

e-ISSN 2221-724X



Contabilidad y Negocios

**Revista del
Departamento Académico
de Ciencias Contables**

volumen 17, número 33
julio 2022



**FONDO
EDITORIAL
PUCP**



Contabilidad y Negocios

e-ISSN 2221-724X

**Revista del Departamento Académico
de Ciencias Contables**

**volumen 17, número 33
julio 2022**



**FONDO
EDITORIAL
PUCP**

Contabilidad y Negocios

Volumen 17, número 33, julio 2022

Revista del Departamento Académico de Ciencias Contables
Pontificia Universidad Católica del Perú

DIRECTOR

Emerson Toledo Concha <toledo.ej@pucp.edu.pe>
Departamento Académico de Ciencias Contables,
Pontificia Universidad Católica del Perú, Perú

COMITÉ EDITORIAL

Oriol Amat, Universitat Pompeu Fabra, España
Bernardino Benito López, Universidad de Murcia, España

Oscar Díaz Becerra, Departamento Académico de
Ciencias Contables, Pontificia Universidad Católica
del Perú, Perú

Jorge García Paz, Departamento Académico de
Ciencias Contables, Pontificia Universidad Católica
del Perú, Perú

Reinaldo Guerreiro, Universidad de São Paulo, Brasil

Josir Simeone Gomes, Programa de Mestrado em
Administração, Universidade do Grande Rio, Brasil

Isabel Lourenço, Lisbon University Institute (ISCTE-
IUL), Portugal

Rogério João Lunkes, Departamento de Ciências
Contábeis, Universidade Federal de Santa
Catarina, Brasil

Enriqueta Mancilla Rendón, Facultad de Negocios,
Universidad La Salle, México

David S. Murphy, Department of Accounting,
Lynchburg College, Virginia, EE.UU.

María Luz Ríos Diestro, Departamento Académico de
Ciencias Contables, Pontificia Universidad Católica
del Perú, Perú

Vicente Ripoll Feliu, Departamento de Contabilidad,
Universidad de Valencia, España

Alan Sangster, University of Aberdeen, Reino Unido

Jorge Tua Pereda, Departamento de Contabilidad y
Organización de Empresas, Universidad Autónoma de
Madrid, España

Amalia Valencia Medina, Departamento Académico
de Ciencias Contables, Pontificia Universidad
Católica del Perú, Perú

Ramón Valle Cabrera, Universidad Pablo de
Olavide, España

COORDINACIÓN EDITORIAL

Editora asociada

Fabricia Silva da Rosa <fabriciasrosa@hotmail.com>
Departamento de Ciências Contábeis, Universidade
Regional de Blumenau, Brasil

Editora adjunta

Gloria Zambrano Aranda <gzambrano@pucp.edu.pe>
Departamento Académico de Ciencias Contables,
Pontificia Universidad Católica del Perú, Perú

El Departamento Académico de Ciencias Contables fue
creado en marzo de 1969. Cuenta con dos secciones:
Administración y Contabilidad. Está adscrito a la
Facultad de Ciencias Contables.

AUTORIDADES

Augusto Lam Wong
Jefe (e) del Departamento Académico de Ciencias
Contables

Consejo del Departamento

Augusto Lam Wong
Jefe (e) del Departamento Académico de Ciencias
Contables

Aldo Augusto Martín Quintana Meza
Decano (e) de la Facultad de Ciencias Contables

Emerson Jesús Toledo Concha

© Departamento Académico de Ciencias
Contables, 2022
Teléfono: (51 1) 626-4261
revistacontabilidadynegocios@pucp.edu.pe
<http://revistas.pucp.edu.pe/contabilidadynegocios/>

© Fondo Editorial de la Pontificia Universidad
Católica del Perú, 2022
Av. Universitaria 1801, Lima 32 - Perú
Teléfono: (51 1) 626-2650 Fax: (51 1) 626-2913
feditor@pucp.edu.pe
www.fondoeditorial.pucp.edu.pe

Diseño de cubierta: Dirección de Comunicación
Institucional Diagramación de interiores: Fondo
Editorial

ISSN 1992-1896 / e-ISSN 2221-724X

Hecho el depósito legal 2006-5493 en la Biblioteca
Nacional del Perú

Los artículos expresan la opinión de sus autores
y no comprometen la posición institucional del
Departamento Académico de Ciencias Contables ni
de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

Prohibida la reproducción total o parcial de
contenidos de esta revista sin autorización escrita
del director.

Contabilidad y Negocios se encuentra indizada en
Emerging Sources Citation Index (ESCI), Dialnet, BASE,
CLASE, DOAJ, EBSCO Host, Journal TOCs, Latindex,
ProQuest, Redalyc, REDIB, WorldCat, Primo Central,
QUALIS (Clasificación B1) y MIAR (ICDS 9.6).

CONTENIDO

Editorial	5
ACTUALIDAD CONTABLE	
Treinta años desde la aplicación de las Normas Internacionales de Información Financiera en Uruguay: impacto e implicancia de su primera aplicación	9
Mario E. Díaz Durán	
TRIBUTACIÓN	
La incidencia de la pandemia del COVID-19 en el análisis de los precios de transferencia para efecto del impuesto a la renta en el Perú: medidas requeridas	57
Renée Antonieta Villagra Cayamana	
CONTABILIDAD DE GESTIÓN	
Influência do orçamento nas estratégias de mídias sociais e na vantagem competitiva de franquias alimentícias	77
Amanda Marcondes Coelho, Januário José Monteiro, Rogério João Lunkes, Daiane Antonini Bortoluzzi	
BANCA Y FINANZAS	
Accounting information and stock returns in Vietnam securities market: Machine learning approach	94
Ngoc Hung Dang, Thi Thuy Van Vu, Thi Nhat Le Dao	
Medidas de suavização e fatores institucionais: Uma visão em empresas sul-americanas	119
Luciana Cardoso Siqueira Ambrozini, Vinícius Medeiros Magnani, Maísa de Souza Ribeiro, Juliano Augusto Orsi de Araujo	

ESTRATEGIA EMPRESARIAL

Modelo de gestión empresarial para el patrimonio alimentario 141

Carlos Fernando Inga Aguagallo, Osmany Pérez Barral

Detección de insolvencia financiera mediante el modelo Z-Altman en empresas colombianas no cotizantes durante el periodo 2016-2019 167

Daniel Isaac Roque, Andrés Caicedo Carrero

RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL

Evidenciação de relatórios não financeiros voluntários: por que empresas brasileiras não publicam Relatório de Sustentabilidade ou integrado? 193

Leonardo dos Santos Bandeira

EDUCACIÓN

Diferenças no desempenho acadêmico por meio da aprendizagem individual e da cooperativa de acordo com os estilos de aprendizagem: um experimento em um curso de Ciências Contábeis 217

Anderson Rodrigo Quoos, Eda Cristina Benkendorf, Cleston Alexandre dos Santos, Silvana Anita Walter

Desempenho acadêmico e bem-estar pessoal subjetivo dos pós-graduandos *stricto sensu* 241

Thiago Vargas Maldonado, Alison Martins Meurer, Nayane Thais Krespi Musial, Romualdo Douglas Colauto

Nuestros colaboradores 263

EDITORIAL

Mediante la presente nota editorial, el Departamento de Ciencias Contables de la Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP) presenta el primer número del volumen 17 de la revista *Contabilidad y Negocios*. Este es un número especial para el que suscribe: es el primero que presento como responsable de la dirección de esta revista, luego de dieciséis años ininterrumpidos a cargo del anterior equipo editorial bajo la dirección del profesor Oscar Díaz Becerra, a quien le brindamos un merecido reconocimiento y agradecimiento por el impulso y el importante posicionamiento de nuestra revista. Todo esto no puede sino enorgullecernos. Podemos brindarles a todos ustedes, apreciados lectores, el resultado de un trabajo rico e intenso, desarrollado por meses, por los autores de los artículos y todos los que participamos en la realización de cada edición. Además, en esta oportunidad, estrenamos nuevo diseño en la presentación.

Esta revista concentra esfuerzos por esparcir conocimientos en temas de actualidad contable y del mundo de los negocios, más ahora que nos encontramos en una etapa de postpandemia por la COVID-19, que ha motivado, también, a un desplazamiento masivo de las empresas y público en general al uso de los canales digitales y crecimiento exponencial del comercio electrónico. Asimismo, prácticamente en toda la región de América Latina se va dando la recuperación económica. Sin embargo, hasta la fecha, los mercados financieros en el mundo se encuentran en momentos de incertidumbre, debido a la situación geopolítica originada por los conflictos bélicos entre Rusia y Ucrania. Esto ha motivado movimientos en los riesgos de mercado a nivel global con respecto a los precios de los *commodities* (o materias primas), tipos de cambio, tasas de interés de la banca y portafolios (considerando tanto la renta fija como la renta variable). Esperamos con mucho optimismo que esto se resuelva pronto y de manera diplomática.

La primera edición de 2022 incorpora diez artículos (procedentes de seis países: Uruguay, Perú, Brasil, Vietnam, Ecuador y Colombia), que están agrupados en siete secciones: 1) Actualidad Contable, 2) Tributación, 3) Contabilidad de Gestión, 4) Banca y Finanzas, 5) Estrategia Empresarial, 6) Responsabilidad Social Empresarial



<https://doi.org/10.18800/contabilidad.202201.000>

Contabilidad y Negocios (17) 33, 2022, pp. 5-8 / e-ISSN 2221-724X

y 7) Educación. Cinco artículos tienen como idioma de origen el portugués; cuatro, el español; y uno, el inglés. Todos han sido sometidos a una estricta revisión y han cumplido con el proceso regido en nuestras normas de evaluación.

En la primera sección, Actualidad Contable, se incluye un artículo en el que Mario Díaz Duran (Instituto Universitario Politécnico de Punta del Este, Uruguay) presenta un análisis de la aplicación de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) en Uruguay, considerando el impacto y la implicancia de su primera aplicación. Luego de realizar el trabajo de campo, que abarca los aspectos de impacto, nivel de conocimiento y nivel de conformidad, se constata, entre los principales hallazgos, cierto grado de desconocimiento de la normativa contable en el sector público y disconformidad con la formación recibida. También menciona que se ha mejorado la calidad de la información y un 72% de los profesionales entiende que la relación costo-beneficio es positiva.

En la segunda sección, Tributación, se presenta un artículo en el que Renée Antonieta Villagra Cayamana (Pontificia Universidad Católica del Perú) analiza la incidencia en Perú, de las recomendaciones brindadas por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) en su Guía sobre las implicancias de la pandemia del COVID-19 en los precios de transferencia para efectos del impuesto a la renta en Perú. El estudio se centra en la aplicación del principio de libre concurrencia para problemas generados o exacerbados por la pandemia. La autora concluye que varias de las medidas recomendadas por el Marco Inclusivo pueden materializarse a través de la flexibilización y apertura de la administración tributaria en las fiscalizaciones.

En la tercera sección, Contabilidad de Gestión, se incluye un artículo en portugués, en el que Amanda Marcondes Coelho, Januário José Monteiro, Rogério João Lunkes y Daiane Antonini Bortoluzzi (Universidade Federal de Santa Catarina, Brasil) presentan un estudio que tuvo como objetivo analizar la influencia del presupuesto en las estrategias de redes sociales y en la ventaja competitiva de las franquicias de alimentos. Los autores realizaron análisis cuantitativos mediante modelos de ecuaciones estructurales. Entre sus principales hallazgos, indicaron que la planificación presupuestaria influye positivamente en la ventaja competitiva, la cual es asociada con el desempeño de las empresas. Los resultados también destacan que, mientras mayor sea uso del presupuesto para funciones de comunicación y motivación, mayor será la implementación de estrategias de redes sociales.

En la cuarta sección, Banca y Finanzas, se incluyen dos artículos: el primero en inglés y el segundo en portugués. En el primer artículo, Ngoc Hung Dang (Hanoi University of Industry, Vietnam), Thi Thuy Van Vu y Thi Nhat Le Dao (National Economics University, Vietnam) presentan una investigación que estudia la relación entre la información contable reflejada en los estados financieros y el rendimiento de las

acciones en el mercado de valores de Vietnam. Así, proponen un modelo cuyos resultados tienen un gran impacto en la rentabilidad de las acciones, al incluir una serie de factores financieros. Asimismo, los autores plantean recomendaciones para inversionistas, empresas y formuladores de políticas.

En el segundo artículo de la cuarta sección, los autores brasileños Luciana Cardoso Siqueira Ambrozini (Universidade de Ribeirão Preto), Vinícius Medeiros Magnani (Centro Universitário Moura Lacerda), Maísa de Souza Ribeiro (Universidade de São Paulo) y Juliano Augusto Orsi de Araujo (Universidade Ibirapuera) investigan la relación entre los aspectos institucionales, regulatorios y político-públicos con la gestión de utilidades en empresas que cotizan en bolsa en países de América del Sur. Los autores llegan a la conclusión de que existen efectos negativos de la baja calidad de las instituciones públicas relacionados con la forma de actuar del gobierno en las medidas de calidad basadas en efectivo. Asimismo, presentan aportes de tipo teórico y práctico como solución al problema planteado.

En la quinta sección, Estrategia Empresarial, se incluyen dos artículos, ambos en español. En el primero de ellos, Carlos Fernando Inga Aguagallo y Osmany Pérez Barral (Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Ambato, Ecuador) presentan una investigación de tipo descriptivo-explicativo, en la que el objetivo es desarrollar un modelo de gestión que permita la evaluación y posterior toma de decisiones en relación a la preservación del patrimonio alimentario, para así sustentar el desarrollo del turismo gastronómico ecuatoriano. Los autores logran estructurar una tipología que permite a los prestadores de servicios gastronómicos avanzar en la comprensión de un modelo apropiado de gestión y en la necesidad de su implementación como herramienta administrativa de primer orden.

En el segundo artículo de la quinta sección, Daniel Isaac Roque (Universidad ECCI, Colombia) y Andrés Caicedo Carrero (Universidad Colegio Mayor Cundinamarca, Colombia) presentan el uso del modelo financiero, Z-Altman, como indicador para medir la estabilidad de una unidad de negocio y poder detectar la insolvencia financiera en empresas no cotizantes durante los periodos 2016–2019. Los autores hallaron que el modelo propuesto se puede aplicar a estructuras empresariales colombianas para predecir situaciones de emergencia financiera.

En la sexta sección, Responsabilidad Social Empresarial, se incluye un artículo en portugués, en el que Leonardo dos Santos Bandeira (Centro Universitário Católica do Tocantins, Brasil) presenta un estudio que analiza las justificaciones remitidas por un grupo de empresas en el período de 2012 a 2019 para la no divulgación del Informe de Sostenibilidad o Informe Integrado. Como principales hallazgos, el autor expresa que las

empresas que no publican sus informes justifican que no lo hacen por diferentes razones que van desde la necesidad de no hacerlo, porque están estudiando esa posibilidad o porque ya desarrollaron otras acciones sostenibles, entre otras. El estudio se realiza a partir del análisis de contenido de los informes anuales de Relacionar o Explicar.

Finalmente, en la séptima sección, Educación, se incluyen dos artículos, ambos en portugués. En el primero, los autores brasileños Anderson Rodrigo Quoos (Universidade Estadual do Oeste do Paraná), Eda Cristina Benkendorf (Universidade Estadual do Oeste do Paraná), Silvana Anita Walter (Universidade Estadual do Oeste do Paraná) y Cleston Alexandre dos Santos (Universidade Federal de Mato Grosso do Sul) presentan su investigación, que tienen como objetivo verificar diferencias en el rendimiento académico a través del aprendizaje individual y cooperativo, según estilos de aprendizaje, en un curso de Ciencias Contables. Para ello, utilizan una metodología experimental. Los autores utilizaron pruebas estadísticas, prueba t, análisis de cuestionarios post-experimento, pruebas de normalidad, ANOVA y prueba de homogeneidad de varianzas. Así, logran identificar una diferencia significativa en el desempeño entre el aprendizaje individual y cooperativo.

En el segundo artículo de la sección, Thiago Vargas Maldonado, Alison Martins Meurer, Nayane Thais Krespi Musial y Romualdo Douglas Colauto (Universidade Federal do Paraná [UFPR], Brasil) presentan una investigación, en la que analizan la relación entre el desempeño académico y el bienestar personal subjetivo de los postgraduados *stricto sensu*. Los autores propusieron tres modelos de regresión lineal múltiple. Los resultados se centraron en la satisfacción con la infraestructura, la satisfacción con la vida, las emociones positivas, el estado civil y la no disponibilidad de becas como importantes predictores del desempeño académico. Asimismo, concluyen que es importante considerar elementos psicológicos y las características personales de los docentes para fomentar niveles adecuados de desempeño en el posgrado.

La revista *Contabilidad y Negocios*, del Departamento de Ciencias Contables de la Pontificia Universidad Católica del Perú, agradece a todos los autores, árbitros y miembros del Comité Editorial por su contribución con la publicación de esta nueva edición, que es la primera de 2022. Estamos en búsqueda de la excelencia académica, por lo que continuamos generando conocimiento. Invitamos a seguir estrechando lazos con sus diferentes grupos de interés, y contribuir con el desarrollo de la investigación contable y del mundo de los negocios. Por ello, compartimos con ustedes el contenido de esta revista y esperamos que esté a la altura de sus expectativas. Nos atrevemos a mirar hacia adelante con el mejor de los anhelos para todos. Vamos por más.

Emerson Toledo Concha
Director

ACTUALIDAD CONTABLE

Treinta años desde la aplicación de las Normas Internacionales de Información Financiera en Uruguay: impacto e implicancia de su primera aplicación

Mario E. Díaz Durán

Instituto Universitario Politécnico de Punta del Este, Uruguay

Desde el último tercio del siglo XX, la profesión contable global es regulada por distintas organizaciones que han trabajado en la definición y elaboración de normas que faciliten el suministro de información financiera de alta calidad y que sean comparables, esencialmente, en aspectos de reconocimiento, medición y exposición. Este proceso también se ha dado en Uruguay, tanto a través de la emisión de normas profesionales dictadas por el Colegio de Contadores, Economistas y Administradores del Uruguay (CCEAU), como por la emisión de normas legales. Así, han ido apareciendo diversas leyes, decretos y pronunciamientos, entre otros, que han impulsado la aplicación de normas contables aprobadas por los organismos internacionales. En la presente investigación, tras realizar una descripción de las normas emitidas por los distintos organismos emisores, se hace un análisis de la evolución de las normas contables en Uruguay en seis períodos históricos con características propias. Además, se concluye con dos trabajos de campo que abarcan aspectos como (i) el impacto de la aplicación por primera vez de las normas internacionales, (ii) el nivel de conocimiento de las normas por parte de los profesionales y (iii) el nivel de conformidad con la formación universitaria recibida. Los principales resultados obtenidos fueron los siguientes: no se puede afirmar haya ausencia de normas; se constata cierto grado de desconocimiento de la normativa contable, especialmente de las Normas Internacionales de Contabilidad para el Sector Público (NICSP); se observa disconformidad con la formación recibida durante la carrera de grado, lo que lleva a la necesidad de actividades de actualización; se ha



<https://doi.org/10.18800/contabilidad.202201.001>

Contabilidad y Negocios (17) 33, 2022, pp. 9-56 / e-ISSN 2221-724X

mejorado la calidad de la información contable; y un 72% de los profesionales entiende que la relación costo-beneficio es positiva.

Palabras clave: Normas Internacionales, aplicación por primera vez, impacto en estados financieros, análisis de estados financieros, formación

Trinta anos de aplicação das Normas Internacionais de Relatórios Financeiros no Uruguai: impacto e implicações

Desde o último terço do século XX, a profissão contábil global tem sido regulamentada por diferentes organizações que trabalharam na definição e elaboração de normas que facilitem o fornecimento de informação financeira comparável e de alta qualidade, essencialmente nos aspectos de reconhecimento, mensuração e exposição. Esse processo também ocorreu no Uruguai, tanto por meio da emissão de normas profissionais emitidas pelo Colégio Uruguaio de Contadores, Economistas e Administradores, como por meio da emissão de normas legais. Assim, surgiram diversas leis, decretos e pronunciamentos, entre outros, que promoveram a aplicação de normas contábeis aprovadas por organismos internacionais. Após a descrição das normas emitidas pelos diferentes órgãos emissores, é feita uma análise da evolução das normas contábeis no Uruguai com seis períodos históricos com características próprias. E conclui com dois trabalhos de campo que abordam aspectos como: (i) o impacto da aplicação das normas internacionais pela primeira vez, (ii) o nível de conhecimento das normas pelos profissionais e (iii) o nível de cumprimento da formação universitária recebida. Os principais resultados obtidos são: que não se pode afirmar que exista uma falta de normatização, que exista um certo grau de desconhecimento das normas contábeis, especialmente do Normas Internacionais de Contabilidade para o Setor Público (NICSP), que haja desacordo com a formação recebida durante a graduação, o que leva a a necessidade de atualização das atividades e que a qualidade da informação contábil melhorou e 72% dos profissionais entendem que a relação custo-benefício é positiva.

Palavras-chave: padrões internacionais, aplicação pela primeira vez, impacto nas demonstrações financeiras, análise de demonstrativos financeiros, treinamento

Thirty years of the application of International Financial Reporting Standards in Uruguay: impact and implications

Since the last third of the 20th century, the global accounting profession has been regulated by different organizations that have worked on the definition and elaboration of standards that facilitate the provision of high quality and comparable financial information, essentially in aspects of recognition, measurement and exposition. This process has also occurred in Uruguay, both through the issuance of professional standards issued by the Uruguayan College of Accountants, Economists and Administrators, as well as through the issuance of legal stan-

dards. Thus, various laws, decrees and pronouncements have appeared, among others, that have promoted the application of accounting standards approved by international organizations. After a description of the standards issued by the different issuing agencies, an analysis is made of the evolution of accounting standards in Uruguay with six historical periods with their own characteristics. And it concludes with two field work that covers aspects such: (i) as the impact of the application of international standards for the first time, (ii) as the level of knowledge of the standards by professionals, and (iii) the level of compliance with the university training received. The main results obtained are: that it cannot be said that there is an absence of standards, that there is a certain degree of ignorance of accounting regulations, especially International Public Sector Accounting Standards (IPSAS), that there is disagreement with the training received during the undergraduate degree, which leads to the need of updating activities and that the quality of accounting information has been improved and 72% of professionals understand that the cost-benefit ratio is positive.

Keywords: international standards, application for the first time, impact on financial statements, financial statement analysis, training

1. INTRODUCCIÓN

El objetivo general de este estudio es analizar el impacto en los estados financieros de la aplicación de las Normas Internacionales de Información Financiera (en adelante, NIIF) en Uruguay. Como objetivos específicos, se buscan identificar los distintos grupos de emisores de estados financieros, el conjunto de normas aplicables en cada caso, las consecuencias de su aplicación en los estados financieros y la suficiencia de la formación de los contadores. De acuerdo al problema que es objeto de estudio, se utilizó el enfoque de triangulación metodológica integrando métodos cuantitativos y cualitativos, pues se consideró que ambos paradigmas de investigación son complementarios. En ese sentido, se determinó que la investigación mixta constituye el método más adecuado para el estudio (Cook & Reichardt, 2000). Por un lado, la investigación cualitativa fue de carácter exploratorio, descriptivo e interpretativo, orientado a la comprensión del fenómeno. Como fuente primaria, se manejaron los datos recopilados a través de encuestas que describieron la experiencia de los contadores con respecto al tema de estudio; como fuente secundaria, se recolectó material bibliográfico de documentos legales y estudios previos referente al tema de análisis. Por otro lado, la investigación cuantitativa fue de corte no experimental o *ex post facto*.

2. LA INFORMACIÓN FINANCIERA

A inicios del siglo XX, se percibe un proceso de adecuación de la información financiera de las entidades económicas, producto, entre otras razones, del desarrollo en la enseñanza de la contabilidad, la Revolución Industrial, el desarrollo de las comunicaciones, las regulaciones de los gobiernos en aspectos fiscales y contables, la necesidad de información para los incipientes mercados de valores en pleno desarrollo, la organización y expansión de agrupaciones de profesionales de contadores y el auge de las sociedades anónimas. Por su parte, como consecuencia de la apertura de la economía mundial, el final del siglo XX se caracterizó por la globalización de los mercados de capitales y la reafirmación de bloques económicos regionales. Este fenómeno impactó en la competitividad de las empresas y los gobiernos, al convertir la posibilidad de disponer de estados financieros comparables en un instrumento fuertemente demandado por los administradores de dinero, los inversores y otros agentes del mercado, todos ellos integrantes de la comunidad financiera internacional. Además, el incontenible avance de la tecnología de la información (TDI), soportada en herramientas informáticas sofisticadas —pero con facilidades crecientes para el acceso masivo—, ha eliminado las fronteras geográficas y superado las distancias. Uno de los ejemplos más recientes es el reporte financiero digital XBRL (*eXtensible Business Reporting Language*):

La constante dinámica de los cambios del mundo empresarial y de las realidades económicas y financieras —objeto de tratamiento contable— trae como consecuencia la aparición de nuevas operaciones, instrumentos y situaciones no previstas en las normas vigentes. La lentitud de los emisores de normas en responder a estas demandas obliga al profesional a aguzar su ingenio y buen juicio, aplicados al esfuerzo de un análisis interpretativo, para lo cual un marco de teoría contable se convierte en una guía fundamental para la investigación (Bueno et al., 1999, p. 77).

Así, en los últimos cien años, se ha producido un gran desarrollo de la contabilidad, fuertemente ligado al desarrollo del entorno en que se despliega. La apertura de los sistemas económicos nacionales, el aumento del comercio internacional, la expansión de los mercados financieros, la reorganización espacial de la producción, la búsqueda de ventajas comparativas y competitivas, y la innovación tecnológica que facilita las transacciones sin necesidad de contacto físico han llevado a la paulatina internacionalización de los países. Como consecuencia, se hace necesaria la comparabilidad extra-fronteras de la información financiera para mejorar la calidad de los estados financieros, facilitar la concreción de fusiones y adquisiciones a nivel internacional, posibilitar el acceso al financiamiento e inversión extranjeros, mejorar

la competencia de los negocios, y ayudar a reducir los costos de la elaboración de los estados financieros.

Como consecuencia de la globalización, ha surgido lo que se conoce como «contabilidad internacional», cuyos orígenes se remontan a la creación del Centro para la Educación e Investigación de la Contabilidad Internacional de la Universidad de Illinois en 1962. Además, la contabilidad internacional se ha reafirmado con la aparición de la Federación Internacional de Contadores (en adelante, IFAC¹, por sus siglas en inglés) en la década de los setenta y del hoy Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (en adelante, IASB², por sus siglas en inglés).

3. LA REGULACIÓN CONTABLE

La actividad contable tiene un vínculo de retroalimentación entre las organizaciones y su entorno. Como producto final de su proceso, se encuentran los estados financieros, que son la mejor forma de comunicar eficazmente información para la toma de decisiones. Por ello, es indispensable que emisores y usuarios utilicen el mismo lenguaje. Este lenguaje, previamente conocido por ambas partes, debe tener como base las mismas premisas: los principios de contabilidad. Además, dichos principios también sirven de guía en las decisiones tomadas por quienes preparan y presentan la información financiera, aplicando su juicio profesional ante las incertidumbres en que están inmersas las organizaciones:

Los principios de contabilidad son una serie de supuestos básicos o proposiciones fundamentales, concernientes al medio económico, político y sociológico en el que debe operar la contabilidad, los cuales sirven de base para el desarrollo de la lógica en la contabilidad y la deducción de proposiciones adicionales; que cumplen con la condición de ser generalmente aceptados, es decir, reconocidos como válidos por todos los interesados en la información financiera de las empresas (Marcotrigiano Zoppi, 2017, pp. 232-233).

Los principios de contabilidad aparecen como reglas cuando la actividad contable se concentraba básicamente en el registro de las transacciones comerciales de una organización, con el objetivo de presentar información al titular que ejerce dicha actividad. El inicio de la contabilidad moderna se remonta a la publicación del *Summa de arithmetica, geometría, proportioni et proportionalita* en 1494 en Venecia. En dicho

¹ International Federation of Accountants.

² International Accounting Standards Board.

tratado, Fray Luca Bartolomeo de Pacioli dejó su legado en 36 capítulos con conceptos y técnicas de teneduría de libros aún vigentes.

Sucesos posteriores, como la Revolución francesa, la Revolución Industrial y la crisis del año 1929 con el desplome de las bolsas de valores, llevaron a que los principios de la contabilidad se nutrieran de un conjunto de postulados que debían regir la actividad contable y la aplicación del juicio profesional a partir de diversas teorías emitidas por académicos como Moonitz (1961), Corbin (1962), Grady (1965) y Hendriksen (1974). En 1973, nace el Comité de Normas Internacionales de Contabilidad (en adelante, IASC³, por sus siglas en inglés), cuyo objetivo es elaborar información transparente, comparable y de alta calidad que satisfaga las necesidades de información de los usuarios. Cañibano et al. (1985) configuran la definición de principios de contabilidad desde dos ópticas: «aquel que tiene su origen en la regulación contable de índole profesional y, por tanto, en los organismos encargados de la misma», y «el que se asienta en la epistemología contable, es decir, en la teoría del conocimiento de la ciencia de la contabilidad». Por tanto, los principios de contabilidad son tanto aquellos que sirven de guía para el registro de las transacciones que lleva a cabo la entidad (reglas), como los que sirven de sustento a la teoría y que encaminan el uso del juicio profesional (principios) (citados en Marcotrigiano Zoppi, 2017, p. 233).

Por «normas contables», se entienden todos los criterios técnicos utilizados como guía de las acciones que fundamentan la presentación de la información contable y que tienen como finalidad exponer, en forma adecuada, la situación patrimonial, económica y financiera de un ente⁴. Con el nombre genérico de normas contables, se engloban fundamentalmente dos conceptos: por un lado, se encuentra el marco conceptual, que puede ser definido de la siguiente manera:

como una aplicación de la teoría general de la contabilidad en la que, mediante un itinerario lógico deductivo, se desarrollan los fundamentos conceptuales en la que se basa la información financiera, con el objeto de dotar de sustento racional a las normas contables. El seguir un itinerario lógico deductivo implica que cada uno de los escalones contemplados en el mismo es congruente con los anteriores, lo cual refuerza la racionalidad del producto final (Gonzalo Angulo & Tua Pereda, 1988).

³ International Accounting Standards Committee.

⁴ Numeral 1.3, Pronunciamiento N.º 4-Fuente de las Normas Contables para la presentación adecuada de los Estados Contables del (Colegio de Contadores, Economistas y Administradores del Uruguay [CCEAU], 1981), recogido en textos legales posteriores

Por otro lado, se encuentran las normas contables propiamente dichas, que pueden ser definidas como aquellos criterios técnicos utilizados como guía de las acciones que fundamentan la presentación de la información contable y que tienen como finalidad exponer en forma adecuada, la situación patrimonial, económica y financiera de un ente⁵.

4. ORGANISMOS EMISORES DE NORMAS

A nivel mundial, existen varias organizaciones que, directa o indirectamente, pueden ser consideradas como referentes de la contabilidad, ya sea como emisores de normas o por su campo de actuación. Asimismo, con respecto a un modelo de alcance mundial, a continuación, se presentan las que pueden ser consideradas como las líderes entre los organismos que intentan la armonización de normas contables.

4.1. Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB)

Conocido como IASB por sus siglas en inglés, ha modificado el mapa mundial de la presentación de estados financieros de las empresas, aunque el IASC haya iniciado el camino con la emisión de normas. En 1973 pocos países tenían comités o juntas cuyas recomendaciones podían influenciar en el curso de la práctica contable. Entonces, el IASC fue el primer emisor de las NIIF. Fue impulsado por organizaciones contables profesionales de Estados Unidos, Reino Unido, Canadá, Francia, Japón, Australia, Nueva Zelanda, Holanda y Sudáfrica, que habían fundado organismos similares poco tiempo antes.

Tabla 1. Plataforma de normas vigentes emitidas por el IASB

Norma	VIG.	Norma	VIG.
Marco Conceptual para la Información Financiera	2020	NIIF 1 – Adopción por Primera vez de las Normas Internacionales de Información Financiera	2013
NIIF 2 - Pagos Basados en Acciones	2014	NIIF 3 - Combinaciones de Negocios	2014
NIIF 4 - Contratos de Seguros	2006	NIIF 5 - Activos No Corrientes Mantenedos para la Venta y Operaciones Discontinuas	2016
NIIF 6 - Exploración y Evaluación de Recursos Minerales	2006	NIIF 7 - Instrumentos Financieros: Información a Revelar	2018

⁵ Numeral 1.3, Pronunciamiento N.º 4-Fuente de las Normas Contables para la presentación adecuada de los Estados Contables (CCEAU, 1981).

Norma	VIG.	Norma	VIG.
NIIF 8 - Segmento de Operación	2014	NIIF 9 - Instrumentos Financieros	2018
NIIF 10 - Estados Financieros Consolidados	2016	NIIF 11 - Acuerdos Conjuntos	2016
NIIF 12 - Información a Revelar sobre Participaciones en otras Entidades	2016	NIIF 13 - Medición del Valor Razonable	2014
NIIF 14 - Cuentas de Diferimientos de Actividades Reguladas	2016	NIIF 15 - Ingresos de Contratos con Clientes	2018
NIIF 16 - Arrendamientos	2019	NIIF 17 - Contratos de Seguros	2023
NIC 1 - Presentación de Estados Financieros	2020	NIC 2 - Inventarios	2019
NIC 7 - Estado de Flujos de Efectivo	2021	NIC 8 - Políticas Contables, Cambios en las Estimaciones Contables y Errores	2020
NIC 10 - Hechos Ocurredos Después del Período sobre el que se Informa	2020	NIC 12 - Impuesto a las Ganancias	2019
NIC 16 - Propiedades, Planta y Equipo	2021	NIC 19 - Beneficios a los Empleados	2020
NIC 20 - Contabilización de las Subvenciones del Gobierno e Información a Revelar sobre Ayudas Gubernamentales	2018	NIC 21 - Efectos de las Variaciones en las Tasas de Cambio de la Moneda Extranjera	2019
NIC 23 - Costos por Préstamos	2019	NIC 24 - Información a Revelar sobre Partes Relacionadas	2014
NIC 26 - Contabilización e Información Financiera sobre Planes de Beneficio por Retiro	2005	NIC 27 - Estados Financieros Separados	2016
NIC 28 - Inversiones en Asociadas y Negocios conjuntos	2021	NIC 29 - Información Financiera en Economías Hiperinflacionarias	2009
NIC 32 - Instrumentos Financieros: Presentación	2021	NIC 33 - Ganancias por Acción	2018
NIC 34 - Información Financiera Intermedia	2020	NIC 36 - Deterioro del Valor de los Activos	2021
NIC 37 - Provisiones, Pasivos Contingentes y Activos Contingentes	2020	NIC 38 - Activos Intangibles	2021
NIC 40 - Propiedades de Inversión	2021	NIC 41 - Agricultura	2021

Nota. Se indica la vigencia de la última modificación, enmienda o de su emisión.

El proceso para convencer a un mundo incrédulo sobre la labor del IASC fue arduo. Sin embargo, después de amplias consultas procedimentales que contribuyeron a mejorar la calidad de sus normas generales iniciales, el IASC logró la emisión de normas competentes. Así, consiguió el apoyo de emisores de normas nacionales, reguladoras del mercado de capitales, el Banco Mundial y la Comisión Europea. En la reunión de noviembre de 1999 en Venecia, se acordó un plan de reestructura. En mayo de 2000, todos los organismos miembros del IASC (143 miembros profesionales de contabilidad en 104 países) aprobaron la reestructura. Esto incluyó la nueva constitución, lo que permitió que se volviera definitiva. Con esta decisión, la profesión contable mundial le concedió titularidad al IASB a partir del año 2001.

En el año 2003, el IASB decidió desarrollar por separado las NIIF para las empresas más pequeñas. De esta manera, buscaba responder a la demanda de reguladores, emisores de normas, pequeños negocios y auditores, tanto en economías desarrolladas como emergentes en diferentes partes del mundo globalizado. El IASB tardó seis años en poder estructurar la norma que finalmente fue publicada en el año 2009 con el nombre de «Norma Internacional de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Empresas»⁶ (en adelante, NIIF para pymes). El IASB ha emitido las NIIF para pymes, centrándose en los tipos de transacciones y otros hechos, y condiciones que se encuentran en este tipo de empresas con alrededor de cincuenta empleados. Se trata de un documento independiente, con mínimas referencias a las NIIF completas. Las modificaciones hechas son de cuatro tipos: omisión de temas, inclusión de la opción más simple, simplificación para el reconocimiento y medición, y revelaciones en lenguaje más sencillo. Las pequeñas y medianas entidades son aquellas

entidades que no tienen obligación pública de rendir cuentas y que publiquen estados financieros con propósito de información general para usuarios externos. Son ejemplos de usuarios externos, los propietarios que no están implicados en la gestión del negocio, los acreedores actuales o potenciales y las agencias de calificación crediticia (Federación Internacional de Contadores [IFAC], 2009, p. 1).

La norma fue emitida en 2009 y reformulada en 2015, con vigencia para su aplicación a partir del año 2017. En sus 35 secciones, se tratan los siguientes temas:

⁶ «IFRS for SMEs», por sus siglas en inglés.

Tabla 2. Secciones de la NIIF para pymes

Sección	Sección	Sección
1 - Pequeñas y medianas entidades	2 - Conceptos y principios fundamentales	3 - Presentación de estados financieros
4 - Estado de situación financiera	5 - Estado de resultado integral y estado de resultados	6 - Estado de cambios en el patrimonio y estado de resultados y ganancias acumuladas
7 - Estado de flujos de efectivo	8 - Notas a los estados financieros	9 - Estados financieros consolidados y separados
10 - Políticas, estimaciones y errores contables	11 - Instrumentos financieros básicos	12 - Otros temas relacionados con los instrumentos financieros
13 - Inventarios	14 - Inversiones en asociadas	15 - Inversiones en negocios conjuntos
16 - Propiedades de inversión	17 - Propiedades, planta y equipo	18 - Activos intangibles distintos de la plusvalía
19 - Combinaciones de negocios y plusvalía	20 - Arrendamientos	21 - Provisiones y contingencias
22 - Pasivo y patrimonio	23 - Ingresos de actividades ordinarias	24 - Subvenciones del gobierno
25 - Costos por préstamos	26 - Pagos basados en acciones	27 - Deterioro del valor de los activos
28 - Beneficios a los empleados	29 - Impuestos a las ganancias	30 - Conversión de moneda extranjera
31 - Hiperinflación	32 - Hechos ocurridos después del período sobre el que se informa	33 - Información a revelar sobre partes relacionadas
34 - Actividades especializadas	35 - Transición a la NIIF para pymes	

Alrededor de noventa países han adoptado la NIIF para las pymes. En algunos de ellos, la NIIF se utiliza en microempresas, es decir, en empresas muy pequeñas que tienen pocos empleados. Para contemplar estos casos, en colaboración con el grupo de implementación de las pymes, el IASB elaboró una guía de apoyo; para ello, de la NIIF para las pymes, se extrajeron únicamente aquellos requisitos ineludibles para una típica entidad de tamaño micro, sin modificar ninguno de los principios de reconocimiento y medición de activos, pasivos, ingresos y gastos. La guía también contiene más orientación y ejemplos ilustrativos para ayudar a la microempresa a aplicar los principios de la norma.

4.2. Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD⁷)

Creada en 1964 para asuntos relacionados con el comercio, las inversiones y el desarrollo, es el principal órgano de la Asamblea General de la ONU. Los objetivos de la organización son maximizar las oportunidades comerciales, de inversión y desarrollo de los países en vías de desarrollo, así como la asistencia en sus esfuerzos para integrarse en la economía mundial. El tema de la contabilidad de las pequeñas y medianas empresas (pymes) figuraba en el programa del Grupo de Trabajo Intergubernamental de Expertos (en adelante, ISAR⁸, por sus siglas en inglés), para estudiar los obstáculos a los que se enfrentan las pymes para llevar registros contables adecuados y elaborar información financiera útil. Dado que las NIIF han sido creadas en gran parte para empresas transnacionales basadas en países desarrollados, las investigaciones del grupo han mostrado que es difícil aplicarlas en los casos de pymes de países desarrollados y aún más en entornos económicos considerablemente diferentes, en los que la infraestructura profesional es limitada y el nivel general de educación comercial no incluye la contabilidad. En su 18° período de sesiones⁹, el Grupo Consultivo Especial de Expertos en contabilidad de las pequeñas y medianas empresas de la UNCTAD (2001) decidió recomendar un criterio de clasificación para las pymes basado en las características económicas y sociales de las entidades comerciales, que incluían los tres niveles siguientes:

- **Nivel I:** constituido por las entidades admitidas a cotizar en bolsas cuyos valores se comercian públicamente, que presentan gran interés público —manifestado por estar entre el 10% de los mayores empleadores del país—, los bancos y los establecimientos financieros. Las entidades de este nivel aplicarían plenamente las NIC/NIIF.
- **Nivel II:** constituido por las entidades comerciales e industriales de cierta entidad que no emiten valores públicos ni publican estados financieros destinados al público en general. Pueden tener accionistas que no formen parte de la dirección de la empresa, no cuenten con personal contable propio suficiente para las necesidades de la empresa y tengan un grupo pequeño de empleados. El nivel está constituido por las pymes de tamaño mayor, cuyas necesidades quizás no requieren respetar por entero las NIC/NIIF, ya que se tratan de empresas con

⁷ United Nations Conference on Trade and Development.

⁸ Intergovernmental Working Group of Experts on International Standards of Accounting and Reporting.

⁹ Llevado a cabo en el Palacio de las Naciones en Ginebra, del 10 al 12 de septiembre de 2001.

menores probabilidades de realizar las transacciones previstas en las normas más complejas y cuyos costos podrían exceder de los beneficios. Las entidades del nivel II aplicarían un conjunto básico de NIC/NIIF, entre los que se incluyen los criterios de contabilización y medición, aunque estarían sujetas a requisitos menos rigurosos de publicación de la información financiera.

- **Nivel III:** constituido por las pequeñas empresas dirigidas por su propietario y con pocos trabajadores. En el documento mencionado, se dice que las normas contables para pymes deben ser simples, entendibles y de fácil uso. Además, deben proporcionar información útil para la dirección, reconocer el entorno, y ser estandarizables, lo suficientemente flexibles y compatibles con fines fiscales. Entonces, para las pymes se proponen las Directrices para la contabilidad e información financiera de las pequeñas y medianas empresas (DCPYMES) (UNCTAD, 2009).

