energy sector of Peruvian and Chilean companies Alison Martins Meurer, Iago França Lopes	71
EDUCATION	
Socioacademic Insecurities and Task Performance of Researchers in Training: Evidence from the First Weeks of the COVID-19 Pandemic	95
MANAGEMENT	
Impact of justice on psychological capital and job satisfaction in workers in the automotive industry Nayeli Alejandra Avitia-Cordero, Paulina Irasema Salas-Guevara, María Marisela Vargas-Salgado, Karla Gabriela Gómez-Bull	116
ENTREPRENEURSHIP	
Entrepreneurial leadership and its relationship with innovation in manufacturing Jatsiri Yolotzin García Ortiz, María de los Ángeles Silva Olvera, Neftalí Parga Montoya, Lorena Patricia Bojórquez Guerrero	131
AUDIT	
The implementation of the recommendations of the audit of the National Control System and the management of the local governments of Lima Metropolitana, period 2015-2020 Martín Edmundo Mogrovejo Espinoza	145