4.3. Federación Internacional de Contadores (IFAC)

La IFAC, fundada en 1977, está constituida por más de 175 miembros y asociaciones en más de 130 países y jurisdicciones. Representa por lo menos 3 000 000 de contadores con actuación en la práctica independiente, y en los sectores de educación, gobierno, servicios, industria y comercio. El objetivo de IFAC es el desarrollo y progreso de la profesión contable —con capacidad para prestar servicios de alta calidad— en beneficio del interés público. La International Public Sector Accounting Standards Board (IPSASB), así como su predecesor, el IFAC Public Sector Committee, ha estado desarrollando y emitiendo estándares de contabilidad para el sector público desde 1997. Está constituida para tratar, en un ámbito mundial coordinado, las necesidades de todos aquellos que se hallan implicados en la información financiera, la contabilidad y la auditoría del sector público. Con respecto al «sector público», se hace referencia a gobiernos nacionales, regionales y locales, y entidades gubernamentales relacionadas con ellos.

Para cumplir sus cometidos, emite diversos documentos: las Normas Internacionales de Contabilidad para el Sector Público (en adelante, NICSP), las Guías Internacionales del Sector Público, los Estudios Internacionales del Sector Público y los Artículos Especiales. IFAC desarrolla las NICSP mediante la adaptación de las NIC/NIIF al contexto de la contabilidad pública. Así, trata de respetar el tratamiento contable original, pero adecuando la terminología a la utilizada en el sector.

Tabla 3. Normas contables del sector público emitidas por IFAC

El marco conceptual para la información financiera con propósito general de las entidades del sector público		
1 - Presentación de los estados financieros	2 - Estado de flujo de efectivo	3 - Políticas contables, cambios en las estimaciones y errores contables
4 - Efecto de los cambios en las tasas de cambio extranjero	5 - Costos de préstamos	9 - Ingresos provenientes de transacciones de intercambio
10 - Información financiera en economías con hiperinflación	11 - Contratos de construcción	12 - Inventarios
13 - Arrendamientos	14 - Eventos posteriores a la fecha de información	16 - Propiedad de inversión
17 - Propiedad, planta y equipo	18 - Información del segmento	19 - Provisiones, pasivos y activos contingentes.
20 - Revelaciones de la parte relacionada	21 - Deterioro del valor de los activos no generadores de efectivo	22 - Revelación de información financiera acerca del sector gubernamental general
23 - Ingreso proveniente de las transacciones sin contraprestación (impuestos y transferencias)	24 - Presentación de la información presupuestaria en los estados financieros	26 - Deterioro del valor de los activos generadores de efectivo
27 - Agricultura	28 - Instrumentos financieros: presentación.	29 - Instrumentos financieros: reconocimiento y medición (Será reemplazada por la NICSP 41 el 01 de enero de 2023)
30 - Instrumentos financieros: revelaciones	31 - Activos intangibles	32 - Acuerdos de concesión de servicios
33 - Adopción por primera vez de NICSP sobre la base del devengado	34 - Estados financieros separados	35 - Estados financieros consolidados
36 - Inversiones en asociados y empresas mixtas	37 - Acuerdos conjuntos	38 - Revelaciones de intereses en otras entidades
39 - Beneficios a los empleados	40 - Combinaciones del sector público	41 - Instrumentos financieros (vigencia 2023)
42 - Beneficios sociales (vigencia 2023)		

Cabe destacar un doble aspecto contenido explícitamente en todas las NICSP: 1) todas las normas son de aplicación en todas las entidades públicas que preparen y presenten estados contables de uso general por el método contable de lo deven-gado, conforme a las NICSP; y 2) las NICSP se aplican en todas las entidades del sector público, excepto en empresas públicas, que cuales deberán dar cumplimiento a las NIC/NIIF emitidas por el IASB. Concordantemente, «la Guía N° 1 recomienda que las empresas públicas presenten sus estados financieros de conformidad, en todos sus aspectos materiales, con las NIC/NIIF» (IFAC, 2001, p. 37). En el numeral 6, la NICSP 1, «Presentación de Estados Financieros» se define a la empresa pública como

la entidad que reúne todas las siguientes características: a) es una entidad que tiene la facultad de contratar en su propio nombre, b) se le ha asig-nado la autoridad financiera y operativa de llevar a cabo un negocio, c) en el normal curso de su negocio vende, a otras entidades, bienes y servicios en que incluye una utilidad o la recuperación del costo total de los mismos, d) no depende de un financiamiento continuo por parte del gobierno para permanecer como empresa en marcha (excepto en el caso de la compra de productos en condiciones de libre mercado); y e) es controlada por una enti-dad del sector público (IFAC, 2001, p. 39).

4.4. Asociación Interamericana de Contabilidad (AIC)

En marzo de 2004, en un documento histórico que se conoció como la «Declaración de San José», la AIC reclamaba una norma más sencilla que tomara en consideración las peculiaridades de las pymes, las cuales generan más del 90% de la actividad econó-mica en Latinoamérica. El tema fue tomado por la Comisión Técnica Interamericana de Gestión Integral de Pequeñas y Medianas Organizaciones de la AIC (CTI-GIPyMO). En el marco de la celebración de la Cumbre de las Américas¹⁰, se llegó a un acuerdo llamado «Segunda Declaración de San José». Por medio de este, se le encomendó a la comisión la elaboración de la *Guía de información financiera para las microempresas* (Asocia-ción Interamericana de Contabilidad [AIC], 2012), para ayudarlas en la preparación de su información financiera de la forma más sencilla posible.

El objetivo de la guía es sancionar los criterios mínimos necesarios para la prepa-ración de la información financiera de las microempresas. Se considera importante que dichos mismos puedan ser cumplidos sin costos ni esfuerzos desproporcionados, ya que estos son algunas de las causas principales por la que dichas entidades no

¹⁰ Llevada a cabo en San José, Costa Rica, en agosto de 2010.

preparan información. Esto no debe ser interpretado como una razón para presentar información contable de baja calidad o de forma inadecuada. La estructura de la guía consta de objetivos y características del documento, conceptos y criterios generales, la información a presentar, la medición general de los bienes, la medición en particular, la unidad de medida en contextos inflacionarios, la aplicación de la presente guía por primera vez, y los casos en que dejen de cumplirse los requisitos.

5. LA EVOLUCIÓN DE LAS NORMAS CONTABLES EN URUGUAY

A lo largo del tiempo, los contadores han actuado en la preparación de estados financieros, ya sea por medio de la certificación o la dictaminación de ellos. Antes de los años setenta, la preparación de los estados financieros se fundaba en los conocimientos teóricos que se recibían a nivel académico o a partir de pronunciamientos profesionales que se generaban en eventos sobre el tema, los que se consideraban una doctrina aceptada¹¹. En diferentes países en el tiempo, se han adoptado distintas opciones como forma de responder a la necesidad de emitir normas contables. En primer lugar, se observan dos grandes alternativas:

- El desarrollo de estándares propios en cada país
- La adopción de normas desarrolladas en el exterior, ya sea integralmente aplicadas o adaptadas a la realidad de cada país

En el primer caso, la emisión de normas se lleva a cabo según la alternativa adoptada en cada país por parte de un organismo del área privada independiente de la entidad que nuclea a los profesionales de la contabilidad, un organismo del gobierno o autorizado por este que se ocupa de la emisión de las normas, o por el organismo que nuclea a los profesionales de contabilidad y que tiene como uno de sus cometidos la emisión de normas contables o el asesoramiento a las autoridades oficiales. En el segundo caso, la adopción o adaptación puede ser tanto por un organismo del área privada como por un organismo del área gubernamental. El proceso puede consistir en la adopción o adaptación de normas internacionales, regionales o exclusivamente de otro país.

En Uruguay, se ha optado por la adopción en forma íntegra y total de las NIC (como en el caso del Decreto 162/004), o la adecuación de las mismas a la realidad del país (como en el caso de los Decretos 105/991 y 200/993). Esto se debe a la imposibilidad de realizar el trabajo de largo plazo que requiere la emisión de normas, así como a la dificultad para financiar en forma adecuada la emisión de normas propias por parte

¹¹ Un ejemplo de ello es el caso de los «Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados», aprobados por la VII CIC-Mar del Plata (AIC, 1965).

del Estado o del Colegio de Contadores, Economistas y Administradores del Uruguay (en adelante, CCEAU). Además, es una actividad realizada con personal honorario, que tiene disponibilidad limitada de tiempo y trabajo discontinuo, y se enfoca en la resolución de las urgencias del momento. La evolución de las normas contables legales en Uruguay tiene cinco etapas claramente definidas:

- Las normas antes de 1990
- Las normas vigentes entre 1990 y 2007
- Las normas vigentes entre 2008 y 2010
- Las normas vigentes entre 2011 y 2013
- Las normas vigentes a partir de 2014

5.1. Las normas contables antes del año 1990

La normativa contable legal en Uruguay hasta el año 1990 solo pasaba por disposiciones muy generales del Código de Comercio (República Oriental del Uruguay, 1866) referidas fundamentalmente a establecer los aspectos formales que debían observar los registros contables. Entonces, se limitaban exclusivamente a describir y establecer los requerimientos que deben tener esos registros y la forma de escrituración en ellos. Sin embargo, no incluían ninguna referencia a la presentación de información financiera a terceros. Por ejemplo, en el artículo 44, imponían a los comerciantes “la obligación de seguir un orden uniforme de contabilidad en idioma español y de tener los libros necesarios a tal fin” (República Oriental del Uruguay, 1886). El objetivo era resguardar la historia del comerciante a los efectos de su uso como medio de prueba, fundamentalmente para su presentación en juicio o en distintas instancias legales: impositivas, leyes sociales, societarias, entre otras.

A partir de 1976, el Decreto 827/976 establece los requisitos para una presentación uniforme de los estados financieros de las sociedades anónimas¹² ante la Inspección General de Hacienda (hoy Auditoría Interna de la Nación), organismo estatal de contralor, para su visación previa a la publicación. Básicamente, presentaba un cuerpo de estados financieros en aspectos de exposición, sin establecer criterios de reconocimiento y valuación de sus componentes¹³. Al mismo tiempo, existían disposiciones particulares para empresas de algunos giros especiales en la actividad económica, como, por ejemplo, las emitidas por el Ministerio de Salud Pública, el Instituto Nacional de Carnes y el Banco Central del Uruguay.

¹² Artículo 74 de la Ley 11.924, con la redacción dada por el artículo 12 de la Ley 12.080 (1953).

¹³ La única norma de valuación se refería a los bienes de cambio: debía ser menor o igual que el valor de mercado.

5.2. Las normas contables a partir del año 1990

En agosto de 1981, a partir de la necesidad creada por una circular del Banco Central del Uruguay que solicitaba a las instituciones financieras tener información contable de sus clientes acompañada de un informe (certificación) de contador público, la Comisión de Investigación Contable del Colegio de Contadores Economistas y Administradores del Uruguay elaboró el Pronunciamiento N° 4 (CCEAU, 1981), que establecía, en una primera parte, la definición de «informes contables», «estados contables» y «normas contables»; y, en una segunda parte, las «fuentes de normas contables». La definición que propone de «norma contable» ha sido reproducida por el Pronunciamiento N° 10 del CCEAU (1990a), y los Decretos 105/991 y 162/004.

Al establecer el orden de las fuentes, se incluía, en primer lugar, los pronunciamientos del Colegio; y, en un segundo lugar, a las NIC emitidas por el IASC. Este pronunciamiento se constituyó en el cuerpo normativo profesional en relación a Normas Contables Adecuadas vigente hasta abril de 1990, fecha en la que se aprobó el Pronunciamiento N° 10 - Fuente de Normas Contables para la presentación adecuada de Estados Contables (CCEAU, 1990a), que mantiene y actualiza los conceptos. En el Pronunciamiento N° 11 (CCEAU, 1990b) se declara que, a partir del 1 de enero de 1990, son obligatorias en Uruguay las NIC 1 a la 20, con excepción de la NIC 12, 14 y 19. Además, se encuentran algunos párrafos optativos de la NIC 1, de la NIC 2 y la NIC 5.

5.2.1 Las normas vigentes entre 1990 y 2007

El 4 de setiembre de 1989, se aprueba la Ley 16.060 (Ley de Sociedades Comerciales, Grupos de Interés Económico y Consorcios), con vigencia a partir de enero de 1990. En el artículo 89¹⁴, esta ley establece que “Los estados contables deberán ser elaborados y presentados de acuerdo con normas contables adecuadas». A su vez, el inciso 1 del artículo 91 dispone que “la reglamentación establecerá las normas contables adecuadas a las que habrán de ajustarse los estados contables de las sociedades comerciales”. Con el propósito de reglamentar, el artículo 91 de la Ley 16.060, por Resolución 768/89, el Poder Ejecutivo, creó una comisión asesora. Por resolución del Ministerio de Economía y Finanzas del 10 de setiembre de 2007, se modifica la conformación de dicha comisión, que

estará integrada por miembros designados por el Poder Ejecutivo, a propuesta de los siguientes organismos: El Ministerio de Economía y Finanzas, la Auditoría Interna de la Nación (cuyo delegado la presidirá), la Cámara

¹⁴ Redacción dada por la Ley 18.362 (2008, artículo 499).

de Industrias del Uruguay, la Cámara Nacional de Comercio y Servicios del Uruguay, la Bolsa de Valores, la Asociación de Bancos Privados del Uruguay, el Colegio de Contadores Economistas y Administradores del Uruguay, la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, el Colegio de Abogados del Uruguay, el Banco Central del Uruguay, el Tribunal de Cuentas, la Dirección General Impositiva y un delegado por las Universidades Privadas (Resolución 580/007).

presidida por la Auditoría Interna de la Nación, y constituida, además, por representantes del Ministerio de Economía y Finanzas, la Cámara de Industrias del Uruguay, la Cámara Nacional de Comercio y Servicios del Uruguay, la Bolsa de Valores de Montevideo, la Asociación de Bancos del Uruguay, el CCEAU, la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración de la Universidad de la República, la Asociación de Escribanos del Uruguay, y el Colegio de Abogados. La Comisión Permanente de Normas Contables Adecuadas¹⁵ (CPNCA) tiene por cometido fundamental proponer al Poder Ejecutivo las normas para que las sociedades comerciales apliquen en la preparación de sus estados financieros, teniendo en cuenta los pronunciamientos de la IASC con el propósito de mantener una adecuada armonización de las normas que se emitan con la práctica internacional. Durante el período, se emitieron las siguientes normas relativas a normas contables:

- **Decreto 103/91-Estados Contables Uniformes (27 de febrero de 1991):** constituyen una forma de normas contables adecuadas al prescribir la presentación de estados financieros de las sociedades comerciales. Básicamente, se trata de una norma contable en materia de exposición. Define los elementos, la estructura y las revelaciones a incluir. Continúa vigente para una parte importante de los emisores de información contable. Actualmente, el decreto se encuentra derogado.
- **Decreto 105/991-Normas Contables Adecuadas de Aplicación Obligatoria (27 de febrero de 1991):** establece la definición de normas contables adecuadas y la fuente de las normas contables. Aprobaba las NIC 1, 2, 4, 5, 7, 8, 9 y 10, presentando algunas salvedades y optatividades en su aplicación. Agregan todos los textos de las NIC como anexo del decreto y forman parte de este. Actualmente, el decreto se encuentra derogado.

¹⁵ Esta denominación surge de la Resolución 89/991 del Poder Ejecutivo, del 27 de febrero de 1991.

- **Decreto 200/993-Normas Contables Adecuadas de Aplicación Obligatoria (4 de mayo de 1993):** complementó las disposiciones del Decreto 105/991, pues establece como norma contable adecuada de aplicación obligatoria las NIC 11, 12, 13, 14, 16, 17 y 18, y presenta algunas salvedades y optatividades en su aplicación. Agrega todos los textos de las NIC como anexo del decreto y forma parte de este. Actualmente, el decreto se encuentra derogado.
- **Ordenanza 81-Formulación y Presentación de Estados Contables (17 de diciembre de 2002):** emitida por el Tribunal de Cuentas de la República. Intenta superar algunas de las deficiencias de la contabilidad del área gubernamental, y cubrir otras necesidades de la administración pública con respecto a la formulación y presentación de los estados financieros del sector. Esta ordenanza se afilia a la tendencia mundial de adoptar las NIC —tanto las privadas como las públicas— como guía para la confección de los estados financieros. Establece el ámbito de aplicación para todas las unidades contables, entendiéndolas como organizaciones estatales con competencia para asumir derechos y contraer obligaciones, y con medios para cumplir sus objetivos. Establece la definición del modelo contable a utilizar por las unidades contables, el marco conceptual y las normas contables a utilizar estableciendo su orden de prelación y de referencia. Otras disposiciones se refieren a los registros contables confiables, la definición y los requisitos de los estados financieros a presentar y otros aspectos formales. Su vigencia era para los ejercicios iniciados a partir del 1 de enero de 2003. Actualmente, la ordenanza se encuentra derogada.
- **Decreto 162/004-Aplicación de Normas Emitidas por el IASB (12 de mayo de 2004):** sustituye a los Decretos 105/991 y 200/993. Incorpora el marco normativo emitido por el IASB vigente a la fecha de su promulgación (mayo 2004), con algunas excepciones. Incorpora el estado de origen y aplicación de fondos como estado contable obligatorio, aunque permite la utilización del capital de trabajo como definición alternativa de fondos. El marco conceptual para la preparación y presentación de los estados financieros será considerado en caso de dudas de interpretación de las normas contables. Actualmente, el decreto se encuentra derogado.
- **Decreto 222/004-Modificaciones al Decreto 162/004 (30 de junio de 2004):** se incorporan las interpretaciones de las NIC como elementos a considerar en caso de dudas en la interpretación de las normas contables. Además, incluye la obligatoriedad de la aplicación de la NIC 7 para el estado de origen y aplicación de fondos, en caso de definir «fondos» como efectivo y equivalentes. Actualmente, el decreto se encuentra derogado.

- **Decreto 90/005-Determinación de Normas Internacionales de Contabilidad (25 de febrero de 2005):** establece cuáles son las NIC vigentes a la fecha de promulgación del Decreto 162/004; es decir, las traducidas oficialmente al español aprobadas a esa fecha por el IASC o su sucesor IASB, publicadas por el Instituto Mexicano de Contadores Públicos (IMCP) e insertas en la web de la Auditoría Interna de la Nación. Establece algunos criterios simplificados en la aplicación por primera vez del Decreto 162/004 y obliga a presentar una nota o anexo explicativo conciliando las diferencias entre los estados financieros del último ejercicio de acuerdo a la normativa anterior y los preparados a efectos del comparativo. Actualmente, el decreto se encuentra derogado.
- **Decreto 266/007-Normas Contables Adecuadas de Aplicación Obligatoria (31 de julio de 2007):** sustituye al Decreto 162/004, estableciendo como normas contables adecuadas las NIC, las NIIF, las interpretaciones emitidas por el IASC y el IASB y el marco conceptual, adoptadas por el IASB a la fecha de la publicación del decreto. La vigencia del decreto era para los ejercicios iniciados a partir del 1 de enero de 2009. Determina cuáles son los estados financieros básicos, manteniendo la estructura básica del Decreto 103/91 en su formato de presentación, pero adaptándolo a la presentación de información comparativa y complementando las revelaciones con las requeridas por las normas internacionales adoptadas. Para el estado de origen y aplicación de fondos, establece obligatoriamente la aplicación de la NIC 7. Actualmente, el decreto se encuentra derogado.

5.2.2. Las normas vigentes entre 2008 y 2010

Se modifica la Ley 16.060 de Sociedades Comerciales en el capítulo «De la documentación y contabilidad» (1989, artículo 87 y siguientes), mediante los artículos 499 a 502 de la Ley 18.362 del 6 de octubre de 2008, como se vio anteriormente. En este período, se emitieron los siguientes decretos:

- **Decreto 99/009-Corrección Monetaria de Estados Contables (27 de febrero de 2009):** estableció la obligatoriedad del ajuste de los estados contables para reflejar las variaciones en el poder adquisitivo de la moneda para aquellos emisores de estados contables que cumplían por lo menos una de las cinco condiciones definidas. Actualmente, el decreto se encuentra derogado.
- **Decreto 135/009: Entidades de Menor Importancia Relativa (19 de marzo de 2009):** establece un cuerpo de normas contables adecuadas simplificado.

Excluye algunas normas específicas y admite criterios alternativos para otras. Actualmente, el decreto se encuentra derogado.

- **Decreto 283/009-Sociedades Comerciales (15 de junio de 2009):** modifica los criterios adoptados para la definición de entidades de menor importancia relativa. Actualmente, el decreto se encuentra derogado.
- **Decreto 538/009-Estados Contables Consolidados e Individuales (30 de noviembre de 2009):** contempla información básica que deben contener los estados contables. Cuando las normas contables adecuadas requieran la preparación de estados contables consolidados, los estados sometidos a la consideración de los socios o accionistas de la sociedad¹⁶ deben ser los consolidados y los individuales, presentados en un mismo documento o en documentos independientes. Se valuarán las inversiones en entidades controladas o bajo influencia significativa, aplicando el método de la participación, independientemente de lo establecido en la NIC 27.
- **Decreto 37/010: Estados Contables Uniformes (01 de febrero de 2010):** establece que primarán las normas contables adecuadas de los Decretos 266/007, 99/009, 135/009, y modificativos 283/009 y 538/009 sobre las normas de presentación de estados contables previstas en el Decreto 103/91, al enunciar tres ejemplos de aplicación no taxativa. Sin embargo, mantiene los criterios de exposición de activos y pasivos corrientes y no corrientes en el estado de situación patrimonial, y los de gastos por función en el estado de resultados. Asimismo, establece que las disposiciones de la NIIF 3 se aplicarán a todas aquellas combinaciones de negocios ocurridas a partir del 1 de enero de 2009.
- **Decreto 65/010: Modificaciones a Decreto 135/009 y Decreto 99/009 (19 de febrero de 2010):** establece nuevos criterios para la definición de entidades de menor importancia relativa y los criterios utilizados para la definición de las entidades que deben aplicar obligatoriamente el ajuste por inflación. Actualmente, el decreto se encuentra derogado.
- **Decreto 94/010-Sociedades Financieras de Inversión (19 de febrero de 2010):** establece la aplicación de las normas contables adecuadas señaladas en la Sección X del Capítulo I de la Ley 16.060 para estas sociedades reguladas por la Ley 11.073, anteriormente exceptuadas.

¹⁶ Artículo 97 de la Ley 16.060.

5.2.3. Las normas vigentes entre 2011 y 2013

- **Decreto 124/011-Adopción Plena de NIIF (01 de abril de 2011):** establece como normas contables adecuadas de aplicación obligatoria para emisores de valores de oferta pública. Se excluyen las instituciones de intermediación financiera, y los entes autónomos y servicios descentralizados. Contempla las NIIF adoptadas por el IASB traducidas al español en forma íntegra y sin excepciones, de acuerdo a la vigencia otorgada por el IASB para cada norma, para ejercicios iniciados desde el 1 de enero de 2012.
- **Decreto 104/012-Corrección Monetaria de Estados Contables (10 de abril de 2012):** deja sin efecto la aplicación preceptiva del ajuste de los estados contables establecido por el Decreto 99/009 y su modificativo 65/010, para ejercicios cerrados a partir del 31 de diciembre de 2011.

5.2.4. Las normas vigentes a partir del 2014

- **Decreto 291/014-NIIF para pymes (14 de octubre de 2014):** aprueba como norma contable adecuada de aplicación obligatoria la NIIF para pymes emitida por el IASB a la fecha de publicación del decreto, excepto para los emisores de valores de oferta pública (Decreto 124/011). También redefine las entidades consideradas emisores de menor importancia relativa (en adelante, EMIR), que aplicarán determinadas secciones de la NIIF para pymes (2-10,13,14,17,21,23,27,30,32,34 y 35) e indicarán por nota que los estados financieros han sido preparados de acuerdo con «normas contables simplificadas». Serán EMIR las entidades que cumplan todas las siguientes condiciones:
 1. No tienen obligación pública de rendir cuentas según la Sección 1 de la NIIF para pymes.
 2. Sus ingresos operativos netos anuales no deben superar las 200 000 unidades reajustables¹⁷ (en adelante, UR), equivalente a USD 6 630 000 aproximadamente.
 3. Su endeudamiento total con el sistema financiero no debe exceder las 6 500 000 unidades indexadas¹⁸ (en adelante, UI), equivalente a USD 780 000 aproximadamente.

¹⁷ Es una unidad de medida cuyo valor es ajustado mensualmente en función del Índice Medio de Salarios. Se cuantifica en función a las variaciones en los doce meses anteriores.

¹⁸ Es una unidad de valor que se va reajustando de acuerdo a la inflación medida por el Índice de Precios del Consumo. Varía diariamente, de modo que, al cierre de mes, acumula una variación con respecto al valor de la UI del mes anterior.

4. No pueden ser sociedades con participación estatal.
5. No pueden ser controlantes o controladas por entidades excluidas por numerales.

El decreto establece excepciones, criterios alternativos u opciones de aplicación de las normas aprobadas para ambos grupos. Además, permite la aplicación de las NIIF completas y la NIIF para pymes, respectivamente. Se adecuan las referencias normativas de decretos anteriores a efectos de que se remitan a este decreto. Entonces, se derogan el Decreto 266/007 y el Decreto 135/009 en la redacción dada por el Decreto 65/010. Así, su vigencia a ejercicios inicia a partir del 1 de enero de 2015.

- **Decreto 292/014-Requisitos sobre Estados Financieros Individuales (14 de octubre de 2014):** para los emisores de valores de oferta pública (Decreto 124/011) establece la obligatoriedad de la presentación de estados financieros individuales, adicionalmente a sus estados financieros consolidados y los estados financieros separados, a efectos de la consideración de los socios o accionistas de la sociedad¹⁹. En la valuación de las inversiones en entidades controladas o bajo influencia significativa, se aplicará el método de la participación en sus estados contables individuales. Su vigencia para ejercicios inició a partir del 1 de enero de 2015.
- **Decreto 372/015-Modificación de los Decretos 538/009 y 291/014 (30 de diciembre de 2015):** sustituye ciertos artículos de los Decretos 538/009 y 291/014. Establece normas simplificadas para la transición en la presentación de los estados financieros para el ejercicio en que comiencen a aplicar la normativa de NIIF para pymes (Decreto 291/014).
- **Decreto 155/016-Aprobación de normas contables aplicables a los obligados a registrar sus estados contables en el marco de lo establecido en la Ley 18.93 (30 de mayo de 2016):** establece un conjunto de sociedades no comerciales que deberán considerar los cuerpos normativos aplicables a las sociedades comerciales establecidas por los Decretos 124/011 y 291/014 respectivamente. Su vigencia es para los ejercicios iniciados a partir del 1 de enero de 2016, aunque permite aplicación temprana. Este decreto no contó con el asesoramiento de la Comisión Permanente.

¹⁹ De acuerdo al artículo 97 de la Ley 16.060.

- **Decreto 408/016-Actualización de Normas de Presentación (26 de diciembre de 2016):** requiere la aplicación de criterios de presentación más allá de lo que prescriben los marcos normativos correspondientes. Establece los requisitos que deben observar los estados financieros a presentar ante organismos públicos y autoriza fórmulas resumidas en la publicación de estados financieros.
- **Ordenanza 89-Formulación y Presentación de Estados Financieros (19 de diciembre de 2017):** sustituye la Ordenanza 81. Con respecto a esta, introduce dos grandes cambios: el marco normativo aplicable (NIIF, NIIF para pymes y NICSP, según la unidad contable que corresponda); y el reconocimiento de los fondos recibidos de rentas generales o de otro organismo público como resultados, salvo para las empresas del dominio comercial e industrial del Estado.

De acuerdo a la normativa legal vigente, en la figura 1, se presentan los distintos grupos de emisores de estado contables que pueden ser clasificados actualmente en Uruguay:

Figura 1. Emisores de estados financieros y normativa contable de aplicación

EMISORES DE ESTADOS FINANCIEROS		SOCIEDADES COMERCIALES			SOCIEDADES NO COMERCIALES	UNIDADES CONTABLES DEL ESTADO	
		ABIERTAS	CERRADAS				
		Emisores de valores de oferta publica	Régimen general	EMIR	Asociaciones civiles, cooperativas, entidades no residentes que cumplen ciertas condiciones, fideicomisos y fondos de inversión no sometidos a regulación del BCU, fundaciones, sociedades civiles, sociedades, y asociaciones agrarias	Dominio comercial e industrial	Resto de unidades contables
CUERPO NORMATIVO	NIIF COMPLETAS	Decretos 124/011 y 292/014			Decreto 155/016: las normas contables que son de aplicación obligatoria para estas entidades son las normas contables establecidas para las sociedades comerciales	Ordenanza 89: normas contables según la unidad contable de que se trate	
	NIIF para las pymes más soluciones particulares		Normas contables adecuadas: Decretos 291/014, 408/016 y 538/009				
	Algunas secciones de NIIF para las pymes más soluciones particulares			Normas contables simplificadas Decretos 291/014, 372/015, y 408/016			
	NICSP					Ordenanza 89	

6. ANÁLISIS CUANTITATIVO DE ESTADOS FINANCIEROS

6.1. Antecedentes

En el marco del Proyecto de Convergencia en «Normas Internacionales de Información Financiera y Auditoría» ATN/MT-8476-UR CCEAU-BID/FOMIN, la Liga de Defensa Comercial (LIDECO) examinó los estados financieros de 167 empresas correspondientes al cierre de ejercicio del periodo comprendido entre el 31 de mayo de 2005 y el 30 de abril de 2006, en el marco de una consultoría solicitada por el CCEAU para el «Análisis comparado de los estados contables de las empresas uruguayas antes y después de la aplicación del Decreto 162/004, modificativos y concordantes» (CCEAU, 2009). El objetivo de dicho análisis era identificar el «efecto que tuvo la aplicación, de acuerdo al Decreto 162/004, de las Normas Internacionales de Contabilidad de distintas empresas del mercado uruguayo» tanto desde un enfoque cuantitativo (presentación numérica de los rubros de activo, pasivo y patrimonio) como desde el cualitativo, atendiendo a las revelaciones realizadas.

Como se señaló previamente, el Decreto 90/005, publicado el 8 de marzo de 2005, recogió la NIIF 1 «Adopción por primera vez de las Normas Internacionales de Información Financiera». Esta da la opción de aplicar la NIIF 1 o los procedimientos alternativos establecidos por el decreto cuando se requiera preparar y presentar los estados contables comparativos para los ejercicios cerrados a partir del 14 de mayo de 2004, de acuerdo a la normativa establecida por el Decreto 162/004 y sus modificaciones. El procedimiento alternativo que propone el decreto en los artículos 3°, 4° y 5° establece que una empresa deberá cumplir por lo menos con las siguientes disposiciones:

- se tienen que ajustar los saldos de activo y pasivo de acuerdo a las nuevas normas, al inicio del ejercicio en el que se aplican por primera vez las NIIF;
- si generara una diferencia en el patrimonio como consecuencia de los ajustes anteriores, estos mismos se expondrán en el estado de evolución del patrimonio como modificaciones a los saldos iniciales;
- la diferencia antes mencionada se ajustará dentro del patrimonio en los rubros de ganancias retenidas o los ajustes al patrimonio, según corresponda;
- si no fuera posible discriminar el ajuste, se deberá imputar a los saldos iniciales de ajustes al patrimonio;
- se deberá presentar una nota o anexo explicativo que concilie las diferencias existentes entre los estados financieros al último ejercicio, presentado de acuerdo a la normativa anterior y los preparados a efectos del comparativo;

- en este primer ejercicio, podrá optarse por no efectuar una presentación comparativa de los saldos del estado de resultados, de origen y aplicación de fondos²⁰, anexos y notas; y
- deberá revelarse por nota la siguiente información:
 - que es el primer ejercicio en que han sido aplicadas las normas contables adecuadas²¹; y
 - los procedimientos seguidos para presentar o no la información comparativa referida por las NIC.

Para realizar el análisis, se consideraron los estados financieros de los siguientes rangos y cantidades de empresas:

- empresas que recurren al ahorro público como emisores de acciones y/u obligaciones negociables, es decir, todas;
- empresas comprendidas en las categorías establecidas por el Decreto 504/007 el 20 de diciembre de 2017, considerando las ventas anuales²², pero no la cantidad de personal empleado;
- microempresas que tienen ventas anuales inferiores de aproximadamente USD 123 000 (30 empresas);
- pequeñas empresas que tienen ventas anuales entre USD 123 000 y USD 615 000 (30 empresas);
- empresas medianas que tienen ventas anuales superiores a USD 615 000 e inferiores a USD 4 615 000 (30 empresas);
- empresas con endeudamiento con el sistema financiero cuyo monto sea superior al porcentaje indicado;
- menos del 5% de la responsabilidad patrimonial básica para bancos²³ (en adelante, RPBB), es decir, aproximadamente USD 400 000 (15 empresas);

²⁰ Estado de flujo de efectivo.

²¹ Es decir, la normativa dispuesta en el Decreto 266/007 y su plataforma actualizada.

²² Montos en dólares aproximados de acuerdo a valores y cotizaciones vigentes al momento del estudio.

²³ El monto de la responsabilidad patrimonial básica para bancos es el equivalente en moneda nacional de UI 130 000 000 (ciento treinta millones de unidades indexadas) a fin de cada trimestre calendario.

- entre 5% y el 15% de RPBB, es decir, entre USD 400.000 y USD 1 200 000 (15 empresas); y
- más de 15% de RPBB, es decir, más de USD 1 200 000 (30 empresas).

El análisis alcanzó un total de 167 empresas, de las cuales se determinó lo siguiente:

- 113 empresas indican en forma explícita la aplicación del Decreto 162/004;
- 10 empresas indican que sus estados contables están confeccionados según lo que indican las normas contables adecuadas en Uruguay; y
- 44 empresas no mencionan ni la aplicación del Decreto 162/004 ni de las normas adecuadas en Uruguay en las notas a sus estados contables.

Por otra parte, 53 de esas empresas presentaron el cuadro comparativo, en el que mostraron las variaciones producidas por la aplicación de la nueva normativa. Las restantes no presentaron dicho cuadro. Una posible causa de ello puede ser el hecho de que tales empresas ya venían aplicando las NIC.

6.2. Empresas que presentan variaciones de acuerdo a su clasificación

A partir del análisis, se determinó que el 88% de las empresas que recurren al ahorro público presentan variaciones en sus estados financieros, debido a la aplicación por primera vez de las NIC. La que sigue es la categoría de empresas que tenían un endeudamiento financiero mayor al 15% de la RPBB a la fecha de aplicación de la nueva normativa, con un 73% del total. Los porcentajes de empresas que presentaron el comparativo disminuyen aún más a medida que decrece el endeudamiento financiero. De las que tenían una deuda entre 5% y 15% de la RPBB, el 20% presentaron el cuadro; de las que tenían una deuda menor al 5% de la RPBB, el porcentaje de presentación fue casi del 7%. Con respecto a las clasificaciones de empresas de acuerdo con el Decreto 504/2007, la proporción de empresas sobre el total de la clasificación que presentaron el cuadro con diferencias fueron de 10% para las microempresas, 17% para las pequeñas empresas y 13% para las medianas empresas.

6.3. Rubros con mayor cantidad de casos con variaciones

A partir del análisis, considerando las empresas que mostraron variaciones (53 en total), se determinó que el mayor impacto con la aplicación del nuevo decreto fue en los siguientes rubros:

- Resultados acumulados → 44 empresas,
- Ajustes al patrimonio → 31 empresas

- Pasivo por impuesto diferido → 26 empresas
- Inversiones a largo plazo → 16 empresas
- Bienes de cambio → 14 empresas
- Activo por impuesto diferido → 14 empresas
- Bienes de uso → 9 empresas

6.4. Análisis por grupos de empresas, de los rubros con mayor incidencia

Las empresas que presentaron mayor cantidad de rubros con variaciones son las que recurren al ahorro público. Los rubros que sufrieron el mayor impacto fueron los de activos y pasivos por impuestos diferidos, otros créditos, bienes de cambio, bienes de uso, los intangibles y sus amortizaciones, el capital, ajustes al patrimonio, reservas, y los resultados acumulados. A pesar de que estas empresas son las que más notas a los estados contables presentan, su número aumentó en un 52%. En la categoría de empresas con endeudamiento con el sistema financiero, se pueden visualizar los resultados en la tabla 4.

Tabla 4. Rubros afectados por la aplicación del Decreto 162/004

Endeudamiento	Rubros con variaciones	▲ Notas
< 5% de RPBB	Activos por impuestos diferidos	67%
	Aportes a capitalizar	
	Ajustes al patrimonio	
	Reservas	
Entre 5% y 15% de RPBB	Pasivos por impuestos diferidos Resultados acumulados	38%
>15% de RPBB	Activos por impuestos diferidos	61%
	Pasivos por impuestos diferidos	
	Inversiones temporarias	
	Inversiones a largo plazo	
	Deudas comerciales	
	Capital	
	Aportes a capitalizar	
	Ajustes al patrimonio	
	Reservas	
	Resultados acumulados	
	Resultados del ejercicio	

En las microempresas, los rubros con mayor impacto fueron los pasivos (básicamente, impuesto diferido) y los rubros del patrimonio, en los que se constató un decremento y reclasificación interna. La cantidad de notas a los estados contables aumentó un 65% en promedio para esta clasificación, con referencia al cierre del ejercicio anterior. En las empresas clasificadas como pequeñas, el mayor impacto se dio en bienes de uso,

ajustes al patrimonio y resultados acumulados. En esta categoría de empresas se dio el mayor incremento en la cantidad de notas, ya que el aumento en promedio fue de 136%.

En las empresas medianas, la mayor incidencia se dio en bienes de cambio corrientes y no corrientes, inversiones a largo plazo, capital, ajustes al patrimonio y resultados acumulados. En estos casos, se destacó una fuerte redistribución desde los otros rubros patrimoniales al capital. El número de notas se incrementó en 91% en promedio. En la tabla 5, se muestran las variaciones²⁴ en los distintos rubros, consecuencia de la aplicación de las NIIF en la reformulación de los estados contables.

Tabla 5. Impacto por la reformulación de los estados financieros por la aplicación por primera vez de las NIIF

	Empresas cotizantes	Resto de las empresas
Disponibilidades	0	0
Inversiones	-2,97%	-6,51%
Créditos por ventas	4,25%	-0,49%
Otros créditos	48,54%	1,10%
Impuestos diferidos	0,81%	0,36%
Bienes de cambio	-14,96%	25,77%
Bienes de uso	10,80%	-5,99%
Intangibles	-46,18%	25,42%
Total activo	-2,17%	-0,12%
Deudas comerciales	0	0
Deudas financieras	7,26%	0
Deudas diversas	0	0
Impuestos diferidos	85,15%	3,47%
Previsiones	-87,96%	
Total pasivo	92,32%	2,31%
Capital social	5,83%	300,48%
Ajustes al patrimonio	-26,29%	-78,92%
Reservas	-43,74%	7,63%
Resultados no asignados	-199,69%	-56,19%
Total patrimonio	-53,52%	-33,50%

²⁴ Para el cálculo de las variaciones, se utilizó el promedio ponderado por los montos de cada partida por empresa.

En cuanto a las notas de los estados contables en el caso de las empresas cotizantes, la reformulación de los estados contables al aplicar las NIIF significó la elaboración de un 43% más de notas, lo que varió desde empresas que mantuvieron la misma cantidad de notas hasta empresas que presentaron un 157% más de notas. En el resto de las empresas, se dio un incremento del 58% en la cantidad de notas, con un mínimo de 33% y un máximo de 90%.

6.5. Resultados de la encuesta

Simultáneamente, se realizó una encuesta a las mismas empresas analizadas para indagar sobre varias situaciones. Los comentarios más significativos fueron los siguientes:

- el 75% de las empresas encuestadas manifestó que la aplicación de la nueva normativa trajo cambios significativos en los estados contables con respecto a la valuación (83%), la exposición (50%) y la revelación (50%);
- el 62% de las empresas opinó que los cambios fueron positivos;
- el 50% dijo que el plazo de adaptación fue suficiente;
- el 62% de las empresas contestaron que pudieron enfrentar los cambios con los recursos de la empresa, mientras que el 38% manifestó que necesitó apoyo adicional mediante asesoramiento profesional externo temporal y permanente;
- el 87% de las empresas opinan que se refleja más fielmente la realidad de la empresa;
- el 62% dijo que la relación costo-beneficio fue positiva;
- el 62% de las empresas opina que la nueva normativa es buena; el 25%, que es regular; y solo el 13%, que la nueva normativa es mala; y
- las normas con el mayor impacto serían la NIC 12 sobre impuestos diferidos, la NIC 29 sobre ajuste por inflación, la NIC 2 de inventarios, la NIC 16 de propiedad, planta y equipos y NIC 24 de partes relacionadas, la NIC 1 sobre presentación de estados financieros y NIC 36 de deterioro en el valor de los activos, la NIC 19 sobre beneficios a empleados y NIC 39 de instrumentos financieros.

Cuanto mayor es el acceso al financiamiento, mayores son el grado de aplicación (medido por las variaciones presentadas), la cantidad de rubros en los que se generó diferencia y la incidencia que tuvo en dichos rubros. Los rubros que presentaron mayor incidencia debido a la aplicación del nuevo decreto fueron los de resultados

acumulados, pasivos por impuesto diferido, ajustes al patrimonio, inversiones a largo plazo, bienes de cambio, activos por impuesto diferido y bienes de uso. Estos rubros coinciden con los que los encuestados señalaron como los de mayor impacto. Con respecto a la clasificación por tamaño, lo mismo sucede a medida que aumenta el tamaño de las empresas, salvo en los casos en los que parece haber una mayor aplicación/incidencia de la aplicación de las nuevas normas en el caso de las pequeñas empresas, incluso mayor al de las medianas. Esa misma tendencia se observó en la evolución de la presentación de notas a los estados financieros, en los que aumentó significativamente la cantidad antes y después de la aplicación. Los mayores aumentos también fueron los observados en las pequeñas empresas.

En Uruguay, a partir de la normativa legal, se deberían aplicar las NIC como normas contables adecuadas en todas las sociedades comerciales. Este mayor ámbito en la aplicación de normas contables adecuadas hace que los cambios pudieran ser implementados por las micro, pequeñas y medianas empresas sin mayores complicaciones, e incluso con mejores resultados que las empresas con endeudamiento financiero no tan elevado. Si bien, la disminución del valor patrimonial de las empresas fue significativa, esta situación no tuvo como corolario problemas en el acceso al crédito ni generó dificultades en el desarrollo de los negocios. Por el contrario, se entendió que la adopción de las NIIF mejoraba la calidad de la información para la toma de decisiones sin ser percibida por los empresarios como un problema.

7. PROCESO DE IMPLEMENTACIÓN DE LAS NIIF

Para investigar sobre el proceso de implementación de las NIIF y su impacto en Uruguay, se diseñó una encuesta de veinte preguntas. Se formularon preguntas para hacer consultas a los contadores sobre cuatro aspectos:

1. Datos generales del encuestado: sobre su carrera universitaria y campo de actuación profesional
2. Conocimiento sobre las normas contables aplicables en Uruguay
3. Detalles de su formación en normas contables
4. Comentarios sobre la aplicación efectiva de las normas

Se trató de una encuesta autodeterminada con preguntas cerradas de escala nominal, de distinto tipo: preguntas de elección única, tanto dicotómicas como politómicas; preguntas de elección múltiple; y preguntas mixtas (Hernández Sampieri et al., 2010). La encuesta se circuló a los socios del CCEAU, mediante un enlace²⁵ difundido a través

²⁵ Se utilizó la aplicación de Encuesta Fácil (2021).

de los medios de comunicación institucionales del Colegio. Se recibieron 163 respuestas válidas, lo que dada la población objeto de consulta, para un nivel de confianza del 95%, permite estimar un margen de error del 5% para sus resultados. Esta encuesta se realizó en el mes de junio de 2019, por lo que el tiempo de análisis ha sido escaso al momento de publicar este estudio, pero ahora se dispone de una muy buena base para próximas investigaciones. A continuación, se muestran los resultados preliminares.

7.1. Resultados de la encuesta

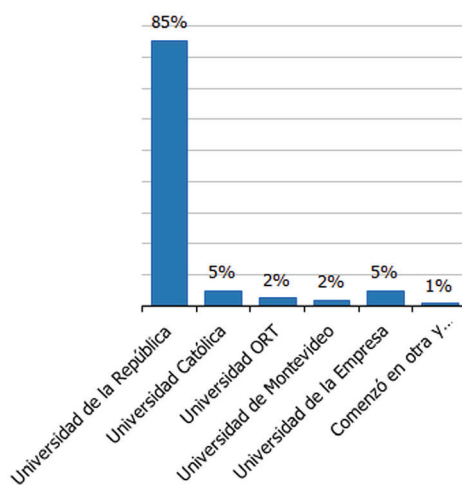
Si bien es posible realizar varios análisis multivariantes, se analizarán básicamente los aspectos relacionados con las «normas contables adecuadas» al decir de la terminología de Uruguay debido al objetivo de la presente investigación.

7.1.1. Datos generales del encuestado

En esta sección, se analizan algunos datos referentes a la caracterización de los profesionales que respondieron la encuesta. Básicamente, la información está vinculada a su actividad universitaria y ámbito de actuación profesional.

- **¿Dónde cursó sus estudios universitarios?** En Uruguay existen una universidad pública (Universidad de la República - UDELAR) y cuatro universidades privadas (Universidad Católica del Uruguay - UCU, Universidad de Montevideo - UM, Universidad ORT - ORT y Universidad de la Empresa - UDE). Estas últimas surgieron a partir del año 1985. De las respuestas recibidas, el 85% corresponde a egresados de la universidad pública y el 15% corresponde a universidades privadas.

Figura 2. ¿Dónde cursó sus estudios universitarios?



- **¿En qué año terminó sus estudios universitarios?** Una quinta parte de los encuestados que respondieron la encuesta egresaron hace más de 31 años. El 29% egresó entre 17 y 31 años atrás. Entonces, prácticamente la mitad de los contadores tienen más de 17 años de egresado, es decir, sus estudios se remontan a antes de la aparición de la normativa legal que impulsó fuertemente la aplicación de las NIC/NIIF.

Tabla 6. Finalización de sus estudios universitarios

Año de egreso	UDELAR	Privadas	Total
Antes de 1988	34	1	35
Entre 1988 y 2002	47	0	47
Entre 2003 y 2021	31	6	37
Entre 2013 y 2017	23	14	37
En el año 2018	4	3	7

- **¿Cuál o cuáles son sus áreas de actuación profesional?** Se definieron tres grandes grupos de ámbitos de ejercicio profesional: ejercicio independiente de la profesión, ejercicio en relación de dependencia y ejercicio en el sector público. Se constata una situación de multiempleo, pues un 16% de los que respondieron se desempeñan en por lo menos dos áreas de actividad profesional. Del total de respuestas recibidas sin importar la multiactividad, 112 respondieron que por lo menos se desempeñan de forma independiente, 49 se desempeñan por lo menos en relación de dependencia y 26 se desempeñan por lo menos en el sector público.

Tabla 7. Área de actuación profesional

Egreso	Antes 1988	1988-2002	2003-2012	2013-2017	Año 2018	Total
Ámbito						
Los 3 ámbitos	1	1	0	0	0	2
Independiente + dependiente	3	5	2	5	1	16
Independiente + sector público	2	1	4	0	1	8
Ejercicio independiente	14	27	19	22	4	86
Relación de dependencia	7	7	9	7	1	31
Sector público	6	5	3	3	0	17
No específica	2	1	0	0	0	4
Total	35	47	37	37	7	163

- **Dimensión del estudio o firma:** a los que respondieron que se desempeñaban en el ejercicio independiente o liberal de la profesión se les consultaba sobre la cantidad de integrantes del estudio o firma. Como se observa, es muy significativo el número de lo que se puede llamar «pequeños» estudios o firmas.

Tabla 8. Tamaño del estudio o firma

Cantidad de integrantes	%
De 1 a 5 integrantes	73
De 6 a 10 integrantes	9
De 11 a 25 integrantes	3
Más de 25 integrantes	15

- **Si trabaja en relación de dependencia, ¿cuál es la actividad de la empresa?** Si el trabajo es en relación de dependencia, se consultó cuál es el giro de la empresa. Se definieron cuatro giros: industria, comercio, servicios y agropecuaria; además, se dio la opción de otros no comprendidos. Se encontraron también algunas empresas que realizan más de una actividad. Prácticamente dos tercios se dedica a la actividad del sector de servicios.

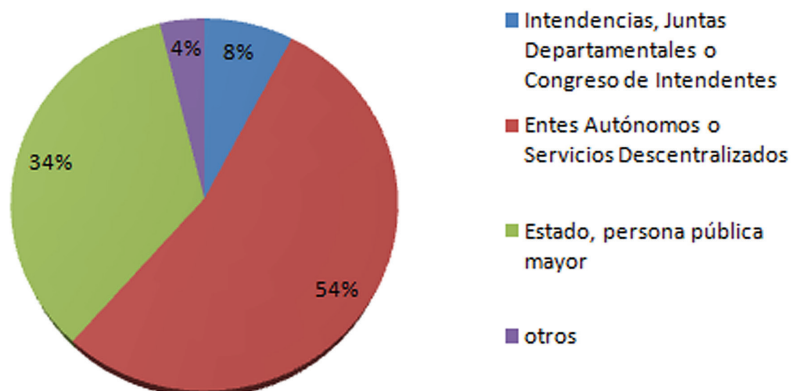
Tabla 9. Actividad de la empresa donde trabaja en relación de dependencia

Giro	Cantidad
Servicios	31
Industria	6
Comercio	4
Industria + comercio	2
Industria + comercio + agropecuaria	1
Comercio + servicio + agropecuaria	1
Agropecuaria	1

- **Si trabaja en el sector público, ¿en qué unidad contable lo hace?** A los que respondieron que su área de desempeño profesional era el sector público se les consultó en qué unidad contable trabajan. La definición de las unidades contables son las que establece el numeral 1.1 de la Ordenanza 89 antes mencionada. Más de la mitad de las respuestas corresponden a entes autónomos y servicios descentralizados, básicamente empresas del dominio comercial e industrial del Estado. En segundo lugar, se encuentra lo que la ordenanza definió como

«Estado, persona pública mayor», que comprende a los Poderes Legislativo, Ejecutivo y Judicial, al Tribunal de Cuentas, al Tribunal de lo Contencioso Administrativo y la Corte Electoral.

Figura 3. Unidad contable del sector público donde trabaja



7.1.2. Conocimiento sobre las normas contables aplicables en Uruguay

- **Indique qué normativa para la contabilidad e información financiera conoce.**
La norma más conocida es la NIIF para pymes, seguida por las NIIF plenas. Las respuestas fueron las siguientes:

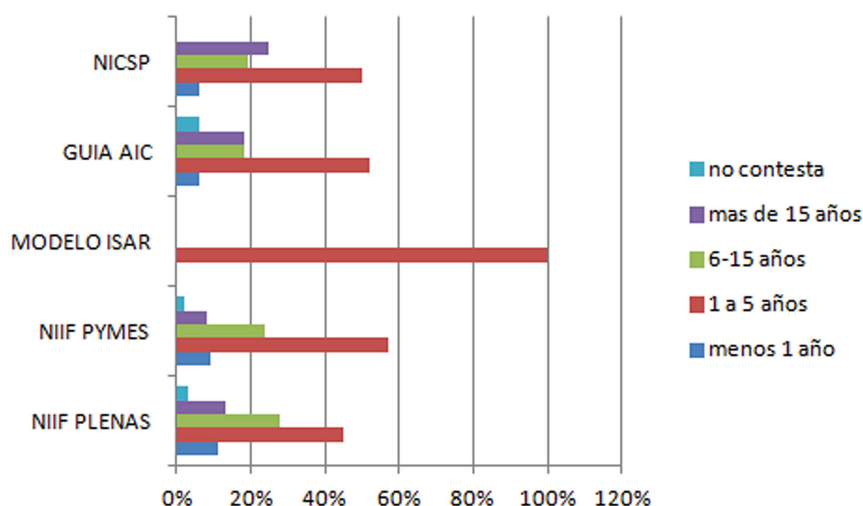
- NIIF para pymes emitidas por el IASB para empresas no listadas: 82%
- NIIF completas emitidas por el IASB a entidades de interés público: 57%
- Guía de información financiera para microempresas emitida por AIC: 13%
- NICSP emitidas por IFAC para entidades del sector público: 12%
- Modelo ISAR-UNCTAD dirigidas a microempresas: 1%

- **¿Cuál o cuáles son las plataformas de normas de contabilidad que utiliza?**
De acuerdo con la práctica profesional en los tres ámbitos antes descritos, se consultó cuál es la plataforma de normas contables que utiliza habitualmente:

- Sociedades comerciales cerradas-NIIF pymes (Decretos 291/014, 408/016, 583/09): 78%
- Sociedades comerciales cerradas-EMIR (Decretos 291/014, 372/015, 408/016): 40%
- Sector público (Ordenanza 89): 21%
- Emisores de oferta pública (Decretos 124/011, 292/014): 17%
- Sociedades no comerciales (Decreto 155/016): 11%

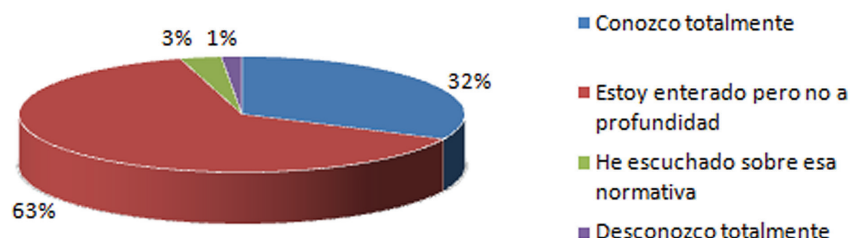
- **¿Hace cuánto tiempo utiliza la o las plataformas indicadas?** Se consultó a los profesionales desde hace cuánto tiempo usaban la plataforma previamente indicada. La utilización trasciende el año de egreso de la universidad, debido a que hay estudiantes que trabajan desde antes de culminar su carrera de grado. Hay un fuerte impulso por usar las plataformas a partir de los decretos del año 2014, que determinaron las categorías de emisores de estados financieros y las normas a aplicar.

Figura 4. Normas de contabilidad utilizadas



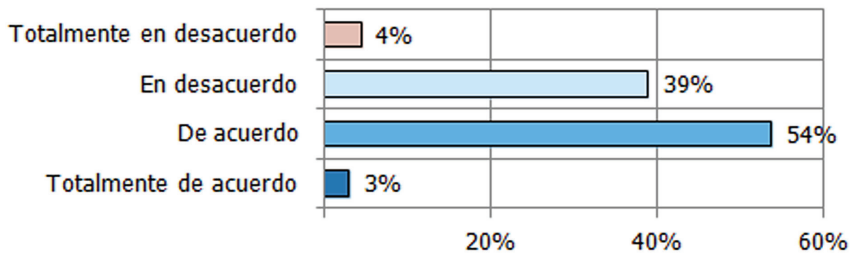
- **¿Cuál considera que es su grado de conocimiento sobre las normas de contabilidad que utiliza?** A pesar del alto grado de utilización de las normas contables adecuadas declarado, llama la atención que solo un tercio señala conocer totalmente las normas. Por otro lado, los demás encuestados (63%) manifiestan estar enterados, pero no a profundidad. Además, el 4% señala haber escuchado información sobre el tema o desconocerlo totalmente.

Figura 5. Grado de conocimiento de las normas contables



- **En su opinión, ¿cree que las NIC-NIIF-NICSP son fáciles de entender y aplicar?**
El 57% de encuestados manifiesta estar de acuerdo y totalmente de acuerdo con la consulta, mientras que el 43% manifiesta estar en desacuerdo o totalmente en desacuerdo.

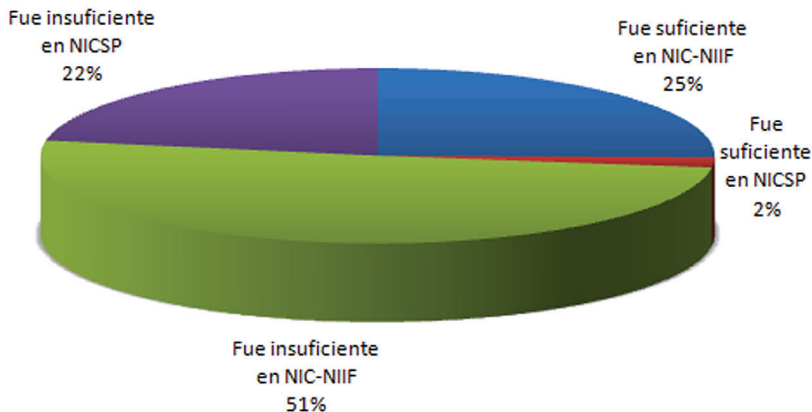
Figura 6. Percepción de la facilidad de entender o aplicar las normas



7.1.3. Detalles de la formación en normas contables y de información financiera

- **¿Fue suficiente la formación que recibió en la universidad sobre normas contables?** La percepción de que la formación en NIC/NIIF en la universidad fue insuficiente es dos veces mayor a la que considera que fue suficiente. En el caso de las NICSP, la percepción de insuficiencia fue de 14 a 1. Esto ha llevado a que el 86% haya realizado actividades de actualización sobre normas contables luego de egresar de la universidad.

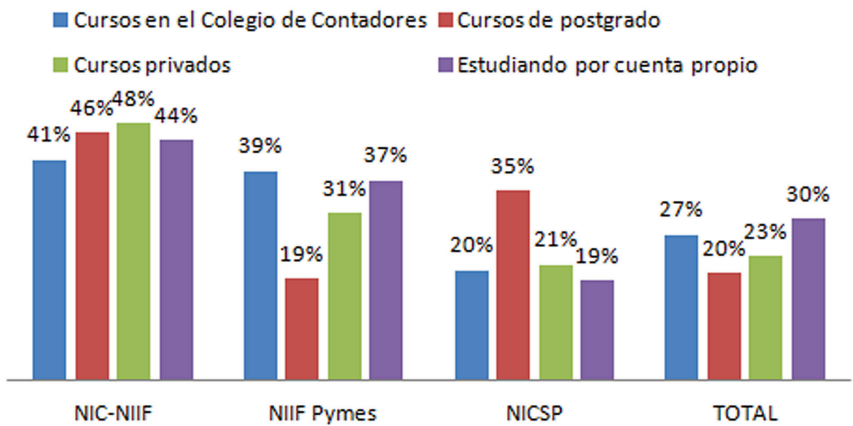
Figura 7. Suficiencia de la formación en normas contables



- **¿Dónde ha realizado actividades de actualización luego del egreso de la facultad?** Se consultó dónde realizaron actividades de actualización para complementar la formación universitaria, ya sea en NIC/NIIF, NIIF pymes o NICSP.

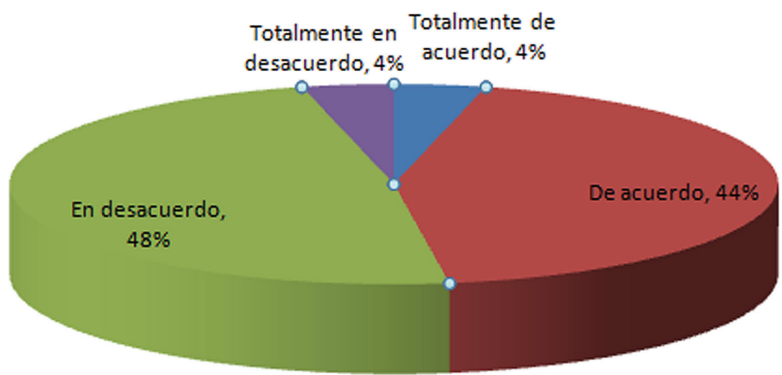
Se consideraron los cursos de actualización profesional del CCEAU, los cursos de posgrado en universidades, los cursos realizados en instituciones no universitarias o los cursos en procesos de autocapacitación.

Figura 8. Actividades de actualización

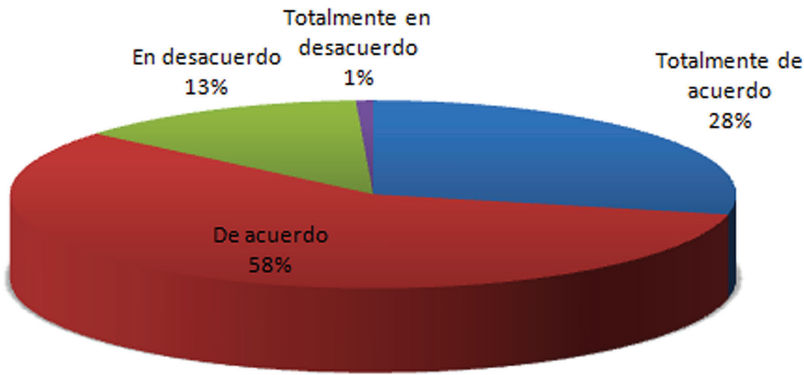


Los estudios por cuenta propia son la modalidad más recurrente. A pesar de ello, la autocapacitación no cubre las necesidades de conocimientos sobre las normas contables: cuando se les preguntó a los encuestados si el estudio autodidacta de la normativa cubre sus necesidades de conocimiento, más de la mitad señaló estar en desacuerdo o totalmente en desacuerdo.

Figura 9. Percepción del autoestudio

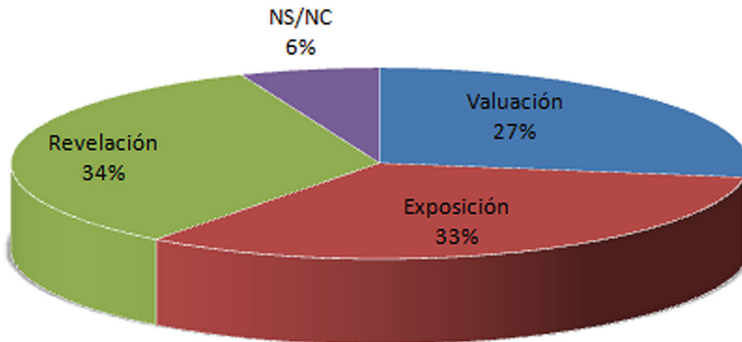


- **¿Le ayudaron las actividades de actualización a entender y aplicar la normativa?** Prácticamente el 80% entiende que las actividades de actualización le ayudaron a entender y aplicar la normativa.

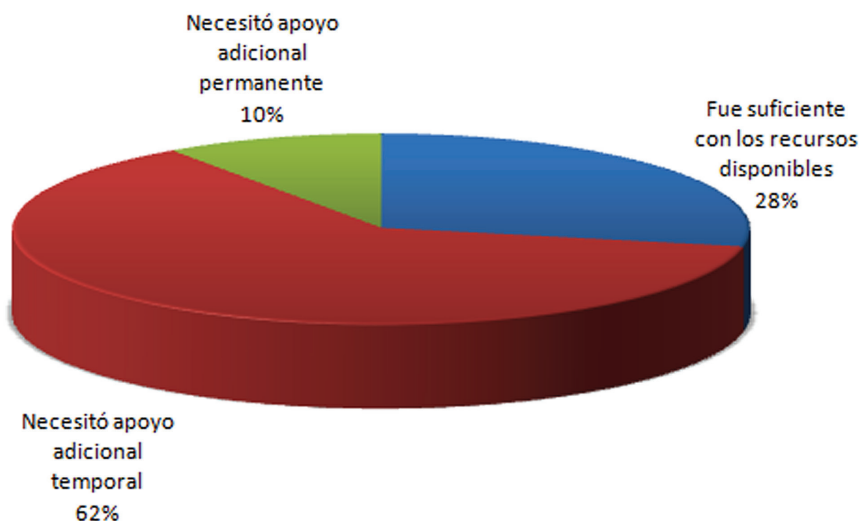
Figura 10. Efectos de las actividades de actualización

7.1.4. Comentarios sobre la aplicación efectiva de las normas

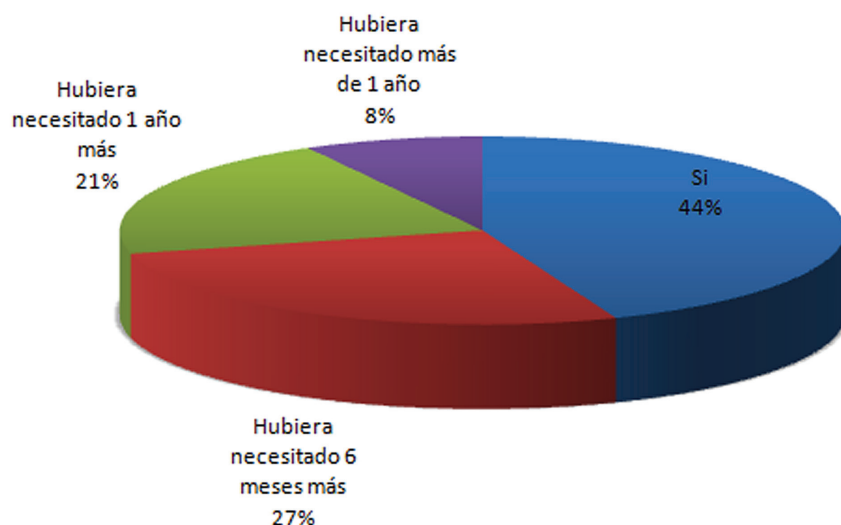
- **¿En qué consistieron los cambios más significativos en los estados contables al aplicar las normas?** Si bien revelación, exposición y valuación se reparten casi en partes iguales, son levemente más significativos los aspectos de revelación y exposición. Esto coincide con lo analizado en la encuesta de la consultoría antes mencionada.

Figura 11. Cambios más significativos al aplicar las normas

- **¿Fue suficiente el plazo de implementación para la aplicación de las normas contables adecuadas cuando se dio por primera vez? ¿Fueron suficientes los recursos con los que se contaba para la aplicación?** Los recursos disponibles no fueron suficientes para afrontar los cambios en los plazos dispuestos por las distintas normas. El 62% requirió apoyo adicional temporal, mientras que el 10% necesitó apoyo permanente.

Figura 12. Suficiencia de los recursos disponibles

En cuanto al plazo, 44% de los profesionales entendieron que el plazo fue suficiente, pero el resto señaló que habría necesitado entre seis meses y más de un año.

Figura 13. Suficiencia del plazo de implementación

- De acuerdo al tipo de empresa y a la experiencia personal, ¿cuáles fueron los temas tratados por las NIC-NIIF-NICSP de mayor impacto en su aplicación?
En general, los tres temas de mayor impacto por su orden fueron presentación

de estados financieros, propiedad, planta y equipo, e impuesto diferido. Según el tipo de empresa, dichos temas son los siguientes:

- **empresas industriales:** propiedad, planta y equipo; impuesto diferido; y presentación de estados financieros
- **empresas comerciales:** impuesto diferido; presentación de estados financieros; y propiedad, planta y equipo
- **empresas de servicios:** presentación de estados financieros, activos intangibles y cambios en las estimaciones contables
- **empresas agropecuarias:** agricultura; medición de valor razonable; y propiedad, planta y equipo

Tabla 10. Temas tratados por las NIIF de mayor impacto

	Indus- tria	Comer- cio	Servi- cios	Agrope- cuaria	Sector público	TOTAL
Presentación de EE.FF.	24	33	26	11	7	101
Propiedad, planta y equipo	29	29	22	13	7	100
Impuesto diferido	25	34	22	11	7	99
Cambios en las estimaciones contables	20	27	23	11	9	90
Medición del valor razonable	23	26	19	13	6	87
EE.FF. consolidados	17	26	20	6	6	75
Arrendamientos	16	23	19	8	8	74
Ajuste por inflación	19	23	17	8	7	74
Activos intangibles	12	22	25	4	5	68
Estado de flujo de efectivo	16	21	20	6	5	68
Políticas contables	12	17	18	10	7	64
Inventarios	16	20	11	9	7	63
Deterioro de activos	21	16	9	9	4	59
Instrumentos financieros	12	14	15	6	9	56
Propiedades de inversión	11	16	14	5	4	50
Ingresos de contratos con clientes	13	14	12	5	2	46
Costos por préstamos	13	14	11	1	3	42
Errores fundamentales	9	10	14	5	2	40

	Indus- tria	Comer- cio	Servi- cios	Agrope- cuaria	Sector público	TOTAL
Beneficios de empleados	11	12	7	1	1	32
Información financiera intermedia	7	9	10	2	3	31
Combinaciones de negocio y acuerdos conjuntos	9	10	9	2	1	31
Agricultura	2	1	1	20	1	25
Subvenciones del gobierno	2	4	2	3	6	17
Segmentos de operación	4	5	4			13

8. CONCLUSIONES

Muchas veces, se piensa que la aplicación obligatoria de las NIIF en Uruguay surgió en el año 2004, cuando se emitió el Decreto 162/004. Esta afirmación no se ajusta a la realidad, ya que, desde principios de la década de 1990, Uruguay adoptó las normas internacionales emitidas por el IASB como normas contables adecuadas en el país. En primer lugar, no se puede decir que haya ausencia de normas. Como ha quedado claro, ya sea por prescripción directa o por orden de prelación, las fuentes de normas establecen la posibilidad de cubrir la totalidad de los temas. En segundo lugar, se constata cierto grado de desconocimiento de la normativa, principalmente de las NICSP, a pesar de que se manifiesta que son fáciles de entender y aplicar. Los programas de desarrollo profesional continuo parecen ser uno de los instrumentos que aportarían a una actualización de conocimientos a la altura de las demandas actuales. En tercer lugar, se observa disconformidad con la formación recibida durante la carrera de grado, lo que lleva a la necesidad de actividades de actualización. Las NIIF siguen evolucionando; además, se derogan normas que son sustituidas por otras más claras o con criterios restrictivos, con lo que se regulan actividades o transacciones antes no consideradas. Esto lleva a que las universidades, en sus planes de estudio, incorporen estrategias de análisis de las normas y no solo el estudio de la norma en sí misma. Por último, se ha mejorado la calidad de la información contable y un 72% de los profesionales entiende que la relación costo-beneficio es positiva. El impacto de la aplicación de las normas contables adecuadas sobre la actividad profesional es *múltiple*: se cuenta con un cuerpo normativo perfectamente definido y actualizado de aplicación obligatoria, que cubre requerimientos locales e internacionales en la preparación y presentación de estados financieros. Así, se incide tanto sobre la labor de aquellos profesionales que deban actuar en la emisión de estados financieros, como sobre el trabajo de aquellos profesionales que deban opinar o dictaminar sobre los mismos.

Contribución de autores

Díaz M: Conceptualización, Metodología, Software, Validación, Análisis formal, Investigación, Recursos, Curación de datos, Redacción borrador original, Supervisión, Validación, Administración del proyecto, Adquisición de fondos.

Declaración de conflicto de intereses

El (los) autor(es) declara(n) que, durante el proceso de investigación, no ha existido ningún tipo de interés personal, profesional o económico que haya podido influenciar el juicio y/o accionar de los investigadores al momento de elaborar y publicar el presente artículo.

REFERENCIAS

- Asociación Interamericana de Contabilidad (AIC). (1965). *Los principios de contabilidad generalmente aceptados*. <https://es.slideshare.net/robonosuque/los-15-pcga-aprobados-por-la-vii-conferencia-interamericana-de-contabilidad-y-la-vii-asmblea-nacional-de-graduados-en-ciencias-econmicas-efectuada-en-mar-de-plata-en-1965-se-enuncian-de-la-siguiente-forma-35572010>
- Asociación Interamericana de Contabilidad (AIC). (2012). *Guía de información financiera para las microempresas*. <https://es.slideshare.net/cmconsultores/guia-de-informacin-financiera-para-las-micro-empresas>
- Bueno, C., Díaz, M., Fry, A., & Larrimbe, M. (1999). *La armonización en un mundo globalizado*. En Colegio de Contadores Públicos Autorizados de Puerto Rico (Ed.), *XXIII Conferencia Interamericana de Contabilidad, Trabajos Técnicos Nacionales*, Vol. 2 (pp. 75-78). Colegio de Contadores Públicos Autorizados de Puerto Rico.
- Colegio de Contadores, Economistas y Administradores del Uruguay (CCEAU). (1981). Pronunciamiento N.º 4 - Fuente de las Normas Contables para la presentación adecuada de los Estados Contables. <http://www3.ccea.com.uy/pronunciamientos/Pronunciamiento%20N%204.htm>
- Colegio de Contadores, Economistas y Administradores del Uruguay (CCEAU). (1990a). Pronunciamiento N.º 10 - Fuentes de Normas Contables para la presentación de Estados Contables. <http://www3.ccea.com.uy/pronunciamientos/Pronunciamiento%20N%2010.htm>
- Colegio de Contadores, Economistas y Administradores del Uruguay (CCEAU). (1990b). Pronunciamiento N.º 11 - Normas Contables Internacionales obligatorias y optativas. <http://www3.ccea.com.uy/pronunciamientos/Pronunciamiento%20N%2011.htm>

- Colegio de Contadores, Economistas y Administradores del Uruguay (CCEAU). (2009). *Colegio de Contadores, Economistas y Administradores del Uruguay*. <https://www.ccea.com.uy/>
- Cañibano L., Tua J., & López J. (1985). Naturaleza y filosofía de los principios de contabilidad. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 15 (47), 293-355.
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD). (2001). Informe del Grupo Intergubernamental de Expertos en Normas Internacionales de Contabilidad y de Presentación de Informes sobre su 18º período de sesiones. <https://unctad.org/es/system/files/official-document/c2isard13.sp.pdf>
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD). (2009). Directrices para la contabilidad e información financiera de las pequeñas y medianas empresas (DCPYMES). https://unctad.org/es/system/files/official-document/diaeed20092_sp.pdf
- Cook, T., & Reichardt, C. (2000). *Métodos cualitativos y cuantitativos en investigación evaluativa*. Morata.
- Corbin, D. A. (1962). The revolution in accounting. *The Accounting Review*, 37 (4), 626-635. <http://www.jstor.org/stable/242349>
- Encuesta Fácil. (2021). *Encuestafácil*. <https://www.encuestafacil.com/>
- Federación Internacional de Contadores (IFAC). (2001). *Norma Internacional de Contabilidad del Sector Público—NICSP 1 Presentación de los Estados Financieros*. <https://www.ifac.org/system/files/publications/files/nicsp-01-presentaci-e.pdf>
- Federación Internacional de Contadores (IFAC). (2009). *Norma Internacional de Información Financiera (NIIF) para Pequeñas y Medianas Entidades*. https://www.mef.gub.uy/innovaportal/file/15136/1/es-gvt-ifrs-for-smes_2009.pdf
- Gonzalo Angulo, J., & Tua Pereda, J. (1988). *Introducción a la contabilidad internacional*. Instituto de Planificación Contable.
- Grady, P. (1965). *Inventory of generally accepted accounting principles for business enterprises*. Instituto Americano de Contadores Públicos Certificados.
- Hendriksen, E. (1974). *Teoría de la contabilidad*. Unión Tipográfica Editorial Hispanoamericana. International Accounting Standards Board.
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, M. P. (2010). *Metodología de la investigación*. McGraw-Hill.
- Marcotrigiano Zoppi, L. A. (2017, julio-diciembre). La regulación contable internacional: ¿un modelo basado en reglas o en principios? *Revista Science Of Human Action*, 2(2), 225-243. <https://doi.org/10.21501/2500-669X.2473>

- Ministerio de Economía y Finanzas. (1976, 22 de diciembre). Sociedades Comerciales. Presentación de Balances [Decreto N° 827/976]. <https://www.impo.com.uy/bases/decretos/827-1976/1>.
- Ministerio de Economía y Finanzas. (1991a, 27 de febrero). Aprobación de Normas Adecuadas de Aplicación Obligatoria de las Normas Internacionales de Contabilidad [Decreto N° 105/991]. <https://www.gub.uy/ministerio-economia-finanzas/politicas-y-gestion/decreto-105991-del-2721991>
- Ministerio de Economía y Finanzas. (1991b, 27 de febrero). Formulación de Estados Contables Uniformes [Decreto N° 103/91]. <https://www.gub.uy/ministerio-economia-finanzas/politicas-y-gestion/decreto-10391-del-270291>
- Ministerio de Economía y Finanzas. (1993, 4 de mayo). Normas Contables Adecuadas de Aplicación Obligatoria [Decreto N° 200/993]. https://www.impo.com.uy/bases/decretos-originales/200-1993_A/1
- Ministerio de Economía y Finanzas. (2004a, 12 de mayo). Normas Internacionales de Contabilidad [Decreto N° 162/004]. <https://www.gub.uy/ministerio-economia-finanzas/politicas-y-gestion/normas-internacionales-contabilidad-decreto-162004-del-12052004-0>
- Ministerio de Economía y Finanzas. (2004b, 7 de julio). Modificaciones al Decreto 162/004 [Decreto N° 222/004]. <https://www.gub.uy/ministerio-economia-finanzas/institucional/normativa/decreto-222004-aprobacion-normas-internacionales-contabilidad>
- Ministerio de Economía y Finanzas. (2005, 25 de febrero). Aprobación de Normas Internacionales de Contabilidad [Decreto N° 90/005]. <https://www.impo.com.uy/bases/decretos/90-2005>
- Ministerio de Economía y Finanzas. (2007a, 10 de setiembre). Incorporación del Ministerio de Economía y Finanzas [Resolución N° 580/007]. <https://www.gub.uy/ministerio-economia-finanzas/politicas-y-gestion/integrantes-comision>
- Ministerio de Economía y Finanzas. (2007b, 31 de julio). Normas Contables Adecuadas [Decreto N° 266/007]. <https://www.gub.uy/ministerio-economia-finanzas/politicas-y-gestion/normas-contables-adecuadas-decreto-266007-del-310707-0>
- Ministerio de Economía y Finanzas. (2007c, 20 de diciembre). Micro, Pequeñas y Medianas Empresas. Se Modifican los Parámetros Económicos para su Categorización [Decreto N° 500/007]. https://www.dgi.gub.uy/wdgi/page?2,principal,_Ampliacion,O,es,0,PAG;CONC;167;1;D;decreto-no-504-007;0;PAG;
- Ministerio de Economía y Finanzas. (2007d, 20 de diciembre). Reformulación de la Categorización de Micro, Pequeñas y Medianas Empresas [Decreto N° 504/007]. <https://www.impo.com.uy/bases/decretos/504-2007/2>

- Ministerio de Economía y Finanzas. (2009a, 27 de febrero). Sociedades Comerciales. Ajustes de Estados Contables [Decreto N° 99/009]. <https://www.impo.com.uy/bases/decretos/99-2009>
- Ministerio de Economía y Finanzas. (2009b, 19 de marzo). Sociedades Comerciales. Presentación de Estados Contables [Decreto N° 135/009]. <https://www.impo.com.uy/bases/decretos/135-2009>
- Ministerio de Economía y Finanzas. (2009c, 15 de junio). Sociedades Comerciales. Presentación de Estados Comerciales. Modificación [Decreto N° 283/009]. <https://www.impo.com.uy/bases/decretos/283-2009/1>
- Ministerio de Economía y Finanzas. (2009d, 30 de noviembre). Determinación de la Información que Deben Contener los Estados Contables [Decreto N° 538/009]. <https://www.impo.com.uy/bases/decretos/538-2009>
- Ministerio de Economía y Finanzas. (2010a, 1 de febrero). Sociedades Comerciales. Normas Internacionales de Información Financiera [Decreto N° 37/010]. <https://www.impo.com.uy/bases/decretos/37-2010/1>
- Ministerio de Economía y Finanzas. (2010b, 19 de febrero). Sociedades Comerciales. Presentación de Estados Contables [Decreto N° 65/010]. <https://www.impo.com.uy/bases/decretos/65-2010>
- Ministerio de Economía y Finanzas. (2010c, 19 de febrero). Tributos. Cierre Preceptivo de las Sociedades Anónimas Financieras de Inversión (SAFI). Impuesto de Control de las Sociedades Anónimas (ICOSA). [Decreto N° 94/010]. <https://www.impo.com.uy/bases/decretos/94-2010>
- Ministerio de Economía y Finanzas. (2011, 1 de abril). Determinación de las Normas Contables Adecuadas de Aplicación Obligatoria para Emisores de Valores de Oferta Pública [Decreto N° 124/011]. <https://www.impo.com.uy/bases/decretos/124-2011/2>
- Ministerio de Economía y Finanzas. (2012, 10 de abril). Aplicación Preceptiva del Ajuste de Estados Contables Relativo a Sociedades Comerciales [Decreto N° 104/12]. <https://www.gub.uy/ministerio-economia-finanzas/institucional/normativa/decreto-104012-aplicacion-preceptiva-del-ajuste-estados-contables-relativo>
- Ministerio de Economía y Finanzas. (2014a, 14 de octubre). Aprobación de la Norma Internacional de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades (NIIF para pymes) [Decreto N° 291/014]. <https://www.gub.uy/ministerio-economia-finanzas/institucional/normativa/decreto-291014-aprobacion-norma-internacional-informacion-financiera-para-0>

- Ministerio de Economía y Finanzas. (2014b, 14 de octubre). Fijación de Requisitos sobre Estados Financieros Individuales, para Emisores de Valores de Oferta Pública [Decreto N° 292/014]. <https://www.impo.com.uy/bases/decretos/292-2014/3>
- Ministerio de Economía y Finanzas. (2015, 30 de diciembre). Modificación de los Decretos 538/009 y 291/014 Relativos a la Aprobación de la Norma Internacional de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades (NIIF para pymes) [Decreto N° 372/015]. <https://www.impo.com.uy/bases/decretos/372-2015>
- Ministerio de Economía y Finanzas. (2016a, 30 de mayo). Aprobación de Normas Contables Aplicables a los Obligados a Registrar sus Estados Contables en el Marco de lo Establecido en la Ley 18.930 [Decreto N° 155/016]. <https://www.gub.uy/ministerio-economia-finanzas/institucional/normativa/decreto-155016-aprobacion-normas-contables-aplicables-obligados-registrar>
- Ministerio de Economía y Finanzas. (2016b, 26 de diciembre). Actualización de la Normativa de Presentación de Estados Financieros Previstos en los Decretos 291/014 Y 372/015 y Derogación de los Decretos 103/991 y 37/010 [Decreto N° 408/016]. <https://www.impo.com.uy/bases/decretos/408-2016>.
- Moonitz, M. (1961). *The basic postulates of accounting. accounting research study*. Instituto Americano de Contadores Públicos Certificados.
- Poder Ejecutivo de la Provincia de Formosa. (1989, 15 de noviembre). Creación de Comisión Asesora. Reglamentación de las normas contables de las sociedades comerciales [Resolución N° 768/989]. <http://www.impo.com.uy/bases/resoluciones/768-1989>
- Poder Legislativo. (1953, 27 de marzo). Ley por la que Se Crean Recursos para el Presupuesto General de Gastos [Ley N° 11.924]. <https://legislativo.parlamento.gub.uy/temporales/leytemp4976277.htm#art15>
- Poder Legislativo. (1953, 11 de diciembre). Ley por la que se Modifican y Complementan Disposiciones de la Ley 11.924, que Da Recursos para el Presupuesto General de Sueldos y Gastos [Ley N° 12.080]. <https://legislativo.parlamento.gub.uy/temporales/leytemp6011512.htm#art12>
- Poder Legislativo. (1989, 4 de setiembre). Ley de Sociedades Comerciales, Grupos de Interés Económico y Consorcios [Ley N° 16.060]. <https://www.impo.com.uy/bases/leyes/16060-1989>
- Poder Legislativo. (2008, 6 de octubre) Ley de Aprobación de Rendición de Cuentas y Balance Presupuestal. Ejercicio 2007 [Ley N° 18.362]. https://www.google.com/search?q=Ley+18362&rlz=1C1CHBF_esUY860UY860&oq=Ley+18362&aqs=chrome.69i57j0i512l9.2657j0j15&sourceid=chrome&ie=UTF-8

República Oriental del Uruguay. (1866). Código de Comercio. <https://www.impo.com.uy/bases/codigo-comercio/817-1865#:~:text=Art%C3%ADculo%2044,establecidas%20en%20la%20ley%20mercantil>

Tribunal de Cuentas de la República (2002, 17 de diciembre). Formulación y Presentación de Estados Contables [Ordenanza N° 81]. <https://www.bps.gub.uy/bps/file/8081/2/ordenanza-81.pdf>

Tribunal de Cuentas de la República. (2017, 29 de noviembre). Formulación y Presentación de Estados Financieros [Ordenanza N° 89]. https://www.tcr.gub.uy/archivos/nor_121_ORDENANZAS%20VIGENTES%20PAGINA%20WEB%20-%20final.pdf

Fecha de recepción: 7/07/2021

Fecha de aceptación: 3/03/2022

Correspondencia: marioe.diazduran@gmail.com

TRIBUTACIÓN

La incidencia de la pandemia del COVID-19 en el análisis de los precios de transferencia para efecto del impuesto a la renta en el Perú: medidas requeridas*

Renée Antonieta Villagra Cayamana

Pontificia Universidad Católica del Perú, Perú

En el presente trabajo, se analiza la incidencia en Perú de las recomendaciones brindadas por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) en su Guía sobre las implicancias de la pandemia del COVID-19 en los precios de transferencia (*Guidance on the transfer pricing implications of the COVID-19 pandemic*), publicada el 18 de diciembre de 2020. Este documento representa la perspectiva en consenso de los más de 137 miembros del Marco Inclusivo de BEPS, entre los que se encuentra Perú. La investigación se centra en la aplicación del principio de libre concurrencia para problemas generados o exacerbados por la pandemia. En particular, se analiza la problemática del análisis de comparabilidad en un escenario de carencia de transacciones y empresas comparables de información del ejercicio 2020 y periodos siguientes afectados por la pandemia. Igualmente, se aborda el tema de las pérdidas desde dos perspectivas: como transacción o empresa comparable, y como la generación de pérdidas en los modelos de negocios de riesgo limitado. Se concluye que varias de las medidas recomendadas por el Marco Inclusivo pueden materializarse a través de la flexibilización y apertura de la administración

* La presente investigación se ha realizado con la ayuda del Centro de Investigación, Capacitación y Asesoría Jurídica (CICAJ) del Departamento de Derecho de la Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP).



tributaria en las fiscalizaciones. No obstante, permitir la modificación del análisis de los precios de transferencia reflejado en el reporte local en función a información de transacciones y empresas comparables obtenida con posterioridad requiere la emisión de una norma legal que no condicione la declaración rectificatoria a la verificación de la SUNAT, y que suspenda la aplicación de infracciones y sanciones por la declaración de datos y cifras falsos.

Palabras clave: COVID-19, precios de transferencia, libre concurrencia, BEPS

The incidence of the COVID-19 pandemic in the analysis of transfer prices for income tax in Peru: required measures

This paper analyzes the incidence in our country of the recommendations provided by the OECD in its Guide on the implications of the COVID-19 Pandemic on transfer pricing *Guidance on the transfer pricing implications of the COVID-19 pandemic* published on December 18, 2020 and which represents the consensus perspective of the more than 137 members of the BEPS Inclusive Framework, among which is Peru, regarding the application of the arm's length principle for problems generated or exacerbated by the pandemic. In particular, the problem of comparability analysis is evaluated in a scenario of lack of comparable transactions and companies in the 2020 and subsequent years affected by the pandemic. Likewise, the issue of losses is addressed from two perspectives, those as a comparable result and the generation of losses in business models with limited risk. It is concluded that several of the measures recommended by the Inclusive Framework can be materialized through the flexibility and openness of the Tax Administration in audits; however, allowing the modification of the transfer pricing analysis reflected in the Local Report based on information of comparable companies obtained later requires the issuance of a legal norm that does not condition the rectifying return to the verification of SUNAT and temporarily avoid the application of infractions and sanctions for the declaration of false data.

Keywords: COVID-19, transfer pricing, arm's length, BEPS

A incidência da pandemia COVID-19 na análise dos preços de transferência para o efeito do imposto de renda no Peru: medidas necessárias

Este artigo analisa a incidência em nosso país das recomendações fornecidas pela Organização para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) em seu Guia sobre as implicações da Pandemia COVID-19 sobre preços de transferência "Orientações sobre as implicações dos preços de transferência da pandemia COVID-19" publicado em 18 de dezembro de 2020 e que representa a perspectiva consensual dos mais de 137 membros do Marco Inclusivo BEPS, entre os quais está o Peru, a respeito da aplicação do princípio da livre concorrência para os problemas gerados ou agravados pela pandemia. Em particular, o problema da análise de comparabilidade é analisado em um cenário de falta de transações e empresas de informações comparáveis em 2020 e anos subsequentes afetados pela pandemia. Da mesma forma, a questão das perdas é tratada sob

duas perspectivas, a de uma transação ou empresa comparável e a da geração de perdas em modelos de negócios com risco limitado. Conclui-se que várias das medidas preconizadas pelo Marco Inclusivo podem ser materializadas através da flexibilidade e abertura da Administração Tributária nas auditorias; No entanto, permitir a modificação da análise dos preços de transferência refletidos no Relatório Local com base em informações sobre transações e empresas comparáveis obtidas posteriormente requer a emissão de norma legal que não condicione a declaração retificativa à verificação da SUNAT e que suspenda a aplicação de infrações e sanções para a declaração de dados e números falsos.

Palavras chave: COVID-19, preço de transferência, princípio de plena concorrência, BEPS

1. INTRODUCCIÓN

La pandemia del COVID-19 ha generado y exacerbado problemas de precios de transferencia que involucran a las empresas multinacionales con sus subsidiarias, sucursales u otros establecimientos permanentes ubicados en Perú. A nivel internacional, la pandemia ha creado condiciones económicas únicas y sin precedentes: las empresas han sufrido interrupciones en sus cadenas de suministro, incluida la reducción de sus operaciones y producción, y se han visto obligadas a cambiar la forma en que se llevan a cabo sus negocios. Muchas compañías se han visto obligadas a cerrar, al menos temporalmente, y el riesgo permanece latente, dado que la pandemia no concluye y surgen preocupantes variantes del virus. En algunas industrias, la demanda ha caído drásticamente, mientras que en otras simplemente ha cambiado o incluso ha aumentado, como, por ejemplo, en el mercado de venta de computadoras e impresoras, y los servicios de videoconferencia en línea. Por su parte, ante la falta de liquidez de las empresas, la necesidad de renegociar contratos, y la urgencia de realizar gastos y costos no previstos (incluyendo los vinculados al personal), aunado a la carencia de información de empresas independientes en un escenario internacional en el que cada Estado ha manejado de distintas formas la emergencia, surge la necesidad de evaluar, desde la perspectiva peruana, soluciones operativas y legales que faciliten la determinación de los precios que inciden directamente en el impuesto a la renta que pagan las empresas y que para el Estado significa recaudación.

En el presente trabajo, se analiza la incidencia en Perú de las recomendaciones brindadas por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (en adelante, OCDE) en su Guía sobre las implicancias de la pandemia del COVID-19 en los

precios de transferencia¹ (en adelante, Guías específicas), que fue publicada el 18 de diciembre de 2020. De acuerdo al mismo documento, este representa la perspectiva en consenso de los 137 miembros del Marco Inclusivo de BEPS² con respecto a la aplicación del principio de libre concurrencia para problemas generados o exacerbados en el contexto de la pandemia (OCDE, 2020a, p. 1)³. Es importante recordar que el Marco Inclusivo se creó en 2016 para garantizar que los países y jurisdicciones interesados, incluidas las economías en desarrollo que

pudieran participar en condiciones de igualdad en el desarrollo de estándares sobre cuestiones relacionadas con la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios, revisando y fiscalizando al mismo tiempo la implementación del Proyecto BEPS de la OCDE y el G-20 (2020b, p. 1).

Perú llegó a ser el miembro 91 del Marco Inclusivo (Orbitax, 2020, p. 1). Es preciso señalar que, si bien en el ámbito nacional se emitieron algunas normas para atenuar los efectos de la pandemia en relación al impuesto a la renta⁴, tales medidas escapan del ámbito del presente trabajo, pues son de índole general, y están orientadas para todo contribuyente y no exclusivamente a las operaciones entre partes vinculadas, cuya problemática es la que se aborda en el presente trabajo.

2. GUÍA SOBRE LAS IMPLICANCIAS DE LA PANDEMIA DEL COVID-19 EN LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA

Las Guías específicas clarifican comentarios e ilustran la aplicación del principio de libre concurrencia en cuatro problemas prioritarios: (i) el análisis de comparabilidad, (ii) las pérdidas y la atribución de costos específicos de COVID-19, (iii) los programas de asistencia gubernamentales, y (iv) los Acuerdos Previos sobre Precios (en adelante, APA). Los aspectos que se tratarán en el presente trabajo se limitan a los primeros problemas señalados. Estos son la problemática del análisis de comparabilidad y el tratamiento de las pérdidas bajo dos perspectivas: (i) como elemento comparable y

¹ *Guidance on the transfer pricing implications of the COVID-19 pandemic.*

² BEPS proviene de *Base Erosion and Profit Shifting*, el plan contra la erosión de la base y el desvío de utilidades.

³ A febrero de 2021, la OCDE (2021) reportó tener 139 miembros (p. 1).

⁴ El Decreto Legislativo 1481 (publicado el 10 de mayo de 2020) extendió hasta por cinco años el plazo para compensar la pérdida neta total de tercera categoría registrada por el ejercicio de 2020, bajo el Sistema A de compensación de pérdidas. Por su parte, el Decreto Legislativo 1488 (publicado el 10 de mayo de 2020) estableció, de manera excepcional y temporal, un régimen especial de depreciación y modificó algunos plazos de depreciación.

(ii) como resultado atribuible a la empresa. Si bien las Guías específicas abordan el tratamiento de los programas asistenciales otorgados por los gobiernos con motivo de la pandemia (lineamientos 60 al 86)⁵ —en tanto tal tipo de medidas con relación a partes vinculadas no se han implementado en Perú—, no se abordará este tema. De igual forma, quedan fuera del ámbito del presente trabajo los lineamientos 87 a 112 de las Guías específicas sobre los APA, debido a que, si bien tales instrumentos son reconocidos por la Ley del Impuesto a la Renta, en la práctica no se tiene conocimiento de que estos se han llevado a cabo a la fecha en Perú.

Cabe señalar que la OCDE (2020a) parte de la premisa de que las *Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias* de 2017 (en adelante, Guías) siguen siendo confiables para ayudar a encontrar soluciones satisfactorias tanto para las empresas multinacionales como para las Administraciones Tributarias, incluso en la situación única de la pandemia. Además, señala que las Guías específicas se centran en la forma de aplicar el principio de libre competencia a los problemas que pueden surgir o exacerbarse con motivo de la pandemia, y deja claro que no desarrolla una guía especializada más allá de lo que actualmente abordan las Guías y que estas no constituyen una extensión o revisión de las Guías (pp. 2-3). En Perú, las Guías constituyen una fuente interpretativa en virtud de lo previsto por el inciso h del artículo 32º-A de la Ley del Impuesto a la Renta.

3. ANÁLISIS DE COMPARABILIDAD

En relación al análisis de comparabilidad, que involucra la comparación de precios o márgenes de la empresa frente a otras empresas, y que constituye la parte medular de la metodología de precios de transferencia, las Guías específicas han identificado dos circunstancias problemáticas como consecuencia de la pandemia. Tales circunstancias se presentan a continuación:

- i. La disponibilidad de data o información sobre comparables, en tanto en esta se refleja el efecto de la asistencia de cada gobierno en el que el grupo multinacional opera.
- ii. La repentina pérdida de importancia de la data histórica en el análisis de precios de transferencia, en tanto la pandemia ha tenido un impacto significativo en el precio de algunas transacciones entre empresas independientes (OCDE, 2020a, p. 5).

⁵ Entre otros aspectos, se encuentran los programas de asistencia monetaria y no monetaria, subsidios de costos laborales, provisionamiento de infraestructura, deducciones tributarias, inversiones deducibles, y exoneraciones de impuestos indirectos.

Si bien la OCDE alude a la «asistencia» de los gobiernos como un factor que origina la falta de disponibilidad de comparables y la descalificación de algunos comparables que sostenidamente en el tiempo venía usando una empresa, es importante destacar que, desde la postura de esta investigación, son el «comportamiento» de los gobiernos y su forma de enfocar la pandemia los que han determinado o incidido en la invalidez de comparables que antes eran válidos para un caso concreto en ejercicios ordinarios. Como ejemplo del disímil comportamiento de los gobiernos para afrontar el problema, destaca en Latinoamérica el caso de Uruguay, en el que no se dispuso ningún confinamiento obligatorio durante el ejercicio de 2020 (Lissardy, 2021). En cambio, en el caso peruano, mediante el Decreto Supremo 044-2020-PCM, publicado el 15 de marzo de 2020, se declaró el Estado de Emergencia Nacional, que dispuso una cuarentena obligatoria que fue sucesivamente prorrogada. Evidentemente, tales situaciones generaron en ambos países desenvolvimientos del sector productivo muy diferentes. En el plano mundial, resalta el caso de Japón, en el que las medidas restrictivas recién cobraron fuerza en 2021, a diferencia de 2020 (Siripala, 2021). Incluso, en un mismo país, como Estados Unidos, la duración y la intensidad del confinamiento en los diferentes estados no ha sido uniforme (Bryson, 2021).

Por otro lado, una circunstancia que no es explícita en las Guías específicas, pero que es considerada importante desde la perspectiva práctica y la experiencia es la consistencia, que es una característica de la operatividad de los precios de transferencia, que se evidencia, entre otros, en la utilización del mismo método, del mismo juego de comparables y de la aplicación del mismo tipo de ajustes de comparabilidad. Sin embargo, mientras no se modifique el modelo de negocios a lo largo del tiempo, no se espera que la consistencia se cumpla en los ejercicios involucrados en la pandemia, en tanto, conforme se ha explicado, esta ha introducido diferencias en las empresas y transacciones que antes eran comparables por ser iguales o similares. Así, en muchos casos ha descalificado la calidad de comparables por los distintos factores que han incidido en la operatividad de la empresa. A continuación, se desarrollarán tres aspectos del análisis de comparabilidad que son considerados cruciales para aplicar la metodología de precios de transferencia en los ejercicios afectados por la pandemia: (i) los ajustes de comparabilidad, (ii) lo relativo al marco temporal y la comparabilidad, y (iii) la utilización de comparables correspondientes a varios años.

3.1. Ajustes de comparabilidad

El escenario de la pandemia requiere que los contribuyentes y las administraciones tributarias consideren enfoques prácticos para abordar las deficiencias de información, utilizando como herramienta a los ajustes de comparabilidad. Estos deben ser

coherentes con la política de precios de transferencia del contribuyente a lo largo del tiempo. Los ajustes de comparabilidad, según los lineamientos 3.50 y 3.54 de las Guías de la OCDE, deben ser considerados únicamente con el propósito de mejorar la fiabilidad de los resultados. Para efectuar tales ajustes, deben evaluarse la importancia de la diferencia por la que se considera el ajuste, la calidad de los datos sometidos al ajuste, el objeto de este y la fiabilidad del criterio utilizado para practicarlo. Asegurar el nivel de transparencia preciso en los ajustes de comparabilidad puede depender de la posibilidad de ofrecer una explicación para cada uno de los ajustes efectuados, las razones que han llevado a considerarlos apropiados, el procedimiento de cálculo seguido, y la forma en la que el ajuste modifica los resultados para cada comparable y mejora la comparabilidad (OCDE, 2017, p. 184).

La Ley del Impuesto a la Renta considera que el mecanismo para nivelar o eliminar diferencias en transacciones que no se dan en condiciones iguales es el ajuste de comparabilidad, y señala la razonabilidad como único requisito para su procedencia. En efecto, el inciso d) del artículo 32-A de la Ley del Impuesto a la Renta señala lo siguiente:

Las transacciones a que se refiere el numeral 4) del artículo 32 son comparables con una realizada entre partes independientes, en condiciones iguales o similares, cuando se cumple al menos una de las dos condiciones siguientes:

- 1) Que ninguna de las diferencias que existan entre las transacciones objeto de comparación o entre las características de las partes que las realizan pueda afectar materialmente el precio, monto de contraprestaciones o margen de utilidad; o
- 2) Que aún cuando existan diferencias entre las transacciones objeto de comparación o entre las características de las partes que las realizan, que puedan afectar materialmente el precio, monto de contraprestaciones o margen de utilidad, *dichas diferencias pueden ser eliminadas a través de ajustes razonables* [cursivas añadidas] (Decreto Supremo 179-2004-EF, 2004, artículo 32).

Por su parte, el lineamiento 28 de las Guías específicas brinda un ejemplo sencillo de un ajuste de comparabilidad, referido a la intervención del Gobierno que obliga a un contribuyente a cerrar sus instalaciones de distribución durante tres meses, circunstancia que motiva un análisis de comparabilidad que verifica que las empresas comparables hayan enfrentado restricciones o condiciones similares. En caso contrario, podría ser necesario ajustar el período de comparación excluyendo la información

económica correspondientes a los tres meses en los que el contribuyente no pudo operar. No obstante, la OCDE (2020a) señala que los contribuyentes y las administraciones tributarias deben determinar caso por caso la necesidad de tales ajustes (p. 10). En relación al ejemplo, cabe precisar que las bases de datos comerciales utilizadas para extraer información de comparables, como Bureau van Dijk (Bvd) ORBIS y Amadeus, S&P Compustat Global Vantage, Bloomberg, Oriana, Osiris, OneSource, Mergent, Alibaba.com, SPARK, DataGuru.in, y Ruslana, entre otras, usualmente no contienen información de Perú ni de países de la región (Villagra, 2020, p. 186). Por ello, debido a los confinamientos dispuestos por el gobierno, para el caso de empresas peruanas, es frecuente que sea imposible identificar comparables cuyos periodos de paralización hayan coincidido. Sin embargo, el ejemplo está orientado a demostrar que está permitida la reducción del período anual a efectos de la comparabilidad a través de ajustes al set de comparables, lo cual es bastante útil en esta coyuntura.

La Guía específica considera como alternativa la utilización de información financiera proyectada *budgeted* para respaldar la fijación de precios de plena competencia (OCDE, 2020a, p. 6). Se entiende que esto se concreta recurriendo a los ajustes de comparabilidad. En tal sentido, un enfoque apropiado para aproximar los efectos particulares de la pandemia en los ingresos, costos y márgenes consiste en comparar los resultados financieros proyectados (presupuestados o pronosticados) con los realmente logrados. Tal análisis refleja los resultados financieros que los contribuyentes dentro de una transacción controlada habrían logrado «de no ser por el impacto de la pandemia». Con este fin, la OCDE (2020a) identifica cuatro tareas que deben cumplir las empresas:

- la preparación de un análisis de pérdidas y ganancias detallado que muestre cambios en los ingresos y gastos, con una explicación de las variaciones resultantes de la pandemia (variación de los resultados proyectados pre-COVID) versus los resultados reales;
- detalles de rentabilidad, ajustados al resultado que se habría obtenido si no hubiera ocurrido la pandemia, considerando todos los factores que tienen impacto positivo o negativo;
- la justificación y evidencia de cualquier mayor asignación de costos o una reducción de ventas (y cambios subsecuentes en los márgenes operativos) a la parte probada en la transacción controlada, tomando en consideración su función, activo y perfil de riesgo; y

- evidencia de cualquier asistencia gubernamental proporcionada o que afecte a la parte probada en la transacción controlada, su efecto y su tratamiento contable (p. 7).

En Perú, el Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta trata los ajustes de comparabilidad al enumerar los elementos que se deben tomar en cuenta «a fin de eliminar las diferencias, a través de ajustes razonables, entre las transacciones objeto de comparación o entre las características de las partes que las realizan o las funciones que ejecutan» (Decreto Supremo 122-1994-EF, 1994, artículo 111). Con relación a las soluciones sugeridas por la OCDE y la pertinencia de los ajustes de comparabilidad propuestos, cabe señalar que, del análisis de recientes pronunciamientos del Tribunal Fiscal, se observa que los actores del derecho tributario en Perú no identifican con precisión, en algunos casos, las características del ajuste de comparabilidad que incide en el análisis de los precios y márgenes, y, en muchas oportunidades, las confunden con el ajuste al valor en la determinación del impuesto a la renta propiamente dicho.

Tal es el caso de la Resolución del Tribunal Fiscal 00652-3-2019 referido a un caso en el que la SUNAT de *motu proprio* realizó un ajuste de comparabilidad con características muy especiales a efecto de obtener un comparable interno para determinar el valor de mercado de acciones enajenadas, para luego, a partir de tal único comparable, aplicar el método del precio comparable no controlado (en adelante, PCNC)⁶. La SUNAT comparó el monto del «total patrimonio» entre la fecha de compra y la de venta de las acciones, y, a efecto de considerar como comparable interno la primera operación, procedió a incrementar el precio de compra de acciones en la proporción en que creció el patrimonio (Resolución 00652-3-2019, artículo 3). Durante la fiscalización, frente al ajuste de comparabilidad efectuado por la administración tributaria, la empresa alegó la procedencia del artículo 110 del Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta, numeral 1, inciso e) para la determinación por parte de la SUNAT del «ajuste de comparabilidad», que evidencia que este confunde al «ajuste de comparabilidad» con el «ajuste del valor». El Tribunal Fiscal falló en contra de lo reparado por la SUNAT porque consideró, al igual que la empresa, que el valor de mercado de la enajenación de acciones determinado por la administración tributaria no se ceñía a los elemen-

⁶ Escapa del ámbito del presente trabajo el análisis de la pertinencia de la comparabilidad de una operación de compra con una de venta, la preferencia por aplicar el PCNC con un único comparable interno con ajustes de comparabilidad frente a varios comparables externos que no requieren ajustes, y, principalmente, la alegada prelación del comparable interno frente al externo prevista en las Guías de la OCDE y no reconocida en la Ley del Impuesto a la Renta. Estos son aspectos del proceder de la SUNAT sumamente discutibles.

tos que normativamente se requieren para el análisis de comparabilidad⁷ (Resolución 00652-3-2019, artículos 10-11). Así, dejó de lado el hecho de que no existe procedimiento normativo para efectuar ajustes de comparabilidad previos al análisis propiamente dicho.

Distinto es el caso de la Resolución del Tribunal Fiscal 06144-4-2019, relacionado con la determinación de la utilidad de una empresa farmacéutica en el que el propio contribuyente incorpora un ajuste de comparabilidad en la determinación de sus precios de transferencia. En este caso, si bien la SUNAT coincide en la procedencia del ajuste de comparabilidad debido a que su inclusión mejora la comparabilidad y fiabilidad de los resultados al efectuar el análisis de comparabilidad (Tribunal Fiscal, 2019b, pp. 36-37), la controversia surge con respecto a los períodos considerados por la SUNAT y por el contribuyente. No obstante, en este caso se evidencia que, tanto el contribuyente como la SUNAT parten de la premisa de que los ajustes de comparabilidad son diferentes a los ajustes al valor y que su objetivo es mejorar el análisis de precios de transferencia.

En el escenario de la pandemia, conforme recomienda la OCDE en su lineamiento 12 de la Guía específica, la aproximación para obtener el set de comparables puede ser la realización de ajustes de comparabilidad respecto de resultados financieros proyectados antes de la pandemia, lo cual requiere flexibilidad y comprensión por parte de la administración tributaria. En tal sentido, dado que la legislación peruana condiciona únicamente a la razonabilidad como requisito para la procedencia de los ajustes de comparabilidad, se considera que no se necesita ninguna modificación legal al respecto. Sin embargo, conforme resaltan muchos especialistas, la recolección de información contemporánea resulta crucial para afrontar la fiscalización de la administración tributaria.

3.2. Marco temporal y comparabilidad

En concordancia con el lineamiento 3.71 de las Guías de la OCDE (2017) que contempla dos criterios para la identificación y recolección de información —(i) el de determinación y (ii) el de verificación del resultado de plena competencia (p. 190)—, en su

⁷ El Tribunal Fiscal menciona expresamente i) el valor de participación patrimonial de los valores que se enajenen, el que será calculado sobre la base del último balance de la empresa emisora cerrado con anterioridad a la fecha de enajenación o, en su defecto, el valor de tasación; ii) el valor presente de las utilidades o flujos de efectivo proyectados; iii) el valor de cotización que se registre en el momento de la enajenación, al tratarse de enajenaciones bursátiles; y iv) el valor promedio de apertura y cierre registrado en la bolsa.

lineamiento 22, las Guías específicas señalan que, en la medida de lo posible, las autoridades fiscales deben permitir el enfoque de verificación de resultados para las transacciones controladas afectadas por la pandemia (OCDE, 2020a, p. 8). En tal sentido, se podría tomar en cuenta la información disponible con posterioridad al cierre del año fiscal en la presentación de sus declaraciones.

Al respecto, para la realización del análisis de comparabilidad —de forma implícita— la legislación peruana, a través del artículo 32-A inciso g) de la Ley del Impuesto a la Renta, considera la utilización de información del propio ejercicio fiscal analizado disponible a la fecha de la presentación de la declaración jurada informativa Reporte Local de Precios de Transferencia, que se produce conforme al cronograma de vencimientos de las obligaciones tributarias de liquidación mensual correspondiente al período tributario de mayo del ejercicio siguiente establecido por la SUNAT, en virtud a la Resolución de Superintendencia 014-2018/SUNAT (SUNAT, 2018, p. 7). Cabe notar que, incluso para 2020, ejercicio en el que se originó la pandemia, el vencimiento no fue modificado y la obligación de presentar el Reporte Local de Precios de Transferencia se llevó a cabo del 14 al 22 de mayo de 2021.

A pesar de lo antes señalado, en la práctica, el plazo para conocer los ajustes de precios de transferencia es anterior al vencimiento de la fecha de presentación del citado reporte, porque la oportunidad que brinda la administración tributaria para la realización de los ajustes extracontables al valor de mercado de las operaciones de los sujetos comprendidos en el ámbito de aplicación de los precios de transferencia es en realidad el vencimiento de la Declaración Jurada Anual del impuesto a la renta, que, conforme al artículo 29 del Código Tributario, vence al tercer mes del año siguiente. En la última declaración citada, la empresa tiene la oportunidad de declarar sus ajustes de precios de transferencia a través de las «adiciones» o «deducciones» que contemplan tal concepto.

Al respecto, es preciso señalar que el sistema tributario nacional y, en particular, el Código Tributario han reconocido en el artículo 92 inciso c) el derecho que tiene el contribuyente de presentar declaraciones juradas rectificatorias. En tal sentido, en circunstancias normales, el contribuyente puede modificar su Reporte Local de Precios de Transferencia, así como su declaración jurada del impuesto a la renta. Sin embargo, en virtud al Código Tributario, la rectificatoria que implica una menor obligación tributaria está condicionada a que, dentro del plazo de los 45 días siguientes a su presentación, sea materia de un pronunciamiento de la SUNAT sobre la veracidad y exactitud de los datos contenidos en ella.

En el contexto de la pandemia, siguiendo las recomendaciones recogidas en el lineamiento 23 de las Guías específicas (OCDE, 2020a, p. 8), se considera conveniente que para las declaraciones, tanto del impuesto a la renta como la del Reporte Local de Precios de Transferencia del ejercicio 2020 y periodos siguientes afectados por la pandemia, la administración sea flexible y permita la incorporación en el Reporte local de información de comparables disponibles después del cierre del ejercicio y del vencimiento de la obligación, con la correspondiente modificación del impuesto a la renta anual de 2020 y periodos siguientes.

En tal sentido, en relación a las declaraciones rectificatorias que determinan una menor obligación tributaria como consecuencia de la indisponibilidad de información o data de comparables fehaciente con motivo de la pandemia, por el ejercicio 2020 y siguientes afectados por esta, debería suspenderse la aplicación de lo previsto por el numeral 88.2 del artículo 88 del Código Tributario que faculta a la SUNAT para que, dentro del plazo de los 45 días siguientes a su presentación, emita un pronunciamiento sobre la veracidad y exactitud de los datos contenidos en ella. La citada medida requiere la emisión de una norma con rango legal con efecto en los ejercicios 2020 y siguientes afectados por la pandemia. Si bien ya han transcurrido algunos meses después de la presentación de las declaraciones bajo análisis, se considera pertinente que la proyectada norma legal permita la determinación de un menor impuesto a la renta incondicional.

Bajo la misma consideración, en relación con la infracción prevista en el numeral 1 del artículo 178 del Código Tributario, relacionada, entre otros puntos, con la declaración de cifras o datos falsos o la omisión de circunstancias en las declaraciones que influyan en la determinación y el pago de la obligación tributaria «y/o que generen aumentos indebidos de saldos o pérdidas tributarios o créditos a favor del deudor tributario y/o que generen la obtención indebida de Notas de Crédito Negociables u otros valores similares» (Decreto Supremo 133-2013-EF, 2013), se considera que, por los ejercicios 2020 y siguientes afectados por la pandemia —recogiendo la recomendación del Marco Inclusivo del que el Perú forma parte—, no se debería configurar tal infracción en la determinación del impuesto a la renta con la consecuente inaplicación de la sanción que asciende al 50% del tributo por pagar omitido, o 100% del monto obtenido indebidamente, de haber obtenido la devolución de saldos, créditos o conceptos similares en los casos vinculados a precios de transferencia. La citada medida requiere la emisión de una norma con rango legal que en la coyuntura de la pandemia está totalmente justificada.

3.3. La utilización de comparables correspondientes a varios años

Si bien el lineamiento 26 admite que en circunstancias normales la utilización de información y promedios de varios años para los análisis de comparabilidad puede presentar ventajas para mitigar el impacto de las diferencias contables, medir adecuadamente los efectos sobre la rentabilidad de la parte analizada en función de sus ciclos de vida de productos y negocios, y evaluar los mismos para los comparables (de modo que la confiabilidad de la comparación se incrementa), tal situación puede distorsionar la realidad y resultar en información no confiable en el contexto de la pandemia (OCDE, 2020a, p. 9). En efecto, el lineamiento 19 de las Guías específicas reconoce la posibilidad de que los datos de transacciones o empresas independientes comparables de períodos anteriores al analizado, así como la data promedio de años anteriores, no proporcionen una referencia suficientemente confiable para el período 2020 u otros afectados por la pandemia, al no considerar el impacto específico de esta en las transacciones llevadas a cabo entre partes vinculadas (OCDE, 2020a, p. 7). Un aspecto crucial en el análisis de los precios de transferencia en el escenario de la pandemia y seguramente post pandemia es el tratamiento del financiamiento extraordinario incurrido entre las partes vinculadas, lo que, en sí mismo, modifica la selección de empresas comparables⁸.

En Perú, la legislación contempla la posibilidad de recurrir a varios ejercicios en ciertas circunstancias. En efecto, conforme a lo previsto por el último párrafo del artículo 110 del Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta, se puede tomar en consideración información del contribuyente y de las operaciones comparables correspondientes a dos o más ejercicios anteriores o posteriores al ejercicio materia de fiscalización (i) cuando los ciclos de negocios o de aceptación comercial de sus productos cubran más de un ejercicio; (ii) cuando así se requiera para una mejor comprensión de los hechos y circunstancias que podrían haber influido en la determinación del precio; o (iii) cuando se requiera para determinar el origen de las pérdidas declaradas, cuando las mismas son parte de otras pérdidas generadas en transacciones comparables o son el resultado de condiciones concretas de años anteriores.

Considerando que se trata de una facultad y no de una obligación legal, al seguir las recomendaciones del Marco Inclusivo, la administración tributaria no debería ser considerada como una referencia suficientemente confiable para el período 2020 u otros afectados por la pandemia. La información conforme de ejercicios anteriores

⁸ KPMG brinda interesante información sobre el financiamiento en Estados Unidos relativo a febrero de 2020 (2020, p. 4).

podría haberlo hecho en fiscalizaciones previas, en tanto tal información no considera el impacto de la pandemia.

4. LAS PÉRDIDAS EN LA METODOLOGÍA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA

Un tema que con motivo de la pandemia ha generado preocupaciones a nivel empresarial es la generación de resultados negativos, que, en muchos casos, han aparecido por primera vez, debido a la renuencia que podría tener la administración tributaria para aceptarlos. En ese escenario, son dos las inquietudes que surgen: la primera es la pertinencia de utilizar empresas con resultados negativos como comparables para la aplicación de métodos basados en utilidades; por otro lado, se encuentra la procedencia de la generación de pérdidas en entidades que operan bajo acuerdos de riesgo limitado.

4.1. La utilización de empresas con pérdidas como comparables

En cuanto al tema de las pérdidas, considerando que estas pueden producirse por diversas razones, resulta crucial determinar y demostrar que las pérdidas de la empresa se relacionan con las circunstancias extraordinarias de la pandemia, y no se deben a las condiciones y precios de las empresas o partes vinculadas. En efecto, el decrecimiento de la demanda, la imposibilidad de obtener o proveer insumos, productos o servicios y haber incurrido en costos operativos extraordinarios como el equipamiento de seguridad, la modificación de las instalaciones como oficinas, fábricas, talleres, entre otros para adecuarse a las medidas sanitarias y protocolos, así como para la implementación del distanciamiento social, han incidido en los resultados de las empresas en general y de los miembros de grupos multinacionales en particular.

Conforme al lineamiento 3.64 de las Guías de la OCDE, en general, es posible que las operaciones que generan pérdidas puedan integrar el set de comparables, en tanto son los hechos y circunstancias los que determinan la condición de una empresa como comparable y no su resultado financiero. No obstante, el mismo documento manifiesta que una empresa independiente no estaría involucrada en actividades que generan pérdidas salvo que tuviera expectativas razonables de beneficios futuros.

Las Guías específicas (OCDE, 2020a) recalcan que no existe una regla fija con relación a las pérdidas y el criterio que debe primar es la comparabilidad de las condiciones y circunstancias de la operación y del contribuyente. En el caso particular de Perú, la Ley y el Reglamento del Impuesto a la Renta no prohíben la utilización de comparables constituidos por empresas con resultados negativos. En tal sentido,

la administración tributaria no puede rechazar de plano comparables con pérdidas. Con mayor razón, en el análisis del ejercicio fiscal 2020 y periodos siguientes afectados por la pandemia, la administración tributaria debería estar abierta a la utilización de tales comparables cuando las características de la transacción lo hacen fiable como, por ejemplo, de comparables que asumen niveles similares de riesgo y que han sido impactados de forma similar por la pandemia. En tal sentido, la aceptación de comparables con pérdidas por parte de la administración tributaria no depende de ninguna modificación legislativa, sino de la apertura que tenga la SUNAT en la fiscalización de los ejercicios afectados por la pandemia.

4.2. La pérdida en entidades que operan bajo acuerdos de riesgo limitado

Otro tema que origina cuestionamientos es el referido a la factibilidad de que una entidad, que forma parte de un grupo multinacional y opera bajo acuerdos de riesgo limitado, incurra en pérdidas. El tema tiene particular importancia en Perú que, por no ser uno de residencia de inversionistas, recibe la inversión extranjera usualmente bajo contratos entre partes vinculadas con «riesgo limitado».

En relación con las pérdidas obtenidas por empresas con «riesgo limitado» en general, las Guías específicas inciden en la evaluación de las situaciones en las que la empresa adopta posiciones inconsistentes antes y después de la pandemia, y, de ser así, si alguna de las posiciones es consistente con la delimitación precisa de la transacción. En tal sentido, el Marco Inclusivo está orientado a brindar lineamientos de fiscalización a las administraciones tributarias. Además, enfatizan una vez más en la consistencia que debe mostrar el comportamiento del contribuyente y su análisis de precios de transferencia.

Al respecto, el lineamiento 9.2 de las Guías menciona situaciones en las que por efecto de alguna reestructuración del grupo se centralizan activos intangibles, riesgos, o funciones, con el consiguiente beneficio potencial y el surgimiento de acuerdos de riesgo limitado. Esto se ve, por ejemplo, cuando distribuidores «plenos» se transforman en distribuidores, comercializadores, agentes de ventas o comisionistas de bajo riesgo o la transformación de fabricantes «plenos» en fabricantes por contrato o «a precio fijo», en ambos casos para una empresa extranjera vinculada que puede intervenir como empresario principal. Lo mismo sucede con la transferencia de activos intangibles o de derechos sobre estos a una entidad que los centraliza dentro del grupo (*IP company*, por las siglas en inglés de *Intelectual Property*), y con la concentración de funciones en una entidad regional o central, con la consiguiente reducción en el ámbito de actuación o en el nivel de funciones que se llevan a cabo a nivel local

—entre otras, las funciones de compras, de soporte de ventas, y de logística de la cadena de suministro (OCDE, 2017, pp. 417-418)—. Conforme lo destaca Schwarz (2020), cabe notar que las modificaciones introducidas como consecuencia del Plan BEPS en las Guías, en lo relativo al DEMPTE test⁹, cobran mayor relevancia en el contexto de la pandemia (p. 2). Por su parte, la prestación de servicios por parte de la matriz sometida al «test de beneficios» también sufrirá alteraciones respecto a la forma tradicional de aplicarlo, en particular en las jurisdicciones del receptor de los mismos (Deloitte, 2020, p. 2).

En los escenarios descritos, surge la duda de cuán legítimo es que tales entidades con riesgo limitado incurran en pérdidas. La Guía específica refiere a que no existe una regla general al respecto. Sin embargo, hacen notar que «etiquetar» las actividades como de «riesgo limitado» o el hecho de que las entidades reciban una contraprestación fija no significa en sí que la empresa opera sobre la base de un riesgo limitado en las operaciones con partes vinculadas. En todo caso, las Guías específicas aclaran que la expectativa de que tales operaciones de bajo riesgo generen pérdidas por un período prolongado está descartada y que, en todo caso, las pérdidas pueden generarse en período cortos. En esta circunstancia corresponde la comparación de las pérdidas incurridas por terceros con el nivel de riesgo asumido, por lo que se procede a descalificarlos como comparables cuando varía el nivel de riesgo asumido (OCDE, 2020a).

El lineamiento 40 de las Guías específicas cita como ejemplo el caso de un distribuidor de «riesgo limitado» (clasificado así por la propiedad limitada del inventario con el consecuente riesgo limitado de obsolescencia del inventario), que, ante una disminución significativa en la demanda debido a la pandemia, asume algún riesgo de mercado. Se señala que es posible que en condiciones de plena competencia se obtenga una pérdida asociada con la ejecución de este riesgo. La magnitud de la pérdida estará determinada por las condiciones y las características económicamente relevantes de la transacción delineada con precisión en comparación con las correspondientes a transacciones no controladas comparables. La OCDE incide que tendría que evaluarse si los terceros distribuidores comparables podrían, en tales circunstancias, generar una pérdida, que puede surgir, por ejemplo, si la disminución de la demanda significa que el valor de las ventas es insuficiente para cubrir los costos fijos locales. Cabe señalar que los comparables elegidos deben ser adecuados a la luz

⁹ Por las iniciales de las palabras en inglés *development, enhancement, maintenance, protection and exploitation* correspondientes a «desarrollo, mejora, mantenimiento, protección y explotación» de los intangibles.

de la delimitación precisa de la transacción, en particular, con referencia a los riesgos asumidos por cada una de las contrapartes. Sin embargo, no sería apropiado que un distribuidor de «riesgo limitado», que no asume ningún riesgo de mercado u otro riesgo específico, asuma una parte de la pérdida asociada con el aprovechamiento de ese riesgo. Por ejemplo, un distribuidor de «riesgo limitado» que no asume el riesgo crediticio no debería soportar pérdidas derivadas de la explotación del riesgo crediticio (OCDE, 2020a, p. 13).

Las Guías específicas enfatizan que, al considerar los riesgos asumidos por una parte en una transacción entre partes vinculadas, las administraciones tributarias deben considerar cuidadosamente la justificación comercial de cualquier supuesto cambio en los riesgos asumidos por una parte antes y después del brote de COVID-19. En ejercicios anteriores a la pandemia, podría presentarse la situación en la que una empresa se autocalifique como distribuidor de «riesgo limitado», y no asuma ningún riesgo de mercado. Por lo tanto, solo tendría derecho a un rendimiento bajo; sin embargo, después del brote, el mismo distribuidor asumiría algún riesgo de mercado (por ejemplo, debido a cambios en las funciones de gestión de riesgos) y, por lo tanto, deben asignarse pérdidas. En tal escenario, cabe el reexamen de la verdadera dimensión del riesgo asumido. En todo caso, cualquier modificación o nueva asignación de riesgo debe estar respaldada por un análisis de todos los hechos y circunstancias con la correspondiente evidencia documentada (OCDE, 2020a, p. 14). De esa manera, la posibilidad de que una entidad con riesgo limitado asuma pérdidas no constituye un aspecto que requiera regulación específica, en tanto dependerá de los hechos y circunstancias en el contexto de la pandemia, que puede significar un antes y después para la fiscalización de la realidad de la operación.

5. CONCLUSIONES

1. La recomendación del Marco Inclusivo BEPS, del cual forma parte Perú, frente a la falta de disponibilidad de comparables y la descalificación de algunos comparables que sostenidamente en el tiempo venía usando una empresa para el análisis de los precios de transferencia del ejercicio 2020 y siguientes afectados por la pandemia requiere la apertura y flexibilización de la SUNAT en sus fiscalizaciones. No obstante, la modificación de resultados de tales ejercicios como consecuencia de una declaración rectificatoria del Reporte Local de Precios de Transferencia requiere la emisión de una norma con rango legal para permitir la rectificación de la declaración anual del impuesto a la renta del 2020 y siguientes afectados por la pandemia de forma incondicional, para suspender su consideración como infracción con la consecuente sanción.

2. Conforme a las recomendaciones del Marco Inclusivo en la evaluación de los precios de transferencia del ejercicio 2020 y siguientes afectados por la pandemia, cobran singular importancia los «ajustes de comparabilidad» y, en particular, el realizado en función a información financiera «proyectada» para un escenario prepandemia. No obstante, la SUNAT debe tener apertura en su aceptación, dado que la Ley del Impuesto a la Renta únicamente condiciona tales ajustes a la razonabilidad.
3. La utilización de comparables con resultados negativos no está prohibida por las Guías y son una necesidad en los ejercicios afectados por la pandemia; no obstante, su aceptación por parte de la administración tributaria también requiere de apertura. La obtención de pérdidas en modelos de negocios con riesgo limitado es posible. Sin embargo, el reconocimiento de los riesgos asumidos por parte de la empresa que incide en la proporción de las pérdidas atribuidas debe ser coherente antes y después de la pandemia.

Contribución de autores

Villagra R: Investigación, Escritura, revisión y edición, adquisición de fondos.

Declaración de conflicto de intereses

El (los) autor(es) declara(n) que, durante el proceso de investigación, no ha existido ningún tipo de interés personal, profesional o económico que haya podido influenciar el juicio y/o accionar de los investigadores al momento de elaborar y publicar el presente artículo.

REFERENCIAS

- Bloomberg Tax Accounting & Baker & McKenzie. (2020). *COVID-19: Impact on (the Other) TP*. <https://pro.bloombergtax.com/reports/covid-19-impact-on-the-other-tp/>
- Bryson, D. (2021, 17 de marzo). A timeline of the coronavirus pandemic. *The New York Times*. <https://www.nytimes.com/article/coronavirus-timeline.html>
- Deloitte. (2020, marzo). *Transfer pricing considerations in light of COVID-19*. <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/nz/Documents/tax/Tax-alert/2020/nz-en-covid-19-transfer-pricing-considerations.pdf>

- KPMG. (2020, 9 de abril). *COVID-19: Implications and considerations for transfer pricing*. <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/ca/pdf/tnf/2020/ca-covid-19-implications-and-consideration-for-transfer-pricing.pdf>
- Lissardy, G. (2021, 16 de marzo). Cómo Uruguay pasó de ser una excepción en la pandemia de coronavirus al país con mayor tasa de casos nuevos en América Latina. *BBC News Mundo*. <https://www.bbc.com/mundo/noticias-america-latina-56412203>
- Ministerio de Economía y Finanzas MEF. (1994, 8 de diciembre). Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta [Decreto Supremo 122-1994-EF].
- Ministerio de Economía y Finanzas MEF. (2004, 8 de diciembre). Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta [Decreto Supremo 179-2004-EF].
- Ministerio de Economía y Finanzas MEF. (2013, 22 de junio). Texto Único Ordenado del Código Tributario [Decreto Supremo 133-2013-EF].
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). (2010). *Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias 2012*. Instituto de Estudios Fiscales.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). (2017) *Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias 2017*. Instituto de Estudios Fiscales.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). (2020a, 18 de diciembre). *Guidance on the transfer pricing implications of the COVID-19 pandemic*. <https://www.oecd.org/coronavirus/policy-responses/guidance-on-the-transfer-pricing-implications-of-the-covid-19-pandemic-731a59b0/>
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). (2020b, 30 de mayo). *About the inclusive framework on BEPS*. <https://www.oecd.org/tax/beps/beps-about.htm/>
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). (2021). *Members of the OECD/G20 inclusive framework on BEPS*. <https://www.oecd.org/tax/beps/inclusive-framework-on-beps-composition.pdf>
- Orbitax. (2016, 15 de diciembre). *Peru joins inclusive framework for implementation of BEPS measures*. <https://www.orbitax.com/news/archive.php/Peru-Joins-Inclusive-Framework-22010>
- Poder Ejecutivo (2020, 8 de mayo). Decreto Legislativo que Extiende el Plazo de Arrastre de Pérdidas bajo el Sistema A [Decreto Legislativo 1481]. <https://busquedas.elperuano.pe/download/full/8SgBqUZN4zx9uAqWxxiCbW>

- Poder Ejecutivo. (2020, 10 de mayo). Decreto Legislativo que Establece un Régimen Especial de Depreciación y Modifica Plazos de Depreciación [Decreto Legislativo 1488]. https://busquedas.elperuano.pe/download/full/AQBTSVRX4WbA_FH19srjZD
- Presidencia del Consejo de Ministros (PCM). (2020, 15 de marzo). Estado de Emergencia Nacional por las graves circunstancias que afectan la vida de la nación a consecuencia del brote del COVID-19 [Decreto Supremo 044-2020-PCM].
- Siripala, T. (2021, 9 de mayo). Japan extends COVID-19 state of emergency amid alarming spike in COVID-19 variants *The Diplomat*. <https://thedi diplomat.com/2021/05/japan-extends-covid-19-state-of-emergency-amid-alarming-spike-in-covid-19-variants/>
- Schwarz, J. (2020, 22 de abril). Transfer pricing and the Corona pandemic. *Kluwer International Tax Blog*. <http://kluwertaxblog.com/2020/04/22/transfer-pricing-and-the-corona-pandemic/>
- Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT). (2018, 16 de enero). Normas para la Presentación de la Declaración Jurada Informativa Reporte Local [Resolución de Superintendencia 014-2018/SUNAT]. <https://www.sunat.gob.pe/legislacion/superin/2018/014-2018.pdf>
- Tribunal Fiscal. (2019a, 22 de enero). Resolución 00652-3-2019. http://www.mef.gob.pe/contenidos/tribu_fisc/Tribunal_Fiscal/PDFS/2019/3/2019_3_00652.pdf
- Tribunal Fiscal. (2019b, 4 de julio). Resolución 06144-9-2019. http://www.mef.gob.pe/contenidos/tribu_fisc/Tribunal_Fiscal/PDFS/2019/9/2019_9_06144.pdf
- Villagra, R. (2020). Preferencia prevista en la Ley del Impuesto a la Renta del uso de comparables domésticos sobre los extranjeros para el análisis de precios de transferencia: ¿conjunto vacío? *Themis-Revista de Derecho*, (76), 181-189. <https://doi.org/10.18800/themis.201902.010>

Fecha de recepción: 6/10/2021

Fecha de aceptación: 22/03/2022

Correspondencia: rvillagra@pucp.edu.pe

CONTABILIDAD DE GESTIÓN

Influência do orçamento nas estratégias de mídias sociais e na vantagem competitiva de franquias alimentícias

Amanda Marcondes Coelho, Januário José Monteiro, Rogério João Lunkes, Daiane Antonini Bortoluzzi

Universidade Federal de Santa Catarina, Brasil
Universidade Federal de Santa Catarina, Brasil
Universidade Federal de Santa Catarina, Brasil
Universidade Federal de Santa Maria, Brasil

O estudo teve por objetivo analisar a influência do orçamento nas estratégias de mídias sociais e na vantagem competitiva de franquias alimentícias. Para tanto, uma *survey* foi aplicada com 84 gestores de franquias alimentícias e a análise quantitativa foi efetuada mediante uso da modelagem de equações estruturais. Os resultados indicaram que o orçamento para planejamento influencia positivamente na vantagem competitiva, que está relacionado ao desempenho das empresas. Observou-se também que a relação entre o orçamento para o diálogo e a vantagem competitiva no mercado, é mediada pela estratégia de mídias sociais. Os resultados destacam ainda que quanto maior o uso do orçamento para as funções de comunicação e motivação, maior a implementação de estratégias de mídias sociais. Os achados agregam à literatura de orçamento empresarial, ao sugerir que pode fomentar o maior desempenho em relação aos concorrentes. As evidências sugerem ainda que as estratégias de mídias sociais sejam utilizadas para reforçar os efeitos dos controles de gestão nos resultados organizacionais.

Palavras-chave: orçamento, mídias sociais, vantagem competitiva, franquias alimentícias



<https://doi.org/10.18800/contabilidad.202201.003>

Contabilidad y Negocios (17) 33, 2022, pp. 77-93 / e-ISSN 2221-724X

Budget influence on social media strategies and on the competitive advantage of food franchises

The study aimed to analyze the influence of budget on social media strategies and on the competitive advantage of food franchises. For that, a survey was applied with 84 food franchise managers and the quantitative analysis was performed using structural equation modeling. The results indicated that the planning budget positively influences the competitive advantage, which is related to the performance of companies. It was also observed that the relationship between the budget for dialogue and the competitive advantage in the market is mediated by the social media strategy. The results also highlight that the greater the use of budget for communication and motivation functions, the greater the implementation of social media strategies. The findings add to the corporate budget literature, suggesting that it can foster greater performance in relation to competitors. Evidence also suggests that social media strategies are used to reinforce the effects of management controls on organizational results.

Keywords: budget, social media, competitive advantage, food franchises

Influencia del presupuesto en las estrategias de redes sociales y la ventaja competitiva de las franquicias de alimentos

El estudio tuvo como objetivo analizar la influencia del presupuesto en las estrategias de redes sociales y en la ventaja competitiva de las franquicias de alimentos. Para ello, se aplicó una encuesta a 84 gerentes de franquicias de alimentos. El análisis cuantitativo se realizó mediante modelos de ecuaciones estructurales. Los resultados indicaron que la planificación presupuestaria influye positivamente en la ventaja competitiva, la cual se relaciona con el desempeño de las empresas. También se observó que la relación entre el presupuesto para el diálogo y la ventaja competitiva en el mercado está mediada por la estrategia de social media. Los resultados también destacan que, cuanto mayor es el uso del presupuesto para funciones de comunicación y motivación, mayor es la implementación de estrategias de redes sociales. Los hallazgos se suman a la literatura sobre presupuestos corporativos, lo que sugiere que puede fomentar un mayor desempeño en relación con los competidores. La evidencia también sugiere que las estrategias de los medios sociales se utilizan para reforzar los efectos de los controles de gestión en los resultados de la organización.

Palabras clave: presupuesto, redes sociales, ventaja competitiva, franquicias de comida

1. INTRODUÇÃO

O contexto organizacional requer das organizações atitudes proativas para liderar a concorrência (Chiou et al., 2004). Para tanto, as organizações necessitam de estruturas de gestão adequadas e respaldadas no uso de controles de gestão (ex. planejamento e orçamento), que permitam adotar estratégias inovadoras orientadas a satisfação do cliente (Terziovski, 2002; Karmeni et al., 2018). Nas últimas décadas, as pesquisas acerca das utilidades do orçamento no contexto organizacional deram ênfase aos resultados no nível individual, como, por exemplo, o desempenho gerencial (Lunardi, Zonatto et al., 2019; Kaveski et al., 2021; Monteiro, Rengel et al., 2021). Entretanto, a compreensão sobre como o orçamento pode gerar maior desempenho organizacional em relação ao concorrente (vantagem competitiva) ainda necessita de mais estudos.

Argumenta-se, ainda, que a dedicação de atenção às variáveis externas podem facilitar os efeitos dos controles gerenciais nos resultados organizacionais (George et al., 2019), principalmente, se os gestores utilizarem as informações para melhorar seus sistemas. Por exemplo, a medida em que os gestores buscam entender as primícias das avaliações que os consumidores efetuam sobre os produtos oferecidos (Shin, 2015), maior é a probabilidade de implementarem estratégias que atendam aos interesses dos clientes.

Atualmente, com o crescimento da digitalização os consumidores efetuam suas avaliações por meio das mídias sociais e, assim, manifestam o seu grau de satisfação (Wu, 2016). No setor de franquias alimentícias, essa prática se torna cada vez mais frequente devido ao alto fluxo de clientes. Por exemplo, de acordo com a Associação Brasileira de Franquias (ABF, 2021) um terço (33%) da população brasileira faz suas refeições fora de casa. Com base nesse fluxo elevado e na importância dos consumidores, as empresas adotam estratégias de mídias sociais para atenderem aos interesses dos clientes e por consequência alcançam maior desempenho (Qi & Chau, 2018).

Assim, a implementação de parâmetro estratégico, com utilização de mídias sociais, é importante para promover o consumo dos produtos e serviços da organização, portanto, novas pesquisas são necessárias para compreender seu comportamento (Agnihotri, 2020). Além disso, o estudo de Ekholm e Wallin (2011) menciona que combinar o orçamento com uma boa estratégia pode levar a uma maior vantagem competitiva. Apesar do conhecimento a respeito da relação entre o uso de práticas gerenciais, para fomentar a estratégia organizacional e vantagem competitiva, estudos anteriores produziram inferências limitadas quanto ao papel que as mídias sociais têm no fomento de maior vantagem competitiva.

Diante desse contexto, o estudo tem por objetivo analisar a influência do orçamento nas estratégias de mídias sociais e na vantagem competitiva. Este estudo demonstra sua importância ao explorar a proposta em segmento relevante para a economia brasileira, uma vez que movimentou mais de 42 bilhões de reais em 2021 e cresceu em torno de 10% no último ano, e que atendeu cerca de 33% da população brasileira (ABF, 2021). Ainda, traz contribuições ao propor a relação do uso do orçamento com as estratégias de mídias sociais, em busca de maior vantagem competitiva (Watson et al., 2020).

Esta proposta avança na literatura ao sugerir que o orçamento para diálogo alcança maior vantagem competitiva à medida que estratégias de mídias sociais são implementadas. Além disso, sugere que quando a gestão dedica atenção para as avaliações dos consumidores, maior é o desempenho em relação aos concorrentes. Por outro lado, quando o orçamento é utilizado com a finalidade de planejamento, seus efeitos na vantagem competitiva ocorrem de forma direta. Essas evidências denotam avanços na literatura gerencial (Ekholm & Wallin 2011; Lunardi, Degenhart, et al., 2019; Kaveski et al., 2021; Monteiro, Rengel, et al., 2021), trazendo à tona o papel importante do orçamento na gestão de franquias alimentícias que buscam legitimar suas operações por meio das mídias sociais. No nível prático, esta pesquisa sugere aos gestores de franquias alimentícias a implementarem práticas de controle que melhorem as estratégias de captação e fidelização de cliente, melhorando seus resultados organizacionais.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

2.1. Orçamento e vantagem competitiva

O orçamento se configura como um tipo de controle gerencial utilizado para delinear os planos organizacionais (Joshi et al., 2003). O orçamento tem como função a avaliação de desempenho, do controle, bem como, munir a gestão com informações tempestivas para a tomada de decisão (Kung et al., 2013). Além de controlar custos e receitas, o orçamento tem entre suas principais finalidades permitir que os objetivos pré-estabelecidos sejam atendidos e os resultados organizacionais aprimorados (Arnold & Artz, 2019), refletindo no desempenho organizacional em relação aos concorrentes (McGivern & Tvorik, 1997; Arnold & Gillenkirch, 2015). A vantagem competitiva, segundo Brito e Brito (2012), é a possibilidade da empresa se destacar e ser superior no mercado. Ela pode ser alcançada por meio de incentivos aos funcionários que podem ser financeiros, intelectuais, entre outros (Kryscynski et al., 2021). Esses efeitos têm reflexo na reputação da empresa aumentando o fluxo de clientes que muitas vezes também fazem parte do quadro funcional da empresa. Para que a vantagem competitiva seja

concretizada é pertinente, no que diz respeito aos resultados financeiros e não financeiros, o alcance de um melhor desempenho, em relação aos concorrentes (Ho, 2008).

As organizações implementam o orçamento de acordo com as suas prioridades e modelo de negócios, que pode torna-lo restritivo ou flexível (Kung et al., 2013). Para escolher um modelo a ser seguido, as empresas precisam executar o planejamento estratégico com cautela, visto que ele requer ordenamento, uma boa gestão de alocação dos recursos da empresa e a constante avaliação (Uzarski & Broome, 2019). Uma das formas de orçamento é a função restrita, que está relacionada ao planejamento e representa a dimensão formal do controle de gestão (Van der Stede, 2001). Por outro lado, o orçamento flexível permite uma participação maior dos indivíduos dos diferentes níveis hierárquicos da organização, o que gera maior compartilhamento de informações (Shields & Shields, 1998), considerada como diálogo. O orçamento para diálogo permite que os funcionários tenham maior liberdade com seus superiores e faz com que se sintam participantes das decisões da empresa (Ekholm & Wallin, 2011).

A influência do orçamento na vantagem competitiva decorre da adequação do orçamento, mediante finalidades pelas quais foram concebidos, bem como do comprometimento dos gestores (Nouri & Parker, 1998; Kaveski et al., 2021). Esse comprometimento denota o empenho dos indivíduos com as tarefas cotidianas, alinhadas ao planejamento e diálogo (Lunardi, Degenhart, et al., 2019). A alta motivação dos gestores e a participação no orçamento podem determinar o desempenho organizacional em relação aos concorrentes (Kren, 1992). A esse respeito, quanto maior a participação orçamentária, maior são os esforços para atingir os objetivos propostos no orçamento organizacional (Kung et al., 2013). A partir das evidências apresentadas foram elaboradas as seguintes hipóteses.

H_{1a}: O orçamento para planejamento influencia positivamente na vantagem competitiva.

H_{1b}: O orçamento para diálogo influencia positivamente na vantagem competitiva.

2.2. Papel mediador da estratégia de mídias sociais

A literatura define mídias sociais como um grupo de aplicativos baseados na *internet*, que permitem a criação e troca de conteúdo gerado pelos usuários (Kaplan & Haenlein, 2010; Bianchi & Andrews, 2015; Chang et al., 2015). Elas são responsáveis por conectar diversos usuários e aumentar a competitividade entre as empresas, uma vez que amplia as ofertas, fazendo com que essas empresas busquem estratégias para se destacar no mercado. As mídias sociais facilitam a transação entre empresa e cliente

e permitem o fortalecimento dos vínculos, por meio da utilização do *marketing* digital (Wu, 2016). À medida que o indivíduo se identifica com a organização, seu ato de consumir produtos ou serviços se intensifica (Zanon et al., 2019). As mídias sociais, por permitir a criação e troca de conteúdo entre usuários, o que os tornou uma ferramenta eficaz para diversos ramos.

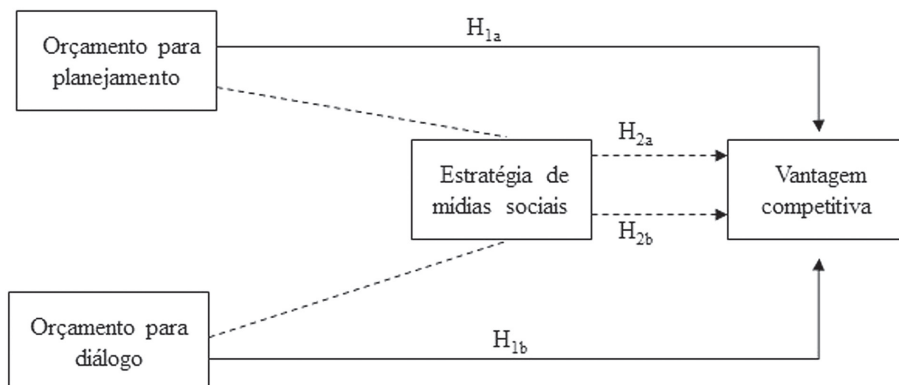
Segundo Agnihotri (2020), os conteúdos desenvolvidos e aplicados nas mídias sociais influenciam na decisão dos clientes. Esses conteúdos são produzidos pela própria organização para alavancar o nível de consumo dos produtos e serviços (Huotari et al., 2015), e ao mesmo tempo são compartilhados pelos consumidores, que avaliam os produtos e serviços de acordo com suas experiências. Assim, as organizações, cada vez mais, impulsionam os consumidores a avaliarem os seus serviços, visto que servem de um meio para legitimar suas operações e de fomentar o consumo de seus produtos (Jussila et al., 2011), que de certa forma potencializa o desempenho da organização (Mangold & Faulds, 2009). Uma das formas utilizadas para potencializar esse objetivo depende das ações estratégicas adotadas para engajamento dos conteúdos digitais das organizações (Parveen et al., 2015).

Por meio do orçamento, aliado ao uso das mídias sociais, a empresa poderá obter melhor desempenho organizacional em relação aos concorrentes, visto que seu uso auxilia na pesquisa do cliente (satisfação), propagandas dos produtos/serviços e auxiliam em informações da concorrência (Parveen et al., 2015). O uso das redes sociais gera benefícios para a empresa como, por exemplo, vantagem competitiva e baixos custos (Singla & Durga, 2015). A vantagem competitiva faz com que as empresas recebam *feedbacks* e ideias que geram maior qualidade aos produtos e serviços, melhorando inclusive a posição no mercado competitivo (Garcia-Morales et al., 2018). Assim, espera-se que se alcance melhor desempenho em relação aos concorrentes, dado que o maior alinhamento entre os recursos delimitados no orçamento é destinado as ações estratégicas de mídias sociais, para alavancar o consumo dos serviços e melhorar a imagem da organização frente aos agentes no mercado (Mangold & Faulds, 2009). Com base na literatura são estabelecidas as seguintes hipóteses:

H_{2a}: A estratégia de mídia social reforça a relação entre o orçamento para planejamento e a vantagem competitiva.

H_{2b}: A estratégia de mídia social reforça a relação entre o orçamento para diálogo e a vantagem competitiva.

Na Figura 1, apresenta-se o modelo teórico da pesquisa com as hipóteses.

Figura 1. Modelo teórico da pesquisa

3. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

3.1. População e amostra

O Sistema de Franquia, conforme a ABF (2021), trata-se de um modelo no qual o dono de uma marca autoriza o uso de seus bens aos franqueados que seguem diretrizes do franqueador. Em contrapartida, o possuidor dessa marca recebe uma remuneração e outros benefícios, como o aumento de venda de seus produtos. Dentre os segmentos de atuação das franquias, destaca-se o de alimentação que vem crescendo significativamente, segundo a Associação Brasileira da Indústria de Alimentos (ABIA).

Nesse contexto, a população do estudo é composta por 286 redes de franquias alimentícias, vinculadas a ABF. A coleta dos dados ocorreu de forma *on-line*, pelo envio de um questionário, por meio de um link do Google Forms via LinkedIn. Participaram da pesquisa os gestores, coordenadores e supervisores dessas franquias. O envio dos questionários ocorreu entre 23 de fevereiro a 4 de junho de 2021 que resultou em uma amostra final de 84 respostas, abarcando 29,72% da população. Essa taxa de resposta é compatível com outras pesquisas da literatura de controle de gestão (ex. Garcia-Morales et al., 2018; Lunardi, Zonatto, et al., 2019; Kaveski et al., 2021; Monteiro, Bortoluzzi, et al., 2021).

3.2. Mensuração das variáveis e técnica de análise

Para a mensuração das variáveis, utilizou-se um questionário adaptado dos estudos de Ekholm e Wallin (2011), no que se refere ao constructo Orçamento para planejamento. Nas afirmativas, foi requerido aos convidados para responderem, a partir da escala Likert de 5 pontos, o grau de utilidade do orçamento na franquia, quanto à

finalidade, planejamento e acompanhamento das estratégias, coordenação das unidades/departamentos, alocação de recursos para os departamentos ou unidades, determinação da quantidade de serviços oferecidos/vendidos e atribuição de responsabilidades orçamentárias.

Com relação ao constructo Orçamento para diálogo, baseou-se nos estudos de Ekholm e Wallin (2011). Nas assertivas, foi requerido aos respondentes apontarem, a partir da escala Likert de 5 pontos, o grau de utilidade do orçamento na franquia, quanto ao diálogo que envolveu a comunicação de objetivos e ideias, criação de consciência daquilo que é importante para alcançar as metas, motivação do pessoal e constituição de uma base para sistemas de remuneração e bônus.

A variável Estratégia de Mídias Sociais, por sua vez, foi capturada com base no estudo de Wattal et al. (2010), bem como os de Towner e Dulio (2011), e de Wu (2016) que utilizaram o mesmo construto. Em umas das afirmativas foi requerido aos gestores para responderem a partir da escala Likert de 5 pontos, se a estratégia de mídias sociais da franquia é utilizada para conquistar novos clientes, consolidar o relacionamento com clientes já existentes, entre outros.

Por fim, com relação à variável Vantagem Competitiva baseou-se em estudos anteriores que buscaram compreender melhor esse constructo, como os de Parveen et al. (2015) e Garcia-Morales et al. (2018). Este construto é formado por 6 questões e foi requisitado a partir da escala do tipo Likert de 5 pontos, que os respondentes avaliassem a vantagem competitiva das suas respectivas organizações. Por exemplo, em uma das questões é solicitado avaliar a capacidade gerencial da organização em relação à concorrência.

Para avaliação das hipóteses, foi aplicada a modelagem de equações estruturais que envolve as técnicas de Algoritmo PLS e *Bootstrapping*. Na primeira, avalia-se a mensuração dos construtos no contexto da validade e confiabilidade, enquanto na segunda, efetua-se as análises de caminho (Hair Jr. et al., 2017). O uso desta técnica é comum entre as pesquisas de contabilidade gerencial e permite compreender a problemática proposta nesta pesquisa.

4. RESULTADO E DISCUSSÕES

4.1. Modelo de mensuração

Para avaliar a validade e confiabilidade dos construtos, a literatura sobre modelagem de equações estruturais baseada no PLS, recomenda a utilização de algoritmo PLS

nessa etapa. Assim, apresenta-se os índices de validade e confiabilidade das variáveis em análise. Os resultados do modelo de mensuração são apresentados na tabela 1.

Tabela 1. Modelo de mensuração

Painel A- Confiabilidade e validade convergente				
	AC	rho_A	CC	AVE
1-Orçamento para planejamento	0,916	0,917	0,937	0,750
2-Orçamento para diálogo	0,898	0,914	0,929	0,766
3- Estratégia de mídias sociais	0,878	0,918	0,914	0,726
4-Vantagem competitiva	0,847	0,852	0,888	0,570
Painel B-Validade discriminante				
	1	2	3	4
1-Orçamento para planejamento	0,866	0,849	0,329	0,655
2-Orçamento para diálogo	0,771	0,875	0,442	0,586
3- Estratégia de mídias sociais	0,322	0,421	0,852	0,420
4-Vantagem competitiva	0,586	0,519	0,379	0,755

Nota. R^2 = EMD (0, 18); VC (0,39); Q^2 = EMD (0, 10); VC (0,19). EMD: Estratégia de mídias sociais; VC: Vantagem competitiva

De acordo a tabela 1, verifica-se que os critérios de confiabilidade foram atendidos, na medida em que, os valores da AC e CC de todas as variáveis em estudo foram maiores que 0,70, como recomendado por Hair Jr. et al. (2017). Em relação a validade convergente, percebe-se que os construtos foram superiores a 0,50, o que indica que convergem nos construtos que os compõem. Na validade discriminante, verifica-se que os construtos são distintos entre si, evidência que é reforçada pelo critério de HTMT.

4.2. Modelo estrutural

Para que sejam testadas as hipóteses da pesquisa, torna-se pertinente aplicar a técnica de *bootstrapping*, considerando uma reamostragem de 5.000. O diagrama de caminho tem respaldo na literatura, o que permitiu estabelecer os sinais esperados e testar os efeitos em *one-tailed*. As relações do modelo estrutural entre construtos são apresentadas na tabela 2.

Tabela 2. Modelo estrutural

Relações entre os construtos	β	t-value	p-value
Orçamento para planejamento → Estratégia de mídias sociais	-0,006	0,031	0,488
Orçamento para planejamento → Vantagem competitiva	0,458	3,224	0,001***
Orçamento Diálogo → Estratégia de mídias sociais	0,426	2,280	0,011**
Orçamento Diálogo → Vantagem competitiva	0,083	0,561	0,287
Estratégia de mídias sociais → Vantagem competitiva	0,196	1,820	0,034**
Orçamento para planejamento → Estratégia de mídias sociais → Vantagem competitiva	-0,001	0,026	0,490
Orçamento para diálogo → Estratégia de mídias sociais → Vantagem competitiva	0,084	1,343	0,090*

Nota. nível de significância *10%, **5% e ***1%.

As hipóteses apontam, que o orçamento para planejamento influencia positivamente na vantagem competitiva ($\beta= 0,458$; $P<0,01$), e que o orçamento para diálogo não influencia na vantagem competitiva ($\beta=0,083$; $p>0,10$). Isso indica, que o planejamento tende a ser mais rígido e voltado para resultados, por isso tem reflexo direto na vantagem competitiva. Já em relação ao orçamento para diálogo, os resultados não implicam diretamente em maior vantagem competitiva.

Na segunda hipótese, testou-se o papel mediador da estratégia de mídia social, assim, a H2a demonstrou que o uso de estratégias de mídias sociais não reforça o efeito do orçamento para planejamento na vantagem competitiva ($\beta = -0,001$; $P>0,10$). Entretanto, quando o orçamento é voltado ao diálogo, a estratégia de mídias sociais reforça seu efeito na vantagem competitiva ($\beta= 0,084$; $P<0,10$), o que suporta H2b.

4.3. Discussão dos resultados

O orçamento para planejamento influenciou positivamente na vantagem competitiva ($\beta= 0,458$; $P<0,01$), o que confirmou a hipótese H_{1a}. Esses resultados se justificam devido o papel que o orçamento assume nas empresas que buscam melhor desempenho em relação aos concorrentes (Mcgivern & Tvorik, 1997; Arnold & Gillenkirch, 2015). Esta evidência está alinhada à literatura ao sugerir que há conexão entre o orçamento para planejamento e a vantagem competitiva (Ekholm & Wallin, 2011).

Denota-se, assim, que o uso do orçamento para coordenar as atividades operacionais, bem como para alocar recursos permitem que a organização seja mais lucrativa e que invistam mais em pesquisa e desenvolvimento (Kung et al., 2013). Ainda,

depreende-se que o orçamento para planejamento pode auxiliar no ambiente de incerteza ao servir como um amortecedor, bem como permitir reações sistemáticas em vez de caóticas quando ocorrem as mudanças (Ekholm & Wallin, 2011), o que pode melhorar sua vantagem competitiva frente aos concorrentes.

O orçamento para diálogo não influencia na vantagem competitiva ($\beta=0,083$; $p>0,10$), o que não suporta a H_{1b} . Esse resultado indica que o orçamento para diálogo não tem foco exclusivo nos resultados, mas na comunicação interna e na motivação pessoal (Ekholm & Wallin, 2011). Tal evidência pode refletir em resultado organizacional benéfico a longo prazo, à medida que a comunicação interna se consolida e a motivação da força de trabalho aumente. Assim, esses incentivos emocionais promovidos pela comunicação de objetivos e ideias podem aumentar a aceitação das metas orçamentárias e a longo prazo influenciar no desempenho da gestão (Kung et al., 2013).

A proposição do efeito indireto, avaliado pelo papel mediador da estratégia de mídia social, demonstrou ausência do efeito interveniente da estratégia de mídias sociais na relação entre o orçamento para planejamento e a vantagem competitiva ($\beta = -0,001$; $P>0,10$), assim, a $H2a$ não é suportada. Pelo foco maior nos resultados, o orçamento para planejamento parece ter um efeito objetivo na busca por maior vantagem competitiva, devido suas características associadas à alocação de recursos. Por isso, o uso de estratégia de mídias sociais não reforçou o efeito desta relação. Esse fato não corrobora com o estudo de Parveen et al. (2015), que menciona que a vantagem competitiva está associada ao uso inovador das mídias sociais e ligada ao marketing e atendimento ao cliente.

O orçamento para diálogo mostrou efeito na vantagem competitiva, quando é utilizada a estratégia de mídias sociais ($\beta= 0,084$; $P<0,10$), assim, suporta $H2b$. Isso é em decorrência de que o orçamento para diálogo tem como finalidade a comunicação e motivação (Ekholm & Wallin, 2011), o que está ligado a estratégia de mídias sociais (Parveen et al., 2015). Entende-se que com a comunicação dos objetivos, ideias e a motivação dos colaboradores, maior será a interação da empresa com os clientes e, como consequência, facilita a busca de informações e melhora os comportamentos de compra destes. A vantagem competitiva está relacionada com o fato que a utilização das mídias sociais está ligada ao marketing e atendimento ao cliente, e tem como um dos benefícios a redução de custos nessas áreas (Parveen et al., 2015).

5. CONCLUSÃO

O estudo teve por objetivo analisar a influência do orçamento nas estratégias de mídias sociais e na vantagem competitiva de franquias alimentícias. Para atingir esses

objetivos, a pesquisa obteve uma amostra de 84 respostas, coletadas via LinkedIn, que foram analisadas com aplicação de modelagem de equações estruturais. Os resultados da pesquisa demonstraram que o orçamento para planejamento influencia positivamente a vantagem competitiva. E o orçamento para o diálogo, com a utilização de mídias sociais, influencia positivamente a vantagem competitiva, suportando as hipóteses H1a e H2b. Já as hipóteses H1b e H2a, foram rejeitadas, por conta de que o orçamento para diálogo por si só não influencia a vantagem competitiva. O orçamento para planejamento, sob a mediação da estratégia de mídias sociais, não exerce efeito na vantagem competitiva.

A pesquisa gera implicações teóricas, quanto à literatura sobre a utilização dos orçamentos para diálogo e para planejamento, quando mediados pela estratégia de mídias sociais, que por fim alavancam a vantagem competitiva. Confirma-se que o uso do orçamento com as estratégias de mídias sociais, fomenta maior vantagem competitiva. Amplia-se a literatura, ao demonstrar que o orçamento para diálogo alavanca a vantagem competitiva, quando as estratégias de mídias sociais são adotadas. Sugere-se, maior atenção para a variável de avaliações dos consumidores, uma vez que seu papel mediador reforça a explicação do orçamento, voltado para maior comunicação, no maior desempenho, em relação aos concorrentes. A utilização do orçamento para planejamento é importante, principalmente, quando os recursos para implementação de *social medias* são escassos. O estudo sugere aos gestores que implementem estratégias de mídias sociais para que se possa alcançar com mais eficácia as operações e a vantagem competitiva. Sugere-se o uso do orçamento para diálogo, visto que ele está relacionado com comunicação, na qual é essencial para o uso das mídias sociais. As empresas podem utilizar as mídias sociais para criar uma proximidade com os clientes, além de ser um meio mais eficaz de estabelecer um diálogo. Esse estudo mostra aos gestores o efeito que as mídias sociais podem exercer sobre o desempenho da empresa.

A pesquisa gera algumas limitações, entre elas as experiências, vivências e noções do mundo tecnológico dos respondentes, bem como do tamanho e referência externa das franquias em que trabalham no mercado. Quanto maior for a franquia, maior é a pressão externa por inovação e melhor posição no mercado. Logo, estudos futuros podem compreender melhor esse fenômeno. Outra limitação, está relacionada a constante evolução tecnológica do mundo, em que as questões citadas nessa pesquisa podem ser futuramente antiquadas. Por isso, sugere-se novos estudos nessa linha, uma vez que são constantes as atualizações das formas de comunicação, e entre outros fatores que influenciam o ambiente interno e geram benefícios.

Contribución de autores

Coelho AM: Conceptualización, Metodología, Investigación, Redacción borrador original, Visualización. **Monteiro JJ:** Conceptualización, Metodología, Software, Validación, Análisis formal, Redacción borrador original, Visualización, Supervisión, Administración del proyecto. **Lunkes RJ:** Conceptualización, Validación, Supervisión, Visualización, Administración del proyecto. **Bortoluzzi DA:** Conceptualización, Metodología, Validación, Redacción borrador original, Visualización.

Declaración de conflicto de intereses

El (los) autor(es) declara(n) que, durante el proceso de investigación, no ha existido ningún tipo de interés personal, profesional o económico que haya podido influenciar el juicio y/o accionar de los investigadores al momento de elaborar y publicar el presente artículo.

REFERÊNCIAS

- Agnihotri, R. (2020). Social media, customer engagement, and sales organizations: A research agenda. *Industrial Marketing Management*, 90, 291-299. <https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2020.07.017>
- Arnold, M. C., & Gillenkirch, R. M. (2015). Using negotiated budgets for planning and performance evaluation: An experimental study. *Accounting, Organizations and Society*, 43, 1-16. <https://doi.org/10.1016/j.aos.2015.02.002>
- Arnold, M., & Artz, M. (2019). The use of a single budget or separate budgets for planning and performance evaluation. *Accounting, Organizations and Society*, 73, 50-67. <https://doi.org/10.1016/j.aos.2018.06.001>
- Associação Brasileira da Indústria de Alimentos. (2021, 14 de dezembro). *Franquias de Alimentação 2022*. <https://www.abia.org.br/noticias/franquias-de-alimentacao-2022>
- Associação Brasileira de Franchising. (2021). *Os termos mais utilizados no Franchising*. <https://www.abf.com.br/os-termos-mais-utilizados-no-franchising/>
- Barbosa, E. R. (2010). *Gestão do conhecimento e o uso estratégico de tecnologias de informação: um estudo em redes de franquias no Estado do Rio Grande do Norte* [Dissertação de mestrado, Universidade Federal do Rio Grande do Norte]. Repositório Institucional UFRN. <https://repositorio.ufrn.br/handle/123456789/14946>

- Bianchi, C., & Andrews, L. (2015). Investigating marketing managers' perspectives on social media in Chile. *Journal of Business Research*, 68(12), 2552-2559. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2015.06.026>
- Brito, R. P. D., & Brito, L. A. L. (2012). Vantagem competitiva e sua relação com o desempenho: uma abordagem baseada em valor. *Revista de Administração Contemporânea*, 16, 360-380. <https://doi.org/10.1590/S1415-65552012000300003>
- Chang, Y. T., Yu, H., & Lu, H. P. (2015). Persuasive messages, popularity cohesion, and message diffusion in social media marketing. *Journal of Business Research*, 68(4), 777-782. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2014.11.027>
- Chiou, J. S., Hsieh, C. H., & Yang, C. H. (2004). The effect of franchisors' communication, service assistance, and competitive advantage on franchisees' intentions to remain in the franchise system. *Journal of Small Business Management*, 42(1), 19-36. <https://doi.org/10.1111/j.1540-627X.2004.00095.x>
- Ekholm, B. G., & Wallin, J. (2011). The impact of uncertainty and strategy on the perceived usefulness of fixed and flexible budgets. *Journal of Business Finance & Accounting*, 38(1-2), 145-164. <https://doi.org/10.1111/j.1468-5957.2010.02228.x>
- Garcia-Morales, V.J., Martín-Rojas, R., & Lardón-López, M.E. (2018). Influence of social media technologies on organizational performance through knowledge and innovation. *Baltic Journal of Management*, 13(3), 345-367. <https://doi.org/10.1108/BJM-04-2017-0123>
- George, B., Walker, R. M., & Monster, J. (2019). Does strategic planning improve organizational performance? A meta-analysis. *Public Administration Review*, 79(6), 810-819. <https://doi.org/10.1111/puar.13104>
- Hair Jr, J. F., Sarstedt, M., Ringle, C. M., & Gudergan, S. P. (2017). *Advanced issues in partial least squares structural equation modeling*. Sage Publications.
- Ho, L. A. (2008). What affects organizational performance? The linking of learning and knowledge management. *Industrial Management & Data Systems*, 108(9), 1234-1254. <https://doi.org/10.1108/02635570810914919>
- Huotari, L., Ulkuniemi, P., Saraniemi, S., & Mäläskä, M. (2015). Analysis of content creation in social media by B2B companies. *Journal of Business & Industrial Marketing*, 30(6), 761-770. <https://doi.org/10.1108/JBIM-05-2013-0118>
- Janda, S., Trocchia, P. J., & Gwinner, K. P. (2002). Consumer perceptions of Internet retail service quality. *International Journal of Service Industry Management*, 13(5), 412-431. <https://doi.org/10.1108/09564230210447913>

- Joshi, P. L., Al-Mudhaki, J., & Bremser, W. G. (2003). Corporate budget planning, control and performance evaluation in Bahrain. *Managerial Auditing Journal*, 18(9), 737-750. <https://doi.org/10.1108/02686900310500505>
- Jussila, J. J., Kärkkäinen, H., & Leino, M. (2011). Benefits of social media in business-to-business customer interface in innovation. Em A. Lugmayr et al. (Eds), *Proceedings of the 15th International Academic MindTrek Conference: Envisioning Future Media Environments* (pp. 167-174). International Academic MindTrek Conference Tampere, MindTrek.
- Kaplan, A. M., & Haenlein, M. (2010). Users of the world, unite! The challenges and opportunities of social media. *Business Horizons*, 53(1), 59-68. <https://doi.org/10.1016/j.bushor.2009.09.003>
- Karmeni, K., de la Villarmois, O. & Beldi, A. (2018), Impact of control on innovation: the case of franchising. *Management Decision*, 56(7), 1485-1505. <https://doi.org/10.1108/MD-09-2015-0428>
- Kaveski, I. D. S., Beuren, I. M., Gomes, T., & Lavarda, C. E. F. (2021). Influência do uso diagnóstico e interativo do orçamento no desempenho gerencial mediado pelo comprometimento organizacional. *BBR. Brazilian Business Review*, 18, 82-100. <https://doi.org/10.15728/bbr.2021.18.1.5>
- Kren, L. (1992). Budgetary participation and managerial performance: The impact of information and environmental volatility. *Accounting Review*, 67(3) 511-526.
- Krscynski, D., Coff, R., & Campbell, B. (2021). Charting a path between firm-specific incentives and human capital-based competitive advantage. *Strategic Management Journal*, 42(2), 386-412. <https://doi.org/10.1002/smj.3226>
- Kung, F. H., Huang, C. L., & Cheng, C. L. (2013). An examination of the relationships among budget emphasis, budget planning models and performance. *Management Decision*, 51(1), 120-140. <https://doi.org/10.1108/00251741311291346>
- Lunardi, M. A., Degenhart, L., & Zonatto, V. C. (2019). Estilo de liderança, assimetria de informação e uso avaliativo do orçamento constituem-se antecedentes a participação orçamentária? *Revista Contemporânea de Contabilidade*, 16(38), 3-34.
- Lunardi, M. A., Zonatto, V. C. D. S., & Nascimento, J. C. (2019). Efeitos cognitivos mediadores do compartilhamento de informação na relação entre participação orçamentária e desempenho gerencial. *Revista Contabilidade & Finanças*, 31(82), 14-32. <https://doi.org/10.1590/1808-057x201908610>
- Mangold, W. G., & Faulds, D. J. (2009). Social media: The new hybrid element of the promotion mix. *Business Horizons*, 52(4), 357-365. <https://doi.org/10.1016/j.bushor.2009.03.002>

- McGivern, M. H., & Tvorik, S. J. (1997). Determinants of organizational performance. *Management Decision*, 35(6), 417-435. <https://doi.org/10.1108/00251749710173797>
- Monteiro, J. J., Bortoluzzi, D. A., Lunkes, R. J., & da Rosa, F. S. (2021). Influência do clima ético na justiça procedimental e no comprometimento organizacional: interação da participação orçamentária. *Revista de Contabilidade e Organizações*, 15, 1-14. <https://doi.org/10.11606/issn.1982-6486.rco.2021.174754>
- Monteiro, J. J., Rengel, R., Lunkes, R. J., & Lavarda, C. E. F. (2021). Efeito da participação orçamentária no desempenho gerencial mediado pela satisfação no trabalho e justiça procedimental. *Advances in Scientific and Applied Accounting*, 1(1), 206-226. <https://doi.org/10.14392/asaa.2020130311>
- Nouri, H., & Parker, R. J. (1998). The relationship between budget participation and job performance: the roles of budget adequacy and organizational commitment. *Accounting, Organizations and Society*, 23(5-6), 467-483. [https://doi.org/10.1016/S0361-3682\(97\)00036-6](https://doi.org/10.1016/S0361-3682(97)00036-6)
- Parveen, F., Jaafar, N. I., & Ainin, S. (2015). Social media usage and organizational performance: Reflections of Malaysian social media managers. *Telematics and Informatics*, 32(1), 67-78. <https://doi.org/10.1016/j.tele.2014.03.001>
- Qi, C., & Chau, P. Y. K. (2018). Will enterprise social networking systems promote knowledge management and organizational learning? An empirical study. *Journal of Organizational Computing and Electronic Commerce*, 28(1), 31-57. <https://doi.org/10.1080/10919392.2018.1407081>
- Shields, J. F., & Shields, M. D. (1998). Antecedents of participative budgeting. *Accounting, Organizations and Society*, 23(1), 49-76. [https://doi.org/10.1016/S0361-3682\(97\)00014-7](https://doi.org/10.1016/S0361-3682(97)00014-7)
- Shin, C. S., Hwang, G. S., Lee, H. W., & Cho, S. R. (2015). The impact of Korean franchise coffee shop service quality and atmosphere on customer satisfaction and loyalty. *The Journal of Business Economics and Environmental Studies*, 5(4), 47-57. <https://doi.org/10.13106/eajbm.2015.vol5.no4.47>
- Singla, M. L., & Durga, A. (2015). How social media gives you competitive advantage. *Indian Journal of Science and Technology*, 8(s-4), 90-95. <https://doi.org/10.17485/ijst/2015/v8iS4/60363>
- Terziovski, M. (2002). Achieving performance excellence through an integrated strategy of radical innovation and continuous improvement. *Measuring Business Excellence*, 6(2), 5-14. <https://doi.org/10.1108/13683040210431419>

- Towner, T. L., & Dulio, D. A. (2011). The Web 2.0 election: Does the online medium matter? *Journal of Political Marketing*, 10(1-2), 165-188. <https://doi.org/10.1080/15377857.2011.540220>
- Uzarski, D., & Broome, M. E. (2019). A leadership framework for implementation of an organization's strategic plan. *Journal of Professional Nursing*, 35(1), 12-17. <https://doi.org/10.1016/j.profnurs.2018.09.007>
- Van der Stede, W. A. (2001). Measuring 'tight budgetary control'. *Management Accounting Research*, 12(1), 119-137. <https://doi.org/10.1006/mare.2000.0149>
- Watson, A., Senyard, J., & Dada, O. L. (2020). Acts of hidden franchisee innovation and innovation adoption within franchise systems. *Industrial Marketing Management*, 89, 431-445. <https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2020.03.005>
- Wattal, S., Schuff, D., Mandviwalla, M., & Williams, C. B. (2010). Web 2.0 and politics: the 2008 US presidential election and an e-politics research agenda. *MIS Quarterly*, 34(4), 669-688. <https://doi.org/10.2307/25750700>
- Wu, C. W. (2016). The performance impact of social media in the chain store industry. *Journal of Business Research*, 69(11), 5310-5316. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2016.04.130>
- Zanon, J., Scholl-Grissemann, U., Kallmuenzer, A., Kleinhansl, N., & Peters, M. (2019). How promoting a family firm image affects customer perception in the age of social media. *Journal of Family Business Strategy*, 10(1), 28-37. <https://doi.org/10.1016/j.jfbs.2019.01.007>

Fecha de recepción: 27/01/2022

Fecha de aceptación: 27/02/2022

Correspondencia: rogeriolunkes@hotmail.com

daianapedersini@hotmail.com

amandamarcondescoelho@gmail.com

januariomonteiromonteiro@gmail.com

daianeantonini@gmail.com

Accounting information and stock returns in Vietnam securities market: Machine learning approach

Ngoc Hung Dang, Thi Thuy Van Vu, Thi Nhat Le Dao

Hanoi University of Industry, Vietnam
National Economics University, Vietnam
National Economics University, Vietnam

This paper studies the relationship between accounting information reflected in financial statements and stock return in Vietnam Stock Market. The authors propose a research model to define the relationship. Besides, machine learning algorithms are used in researching and forecasting, with data obtained from observed firms during the period from 2009 to 2020. Research results show that gradient boosting algorithm has the best self-reporting performance and financial ratios also have great impact on stock returns, including operating income growth, stock earnings volatility, dividend yield, earnings before tax-to-equity ratio, cash holding ratio, and accrual quality. Based on the research results, the authors make some recommendations for investors, firms, and policy makers.

Keywords: stock return, machine learning, decision tree, gradient boosting, elastic net, accounting information, accrual quality

Información contable y rendimiento de acciones en el mercado de valores de Vietnam: enfoque de aprendizaje automático

Este artículo estudia la relación entre la información contable reflejada en los estados financieros y el rendimiento de las acciones en el mercado de valores de Vietnam. Se propone un modelo de investigación para definir la relación. Además, los algoritmos de aprendizaje automático se utilizan en la investigación y la previsión, con datos obtenidos de empresas observadas durante



el período de 2009 a 2020. Los resultados de la investigación muestran que el algoritmo gradient boosting tiene el mejor rendimiento de autoinforme y los índices financieros también tienen un gran impacto en la rentabilidad de las acciones, al incluir el crecimiento de los ingresos operativos, la volatilidad de las ganancias de las acciones, el rendimiento de los dividendos, la relación entre las ganancias antes de impuestos y el capital, la relación de tenencia de efectivo, y la calidad de la acumulación. Sobre la base de los resultados de la investigación, se hacen algunas recomendaciones para inversionistas, empresas y formuladores de políticas.

Palabras clave: rentabilidad de acciones, aprendizaje automático decision tree, gradient boosting, elastic net, información de cuenta, calidad devengada

Informações contábeis e retornos de ações no mercado de ações do Vietnã: abordagem de aprendizado de máquina

Este artigo estuda a relação entre as informações contábeis refletidas nas demonstrações financeiras e o retorno das ações no mercado de ações do Vietnã. Os autores propõem um modelo de pesquisa para definir a relação. Além disso, algoritmos de aprendizado de máquina são usados em pesquisas e previsões, com dados obtidos de empresas observadas durante o período de 2009 a 2020. Os resultados da pesquisa mostram que o algoritmo gradient boosting tem o melhor desempenho de autorrelato e os índices financeiros também têm grande impacto nos retornos das ações, incluindo crescimento da receita operacional, volatilidade do lucro das ações, rendimento de dividendos, lucro antes do índice de impostos sobre o patrimônio líquido, índice de retenção de caixa e qualidade de acumulação. Com base nos resultados da pesquisa, os autores fazem algumas recomendações para investidores, empresas e formuladores de políticas.

Palavras-chave: retorno de ações, aprendizado de máquina, decision tree, gradient boosting, elastic net, informação contábil, qualidade da provisão

1. INTRODUCTION

Stock returns have been a topic of scientific research interest for many years (Ball & Brown, 1968; Basu, 1983; Freeman, 1987; Collins & Kothari, 1989; Easton & Harris, 1991) have built yield models from income and return variables, by testing the relationship between current accounting earning divided by stock price at the beginning of the period and stock return. Investors aim to maximize the value of their assets by investing in firm shares as they offer the most significant potential for long-term

returns based on a trade-off of return and risk. Anwaar (2016) believes that a firm's financial and accounting information can be used effectively to evaluate investment opportunities for investors. A firm's information is divided into internal information and external information, based on the source of the information (Emamgholipour et al., 2013). As the name implies, external information is taken from the stock market, while internal information appears on financial statements. Therefore, investors can rely on accounting information on financial statements to evaluate stock returns over time when making investment decisions.

Previous financial research literature contains debates about the effectiveness of accounting information in forecasting stock returns. Previous studies have been conducted over several decades, and there is still no consensus on which of the indicators of accounting information seems to be most closely associated with stock returns. For example, Barnes (1987) argues that the indicators commonly used to predict stock returns are relevant indicators to a firm's financial and operating performance and can help predict future performance of the firm. According to Lewellen (2004), stock returns are predictable. Similarly, a research by Delen et al. (2013) shows that the most important financial ratio used to predict firm performance is net profit margin. The authors use decision tree algorithms to evaluate the relationship between financial ratios and firm performance. In addition, the results from a research by Musallam (2018) show that earnings per share, dividend yield and earnings yield are strongly related to stock returns.

Recently, there is a promising research field which focuses more on artificial intelligence techniques and can handle non-linearity and stochasticity. Improvements in technology and computer science have spread implementations to a wider audience, spurring the growth of research in machine learning. Financial market prediction research is done by applying several machine learning algorithms, including gradient boosting, support vector machine, and random forest to predict price, profitability, direction and volatility of securities, stocks and commodities indicators (Henrique et al., 2019).

Research on evaluating stock returns of Vietnamese firms using machine learning algorithms, together with accounting information, has not been studied yet. Besides, the literature is not consistent in previous studies in the world about whether financial ratios are closely related to stock returns. Forecasting a firm's stock return is certainly a difficult task, and even more so when just simply applying a series of financial indicators take from accounting information. However, it is a demanding task for decision makers, including stocks analysts, creditors, portfolio managers, and investors,

to determine which indicators are suitable for making predictions. Therefore, there is a need to study the impact of accounting information on stock returns on Vietnam Stock Market.

The study aims to give an overview of the relationship between accounting information, through relevant financial ratios, and stock returns prediction by answering the research question and the following questions: “How is the accounting information on financial statements reflected in financial ratios associated with the stock returns on Vietnam Stock Market?”. Furthermore, the following detailed questions are formulated to answer whether certain financial ratios have a stronger association with stock returns than others. To determine the association, we use and compare machine learning models to each other to answer the questions: Which financial ratios have the strongest association with stock returns? Which applied machine learning model has the highest predicting accuracy?

LITERATURE REVIEW

Using accounting information is perhaps the most common way to evaluate firm performance and provides essential inside information about firm value and market capitalization. Accounting information is widely used for many years all over the world, especially to predict the future performance of firms. Additionally, it can be used as a tool to predict stock returns in the stock market (Lewellen, 2004). It is also used to determine a firm's creditworthiness.

Financial theory suggests that financial ratios can provide an insight into a firm's operating and financial performance by rearranging accounting information on financial statements such as returns and firm value, its ability to allocate cash flows to investments, its liquidity and its debt size. Financial ratios are also used for future performance prediction. For example, they are used as explanatory variables in predictive modeling to predict financial distress, failure, and bankruptcy (Sun et al., 2011; Zięba et al., 2016; Kim & Upneja, 2014). Similarly, financial ratios are used in modeling the relationship between them and stock returns, by using multiple or sets of individual financial variables or using statistical methods or machine learning techniques (Emamgholipour et al., 2013; Lewellen, 2004). Although most of the previous studies are successful in modeling the relationship between financial ratios and firm returns, they lack determination about the importance features of these ratios used to evaluate firm performance.

In Vietnam, there have been a number of studies by Hai et al. (2015), Ha et al. (2018), Hung et al. (2018), and Hung and Van (2020) showing the impact of accounting infor-

mation on stock returns. However, studies which are based on machine learning algorithms and the importance of financial indicators on stock returns have not been yet considered. Results from previous studies show evidence of relationship between accounting information and returns. Yet, those studies are based on various theories and models. Each model has its own advantages and disadvantages, and the data collection methods are different. This study will determine which algorithm is most suitable in determining the impact of accounting information on stock returns, and which financial ratios have the strongest impact.

3. RESEARCH METHODOLOGY

3.1. Research model

From the studies presented in the literature review such as Lewellen (2004), Delen et al. (2013), Emamgholipour et al. (2013), Musallam (2018), Hai et al. (2015), Ha et al. (2018), Hung et al. (2018), Hung and Van (2020), and Metsomäki (2020), the authors establish the model as follows:

$$\text{STOCK_RETURNS}_{it} = \alpha + \beta \text{Information Accounting}_{it} + \varepsilon_{it}$$

Stock return is a ratio that measures the percentage of a stock's net income per dollar of invested capital. The formula for the stock returns is the appreciation in the price plus any dividends paid, divided by price at the beginning of the period. This calculation method is frequently mentioned in studies on stock returns and in the original model of Easton and Harris (1991), which is:

$$\text{STOCK_RETURNS}_{it} = \frac{(P_{it} - P_{it-1}) + D_{it}}{P_{it-1}}$$

P_{it-1} , P_{it} : price of share at the end of year t and t-1, respectively

D_{it} : dividend per share for the year t.

This study examines 11 financial indicators of accounting information on financial statements, including *Debt-to-equity ratio*, *Earnings before tax-to-equity ratio*, *Total assets turnover*, *Fixed assets turnover*, *Operating income growth*, *Stock earnings volatility*, *Cash holding ratio*, *Dividend yield*, *Earnings management*, *Accrual quality*, *Earnings per share*. The measurement of these financial indicators are described briefly in appendix 1. To conduct this study, we used Python 3.8 to analyze, forecast and evaluate the models.

3.2. Research algorithms

3.2.1. Linear models

Linear regression: As the first linear model, linear regression with the ordinary least square method is usually implemented. its aim is to minimize the sum of squares between the true and estimated values by fitting the linear model with coefficients (Pedregosa et al., 2011).

Ridge regression and **Lasso regression** are two regression models that apply regularization techniques to avoid overfitting. Overfitting is a phenomenon where the model only fits well on training dataset but does not predict well on test data. This is often the case when training machine learning models. This phenomenon has a negative effect and leads to inapplicable models because the predictions turn wrong when applied in practice. There are many causes of overfitting. One of the common causes is that the training dataset and the test dataset have different distribution, making the rules learned in the training dataset no longer valid in the test dataset, or it is because when a model has too many parameters, its data is not representative. Regularization is a technique to avoid overfitting by adding a regularization term to the loss function. Usually, this term is in the form of L1 norm or L2 norm of the coefficients. They are called ridge regression and Lasso regression respectively.

For these regressions, we need to fit coefficient α to find a coefficient that is best for each dataset. If data is severely overfitting, it is necessary to reduce overfitting by increasing the effect of the regularization term by increasing coefficient α . If the model is not overfitting, α can be close to 0. If $\alpha = 0$, the regression equation is equivalent to multivariable linear regression.

Elastic net: To add more explanatory power to the family of linear models, elastic net (Zou & Hastie, 2005) was applied. Firstly, it is a continuation of linear regression models trained with Lasso's L1 penalty and Ridge's L2 penalty. Combining the penalties of both methods in one model produces a regular, competitive model in which the weight of parameters is non-zero (Pedregosa et al., 2011).

3.2.2. Decision tree

Decision tree: Decision tree is a classification model introduced by Belson (1959), widely used in various fields. After the introduction of the machine learning method system, decision tree was further developed with C4.5 algorithm by J. Ross Quinlan (1996) and ID3 algorithm by J. Ross Quinlan (1986). Decision tree is a structured classification tree that classifies objects based on sequences of rules. Independent variables

and attributes can be of different data types such as binary, nominal, ordinal, quantitative data. To determine which variable is classified first, which variable is classified later, the weight of evidence (Entropy) for each variable is calculated, the higher the information value, the more classification information the variable carries.

Random forest: Random forest is an attribute classification method developed by Leo Breiman at the University of California, Berkeley. Breiman is also the co-author of CART (classification and regression trees) method, which is one of ten data mining methods. In Random Forest, a significant improvement in classification accuracy is the result from the growth of a set of trees, each of which will then “vote” for the most popular class. Normally, to develop these sets of trees, random vectors are generated, which will govern the growth of each tree in the aforementioned sets. For the k^{th} tree, a random vector V_k is generated, which is independent from previously generated vectors V_1, V_2, \dots, V_{k-1} , although the distribution of these vectors is similar. A tree is grown based on the training set and vector V_k , resulting in a subclass $h(x, V_k)$ where x is the input vector. After a large number of trees are created, these trees will “vote” for the most popular class.

AdaBoost: Boosting is a technique that uses a combination of machine learning algorithms on a sample space sequentially, then combines separate classification results to get an effective classifier. An efficient algorithm in boosting is AdaBoost (adaptive boosting), which uses classification error weights assigned to each sample. Firstly, the algorithm classifies equivalent weights on each training sample. In each iteration, the algorithm: (i) trains the sample by a weak classifier; (ii) checks whether the classification results on the training sample are correct; (iii) recalculates classification error weights on the sample by: increasing error weights on misclassified samples and decreasing error weights on properly classified samples. After finishing the loop, the algorithm will combine the sub-classifiers to construct a composite classifier.

Gradient boosting: Gradient boosting is also an algorithm that uses a combination of boosting methods to develop an advanced prediction tool. In many ways, gradient boosting is similar to AdaBoost, but with a few key differences: unlike AdaBoost which builds decision trees, gradient boosting builds trees that typically have 8–32 leaves. Gradient boosting views boosting problem as an optimization problem, where it uses a loss function and tries to minimize errors. This is why it is called gradient boost, as it is inspired by gradient descent. Finally, trees are used to predict the residuals of samples (prediction minus reality). Gradient boosting starts by building a tree to try to fit the data, and subsequent trees are built for the purpose of reducing residuals (errors). It does this to areas where existing learners are underperforming, which is similar to AdaBoost.

3.2.3. SVM and KNN models

The other two applied models are grouped together, although they are not as similar as previous models, they use the same method to evaluate the relationship between financial ratios and stock returns.

Support vector machine (SVM): SVM is a binary classification algorithm, SVM takes input data and classifies them into two different classes. Given a set of training examples of two given categories, SVM algorithm builds a SVM model to classify other examples into those two categories. SVM builds a hyperplane to classify a dataset into two separate classes. To do this, first SVM will construct a hyperplane or a set of hyperplanes in a multi-dimensional or infinite-dimensional space, which can also be used for classification, regression, or other tasks. For the best classification, it is necessary that optimal hyperplane is located as far away from the data points of all classes (margins) as possible, because the larger the margins, the smaller the generalization errors of the classification algorithm.

K-nearest neighbors (K-NN): K-nearest neighbors algorithm (K-NN) is commonly used in data mining. K-NN is a method to classify objects based on the closest distance between query points and all objects in training data. An object is classified based on its K neighbors. K is a positive integer determined before the execution of the algorithm. Euclidean distance is often used to calculate the distance between objects. This simple algorithm is capable of solving the regression problems proposed by Altman (1992). It assumes that similar observations exist in close proximity. K-NN predicts output by using number k of training data.

3.3. Feature importance

The technique of assigning scores to input features in a predictive model is called feature importance. Feature importance scores are an essential part of a predictive model because they can be used to enhance a model's performance and provide insight into the model and dataset. Provided relative importance scores can be used to determine which features are most relevant for a study. There are many types of feature importance scores in these techniques, those that are simple to calculate are statistical correlation coefficients such as Pearson's correlation and Spearman's rank, for linear and nonlinear correlation respectively.

There are three types of importance scores for more advanced features that are also implemented from model coefficients as part of the linear model, from decision model and permutation importance, which are described in detail by Pedregosa et al. (2011). We describe three important features as follows:

Coefficients as feature importance: After fitting a linear machine learning model on dataset, the coefficient of each input variable can be retrieved and stated as a feature importance score. Comparison is possible because the dataset is normalized and the variables have the same scale. This approach is applied to linear regression and elastic net model for importance scores retrieval.

Decision tree feature importance: Decision tree algorithms, like the CART algorithm used in this study, are provided in scikit-learning implementations with feature importance scores, based on criterion reduction used to select split points. This approach is applied to decision tree model and all the tree-based combination methods such as random forest, gradient boosting, and AdaBoost.

Permutation feature importance: This technique computes relative importance scores independently to the model used. After fitting a model on a dataset, a prediction is made, then this process is repeated five times for each feature in dataset, resulting in an average importance score for each input feature. This technique is suitable for models that do not provide original feature importance scores, such as k-Nearest Neighbors and SVM in this study. Important characteristics are identified as follows:

$$F_{n(\text{fused})} = w_1 F_{1n} + w_2 F_{2n} + \dots + w_m F_{mn}$$

$$W_i = \frac{1}{\frac{\text{RMSE}_i}{\sum_{j=1}^n \frac{1}{\text{RMSE}_j}}}, \text{ for } i = 1, \dots, n$$

F: absolute value of the relative importance score of the feature generated by the model

W: normalized weighted value based on the model's predictability

m: number of models

n: number of financial ratios (n = 11 in this study)

3.4. Model evaluation

Evaluating a regression model is perhaps the most important part of building a supervised machine learning model. This determines whether a model is ready for deployment. Indicators only show numbers, but if examined carefully, they can tell us about feature selection and feature engineering. In this study, we will look at the regression metrics and discover why we use these following regression metrics: mean absolute error, mean squared error and root mean squared error.

Mean absolute error (MAE) is a measure of the mean absolute error between predicted and actual values.

$$MAE = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n |y_i - \hat{y}_i|$$

Basically, MAE is a L1 norm. The smaller MAE, the smaller the distance between predicted and actual values, and the better the model. However, MAE value does not cover unit difference.

The mean squared error (MSE) of an estimator measures the average squares of errors – that is, the average squared difference between predicted values and actual values. MSE is a risk function, corresponding to the expected value of squared error loss or quadratic loss. MSE is the second moment (about the origin) of errors.

$$MAE = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (y_i - \hat{y}_i)^2$$

Root mean squared error (RMSE) is the standard deviation of residuals (prediction errors). Residuals are a measure of how far from the regression line data points are. RMSE is a measure of how spread-out residuals are. In other words, it tells you how concentrated data is around the line of best fit. RMSE is commonly used in forecasting and regression analysis to verify experimental results and is also a measure of how effective models are, by measuring the difference between predicted and actual values. The smaller RMSE, the smaller the errors, the higher the level of reliability estimation of models.

$$RMSE = \sqrt{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (y_i - \hat{y}_i)^2}$$

3.5. Research data

This study uses data collected from Vietnam Stock Exchange over the period of 2009-2020. Data is collected from audited financial statements of listed firms after excluding firms in banking, securities and insurance sectors. After determining the indicators, there are 3397 observations to be analyzed and forecasted, presented in table 1 by year and by industry.

Based on figure 1, the stock return of firms witnessed huge fluctuations over the period of 2009-2010, especially in 2010, stock return decreased to -9%, while during 2011-2013, it increased to 81% in 2013. Then from 2014 to 2017, the return was stable at around 20%. In 2019, the stock return dropped to -15%, but by 2020, it increased dramatically to 66%.

Table 1. Descriptive statistics among the variables in the model

Table A: Data by year			Table B: Data by industry		
Year	Number of observations	Percentage	Industry	Number of observations	Percentage
2009	139	4.1%	Real estate & construction	1,194	35.1%
2010	213	6.3%	Technology	102	3.0%
2011	301	8.9%	Industrial	400	11.8%
2012	314	9.2%	Service	371	10.9%
2013	334	9.8%	Consumer goods	309	9.1%
2014	323	9.5%	Energy	221	6.5%
2015	341	10.0%	Agriculture	293	8.6%
2016	349	10.3%	Materials	378	11.1%
2017	350	10.3%	Medical	129	3.8%
2018	330	9.7%			
2019	274	8.1%			
2020	129	3.8%			
Total	3397	100.0%	Total	3397	100.0%

Figure 1. Stock returns volatility by year

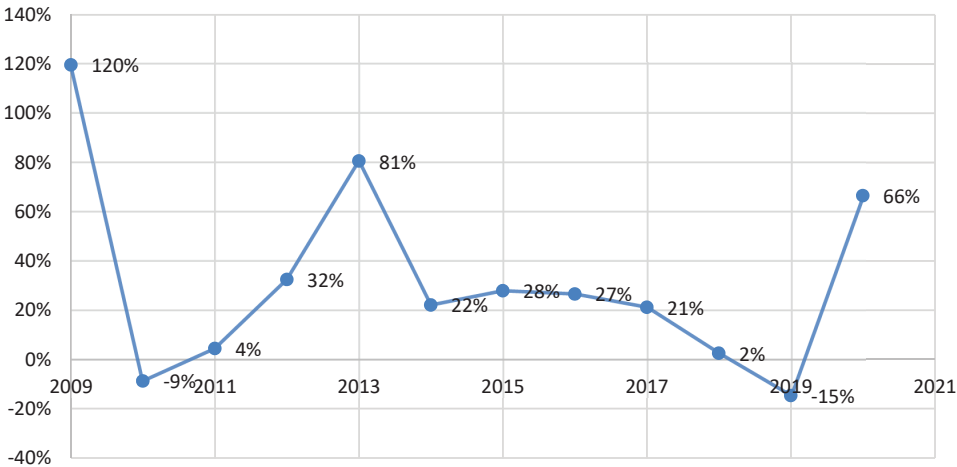
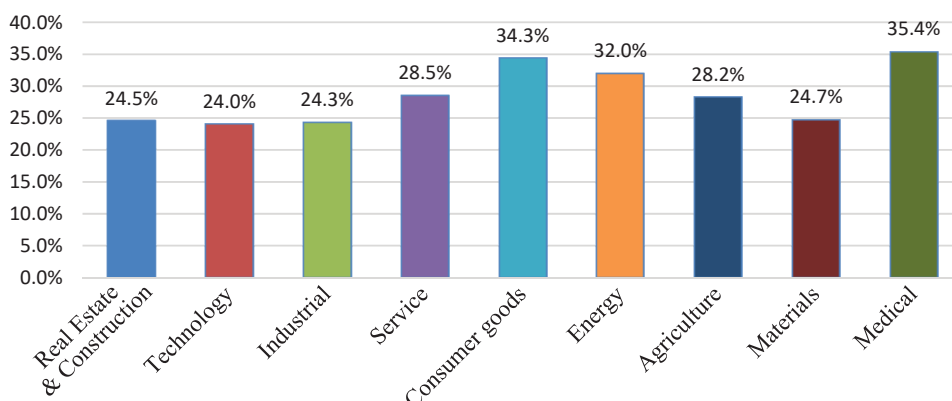


Figure 2 shows observed stock returns by industry in the period of 2009-2020, in which the industry with the highest stock return is the health industry, followed by the consumer goods industry. The industries with low stock return are technology and industrial.

Figure 2. Stock returns by industry



Statistical data in table 2 shows that the average stock return is 27.0%, the standard deviation is 54.4%, the lowest return is -59.9% and the highest is 244.9%. The accounting information is reflected through 11 financial ratios in terms of mean, standard deviation, minimum value and maximum value.

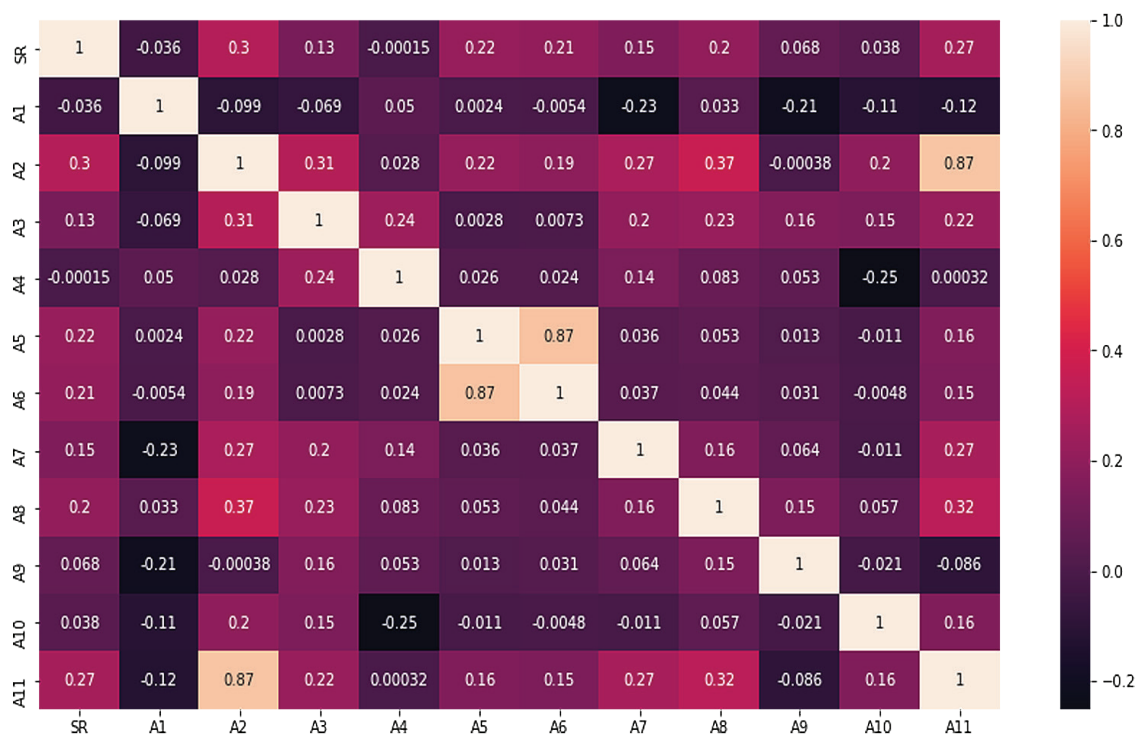
Table 2. Descriptive statistics among the variables in the model

Variable	Obs.	Mean	Std. Dev.	Min	Max
SR	3,397	0.270	0.544	-0.599	2.449
A1-Debt-to-equity ratio	3,397	1.485	1.287	0.074	7.022
A2-Earnings before tax-to-equity ratio	3,397	0.123	0.084	-0.108	0.398
A3-Total assets turnover	3,397	1.195	0.774	0.087	4.617
A4-Fixed assets turnover	3,397	17.222	29.542	0.303	273.554
A5-Operating income growth	3,397	1.120	0.908	-2.520	8.892
A6-Stock earnings volatility	3,397	0.029	0.893	-3.316	7.920
A7-Cash holding ratio	3,397	0.094	0.090	0.001	0.467
A8-Dividend yield	3,397	0.095	0.107	0.000	0.589
A9-Earnings management	3,397	0.577	0.815	0.004	5.843
A10-Accrual quality	3,397	-0.005	0.126	-0.236	0.657
A11-Earnings per share	3,397	2.275	1.941	-1.408	9.850

4. RESULT AND DISCUSSION

Figure 3 shows the result of the correlation coefficient between variables. The purpose of testing the correlation between independent and dependent variables is to eliminate factors that can lead to multicollinearity, before running the regression model. There are no two variables that have correlation coefficient greater than 0.6, except for that of A2 - Earnings before tax-to-equity ratio and A11 - Earnings per share.

Figure 3. Autocorrelation matrix between variables in research model



To evaluate the effectiveness of algorithms in predicting the impact of accounting information on financial statements on stock returns, we use three following metrics: mean absolute error (MAE), mean squared error (MSE) and root mean squared error (RMSE), presented in table 3. The algorithm with the smallest value has the highest measurement performance.

Table 3. Algorithm's evaluation result

	Mean absolute error	Mean squared error	Root mean squared error
Linear regression	0.372	0.236	0.485
Lasso	0.375	0.238	0.488
Ridge	0.372	0.236	0.485
Elastic net	0.373	0.237	0.487
Random forest	0.370	0.230	0.480
Decision tree	0.487	0.425	0.652
AdaBoost	0.498	0.336	0.580
Gradient boosting	0.350	0.208	0.456
K-neighbor	0.368	0.239	0.489
SVM	0.339	0.219	0.468

With MAE measurement, AdaBoost algorithm has the highest value of 0.498, which proves that this algorithm has the lowest measurement performance, while SVM algorithm has a value of 0.339, which proves that it has the best measurement performance among these ten algorithms in applied dataset. Meanwhile, with MSE and RMSE measurement, the algorithm with the lowest value, 0.208 and 0.456 respectively, is gradient boosting algorithm. Thus, gradient boosting algorithm has the best prediction performance among the algorithms used in predicting the impact of accounting information from financial indicators on stock returns.

When applying regression algorithms, we choose to use linear regression, Lasso, ridge, elastic net algorithms to determine importance coefficient of each financial ratio, presented in table 4. Based on RMSE, we determine F (Fused) for the importance regression coefficient for each ratio, shown in table 4 and figure 4.

Among 11 financial indicators of accounting information on financial statements, earnings before tax-to-equity ratio has the highest importance score of 0.093, the next one is operating income growth with a score of 0.063 and the third one which scores 0.053 is dividend yield. In contrast, the three indicators with the lowest importance scores are debt-to-equity ratio (0.003), accrual quality (0.010) and total assets turnover (0.011).

Table 4. Coefficients as feature importance

	Linear regression	Lasso	Ridge	Elastic net	F (Fused)
Debt-to-equity ratio	0.0063	0.0000	0.0063	0.0000	0.003
Earnings before tax-to-equity ratio	0.0921	0.0949	0.0921	0.0921	0.093
Total assets turnover	0.0154	0.0037	0.0154	0.0097	0.011
Fixed assets turnover	0.0222	0.0027	0.0222	0.0121	0.015
Operating income growth	0.0651	0.0599	0.0651	0.0617	0.063
Stock earnings volatility	0.0235	0.0188	0.0235	0.0218	0.022
Cash holding ratio	0.0432	0.0349	0.0432	0.0382	0.040
Dividend yield	0.0554	0.0499	0.0554	0.0529	0.053
Earnings management	0.0194	0.0099	0.0194	0.0139	0.016
Accrual quality	0.0162	0.0000	0.0162	0.0082	0.010
Earnings per share	0.0150	0.0061	0.0151	0.0115	0.012
Root mean squared error	0.485	0.488	0.485	0.487	1.945
Weight	0.250	0.249	0.250	0.250	

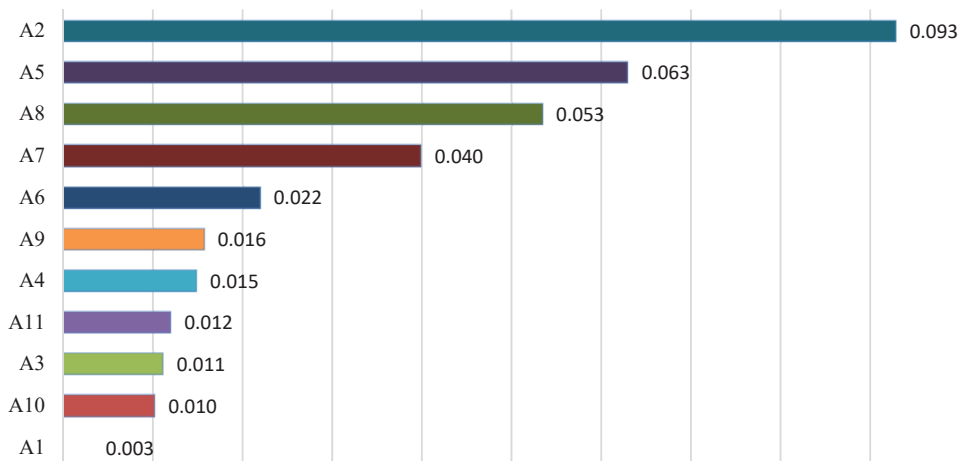
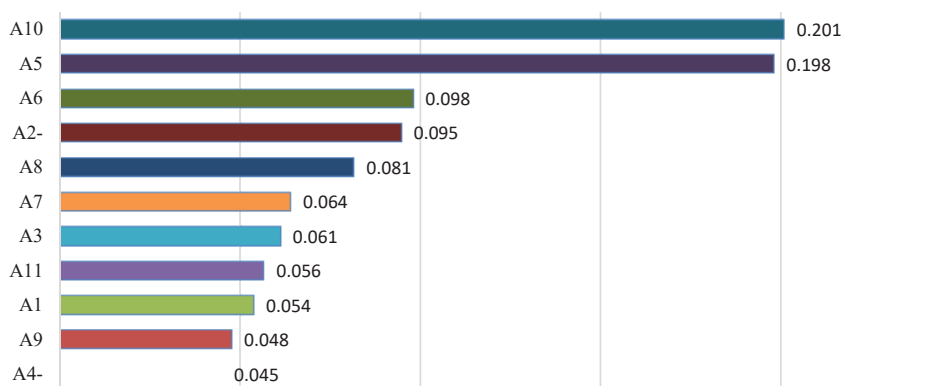
Figure 4. Coefficients as feature importance

Table 5. Feature importance

	Random forest	Decision tree	AdaBoost	Gradient boosting	F (Fused)
Debt-to-equity ratio	0.075	0.068	0.042	0.033	0.054
Earnings before tax-to-equity ratio	0.100	0.093	0.066	0.113	0.095
Total assets turnover	0.075	0.067	0.065	0.040	0.061
Fixed assets turnover	0.064	0.064	0.042	0.015	0.045
Operating income growth	0.160	0.171	0.209	0.244	0.198
Stock earnings volatility	0.102	0.083	0.108	0.096	0.098
Cash holding ratio	0.074	0.077	0.053	0.054	0.064
Dividend yield	0.094	0.084	0.035	0.105	0.081
Earnings management	0.076	0.070	0.022	0.025	0.048
Accrual quality	0.113	0.139	0.305	0.246	0.201
Earnings per share	0.066	0.084	0.054	0.031	0.056
Root mean squared error	0.480	0.652	0.580	0.456	2.168
Weight	0.277	0.204	0.229	0.291	

Next, we used decision tree algorithm group including random forest, decision tree, AdaBoost, gradient boosting. Feature importance values of financial ratios are shown in table 5 and their permutation feature importance values are presented in figure 5.

Figure 5. Feature importance

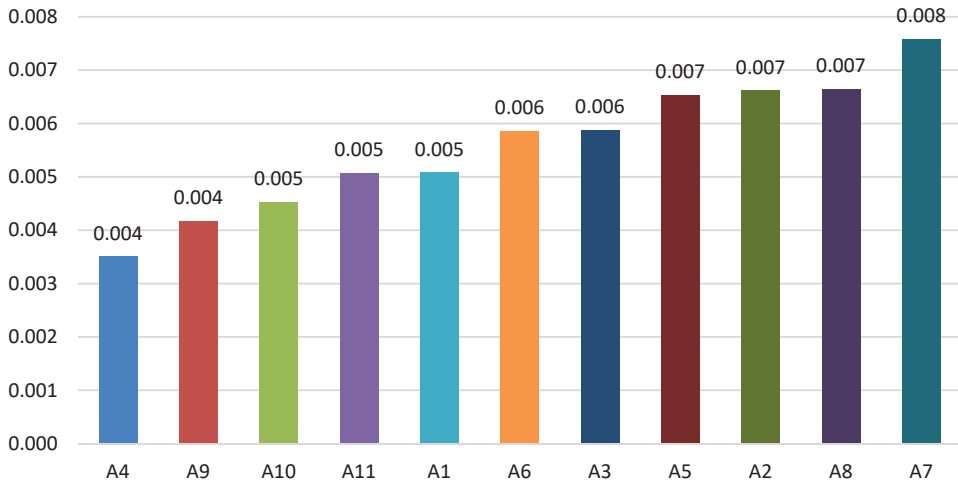
As shown in figure 5, the three financial indicators that have the highest feature importance score are accrual quality, operating income growth and stock earnings volatility, with a value of 0.201, 0.198 and 0.098, respectively. The three financial ratios with the lowest importance score are fixed assets turnover (0.045), earnings management (0.0048) and debt-to-equity ratio (0.054).

The feature importance of support vector machine model and K-nearest neighbors model are calculated as permutation feature importance. The initial values provided by this technique are shown in table 6. The result is the average weighted importance score for each financial indicator as determined in column F (Fused). The value of permutation feature importance is much smaller than feature importance and coefficients as feature importance presented in the previous sections, therefore they cannot be directly compared with each other. However, importance feature rankings from highest to lowest can still be presented as the average weighted importance score for each financial indicator.

Table 6. Permutation feature importance

	K-Neighbor	SVM	F (Fused)
A1-Debt-to-equity ratio	0.0063	0.0039	0.0051
A2-Earnings before tax-to-equity ratio	0.0061	0.0072	0.0066
A3-Total assets turnover	0.0065	0.0053	0.0059
A4-Fixed assets turnover	0.0035	0.0035	0.0035
A5-Operating income growth	0.0051	0.0080	0.0065
A6-Stock earnings volatility	0.0056	0.0061	0.0059
A7-Cash holding ratio	0.0089	0.0063	0.0076
A8-Dividend yield	0.0057	0.0075	0.0067
A9-Earnings management	0.0040	0.0043	0.0042
A10-Accrual quality	0.0043	0.0048	0.0045
A11-Earnings per share	0.0046	0.0056	0.0051
Root mean squared error	0.4889	0.4682	0.9571
Weight	0.4892	0.5108	

According to figure 6, the three most important financial indicators of accounting information on the financial statements according to the permutation feature importance, are cash holding (0.008), dividend yield (0.007) and earnings before tax-to-equity ratio (0.007). In contrast, the financial indicators of the lowest importance are fixed asset turnover (0.004), earnings management (0.004) and accrual quality (0.005).

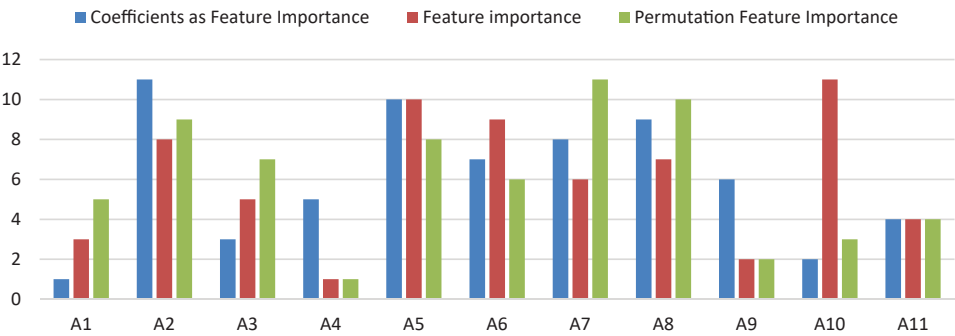
Figure 6. Permutation feature importance

To evaluate the importance of financial indicators of accounting information on financial statements in a comprehensive way, we rank the results from three approaches, from 1 to 11, to examine the overall importance of all financial ratios. The results are based on the importance of financial ratios in the analysis above and are visualized as a bar graph below. The highest importance score takes the value 11 and the lowest one takes the value 1, which means the higher the bar, the higher the importance of the financial ratios. Each financial ratio is grouped with all three approaches: “Coefficients as feature importance”, “Feature importance” and “Permutation feature importance” for a better approach-based comparison. Figure 7 shows five financial indicators of accounting information on financial statements that can be considered important: Operating income growth, dividend yield, cash holding ratio, earnings before tax-to-equity ratio, and stock earnings volatility. One indicator that can be listed in this group is accrual quality.

Earnings before tax-to-equity ratio is an important indicator of stock returns. Besides, earnings before tax-to-equity ratio coefficient is positive in all four linear models, which is consistent with the study of (Anwaar, 2016). Previous research has found out that net profit margin is an important indicator for both firm performance and stock return (Delen et al., 2013; Anwaar, 2016). The importance of operating income growth is consistent with previous research in both linear and decision tree models. Based on positive coefficient values, the results show that stock returns increase as Earnings before tax-to-equity ratio increases, which is consistent with the research results of Öztürk & Karabulut (2018). They found that net profit margin has a positive

effect on stock returns, and higher net profit margin generates higher profits for the next period. Previous research has also found that dividend yield can predict stock returns (Fama & French, 2021; Lewellen, 2004). Similarly, the research results of Musallam (2018) show that dividend yield is a highly important financial ratio, with positive coefficient values, they show a positive association with stock returns.

Figure 7. Feature importance ranking



Research results of Musallam (2018), and Emamgholipour et al. (2013) indicate that earnings per share has a positive and significant association with stock returns. This result is consistent with these following research: Easton and Harris (1991), Ball and Brown (1968), Basu (1983), and Hung et al. (2018). Stock earnings volatility also has an important impact on stock returns, this result is consistent with that of Freeman (1987), Collins and Kothari (1989), and Easton and Harris (1991). Besides, consistent with a research by Hung and Van (2020), accrual quality also has a significant impact on stock returns.

5. CONCLUSION AND RECOMMENDATION

To get experimental research results for the evaluation and measurement of the importance of accounting information on financial statements as financial indicators, on stock returns, we use panel data with 3397 observations from listed firms on Vietnam Stock Market from 2009-2020 and machine learning algorithms. The research results show that operating income growth, stock earnings volatility, dividend yield, earnings before tax-to-equity ratio ratio, cash holding ratio and accrual quality have an important and positive impact on stock returns. Based on the results, we propose some recommendations as follows:

- When deciding to invest in stocks, investors need to pay attention to accounting information because this type of information affects stock prices, such as operating income growth and stock earnings volatility on the income statement.

However, there are other factors that can affect stock returns and announced accounting information has not yet strongly affected stock return volatility on Vietnam Stock Market. Before making investment decisions, investors can consider earnings before tax-to-equity ratio, dividend yield because these indicators have an important and positive impact on stock returns. Investors should also refer to other additional information to make the best decisions. Empirical results of other indicators like cash holding ratio, on the relationship between earnings and stock returns, have suggested the difference between firms with the same earnings rate.

- Firms need to disclose complete and timely financial statements. According to the recommendations for investors above, investors can rely on accounting information to make investment decisions, so a firm itself needs to ensure the quality of disclosed financial statements to create and maintain investors' confidence in the firm. This not only creates a premise for investors' confidence in accounting and financial information that firms announce, but also helps firms gain a position and improve their firm value to attract potential investors. complete and timely disclosure of financial statements, audit reports, and board of directors' reports will create belief in investors about the transparency in information disclosure, which is a good signal to attract more investors.

Contribución de autores

Hung DN: Conceptualización, Metodología, Validación, Análisis formal, Investigación, Recursos, Redacción borrador original, Validación, Administración del proyecto.

Van VT: Conceptualización, Metodología, Software, Validación, Análisis formal, Investigación, Curación de datos, Redacción borrador original, Supervisión, Validación. **Le DT:** Conceptualización, Metodología, Software, Análisis formal, Investigación, Curación de datos.

Declaración de conflicto de intereses

El (los) autor(es) declara(n) que, durante el proceso de investigación, no ha existido ningún tipo de interés personal, profesional o económico que haya podido influenciar el juicio y/o accionar de los investigadores al momento de elaborar y publicar el presente artículo.

REFERENCES

- Altman, N. S. (1992). An introduction to kernel and nearest-neighbor nonparametric regression. *The American Statistician*, 46(3), 175-185. <https://doi.org/10.1080/00031305.1992.10475879>
- Anwaar, M. (2016). Impact of firms performance on stock returns (Evidence from listed companies of ftse-100 index London, UK). *Global Journal of Management and Business Research*, 16(1), 1-10.
- Ball, R., & Brown, P. (1968). An empirical evaluation of accounting income numbers. *Journal of Accounting Research*, 6(2), 159-178. <https://doi.org/10.2307/2490232>
- Barnes, P. (1987). The analysis and use of financial ratios. *Journal of Business Finance dan Accounting*, 14(4), 449-461. <https://doi.org/10.1111/j.1468-5957.1987.tb00106.x>
- Basu, S. (1983). The relationship between earnings' yield, market value and return for NYSE common stocks: Further evidence. *Journal of financial economics*, 12(1), 129-156. [https://doi.org/10.1016/0304-405X\(83\)90031-4](https://doi.org/10.1016/0304-405X(83)90031-4)
- Belson, W. A. (1959). Matching and prediction on the principle of biological classification. *Journal of the Royal Statistical Society: Series C (Applied Statistics)*, 8(2), 65-75. <https://doi.org/10.2307/2985543>
- Collins, D. W., & Kothari, S. (1989). An analysis of intertemporal and cross-sectional determinants of earnings response coefficients. *Journal of Accounting and Economics*, 11(2-3), 143-181. [https://doi.org/10.1016/0165-4101\(89\)90004-9](https://doi.org/10.1016/0165-4101(89)90004-9)
- Dechow, P. M., & Dichev, I. D. (2002). The quality of accruals and earnings: The role of accrual estimation errors. *The Accounting Review*, 77, 35-59. <https://doi.org/10.2308/accr.2002.77.s-1.35>
- Delen, D., Kuzey, C., & Uyar, A. (2013). Measuring firm performance using financial ratios: A decision tree approach. *Expert Systems with Applications*, 40(10), 3970-3983. <https://doi.org/10.1016/j.eswa.2013.01.012>
- Easton, P. D., & Harris, T. S. (1991). Earnings as an explanatory variable for returns. *Journal of Accounting Research*, 29(1), 19-36. <https://doi.org/10.2307/2491026>
- Emamgholipour, M., Pouraghajan, A., Tabari, N. A. Y., Haghparsat, M., & Shirsavar, A. A. (2013). The effects of performance evaluation market ratios on the stock return: Evidence from the Tehran stock exchange. *International Research Journal of Applied and Basic Sciences*, 4(3), 696-703. <https://doi.org/10.5539/ijef.v4n7p41>
- Fama, E. F., & French, K. R. (2021). Dividend yields and expected stock returns. University of Chicago Press.

- Freeman, R. N. (1987). The association between accounting earnings and security returns for large and small firms. *Journal of Accounting and Economics*, 9(2), 195-228. [https://doi.org/10.1016/0165-4101\(87\)90005-X](https://doi.org/10.1016/0165-4101(87)90005-X)
- Ha, H. T. V., Hung, D. N., & Dung, T. M. (2018). Impact of accounting data on stock prices: the case of Vietnam. *International Journal of Accounting and Financial Reporting*, 8(1), 140-154. <https://doi.org/10.5296/ijafr.v8i1.12671>
- Hai, T. T. T., Diem, N. N., & Binh, H. Q. (2015). The relationship between accounting information reported in financial statements and stock returns-empirical evidence from Vietnam. *International Journal of Accounting and Financial Reporting*, 5(1), 229-238. <https://doi.org/10.5296/ijafr.v5i1.7473>
- Henrique, B. M., Sobreiro, V. A., & Kimura, H. (2019). Literature review: Machine learning techniques applied to financial market prediction. *Expert Systems with Applications*, 124, 226-251. <https://doi.org/10.1016/j.eswa.2019.01.012>
- Hung, D. N., Ha, H. T. V., & Binh, Đ. T. (2018). Impact of accounting information on financial statements to the stock price of the energy enterprises listed on Vietnam's Stock Market. *International Journal of Energy Economics and Policy*, 8(2), 1-6.
- Hung, D. N., & Van, V. T. T. (2020). Studying the impacts of earnings quality on stock return: Experiments in Vietnam. *International Journal of Advanced and Applied Sciences*, 7, 45-53. <https://doi.org/10.21833/ijaas.2020.04.007>
- Kim, S. Y., & Upneja, A. (2014). Predicting restaurant financial distress using decision tree and AdaBoosted decision tree models. *Economic Modelling*, 36, 354-362. <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2013.10.005>
- Lewellen, J. (2004). Predicting returns with financial ratios. *Journal of Financial Economics*, 74(2), 209-235. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2002.11.002>
- Metsomäki, J. (2020). *Relation between financial ratios and stock returns: Machine learning approach* [Master thesis, Lappeenranta-Lahti University of Technology], <https://lutpub.lut.fi/handle/10024/161123>.
- Musallam, S. R. (2018). Exploring the relationship between financial ratios and market stock returns. *Eurasian Journal of Business and Economics*, 11(21), 101-116. <https://doi.org/10.17015/ejbe.2018.021.06>
- Öztürk, H., & Karabulut, T. A. (2018). The relationship between earnings-to-price, current ratio, profit margin and return: an empirical analysis on Istanbul stock exchange. *Accounting and Finance Research*, 7(1), 109-115. <https://doi.org/10.5430/afr.v7n1p109>

- Pedregosa, F., Varoquaux, G., Gramfort, A., Michel, V., Thirion, B., Grisel, O., Dubourg, V. (2011). Scikit-learn: Machine learning in Python. *The Journal of Machine Learning Research*, 12, 2825-2830.
- Quinlan, J. R. (1986). Induction of decision trees. *Machine Learning*, 1(1), 81-106. <https://doi.org/10.1007/BF00116251>
- Quinlan, J. R. (1996). Bagging, boosting, and C4. 5. En *American Association for Artificial Intelligence* (Ed.), AAAI'96: Proceedings of the thirteenth national conference on artificial intelligence. Vol 1 (pp. 725-730). AAAI Press.
- Sun, J., Jia, M.-y., & Li, H. (2011). AdaBoost ensemble for financial distress prediction: An empirical comparison with data from Chinese listed companies. *Expert Systems with Applications*, 38(8), 9305-9312. <https://doi.org/10.1016/j.eswa.2011.01.042>
- Zięba, M., Tomczak, S. K., & Tomczak, J. M. (2016). Ensemble boosted trees with synthetic features generation in application to bankruptcy prediction. *Expert Systems with Applications*, 58, 93-101. <https://doi.org/10.1016/j.eswa.2016.04.001>
- Zou, H., & Hastie, T. (2005). Regularization and variable selection via the elastic net. *Journal of the Royal Statistical Society: Series B (Statistical Methodology)*, 67(2), 301-320. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9868.2005.00503.x>

Appendix 1. Attributes in research model

Attribute	Notation	Measurement
Debt-to-equity ratio	A1	Total debts / Equity
Earnings before tax-to-equity ratio	A2	Earnings before tax / Equity
Total assets turnover	A3	Net income / Total assets
Fixed assets turnover	A4	Net income / Total fixed assets
Operating income growth	A5	Operating income _t / Operating income _{t-1}
Stock earnings volatility	A6	Earnings before tax _t - Earnings before tax _{t-1} / Average number of outstanding shares
Cash holding ratio	A7	Cash / Total assets
Dividend yield	A8	Annual dividends per share / Price per share
Earnings management	A9	There are many ways to measure/ manage earnings, the authors use the model of Jones (1991). Variable earnings management (EM) is measured through a proxy, which is the residual of equation (1). Earnings quality (EQ) is inversely proportional to the residual of the following equation:

$$ACC_{it} = \beta_0 + \beta_1 (REV_{it} - AR_{it}) + \beta_2 PPE_{it} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

In which:

ΔREV_{it} is the difference between revenue of firm i in year t and year t-1

PPE_{it} is the cost of fixed assets of firm i in year t

AR_{it-1} is total assets of year t-1

$\alpha_1, \alpha_2, \alpha_3$, are the parameters of each firm

Earnings management will be taken as a residual of ε_{it} because it is an earnings-adjusting behavior, so whether the adjustment is increased or decreased (equivalent to the adjusted accruals variable with negative values or positive) are all behaviors. Thus, ε_{it} is the measurement of EM variable (Earnings quality), the higher the deviation ε_{it} , the lower earnings quality. Earnings quality is measured by Earnings management: $EQ_EM = EM^*(-1)$

Attribute	Notation	Measurement
Accrual quality	A10	<p>To estimate the quality of accruals, the authors used a model developed by Dechow and Dichev (2002), in which Accrual quality is presented as current Working capital accruals and it is calculated by Operating cash flows of the previous period, this period, and the following period, all divided by Total assets at the beginning of the period.</p> <p>To measure EQ, which is an AQ (Accrual quality) variable and is considered as the negative standard deviation of residual $\epsilon_{i,t}$ of equation (2) after regression.</p> $CACC_{it} = \beta_0 + \beta_1CFO_{it-1} + \beta_2CFO_{it} + \beta_3CFO_{it+1} + \epsilon_{it} \quad (2)$ <p>In which:</p> <p>CFO_{it-1}, CFO_{it}, CFO_{it+1} are respectively the cash flows of year t-1, year t and year t+1, all divided by total assets at the beginning of the period (A_{it-1}).</p> <p>A higher value of AQ indicates poorer Accrual quality because less variation in current accruals is explained by cash flows performance. Since earnings are the sum of accruals and cash flows, and the cash flow component is generally considered to be objective and unmanipulated, the quality of earnings depends on the quality of accruals.</p>
Earnings per share	A11	Net income / Average number of outstanding shares

Fecha de recepción: 21/09/2021
Fecha de aceptación: 21/02/2022
Correspondencia: dangngochung@hau.edu.vn

Medidas de suavização e fatores institucionais: Uma visão em empresas sul-americanas

**Luciana Cardoso Siqueira Ambrozini, Vinícius Medeiros Magnani,
Maísa de Souza Ribeiro, Juliano Augusto Orsi de Araujo**

Universidade de Ribeirão Preto (UNAERP), Brasil
Centro Universitário Moura Lacerda (CUML), Brasil
Universidade de São Paulo (USP), Brasil
Universidade Ibirapuera (UNIB), Brasil

Neste artigo investigamos o relacionamento entre os aspectos institucionais normativo-regulatórios e público-políticos com o gerenciamento de resultados em empresas de capital aberto de países sul americanos. Utilizamos série temporal composta por empresas de capital aberto de 6 países da América do Sul, durante o período de 2003 a 2016. As quatro medidas de suavização de resultados abordadas, foram influenciadas pelos aspectos institucionais. Destacam-se efeitos negativos da baixa qualidade das instituições públicas relacionadas à forma de atuação do governo sobre medidas de qualidade fundamentadas no caixa. A adoção das IFRS não se apresentou significativa para as variáveis dependentes. Inova, pois, insere variáveis institucionais alternativas àquelas revisadas na literatura e determinar novas composições fatoriais. Apresenta contribuições: i-teóricas ao ampliar a discussão sobre qualidade da informação e variáveis institucionais normativo-regulatórias e público-políticas ao inserir variáveis em nível-país alternativas e; ii-práticas, tal que, destaca-se a relevância das observações e análises para legisladores e normatizadores, especialmente no que se refere à maneira como se dá a adoção das IFRS.

Palavras-chave: suavização de resultados, fatores institucionais, IFRS



<https://doi.org/10.18800/contabilidad.202201.005>

Contabilidad y Negocios (17) 33, 2022, pp. 119-140 / e-ISSN 2221-724X

Smoothing measures and institutional factors: A South American companies view

In this article, we investigate the relationship between institutional, regulatory, regulatory and public-political aspects with earnings management in publicly traded companies in South American countries. We used a time series made up of publicly traded companies from 6 countries in South America, from 2003 to 2016. The four results smoothing measures discussed were influenced by institutional aspects. There are negative effects of the low quality of public institutions related to the government's way of acting on quality measures based on cash. The adoption of IFRS was not significant for the dependent variables. It therefore innovates, inserts alternative institutional variables to those reviewed in the literature and determines new factor compositions. It presents contributions: i-theoretical when expanding the discussion on information quality and normative-regulatory and public-political institutional variables by inserting alternative country-level variables and; ii-practices, such that, the relevance of the observations and analyzes for legislators and normatizers stands out, especially with regard to the way in which the adoption of IFRS occurs.

Keywords: income smoothing, institutional factors, IFRS

Medidas suavizantes y factores institucionales: una visión en las empresas sudamericanas

En este artículo, se investiga la relación entre los aspectos institucionales, regulatorios y político-públicos con la gestión de utilidades en empresas que cotizan en bolsa en países de América del Sur. Se utiliza una serie de tiempo compuesta por empresas que cotizan en bolsa de seis países de América del Sur, en el período de 2003 a 2016. Las cuatro medidas de suavizado de resultados discutidas fueron influenciadas por aspectos institucionales. Existen efectos negativos de la baja calidad de las instituciones públicas relacionados con la forma de actuar del gobierno en las medidas de calidad basadas en efectivo. La adopción de las NIIF no fue significativa para las variables dependientes. Por lo tanto, la investigación innova e inserta variables institucionales como alternativas a las revisadas en la literatura, y determina nuevas composiciones de factores. Así, se presentan los siguientes aportes: i-teóricos, al ampliar la discusión sobre la calidad de la información y las variables normativas-regulatorias y público-políticas institucionales mediante la inserción de variables alternativas a nivel país; y ii-prácticos, pues se destaca la relevancia de las observaciones y análisis para legisladores y normatizadores, especialmente en lo que respecta a la forma en que se adoptan las NIIF.

Palabras clave: suavizado de resultados, factores institucionales, NIIF

1. INTRODUÇÃO

A qualidade da informação contábil provida pelos relatórios financeiros depende de fatores em nível país que envolvem diversos aspectos institucionais como características legais, aspectos regulatórios, políticos, e econômicos visando à redução de custos de comunicação e processamento da informação (Kaur & Goel, 2017). A literatura apresenta certa pluralidade de variáveis que objetivam descrever aspectos institucionais, não havendo, entretanto, clareza sobre a categorização destas em construtos que representem características institucionais específicas (Christensen et al., 2015; Isidro et al., 2016; Leuz & Wysocki, 2016).

Considerando-se a crescente ampliação dos vínculos econômicos entre jurisdições de todo o mundo, benefícios em relação à adoção de padrões contábeis internacionais, especialmente a redução dos custos de transação para os usuários estrangeiros da informação contábil, fazem com que a integração de práticas e padrões seja, praticamente, inevitável (Ramanna & Sletten, 2014).

Neste sentido, o presente artigo vislumbra responder à questão de pesquisa: **como os aspectos institucionais normativo-regulatórios e público-políticos se relacionam com o gerenciamento de resultados em empresas de capital aberto de países da América do Sul?** Assim, o objetivo da pesquisa é o de investigar o relacionamento entre os aspectos institucionais normativo-regulatórios e público-políticos se relacionam com o gerenciamento de resultados em empresas de capital aberto de países da América do Sul.

Dentre os incentivos que moldam os números contábeis reportados, são avaliados neste trabalho, exclusivamente, aspectos institucionais regulatórios, envolvendo o sistema legal/jurídico, as normas que regem o mercado mobiliário, a adoção de padrões contábeis, bem como aspectos institucionais público-políticos.

Adicionalmente, os países da América do Sul apresentam particularidades relevantes para aplicação deste estudo. A relação empresa-governo caracterizada por influência nas decisões governamentais, instabilidade econômica e política, histórico recente de adoção de IFRS, foram fatores considerados para a determinação da amostra (i.e. Argentina, Brasil, Chile, Colômbia, Peru e Venezuela) (Aisbett & McAusland, 2013; Wang & Welker, 2011). Utilizando-se variáveis ainda não aplicadas na literatura que fundamenta este trabalho, pretende-se ampliar a discussão sobre o impacto dos atributos descritos e a qualidade do reporte financeiro.

1.1. Desenvolvimento das hipóteses

Os estudos de Brown et al. (2014), Christensen et al. (2016), Isidro et al. (2016), estão alinhados com a investigação acerca da ligação entre a força institucional e a qualidade da informação divulgada pelas empresas (i.e. suavização) e dão suporte para o desenvolvimento das quatro hipóteses a seguir.

A partir destes estudos, é proposto, inicialmente, que países com ambientes institucionais regulatórios (i.e. sistemas legal e judicial) mais fortes tenderiam a promover informações com maior qualidade. Por esta perspectiva teórica, o contexto regulatório teria o potencial de influenciar a produção e qualidade da informação financeira (Dang et al., 2015).

Observa-se que empresas inseridas em ambientes legais fortes apresentam menores níveis de gerenciamento, acesso mais rápido a notícias negativas, divulgação de informações mais específicas da firma, levando as taxas de retorno a refletirem movimentos da economia como um todo (Dang et al., 2015).

Ainda, considerando-se o papel das instituições legais como um incentivo relevante para a qualidade de disclosure das firmas, e que as diferenças entre países na qualidade da informação contábil tende a permanecer mesmo no período posterior à adoção do IFRS em função do ambiente institucional como um todo (Capkun et al., 2016), tem-se a primeira hipótese: **H1: A qualidade das instituições regulatórias do país é positivamente associada à qualidade da informação divulgada para as medidas fundamentadas no lucro e no fluxo de caixa.**

O segundo aspecto institucional analisado neste trabalho se refere aos aspectos público-políticos dos países. A literatura aponta que fatores políticos dos países tendem a influenciar diversos aspectos institucionais que, por sua vez, afetam a qualidade das informações disponibilizadas. Tal observação é considerada relevante para o contexto da América do Sul, já que esta região é caracterizada por instabilidade política, inclusive no que se refere à composição ideológica do poder executivo. (Chen et al., 2018).

Entretanto, a pesquisa sobre as relações entre empresas e instituições políticas são desenvolvidas de maneira predominante para países desenvolvidos, além de apresentarem resultados mistos. Contudo, ao se considerar a instabilidade política na América do Sul, a existência de conexão entre governo e empresas, e a tendência de governos evitarem notícias negativas acerca de eventos pontuais das empresas que têm controle ou influenciam, a análise desta perspectiva torna-se relevante para a

amostra do trabalho (Bertrand et al., 2018; Brown et al., 2016; Harymawan & Nowland, 2016; Piotroski et al., 2015).

Dado que a capacidade de *enforcement* contratual passa pelos níveis de qualidade de divulgação de relatórios financeiros, argumenta-se que aspectos público-políticos podem influenciar o reporte financeiro tanto por meio da determinação de instituições normativo-regulatórias, como pela existência de conexões políticas com empresas, e pela eficácia do funcionamento do aparato público (Chen et al., 2018; Harymawan & Nowland, 2016; Piotroski et al., 2015). Tem-se, assim, a segunda hipótese: **H2: O ambiente institucional público-político influencia a qualidade da informação, para as medidas fundamentadas no lucro e no fluxo de caixa.**

Por outro lado, em resposta a crises financeiras, escândalos corporativos, e aumento da competitividade e a internacionalização dos mercados financeiros, normatizadores e reguladores, têm realizado significativas mudanças na regulamentação do reporte financeiro. Contudo, têm sido observados resultados diversos para a normatização do mercado em países emergentes e desenvolvidos, sendo a efetividade das normas moderadas por instituições presentes anteriormente (Chen et al., 2018; Christensen et al., 2016; Leuz & Wysocki., 2016).

Para além da imposição de normas, a credibilidade do contexto normativo do mercado tende a incentivar a exploração de informações específicas às firmas, além de desencorajar o otimismo no reconhecimento de ganhos, aumentando a eficiência do mercado. A partir do exposto, tem-se a seguinte hipótese relacionada aos aspectos normativos do mercado mobiliário (Dang et al., 2015; Leuz & Wysocki, 2016). **H3: esperar-se-ia que maior qualidade nos aspectos normativos específicos ao mercado mobiliário que gerar-se-iam maior qualidade da informação para as medidas fundamentadas no lucro e no fluxo de caixa.**

Dentre os critérios para a seleção da amostra de países analisados neste estudo, destaca-se o fato da recente adoção de padrões contábeis internacionais (i.e. IFRS). Os esforços para a convergência têm sido fundamentados nos argumentos de contribuição para melhor funcionamento do mercado de capitais, bem como redução da assimetria de informação, facilitação de comparabilidade entre países, maior transparência, liquidez e competitividade.

Entretanto, resultados conflituosos sobre os benefícios advindos desta transição têm sido apontados na literatura. Dado que os mesmos padrões contábeis podem ser implementados diferentemente, o debate sobre a ocorrência de uma real harmonização ainda não parece conclusivo (Kvaal & Nobes, 2013; Capkun et al., 2016).

Deve-se considerar que, apesar de se tratar da adoção de padrões contábeis internacionais, a harmonização se dá em ambientes distintos, idiossincráticos, que podem produzir resultados também distintos, sendo limitado o papel dos padrões contábeis em promover a convergência global de reporte (Ball et al., 2015; Wang & Welker, 2011; Wysocki, 2011).

Comparada à ampla literatura em padrões contábeis e incentivos de reporte de gestores em países desenvolvidos, é destacado que a função da informação contábil em mercados emergentes ainda precisa ser melhor compreendida (Chen et al., 2011). Considerando-se ainda as especificidades normativo-regulatórias e público-políticas dos países em estudo, bem como a recente opção pela harmonização em mercados da América do Sul, tem-se a seguinte hipótese: **H4: esperar-se-ia que a adoção de padrões internacionais reduzisse a assimetria da informação por meio da melhoria da qualidade da informação para as medidas fundamentadas no lucro e no fluxo de caixa.**

2. ASPECTOS METODOLÓGICOS

A referência feita neste trabalho aos países citados se dá pelo fato de estes apresentarem particularidades como (i) a influência que as corporações exercem sobre os reguladores, (ii) uma frequência mais alta de mudanças fundamentais no governo ou golpes militares, destacando a instabilidade política da região, (iii) são países caracterizados como mercados emergentes, (iv) têm histórico recente de adoção de IFRS, fatores estes considerados para a determinação da amostra (Aisbett & McAusland, 2013; Chen et al., 2011; Wang & Welker, 2011).

Por se tratar de um estudo acerca de aspectos institucionais, e considerando-se a estabilidade verificada em alguns construtos regulatórios (Isidro et al., 2016; Leuz & Wysocki, 2016), é proposta a utilização de uma série temporal composta por empresas de capital aberto, por 14 anos. A longitude da série foi determinada em função (i) do período que sucede a adoção do IFRS no país que primeiramente adotou o padrão dentre os países da amostra, e (ii) da disponibilidade dos dados institucionais dos países.

Especificamente, os dados relacionados à qualidade da informação financeira das empresas foram obtidos a partir da Thomson Reuter[®] para o período de 2003 a 2016. Já os dados referentes aos países foram coletados a partir de artigos referenciados na literatura, do *World Governance Indicators* e *World Economic Forum – WEF: The Global Competitiveness Index database 2003 - 2016*.

O trabalho contempla uma análise longitudinal de dados em painel não balanceado para 342 companhias de capital aberto de 6 países da América do Sul, sendo: (53) Argentina, (54) Brasil, (130) Chile, (3) Colombia, (96) Peru e (6) Venezuela. Cabe ressaltar que há uma baixa variabilidade das variáveis contábeis das companhias e das variáveis utilizadas a nível país, sendo o modelo estimado pelo método indicado a partir dos testes. Para testar as hipóteses propostas no trabalho, e com base na metodologia de dados em painel, é proposto o modelo exposto na Equação 1 abaixo.

$$Y_{i,t} = \beta_0 + \text{Variáveis de Controle para as Firms}_{i,t} + \beta_1 \text{Fator Mercado Financeiro}_{i,t} \\ + \beta_2 \text{Fator Aspectos Regulatórios 1}_{i,t} + \beta_3 \text{Fator Aspectos Regulatórios 2}_{i,t} \\ + \beta_4 \text{Fator Aspectos Regulatórios 3}_{i,t} + \beta_5 \text{Fator Instituições Públicas}_{i,t} \\ + \beta_6 \text{Fator Aspectos Políticos}_{i,t} + \text{Fator Macroeconômico}_{i,t} \\ + \text{Dummies Setores}_{i,t} + a_i + \varepsilon_{i,t}$$

A variável $Y_{i,t}$ representa uma variável dependente genérica para o modelo geral proposto, uma vez que serão estimados quatro modelos com as mesmas variáveis de interesse, porém com quatro variáveis *proxies* dependentes diferentes para representar a qualidade da informação contábil. Os constructos das variáveis do modelo que serão utilizados nas estimações encontram-se nas subseções abaixo.

3. VARIÁVEIS NÍVEL DA FIRMA: SUAVIZAÇÃO DE GANHOS

A partir da literatura em contabilidade internacional, observa-se que, especialmente em ambientes nos quais a regulamentação é relativamente fraca, existe uma tendência à suavização de ganhos. Resultados nesta linha apontam para a evidência de que, dentre uma série de medidas relacionadas à qualidade da informação, a suavização de ganhos parece ser correlata a questões institucionais normativo-regulatórias, de mercado, bem como governamental (Dechow et al., 2010; Leuz & Wysocki, 2016; Srinivasan et al., 2014). Considerando-se o exposto e que a suavização de ganhos parece ser uma prática corporativa comum a diversos países, sendo uma métrica utilizada para avaliação dos efeitos de adoção de IFRS (Capkun et al., 2016; Dechow et al., 2010), foram utilizadas quatro medidas de suavização conforme Lang et al. (2006), apresentadas na tabela 1:

Tabela 1. Variáveis para o construto de suavização de ganhos

Variável	Descrição da variável
Volatilidade dos ganhos (Var_LL)	Volatilidade dos ganhos padronizada pelo total de ativos. Se há suavização de ganhos, a variabilidade deveria ser menor, <i>ceteris paribus</i> .
Variabilidade da variação do lucro (Resid_LL)	É a variância dos resíduos de uma regressão da mudança no lucro líquido anual padronizada pelo total de ativos nas variáveis de controle.
Volatilidade dos fluxos de caixa (Var_FCx)	É a razão da variabilidade do lucro líquido e da variabilidade dos fluxos de caixa.
Variabilidade da variação do lucro líquido em relação à variação dos fluxos de caixa (Resid_FCx)	É a razão da variância da mudança no lucro líquido e da variância dos fluxos de caixa líquidos baseada nos resíduos de cada variável nas variáveis de controle.

Nota. Adaptado de Earnings management and cross listing: Are reconciled earnings comparable to US earnings? de M. Lang, J. S. Raedy, e W. Wilson, 2006, *Journal of Accounting and Economics*, 42(1-2), p. 754. (<https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2006.04.005>).

Lang et al. (2006) destacam que, apesar dos ganhos apresentados serem suscetíveis a diversos fatores, a utilização de variáveis de controle específicas às empresas contribui para a mitigação parcial à esta vulnerabilidade. As variáveis de controle utilizadas são apresentadas na tabela 2. No item seguinte são apresentadas as variáveis em nível de países.

Tabela 2. Variáveis de controle

Variáveis	Descrição das variáveis
Alavancagem	Total do endividamento ao final do ano dividido pelo total de capital próprio ao final do ano.
Crescimento das vendas	Percentual de mudanças nas vendas.
Percentual de capital próprio no mercado	Percentual de mudança de ações.
Percentual de alavancagem do período	Percentual de mudança no total de endividamento durante o período.
Rotatividade de ativos	Vendas do período dividida pelo total de ativos ao final do período.
Tamanho	Logaritmo natural do valor de mercado do capital próprio ao final do período.

Nota. Adaptado de Earnings management and cross listing: Are reconciled earnings comparable to US earnings? de M. Lang, J. S. Raedy, e W. Wilson, 2006, *Journal of Accounting and Economics*, 42(1-2), p. 754. (<https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2006.04.005>).

4. VARIÁVEIS NÍVEL-PAÍS: ASPECTOS REGULATÓRIOS E POLÍTICOS

Os aspectos determinantes da qualidade da informação contábil perpassam uma complexa e inter-relacionada rede de fatores que vão desde o sistema legal do país de origem da firma, políticas econômicas, aspectos regulatórios de mercado, entre outros. Contudo, a identificação e classificação fatores que representem tais inter-relações ainda não são claras, apresentando-se como oportunidades para pesquisa (Isidro et al., 2016; Leuz & Wysocki, 2016).

A fim de evitar uma escolha indiscriminada de variáveis, optou-se por trabalhar as proxies representativas do fator regulatório conforme a literatura correspondente ao aspecto regulatório e apresentada em Isidro et al. (2016). Na elaboração do modelo, foram coletadas, inicialmente, as mesmas variáveis que compõem o fator regulatório citado acima. Entretanto, por se tratar de uma composição de países diferente, não foi possível a disponibilidade de todas as variáveis componentes do fator. As variáveis utilizadas neste trabalho são apresentadas na tabela 3.

Considerando o número de variáveis do aspecto regulatório (i.e. 23), a alta densidade causal dos atributos dos países apontada pela literatura, e as diferenças existentes dentro de um mesmo aspecto entre países, fatores que dificultam a atribuição da diversidade de reportes internacionais a instituições e políticas específicas ou restritas (Isidro et al., 2016; Leuz & Wysocki, 2016), optou-se por realizar nova análise fatorial. Obteve-se três fatores regulatórios apresentados na tabela 3. A denominação dos fatores teve como fundamento a descrição das variáveis que formam cada um deles.

Para análise das instituições normativas que regem o funcionamento do mercado mobiliário utilizou-se proxies descritivas (Lang et al., 2012; Leuz & Wysocki, 2016) obtidas a partir do *The Global Competitiveness Index – World Economic Forum* as variáveis relacionadas aos padrões normativos do mercado mobiliário. Realizou-se uma análise comparativa das variáveis do banco de dados que atendessem às seguintes condições: (i) se referissem a aspectos normativos do mercado financeiro; (ii) apresentassem as palavras ‘rules’ ou ‘standard’, já que são palavras-chave ao se referir à literatura de regulamentação e normatização. Ademais, para fins de comparação entre países, utilizou-se uma *proxie* para determinar a extensão que o mercado de capitais é acessado nos países em análise. Aplicou-se a Análise Fatorial, sendo obtido um fator, conforme tabela 4.

Tabela 3. Apresentação dos fatores regulatórios, variáveis dos fatores e descrição das variáveis

Fator	Variáveis	Descrição das variáveis
Fator 1: percepção relação normativa público-privada	Estado de direito (<i>Rule of Law</i>)	O Estado de Direito capta a percepção da medida em que os agentes confiam e respeitam as regras da sociedade e, em particular, a qualidade da execução de contratos, os direitos de propriedade, a polícia e os tribunais, bem como a probabilidade de crime e violência (Kaufmann & Kraay, 2017).
	Controle da corrupção	A percepção do quanto o Estado age enquanto Estado ou deixa interesses privados se sobreporem. O controle da corrupção capta a percepção de até que ponto o poder público é exercido para ganhos privados, incluindo tanto pequenas como grandes formas de corrupção, bem como a “captura” do Estado pelas elites e interesses privados (Kaufmann & Kraay, 2017).
	Qualidade regulatória	A qualidade regulatória capta a percepção da capacidade do governo de formular e implementar políticas e regulamentos sólidos que permitam e promovam o desenvolvimento do setor privado (Kaufmann & Kraay, 2017).
Fator 2: dificuldade de se realizar transações econômicas no país	Corrupção	Amplitude da corrupção. Índices mais baixos indicam que altos funcionários do governo tendem a exigir pagamentos ilícitos, e o quanto este tipo de pagamentos são geralmente esperados em níveis mais baixos do governo em formas de suborno relacionado a licenças de importação e exportação, controles de câmbio, avaliação de impostos, proteção de apólices ou empréstimos (Leuz & Wysocki, 2016).
	Direito dos credores	A força do índice de direitos legais mede o grau em que as leis de garantias e falências protegem os direitos dos mutuários e credores, facilitando assim a concessão de empréstimos (World Bank, 2015).
Fator 3: proteção dos investidores	Direito anti-diretores	Está relacionada à proteção de investidores. Tanto o índice original quanto o revisado dos índices de direitos anti-diretores resumem a proteção dos acionistas minoritários no processo de tomada de decisões corporativas, incluindo o direito de voto (Lang et al., 2012).
	Ações judiciais de classe	Uma variável binária que indica se ações judiciais coletivas estão disponíveis para os investidores (Leuz & Wysocki, 2016).

Nota. Adaptado de Earnings management and cross listing: Are reconciled earnings comparable to US earnings? de M. Lang, J. S. Raedy, e W. Wilson, 2006, *Journal of Accounting and Economics*, 42(1-2), p. 15. (<https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2006.04.005>).

Tabela 4. Variáveis relativas à normatização do mercado financeiro

Variável	Descrição
Regulamentação do mercado mobiliário	Medida em que a estabilidade do mercado financeiro é garantida pelos reguladores.
Força dos padrões de auditoria e relatório	Quão fortes são os padrões de auditoria e relatórios financeiros.
Financiamento por meio do mercado de ações local	Medida em que empresas podem obter dinheiro através da emissão de ações e / ou obrigações no mercado de capitais.
Impacto comercial das regras sobre FDI	Nível de restrição sobre investimento direto estrangeiro (i.e. FDI) em função de regras e regulamentos.

Nota. Adaptado de *Worldwide Governance Indicators* (WGI), de World Economic Forum, 2017b (<http://info.worldbank.org/governance/wgi/#home>)

O nível de interação com investidores estrangeiros tem demonstrado a relevância de se analisar a implementação e *enforcement* de regras de reporte internacionais. Contudo, condições anteriores à adoção de normas internacionais tendem a levar a divergências maiores, ao invés de harmonizar seus mercados (Christensen et al., 2015; Leuz & Wysocki, 2016). Dado que a amostra selecionada apresenta a particularidade de uma recente adoção de padrões contábeis internacionais, acrescentou-se ao modelo uma *dummy* de adoção de padrões internacionais, conforme exposto na descrição da amostra.

Para a discussão dos aspectos público-políticos em países emergentes (World Bank, 2002), foram inseridas no modelo variáveis do *World Economic Forum – The Global Competitiveness Index Historical DataSet*®, selecionadas a partir das palavras-chave “*politic*” e “*govern*”. Ademais, foram incluídas duas variáveis do WGI amplamente utilizadas na literatura (Isidro et al., 2016). Os fatores e variáveis são apresentados na tabela 5.

Tabela 5. Fatores aspectos público-políticos e as variáveis componentes dos fatores

Fator	Variáveis
Fator 1: eficiência operacional do aparato público	confiabilidade; débito geral do governo; transparência; ônus da regulamentação; desperdício; favoritismo; eficiência do governo
Fator 2: efetividade e estabilidade do governo	Efetividade do governo; estabilidade política/ ausência de violência

Nota. Adaptado de *Worldwide Governance Indicators* (WGI), de World Economic Forum, 2017b (<http://info.worldbank.org/governance/wgi/#home>); *Worldwide Governance Indicators* (WGI) project, de Kaufmann e Kraay, 2017 (<http://info.worldbank.org/governance/wgi/#home>)

5. ANÁLISE DOS RESULTADOS

Os resultados são apresentados, inicialmente, a partir da análise descritiva das variáveis:

Tabela 6. Estatísticas descritivas das variáveis dependentes.

Descriptive statistics	Var_LL	Var_FCx	Resid_LL	Resid_FCx
Mean	0,218	-0,012	-2,34E-10	-2,44E-09
Std. Dev.	2,447	3,635	2,285	3,465
Min	-18,679	-20,982	-18,914	-20,300
Max	19,326	19,544	18,534	19,340
Obs	4.375	4.309	3.270	3.211

A amostra é constituída por 4.788 observações, porém a base de dados é não balanceada. Para a qualidade da informação contábil mensurada pela variação do lucro líquido foram observadas 4.375 observações, ao passo que, para qualidade relacionada à variação do fluxo de caixa 4.309 observações, para a variável composta pelos resíduos do Lucro Líquido 3.270 observações, e para a variável composta pelos resíduos do Fluxo de Caixa 3.211 observações.

Tabela 7. Estatísticas descritivas das variáveis de controle

Descriptive statistics	Tamanho	Alavan- cagem	Alav. Período %	Cresci- mento	ROA	Adoção IFRS	PIB
Mean	8,510	0,779	0,111	10,634	0,707	0,503	133872
Std. Dev.	0,943	0,935	0,737	24,055	0,659	0,500	354000
Min	5,318	0,002	-4,916	-99,921	0,000	0,000	243
Max	11,514	8,807	8,991	99,467	6,897	1,000	1835642
Obs	4.788	4.754	4.390	4.628	4.695	4.788	3.762

Destaca-se nas estatísticas observadas das variáveis utilizadas a alta dispersão de algumas delas, dado o desvio-padrão amostral relativamente maior que a média amostral das variáveis. Tal fato pode ser verificado nas quatro variáveis proxies dependentes, nos seis fatores criados para representar os ambientes normativos do mercado financeiro, regulatórios, instituições públicas e privadas, e nas variáveis de controle como: alavancagem, alavancagem do período (%), crescimento e PIB. Em termos de implicações práticas, faz sentido que as variáveis se apresentem desta maneira, uma vez que a amostra é composta com dados de empresas de seis países diferentes, que possuem características heterogêneas.

Tabela 8. Estatísticas descritivas das variáveis explicativas

Des- criptive Statistics	Fator Mer- cado Finan- ceiro 1	Fator Aspec- to regulató- rio 1	Fator Aspec- to regulató- rio 2	Fator Aspec- to regulató- rio 3	Fator Ins- tituições Públicas	Fator Aspectos Políticos
Mean	3,83E-09	1,96E-08	2,46E-09	-9,88E-10	-4,73E-09	6,95E-09
Std. Dev.	0,923	0,999	1,001	1,002	0,983	0,930
Min	-2,852	-1,793	-1,530	-4,454	-2,205	-2,083
Max	1,001	1,315	1,452	1,929	1,857	1,350
Obs	3.420	1.026	1.026	1.026	3.762	4.788

Observa-se na tabela acima que o desvio padrão dos fatores analisados apresentam valores próximos, variando de 0,923 (i.e. Fator Mercado Financeiro) até 1,002 (i.e. Fator Aspecto Regulatório 3). Em consonância com Dang et al. (2015), interpreta-se este resultado considerando-se o fato de todos os países que compõem a amostra serem caracterizados como emergentes, bem como a constância de características institucionais por períodos longos.

5.1. Resultados para medidas relacionadas ao lucro

Em relação aos resultados para a qualidade da informação contábil mensurada pela variação do lucro, observou-se significância estatística ao nível de 5% para os fatores regulatórios 2 (i.e. dificuldade para se realizar transações no país) e 3 (i.e. proteção dos investidores). Especificamente, os coeficientes estimados pelo Stata® são -0,876 e 0,5090, respectivamente.

Contudo, verifica-se que o fator regulatório 1 não se apresenta significativo para esta medida. Este resultado não corrobora outras pesquisas que apontam as variáveis que compõem o fator 1 como sendo significativas individualmente (Beneish et al., 2015; Chen et al., 2018; Viarengo et al., 2018).

Por outro lado, o fator regulatório 2 apresenta-se significativo, mas afetando negativamente a medida. Tem sido apontado na literatura que aspectos que dificultam a realização de transações econômicas como aqueles que compõem o fator 2, estão amplamente presentes nos países em desenvolvimento. Ademais, a obtenção de crédito em condições favoráveis tem sido documentada como guardando estreita relação com a presença de conexões políticas, dado o suporte limitado dado por bancos privados para financiamento de longo prazo (Braam et al., 2015; Olken & Pande, 2012)

O fator regulatório 3 influencia significativa e positivamente. Este resultado mostra-se condizente com a perspectiva teórica de que sistemas legais que favorecem

a execução contratual via terceira parte, favorecendo o desenvolvimento do mercado mobiliário, bem como influenciando a estrutura de propriedade e o mercado de débito (Viarengo et al., 2018; Chen et al., 2018).

No entanto, aspectos estritamente normativos relacionados ao mercado mobiliário tendem a diminuir a qualidade da informação mensurada por este construto conforme o resultado estatístico de -1,670, significativo ao nível de 5%. Neste sentido, parece ser relevante uma discussão sobre a forma como as normas são aplicadas e o conteúdo informacional obtidos por meio destas normas. Complementarmente, tal resultado pode ser analisado sob a abordagem teórica que considera o fluxo de investimentos estrangeiros e os ambientes institucionais, incluindo aspectos de estabilidade política (Aleksynska & Havrylchyk, 2017).

Conjuntamente, estes achados indicam que a percepção sobre os aspectos relativos à execução contratual num contexto de maior proteção aos credores e menor presença de corrupção, inclusive nos níveis governamentais no qual transações econômicas são realizadas, tende a favorecer a divulgação de informações menos gerenciadas.

Considerando que na ausência da suavização de ganhos as firmas tendem a apresentar maior variabilidade nos seus resultados, destaca-se que o crescimento das vendas parece também implicar em menor suavização (0,014 em nível de significância de 1%). Tal observação apresenta-se condizente com outros achados que indicam a tendência de os gestores divulgarem com maior intensidade os resultados positivos, sendo este comportamento reforçado em ambientes de baixa proteção dos direitos de propriedade (Lang et al., 2006).

Ao se observar a variabilidade da variação do lucro, verificou-se os mesmos resultados, diferenciando-se apenas a ausência de significância da variável 'crescimento de vendas'. Aspectos como transações com partes relacionadas e empréstimos facilitados em empresas controladas pelo estado, gestão familiar, conexão política, grau de inovação, tendem a afetar o crescimento e retorno das vendas, bem como o comportamento do ganho. Uma vez que os resultados se apresentaram consistentes nos testes de robustez, interpretou-se a não significância do crescimento das vendas para esta medida em função da possibilidade de fatores presentes nos resíduos não considerados no modelo.

Resultados para medidas relacionadas ao Fluxo de Caixa

Para a variabilidade do lucro líquido em relação à variabilidade do fluxo de caixa, verificou-se que o tamanho da empresa tende a influenciar positivamente (i.e. 9,318 com nível de significância de 5%) a qualidade da informação contábil que considera os aspectos específicos da empresa em relação ao fluxo de caixa. Por outro lado, o

grau de alavancagem apresentou-se significativo, mas negativamente relacionado à medida de variação do fluxo de caixa (i.e. -0,388 com nível de significância de 1%).

Assim, quanto maior o grau de alavancagem da empresa, menor sua disponibilização de informações relacionadas ao fluxo de caixa. Tal aspecto corrobora a perspectiva de que investidores e credores pressionam as empresas para a obtenção de diferentes tipos de informação, implicando resultados diferenciados sobre a qualidade da informação contábil. A literatura que discute gerenciamento de ganhos baseados em competência (i.e. *accrual-based earnings management*) e gerenciamento real de resultados (i.e. *real earnings management*) parece contribuir para a compreensão desta observação (Kraft et al., 2018).

De maneira oposta ao verificado nas medidas relativas ao lucro, fatores normativos relacionados ao mercado financeiro no qual a empresa opera influenciam positivamente (i.e. 8,638) a qualidade da informação relacionada ao fluxo de caixa. A significância obtida ao nível de 5% apresenta-se para o modelo de efeitos fixos, sendo corroborada nos testes de robustez.

Tal resultado pode ser discutido a partir da literatura em transparência informacional, ao considerar, dentre outros aspectos, questões sobre a disponibilidade de informações financeiras e seus efeitos nas decisões de agentes econômicos, e a formação de expectativas em relação ao fluxo de caixa, gerando diferenciações nas decisões sobre divulgações sobre o lucro e o fluxo de caixa. Fatores como pressão do mercado de capitais, fatores normativos do país (i.e. obrigatoriedade de reporte), governança, oportunismo gerencial, tipo de propriedade, liquidez (Kraft et al., 2018; Zéghal et al., 2011).

Em se tratando especificamente de países emergentes, destaca-se a relevância da integração global dos mercados de capitais ao promover acesso ao capital estrangeiro, permitindo oportunidades de investimentos. Contudo, a estabilidade governamental aparece como fator relevante no direcionamento de investimentos (Harymawan & Nowland, 2016). Considerando-se que determinações normativas perpassam as decisões governamentais, e a instabilidade política de países da América do Sul (Bekaert et al., 2016), os resultados deste trabalho corroboram a perspectiva de que os riscos políticos do país tendem a favorecer o gerenciamento dos fluxos de caixa, dissuadindo avaliações sobre investimentos nestes países.

Ao se observar que normatização do mercado financeiro de maior qualidade tende a promover menor gerenciamento dos fluxos de caixa, e que a menor eficiência do aparato público favorece o gerenciamento, corrobora-se com a perspectiva de

influência de riscos normativos e políticos em informações financeiras que fundamentam decisões de investimento. Ademais, a diferenciação dos efeitos de gerenciamento real e baseado em competência, e a existência de conexões políticas das empresas (Badertscher, 2011; Braam et al., 2015) contribuem para o resultado da influência do fator de instituições públicas na medida de variação de fluxo de caixa negativamente (i.e. -2,957).

Observa-se ainda que para a medida resíduo de fluxo de caixa, especificamente, não foi possível observar que o nível de alavancagem do período possa influenciá-la. Discute-se este resultado em função do papel do governo na criação de políticas e regulamentações que possam intervir na alocação de capital por meio de intervenção no mercado financeiro ou substituição do mercado financeiro. Ao se discutir falhas de mercado em países em desenvolvimento, especificamente, a criação de instituições financeiras relacionadas ao governo é vista como uma maneira de se preencher lacunas de alocação de recursos, bem como oferecer recursos financeiros com taxas inferiores e às praticadas no mercado (World Bank, 2015).

Finalmente, o tamanho da firma apresentou-se significativo para as duas medidas relacionadas ao fluxo de caixa, conforme tabela 10. A literatura tem apontado esta variável como relacionada aos ambientes político e regulatório do país (Aisbett & McAusland, 2013).

Comparadas as medidas que se fundamentam na mensuração do lucro e aquelas que são fundamentadas em fluxos de caixa, destaca-se que medidas para qualidade da informação que levam em conta fatores específicos da firma relacionados (i.e. necessidade de capital de giro; investimentos em CAPEX), parecem ser influenciadas por aspectos normativos do mercado no qual atuam, bem como pelo contexto de funcionamento do aparato público, mas não por aspectos regulatórios do país.

Destaca-se que foi possível corroborar em parte a hipótese 1 já que os aspectos regulatórios mensurados para fatores que refletem diferentes medidas se comportam distintamente em relação as medidas que têm como fundamento o lucro ou o fluxo de caixa.

Assim, a H1 é corroborada para os fatores regulatórios 2 e 3 para as medidas de variação do lucro líquido e resíduos do lucro líquido, corroborando a perspectiva observada na literatura de que um ambiente de melhor qualidade de *enforcement* e menor dificuldade de se realizar transações em termos de baixa corrupção nos níveis operacionais e proteção dos direitos dos credores, promoveriam a qualidade da informação.

Diferentemente, a hipótese dois é corroborada para as medidas relacionadas ao fluxo de caixa. Observa-se que aspectos que refletem uma atuação governamental que gera baixa confiabilidade, tendem a produzir menor qualidade informacional. A hipótese 3 (i.e. normatização do mercado financeiro) foi corroborada apenas para as medidas relacionadas ao fluxo de caixa, impactando positivamente esta medida.

Destaca-se que a hipótese 4 não foi corroborada para nenhuma das medidas de qualidade da informação utilizadas neste estudo (tabela 11). Conforme apresentado no referencial teórico, as pesquisas na área têm indicado resultados conflituosos em função das especificidades dos países, desde aspectos culturais, políticos, institucionais, efetividade dos mecanismos de *enforcement*, e incentivos ou oportunidades para manipulação dos relatórios contábeis, até a maneira como se realiza a convergência. A perspectiva de auto-seleção (i.e. *self-selection*) para incentivos idiossincráticos (Capkun, et al., 2016).

Considerando as diversas variáveis moderadoras ou inter-relacionadas com a utilização de normas de alta qualidade, é sugerido que se inclua nas análises aspectos qualitativos como a utilização de comitês voltados para a aplicação da normatização, formas de regulamentação e *enforcement* das normas.

6. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Ao explorar quatro medidas de suavização de resultados, observou-se que estas são influenciadas diferentemente pelos aspectos institucionais aqui analisados. Em consonância com a literatura, verificou-se que a qualidade da informação fundamentada no lucro é reduzida em função de uma proteção a investidores enfraquecida para a amostra de países emergentes. Fatores ligados à dificuldade de se realizar transações econômicas no país apresentam-se significativos, corroborando a perspectiva de que aspectos como a corrupção em níveis nos quais a empresa opera, bem como a baixa possibilidade de os credores executarem seus direitos, implicam gerenciamento de lucros.

Destaca-se os efeitos negativos da baixa qualidade das instituições públicas relacionadas à forma de atuação do governo sobre medidas de qualidade fundamentadas no caixa. Incentivos para responder às pressões do mercado por qualidade informacional podem ser alterados pela possibilidade de financiamento por meio de conexões políticas ou mesmo decisões políticas favoráveis a empresas específicas. Tal observação é relevante para a amostra analisada.

A recente adoção de normas internacionais pelos países da amostra não se apresentou significativa para as variáveis dependentes. Dada a utilização de variável *dummy*,

discute-se a viabilidade de se utilizar variáveis qualitativas que melhor descrevam a maneira como a convergência se dá nos diversos países. Ao se acrescentar variáveis institucionais alternativas àquelas revisadas na literatura e determinar novas composições fatoriais, contribui-se com a análise de variáveis que possam incrementar a compreensão sobre os resultados reportados. Contudo, os resultados corroboram a limitação desta área de estudo em função da inconstância dos dados ao longo do tempo e a diversidade de medidas para construtos descritivamente similares.

Teoricamente, a presente pesquisa possibilitou ampliar a discussão sobre qualidade da informação e variáveis institucionais normativo-regulatórias e público-políticas ao inserir variáveis em nível-país alternativas. Em termos de implicações práticas, destaca-se a relevância das observações e análises para legisladores e normatizadores, especialmente no que se refere à maneira como se dá a adoção de padrões contábeis internacionais. Dados os resultados contraditórios apontados na literatura, aspectos relacionados à presença ou não de comitês de implementação ou mecanismos de *enforcement* e monitoramento passam a ser relevantes para esta discussão.

Pesquisas futuras poderiam ampliar a discussão para outras medidas de qualidade da informação relacionadas ao valor da empresa, além de explorar a inserção de variáveis de cunho qualitativo em relação à adoção de normas internacionais, identificar aspectos específicos à firma, como caracterização da governança corporativa ou relações políticas, para discutir incentivos de divulgação.

Contribución de autores

Ambrozini LCS: Conceptualización, Metodología, Software, Validación, Análisis formal, Investigación, Recursos, Curación de datos, Redacción borrador original, Supervisión, Validación, Administración del proyecto. **Magnani VM:** Metodología, Software, Validación, Análisis formal. **Ribeiro MS:** Supervisión, Validación, Administración del proyecto. **Araujo JAO:** Metodología, Software, Validación, Análisis formal, Curación de datos, Validación.

Declaración de conflicto de intereses

El (los) autor(es) declara(n) que, durante el proceso de investigación, no ha existido ningún tipo de interés personal, profesional o económico que haya podido influenciar el juicio y/o accionar de los investigadores al momento de elaborar y publicar el presente artículo.

REFERÊNCIAS

- Aisbett, E., & McAusland, C. (2013). Firm characteristics and influence on government rule-making: Theory and evidence. *European Journal of Political Economy*, 29, 214-235. <https://doi.org/10.1016/j.ejpoleco.2012.09.005>
- Aleksynska, M., & Havrylchyk, O. (2013). FDI from the south: The role of institutional distance and natural resources. *European Journal of Political Economy*, 29, 38-53. <https://doi.org/10.1016/j.ejpoleco.2012.09.001>
- Badertscher, B. A. (2011). Overvaluation and the choice of alternative earnings management mechanisms. *The Accounting Review*, 86(5), 1491-1518. <https://doi.org/10.2308/accr-10092>
- Ball, R., Li, X., & Shivakumar, L. (2015). Contractibility and transparency of financial statement information prepared under IFRS: evidence from debt contracts around IFRS adoption. *Journal of Accounting Research*, 53(5), 915-963. <https://doi.org/10.1111/1475-679X.12095>
- Bekaert, G., Harvey, C. R., Lundblad, C. T., & Siegel, S. (2016). Political risk and international valuation. *Journal of Corporate Finance*, 37, 1-23. <https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2015.12.007>
- Beneish, M. D., Miller, B. P., & Yohn, T. L. (2015). Macroeconomic evidence on the impact of mandatory IFRS adoption on equity and debt markets. *Journal of Accounting and Public Policy*, 34(1), 1-27. <https://doi.org/10.1016/j.jaccpubpol.2014.10.002>
- Bertrand, M., Kramarz, F., Schoar, A., & Thesmar, D. (2018). The cost of political connections. *Review of Finance*, 22(3), 849-876. <https://doi.org/10.1093/rof/rfy008>
- Braam, G., Nandy, M., Weitzel, U., & Lodh, S. (2015). Accrual-based and real earnings management and political connections. *The International Journal of Accounting*, 50(2), 111-141. <https://doi.org/10.1016/j.intacc.2013.10.009>
- Brown, J. R., Cookson, J. A., & Heimer, R. Z. (2016). Law and finance matter: Lessons from externally imposed courts. *The Review of Financial Studies*, 30(3), 1019-1051. <https://doi.org/10.1093/rfs/hhw030>
- Brown, P., Preiato, J., & Tarca, A. (2014). Measuring country differences in enforcement of accounting standards: An audit and enforcement proxy. *Journal of Business Finance and Accounting*, 41(1-2), 1-52. <https://doi.org/10.1111/jbfa.12066>
- Capkun, V., Collins, D., & Jeanjean, T. (2016). The effect of IAS/IFRS adoption on earnings management (smoothing): a closer look at competing explanations. *Journal of Accounting and Public Policy*, 35(4), 352-394. <https://doi.org/10.1016/j.jaccpubpol.2016.04.002>

- Chen, F., Hope, O. Q. Li, Q., & Wang, X. (2011). Financial reporting quality and investment efficiency of private firms in emerging markets. *The Accounting Review*, 86, 1255–88. <https://doi.org/10.2308/accr-10040>
- Chen, F., Hope, O. K., Li, Q., & Wang, X. (2018). Flight to quality in international markets: Investors' demand for financial reporting quality during political uncertainty events. *Contemporary Accounting Research*, 35(1), 117-155. <https://doi.org/10.1111/1911-3846.12355>
- Christensen, H. B., Lee, E., Walker, M., & Zeng, C. (2015). Incentives or standards: What determines accounting quality changes around IFRS adoption? *European Accounting Review*, 24(1), 31-61. <https://doi.org/10.1080/09638180.2015.1009144>
- Christensen, H. B., Hail, L., & Leuz, C. (2016). Capital-market effects of securities regulation: prior conditions, implementation, and enforcement. *The Review of Financial Studies*, 29(11), 2885-2924. <https://doi.org/10.1093/rfs/hhw055>
- Dang, T. L., Moshirian, F., & Zhang, B. (2015). Commonality in news around the world. *Journal of Financial Economics*, 116(1), 82-110. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2014.11.007>
- Dechow, P., Ge, W., & Schrand, C. (2010). Understanding earnings quality: A review of the proxies, their determinants and their consequences. *Journal of Accounting and Economics*, 50(2), 344-401. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2010.09.001>
- Fu, R., Kraft, A., & Zhang, H. (2012). Financial reporting frequency, information asymmetry, and the cost of equity. *Journal of Accounting and Economics*, 54(2-3), 132-149. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2012.07.003>
- Harymawan, I. & Nowland, J. E. (2016). Political connections and earnings quality: How do connected firms respond to changes in political stability and government effectiveness? *International Journal of Accounting and Information Management*, 24(4), 339-356. <https://doi.org/10.1108/IJAIM-05-2016-0056>
- International Accounting Standard Board. (2022). *Use of IFRS by jurisdiction*. <https://www.iasplus.com/en/resources/ifrs-topics/use-of-ifrs>
- Isidro, H., Nanda, D., & Wysocki P. (2016). *Financial reporting differences around the world: what matters?* (Working paper). University of Miami. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2788741
- Kaufmann, D., & Kraay, A. (2017). *Worldwide Governance Indicators (WGI) project*. <http://info.worldbank.org/governance/wgi/#home>
- Kaur, T., & Goel, A. (2017). Impact of changes in regulatory framework on financial reporting quality: A study of SandP CNX nifty companies. *IUP Journal of Accounting Research and Audit Practices*, 16(3), 21-33.

- Kraft, A. G., Vashishtha, R., & Venkatachalam, M. (2018). Frequent financial reporting and managerial myopia. *The Accounting Review*, 93(2), 249-275. <https://doi.org/10.2308/accr-51838>
- Kvaal, E., & Nobes, C. (2013). International variations in tax disclosures. *Accounting in Europe*, 10(2), 241-273. <https://doi.org/10.1080/17449480.2013.834733>
- Lang, M., Lins, K. V., & Maffett, M. (2012). Transparency, liquidity, and valuation: International evidence on when transparency matters most. *Journal of Accounting Research*, 50(3), 729-774. <https://doi.org/10.1111/j.1475-679X.2012.00442.x>
- Lang, M., Raedy, J. S., & Wilson, W. (2006). Earnings management and cross listing: Are reconciled earnings comparable to US earnings?. *Journal of Accounting and Economics*, 42(1-2), 255-283. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2006.04.005>
- Leuz, C., & Wysocki, P. D. (2016). The economics of disclosure and financial reporting regulation: Evidence and suggestions for future research. *Journal of Accounting Research*, 54(2), 525-622. <https://doi.org/10.1111/1475-679X.12115>
- Olken, B. A., & Pande, R. (2012). Corruption in developing countries. *Annu. Rev. Econ.*, 4(1), 479-509. <https://doi.org/10.1146/annurev-economics-080511-110917>
- Piotroski, J. D., Wong, T. J., & Zhang, T. (2015). Political incentives to suppress negative information: evidence from Chinese listed firms. *Journal of Accounting Research*, 53(2), 405-459. <https://doi.org/10.1111/1475-679X.12071>
- Ramanna, K., & Sletten, E. (2014). Network effects in countries' adoption of IFRS. *The Accounting Review*, 89(4), 1517-1543. <https://doi.org/10.2308/accr-50717>
- Srinivasan, S., Wahid, A. S., & Yu, G. (2014). Admitting mistakes: Home country effect on the reliability of restatement reporting. *The Accounting Review*, 90(3), 1201-1240. <https://doi.org/10.2308/accr-50887>
- Viarengo, L., Gatti, S., & Prencipe, A. (2018). Enforcement quality and the use of earnouts in M&A transactions: International evidence. *Journal of Business Finance and Accounting* (Special Issue: Capital Markets Conference), 45(3-4), 437-481. <https://doi.org/10.1111/jbfa.12314>
- Wang, S., & Welker, M. (2011). Timing equity issuance in response to information asymmetry arising from IFRS adoption in Australia and Europe. *Journal of Accounting Research*, 49(1), 257-307. <https://doi.org/10.1111/j.1475-679X.2010.00392.x>
- Wysocki, R. K. (2011). *Effective project management: traditional, agile, extreme*. John Wiley & Sons.
- World Economic Forum. (2017a). *Appendix C: the executive opinion survey: the voice of the business community*. <http://reports.weforum.org/global-competitiveness->

index-2017-2018/appendix-c-the-executive-opinion-survey-the-voice-of-the-business-community/

World Economic Forum. (2017b). *Worldwide Governance Indicators (WGI)*. <http://info.worldbank.org/governance/wgi/#home>

World Bank. (2002). *World Development Report: Building Institutions for Markets*. <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/5984/WDR%202002%20-%20English.pdf?sequence=1&disAllowed=y>

World Bank. (2015). *Global financial development report 2015/2016: long-term finance*. 2015.

Zéghal, D., Chtourou, S., & Sellami, Y. M. (2011). An analysis of the effect of mandatory adoption of IAS/IFRS on earnings management. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 20(2), 61-72. <https://doi.org/10.1016/j.intaccaud-tax.2011.06.001>

Fecha de recepción: 20/09/2021

Fecha de aceptación: 14/02/2022

Correspondencia: juliano@expresscontabil.com.br
maisorib@usp.br

ESTRATEGIA EMPRESARIAL

Modelo de gestión empresarial para el patrimonio alimentario

Carlos Fernando Inga Aguagallo, Osmany Pérez Barral

Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Ambato, Ecuador

La investigación desarrolla una reflexión en torno a los desafíos que en la actualidad siguen presentes en materia alimentaria. Se centra en la tensión que provoca la inadecuada administración de los establecimientos de alimentos y bebidas, cuyo giro de negocio es la gastronomía típica y tradicional. Por lo tanto, el objetivo de la investigación es desarrollar un modelo de gestión que permita la evaluación y posterior toma de decisiones en relación a la preservación del patrimonio alimentario, para así sustentar el desarrollo del turismo gastronómico ecuatoriano. Para ello, se realiza una investigación de tipo descriptivo-explicativo, que se vale de un enfoque mixto de corte transversal. Asimismo, se emplean la encuesta y la observación directa como técnicas y métodos de evaluación para obtener información. La investigación se sustenta en instrumentos previamente validados por expertos, con la finalidad de conseguir información sobre la problemática, con lo que se llega a la respuesta mediante una propuesta efectiva sobre el problema planteado. De esta manera, desde un análisis metódico de los diversos modelos administrativos, se estructura una tipología que permite a los prestadores de servicios gastronómicos, a través de sus actores, avanzar en la comprensión de un modelo apropiado de gestión y en la necesidad de su implementación como herramienta administrativa de primer orden.

Palabras clave: patrimonio alimentario, turismo gastronómico, modelo de gestión

Business management model for food heritage

The research develops a reflection around the challenges that are still present in the food sector, focusing on the tension caused by the inadequate administration of food and beverage establi-



<https://doi.org/10.18800/contabilidad.202201.006>

Contabilidad y Negocios (17) 33, 2022, pp. 141-166 / e-ISSN 2221-724X

shments whose business line is typical and traditional gastronomy, for Therefore, the objective of the research is to develop a management model, which allows the evaluation and subsequent decision-making in relation to the preservation of food heritage and thereby sustains the development of Ecuadorian gastronomic tourism; For this, a descriptive-explanatory research is used, using a mixed cross-sectional approach. Likewise, the survey and direct observation are used to obtain information, such as evaluation techniques and method. The research is based on instruments previously validated by experts; with the purpose of obtaining information regarding the problem, giving an answer, by means of an effective proposal of the problem posed. In this way, from a methodical analysis of the various administrative models, a typology is structured that allows gastronomic service providers, through their actors, to advance in the understanding of an appropriate management model and the need for its implementation as first-rate administrative tool.

Keywords: food heritage, gastronomic tourism, management model

Modelo de gestão empresarial para o patrimônio alimentar

A pesquisa desenvolve uma reflexão sobre os desafios que ainda hoje estão presentes na questão alimentar. Centra-se na tensão causada pela administração inadequada dos estabelecimentos de alimentação e bebidas, cujo ramo de atividade é a gastronomia típica e tradicional. Portanto, o objetivo da pesquisa é desenvolver um modelo de gestão, que permita a avaliação e posterior tomada de decisão em relação à preservação do patrimônio alimentar, a fim de sustentar e, assim, sustentar o desenvolvimento do turismo gastronômico. Para isso, realiza-se uma pesquisa do tipo descritivo-explicativo, que se utiliza de uma abordagem transversal mista. Da mesma forma, o levantamento e a observação direta são usados para obter informações, como técnicas e métodos de avaliação. A pesquisa é baseada em instrumentos previamente validados por especialistas; com o objetivo de obter informações sobre o problema, com o qual a resposta é dada, por meio de uma proposta efetiva do problema colocado. Desta forma, a partir de uma análise metódica dos diversos modelos administrativos, estrutura-se uma tipologia que permite aos prestadores de serviços gastronômicos, através dos seus atores, avançar na compreensão de um modelo de gestão adequado e da necessidade da sua implementação. ferramenta administrativa de pedidos.

Palavras-chave: patrimônio alimentar, turismo gastronômico, modelo de gestão

1. INTRODUCCIÓN

El patrimonio alimentario ecuatoriano, valorado como diverso, único y sostenible, está recobrando su indiscutible importancia en el fortalecimiento del turismo nacional durante la última década. Esto se debe a diversas razones, como la implementación de políticas públicas que promueven la soberanía alimentaria respetando los procesos productivos locales y el acceso adecuado a los alimentos, así como el empoderamiento de los ciudadanos para mantener una cultura alimentaria relacionada al producto local.

Al respecto, el amplio bagaje alimentario que posee el país es evidente a nivel mundial por la presencia del Ecuador en eventos internacionales. Concretamente, se destaca su participación en la Feria Internacional de Turismo (en adelante, FITUR), catalogada como la más importante de Europa, cuya sede es España. Esto ha permitido que la creación de la propuesta presentada al evento haya obtenido el premio por la plataforma digital ecuatoriana App GoUio¹ en la categoría «Premios Excelencias Turísticas 2018». A su vez, de acuerdo a los reportes del Ministerio de Turismo (MINTUR, 2021), en la edición de FITUR 2020, la prefectura de Chimborazo «mantuvo reuniones de trabajo con representantes de PRO ECUADOR, Negocios sin Fronteras, Turaliza Touring, Embajador de Ecuador en España, Universidad Complutense de Madrid, Operadora Maquita Turismo y varios expertos de la industria turística», (pp. 52-54). Así, se ha reconocido la expansión de la oferta cultural y natural de los Andes ecuatorianos. De la misma manera, en ITB Berlín, que tiene más de 10 000 expositores de todo el mundo y alrededor de 170 000 asistentes, se destaca la participación del turismo nacional ecuatoriano desde el año 1968. Dicho evento contribuye con la generación de reuniones con los medios de comunicación internacionales, proveedores, operadores turísticos, agencias de viajes, representantes gubernamentales, así como con la realización de acuerdos de cooperación con la Asociación Mundial de Turismo de Aventura, la Asociación Internacional de Ecoturismo y la Asociación en Alemania de Promoción de Turismo en Latinoamérica MINTUR, (2021). Estos son espacios que tratan globalmente la promoción del turismo nacional y en cuyo sistema integral se aborda la actividad culinaria. También destaca la participación de Ecuador en otras ferias gastronómicas. Entre ellas, se encuentran el Festival Salon du Chocolat en Francia; Salone del Gusto y Tierra Madre en Italia; Madrid Fusión en España; ferias nacionales con impacto mundial, como MESABE Ecuador, Raíces, Guayaquil Gastronómico y Patrimonio Culinario de Altura, entre otras. Estos últimos eventos han puesto en la palestra mundial la diversidad gastronómica presente en Ecuador; además, se caracterizan por

¹ La aplicación ofrece galardones en el ámbito turístico y gastronómico iberoamericano.

el aprovechamiento del producto local y puesta en valor de las técnicas ancestrales de producción alimentaria y servicio.

Los antecedentes mencionados y las cifras expuestas por la Organización Mundial del Turismo (OMT, 2020) corroboran las buenas perspectivas del crecimiento turístico de Ecuador, que, indiscutiblemente, es fortalecido para versiones futuras de los eventos mencionados y que se realizan años tras años por el área gastronómica, enfocada en una gastronomía de salud y con responsabilidad alimenticia. Así lo demuestran los resultados desde 2017 hasta 2019 no solo en el contexto alimenticio, sino también desde la óptica del incremento de los ingresos por concepto de turismo internacional (con cerca de 1548 millones de dólares).

No obstante, como señala Vicuña (2016), existe evidencia científica de limitantes significativas que tiene el rubro gastronómico a nivel nacional en Ecuador. Entre los obstáculos, sobresalen la falta de institucionalidad, la deficiente calidad del servicio, la inseguridad y el insuficiente recurso económico. Además, aún persiste una limitada y deficiente gestión; la desmotivación del talento humano; y los efectos adversos de la pandemia por el virus COVID-19 en el turismo mundial, que detienen la oportunidad de crecimiento económico en dicho ámbito en el país.

En tal sentido, los enfoques del patrimonio alimentario y la gastronomía autóctona de un pueblo inciden también en los resultados de la gestión alimentaria. Así, se concuerda con Fernández et al. (2016) cuando consideran que se «ha alcanzado crecientes niveles, por su gran aporte al valor competitivo de la oferta turística» (p. 118). Sin embargo, también aparecen problemáticas relacionadas al limitado conocimiento de herramientas de gestión por parte de los actores del turismo gastronómico: a pesar del nivel insuficiente o limitado de formación profesional, y de la improvisación, la competencia les exige a los involucrados en el sector adoptar herramientas de gestión avanzadas que potencien la actividad administrativa en los negocios y se adecuen a las características propias de los establecimientos de alimentos y bebidas.

Lo expuesto confirma la importancia de contar con el desarrollo de un modelo de gestión para el patrimonio alimentario por la necesidad de potenciar el rubro turístico/gastronómico de la zona objeto de estudio. Esto se debe al enfoque de aplicabilidad de la propuesta, que se fundamenta en la cadena de valor y los elementos de trazabilidad. Así, se fortalece el patrimonio natural y cultural alimentario de Ecuador.

2. ESTUDIO TEÓRICO DEL PATRIMONIO ALIMENTARIO ECUATORIANO

El patrimonio alimentario ecuatoriano está cimentado en sabores y saberes con amplia diversidad que concede a cada región una particularidad asociada al deleite del buen comer y beber de manera saludable y responsable. De esta manera, existe una amplia riqueza culinaria y un valor histórico en la gastronomía ecuatoriana, que tiene saberes ancestrales y prácticas que promueven el empoderamiento cultural mediante sistemas alimentarios basados en la trazabilidad y expresiones de un universo patrimonial que merece ser aprovechado y comunicado al mundo (Unigarro, 2015). Entonces, son las comidas tradicionales de los pueblos las que conducen a denominar a la actividad gastronómica como «patrimonio» de un país.

Al respecto, el patrimonio alimentario es considerado un bien de consumo en términos económicos (Espeitx, 2004), cuya particularidad recae en su complicación actual debido a la emergencia sanitaria por el COVID-19. En este contexto, se ha sentido un impacto en el ámbito financiero por el cierre de emprendimientos dedicados al área alimentaria tradicional. Por ello, el consumidor ha generado cambios en los hábitos alimenticios, que incluyen la falta de abasto de comida, la inadecuada selección de alimentos, estrés emocional, menor frecuencia y cantidades de consumo, así como cambios en el estilo de vida por el aislamiento, como lo manifiestan Castañeda Vergara et al. (2020).

Dado lo expuesto, se evidencia la necesidad de la implementación de los protocolos de bioseguridad con un concepto de positivismo para enfrentar los riesgos de los clientes. Estos contribuyen a fomentar la conciencia y práctica salubre en la prestación del servicio, pues la seguridad alimentaria e inocuidad son parámetros primarios en la oferta, íntimamente ligados al buen comer y las propiedades organolépticas del plato o bebida. También se busca educar a los prestadores y clientes para tener un comportamiento adecuado dentro de los establecimientos alimenticios para evitar riesgos de salud por contaminación de los clientes o prestadores enfermos por COVID-19.

Asimismo, se percibe que, dentro de la amplia oferta del patrimonio alimentario local, existe un limitado conocimiento que priorice la problemática del saber culinario. Entonces, la proyección debe enfocarse en formar culturalmente a los niños, jóvenes e inclusive adultos que desconozcan a profundidad los productos locales que son de nutrición sana para el organismo. En este contexto, se coincide con las apreciaciones de Álvarez y Medina (2008), y Dalouh et al. (2019), quienes señalan que el nivel de empoderamiento sobre tradiciones, identidad y cultura alimentaria se ve mermado por la falta

de entendimiento y compromiso. En el sector gastronómico persisten personas que se limitan al consumo de un plato o bebida, pero desconocen plenamente los procesos productivos transmitidos durante varias generaciones y que aportan de gran manera a la valoración de la gastronomía elaborada artesanalmente dentro de un territorio (Siza Buñay & López Pérez, 2016). Entre dichos procesos destacan aspectos relacionados con técnicas ancestrales de cocción; ingredientes como la oca, mashua y camote (Ministerio de Cultura y Patrimonio, 2013), entre otros, consumidos desde tiempos remotos (antiguos) por los aborígenes de la sierra ecuatoriana (Arellano Guerrón & Aulet Serrallonga, 2017); y tradiciones que involucran la preparación propiamente dicha.

De esa manera, el entendimiento del patrimonio alimentario conduce a la diferenciación de dos fases que lo promueve: en primer lugar, el patrimonio natural alimentario, que es el cúmulo de conocimientos y saberes ancestrales asociado a un alimento durante todo su ciclo productivo hasta cuando es considerado como materia prima para la práctica gastronómica (Villalva, 2018); y, en segundo lugar, el patrimonio cultural alimentario, que estudia los ingredientes, técnicas de producción, métodos, protocolos, la seguridad alimentaria y el servicio de una receta propia de la localidad. Así, se reconoce que la gastronomía ecuatoriana posee un gran valor histórico y contemporáneo, una riqueza culinaria construida a lo largo del tiempo por los sabores y saberes adaptados a la biodiversidad del país, y costumbres y tradiciones que otorgan las cuatro regiones asociadas al placer del buen comer (Prado, 2015). Entonces, se considera el fundamento para consolidar la cultura alimentaria del Ecuador (Herrera Pérez & Muñoz Oviedo, 2019). De manera general, esto puede contribuir al desarrollo de la gastronomía ecuatoriana desde un sentido creativo e innovativo.

De acuerdo a lo planteado, el apropiamiento cultural es fundamental en el turismo gastronómico. Se trata de un elemento importante por medio del cual la comunidad oferta a los turistas la diversidad gastronómica local. Esto implica la adecuación de espacios; el uso de producto local; la trazabilidad alimentaria; la visita a restaurantes tradicionales o de comida local; y la realización de festivales gastronómicos (Flavián & Fandos, 2011), como en el caso del cantón Guano-Ecuador, donde existe un adecuado flujo gastronómico de comida tradicional. Dicha modalidad de turismo tiene actividades relacionadas con la participación en fiestas locales en diversas fechas del año calendario. Entre ellas, destacan la celebración de la fundación del cantón y la celebración del carnaval, entre otras, como señalan Santana Talavera (2003) y Cárdenas Naranjo (2015).

A partir de lo anterior, se reconoce que las prácticas socioeconómicas habituales se fortalecen y perduran en el tiempo, y se hacen sostenibles para los establecimientos

gastronómicos. Además, el turista ha elevado su cultura alimenticia, por lo que el prestador de servicios gastronómicos debe estar actualizado con respecto al conocimiento de las tendencias alimenticias por medio de herramientas como el comercio electrónico, estrategias de servicio postventa, y estrategias de diferenciación y fidelización de clientes, entre otras. Por ello, Arellano López (2014) considera la necesidad de una gestión adecuada que garantice la calidad y mejora continua con instrumentos adaptados o diseñados para el ámbito alimentario. Sin embargo, esto no debe conllevar bajo ningún concepto a la alteración de la esencia cultural.

Al respecto, una de las herramientas que puede contribuir a mejorar el enfrentamiento de todos los problemas suscitados o mencionados consiste en un modelo de gestión para el patrimonio alimentario en Ecuador, concebido como un gestor de estrategias que busca la consecución de los objetivos, la misión y la visión empresarial para las empresas de alimentos y bebidas (Rodríguez, 2004, p. 15). De acuerdo a lo investigado en el cantón y a partir de la generalización de la información a un ámbito provincial, dicho modelo de gestión no ha sido desarrollado para el área de objeto de estudio. Entonces, se necesita entender o sostener determinadas variables que inciden en el estudio que se realiza para profundizar en la propuesta. Entre las variables, se encuentran la estructura pública, el financiamiento que tiene el sector (en este caso particular, en el ámbito gastronómico cantonal), y la infraestructura comunal y regional para eventos o concentraciones de personas en diferentes tipos de actividades que demanden servicios gastronómicos. Al respecto, autores como Correa (2015), Carrión et al. (2016) y Yáñez (2018) consideran que existe evidencia de la participación estatal para impulsar el desarrollo de las empresas a partir de un modelo de gestión bien elaborado, planificado y organizado, que permite la detección y corrección de las falencias (errores) que hoy se aprecian en los establecimientos gastronómicos en la parte productiva y en la prestación del servicio al cliente.

A partir de los antecedentes teóricos abordados, se evidencia que existen voluntades de superación turística y cultural. Sin embargo, la gestión del patrimonio alimentario es deficiente, lo cual influye en el desarrollo turístico del sector e induce a procesos de transculturación, que de alguna manera lo convierte en un elemento nocivo para la localidad. Para mitigar tales efectos, el modelo de gestión se enfoca en las necesidades detectadas (Colcha Chacha, 2019) y en los factores de calidad que aprueban efectos de diferenciación con desarrollo sostenible. Esto conduce a determinar estrategias de sostenibilidad a partir del desarrollo turístico mediante servicios de calidad, como afirma Calvopiña Andrade (2017) en sus estudios.

3. METODOLOGÍA

La metodología del estudio se enfoca en un tipo de investigación descriptivo-explicativo, con la finalidad de profundizar en la propuesta de un modelo de gestión patrimonial alimentaria, sustentada esencialmente en los métodos teóricos de análisis-síntesis. El estudio se desarrolla en el cantón Guano de la provincia de Chimborazo (Ecuador), popularmente conocido como la capital turística y artesanal de Ecuador. Se realizó el estudio en acuerdo entre los autores de la investigación y el Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal (en adelante, GADM) del cantón mencionado, perteneciente a la zona 3 en la región interandina o sierra, donde el flujo turístico asociado al turismo gastronómico ha incrementado en los últimos cinco años. Por ello, el tipo de investigación mencionado permitió referir el estado situacional del patrimonio alimentario en el cantón Guano con el análisis de las siguientes dimensiones: representaciones, creencias, conocimientos y prácticas ancestrales. Así, se generaron ideas concretas para los prestadores de servicios de alimentación y turísticos. De esta manera, se profundizó en los indicadores analizados para este proceso de investigación. Concretamente, destacan los siguientes indicadores: caracteres de identidad, saberes ancestrales, procesos culinarios, seguridad alimentaria, innovación del producto, planes comunicacionales, generación de experiencia, empatía, elementos tangibles, fiabilidad, seguridad y capacidad de respuesta.

En concordancia con lo expuesto en el estado del arte, y a partir del entendimiento de la práctica como una categoría central y deductiva del estudio para la generación de conocimiento técnico y efectivo Guevara, (2016), se fundamenta y sustenta el método de investigación documental. Para ello, se revisaron en total 118 documentos de los últimos cinco años, que incluyen proyectos de investigación, proyectos integradores de saberes, artículos científicos, acuerdos ministeriales, y reportes y ordenanzas municipales (físicos y digitales). Toda esta información fue analizada bajo una revisión sistemática que, de acuerdo a criterios de inclusión y exclusión, permitió priorizar la información de 25 documentos catalogados como relevantes para la investigación.

Del mismo modo, al no manipular deliberadamente las variables de la investigación, se desarrolló un estudio no experimental de corte transversal con enfoque mixto. Para ello, se emplearon la encuesta y la observación directa como técnicas para la recolección de datos. Los instrumentos de investigación han sido previamente validados por expertos de la Universidad Nacional de Chimborazo, la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo, el GADM Riobamba, el GADM Guano, el MINTUR y el Instituto Nacional de Patrimonio Cultural (INPC). Además, fueron sometidos al estadígrafo alfa de Cronbach para determinar su confiabilidad. El resultado para la encuesta dirigida a gestores de

restaurantes de comida tradicional fue de 0,859, con una calificación de «bueno»; por otro lado, la encuesta aplicada a turistas obtuvo un resultado de 0,872 con la misma calificación. Así, se corroboró la fiabilidad de los instrumentos aplicados.

En el estudio, las poblaciones que fueron objeto de análisis estuvieron constituidas por 51 gerentes de alimentos y bebidas de los restaurantes del cantón Guano de comida tradicional, a quienes se les consultó sobre el nivel de conocimiento de los saberes ancestrales gastronómicos y los procesos productivos; y por 3101 turistas y visitantes, que, según el reporte del GADM Guano, corresponden a la media mensual de personas que llegaron al cantón en el año 2019. De acuerdo con el cálculo de la muestra para poblaciones finitas, con un nivel de confianza del 95% y error del 5%, se aplicó el instrumento de evaluación a 292 visitantes. Se les consultó sobre la percepción del servicio alimentario recibido vinculado con indicadores culturales. Los resultados obtenidos fueron analizados y permitieron generar un sólido criterio sobre las características que un modelo de gestión debe mantener para el objeto de estudio.

4. RESULTADOS

4.1. Propuesta del modelo de gestión del patrimonio alimentario

Ecuador es un país muy diverso por su gastronomía, catalogada como única y sostenible, puesto que cuenta con una gran variedad de recursos agrícolas y pecuarios dada su ubicación geográfica y pisos climáticos. Por ello, el MINTUR ha denominado a Ecuador como «el país de los cuatro mundos». Debido a ello, el valor del patrimonio alimentario ecuatoriano, tanto natural como cultural, es inmensurable. Entonces, es preciso gestionarlo oportuna, adecuada y eficientemente.

La propuesta de modelo de gestión del patrimonio alimentario se diseña al determinar que el 92,16% de establecimientos de gastronomía tradicional del cantón Guano no cuentan con herramientas administrativas especializadas; además, los pocos que sí cuentan con herramientas no las utilizan efectivamente. Esto permite deducir un efecto de crisis administrativa, relacionado con un deficiente control de costos e inventarios en, por ejemplo, 96,07% y 100% de establecimientos, respectivamente.

En el marco del conocimiento ancestral del patrimonio alimentario, el análisis fundamenta que los custodios de los saberes, quienes aún mantienen las tradiciones alimentarias de antaño y las reflejan en sus establecimientos integralmente, son personas mayores de 65 años en un porcentaje del 5,88% de la muestra. Por su parte, el 94,12% restante ha preferido modificar ciertos componentes en la prestación del servicio por efectos de la globalización, la disminución de tiempo en la producción,

la transculturación y la diversificación de la oferta gastronómica. Con respecto a los procesos en los restaurantes, se evidencia que el 100% de gestores de alimentos y bebidas desean que estos mejoren mediante la implementación de herramientas administrativas proactivas, para lo cual se toman en cuenta procesos de capacitación previa, pues ese tipo de insumos no son familiares para ellos. Asimismo, en general, el cliente/turista se siente satisfecho por el servicio (70,92%), considerando que las propiedades sensoriales y la atención al cliente son los elementos claves para dicho criterio. Otros juicios apuntan a la necesidad de mejorar componentes relacionados con la ambientación del espacio (4,11%), ruidos ocasionados por objetos y personas (5,48%), y aspectos vinculados con la seguridad alimentaria (19,49%). Así, se evalúa el reconocimiento positivo sobre la percepción del establecimiento.

Las opiniones sobre mantener los efectos de tradicionalidad en la prestación del servicio apuntan a la tecnificación de los procesos y a su profesionalización para efectos de seguridad alimentaria. De esta manera, se mantiene el mayor apego a la ancestralidad en cuanto a técnicas e ingredientes (97,26%). No obstante, en la actualidad, destaca que las nuevas generaciones buscan nuevas ofertas vinculadas con el aprovechamiento del producto local (fusiones en la gastronomía culinaria). Con estos antecedentes, se fundamentan los preceptos para el diseño de un modelo de gestión que cubra las dimensiones detectadas con parámetros de sostenibilidad y participación íntegra tanto del cliente interno como externo de los establecimientos gastronómicos con la cultura, historia y memoria de un pueblo, mediante la generación de experiencia con su llegada al territorio. Así mismo, el modelo se sustenta en la necesidad tácita de gestionar el patrimonio alimentario con indicadores que permitan una adecuada toma de decisiones netamente vinculante al servicio de alimentos y bebidas tradicionales, tras realizar el análisis.

A partir de lo expuesto, es necesario contextualizar el cantón donde se desarrolla la propuesta de esta investigación. El cantón Guano tiene una demanda turística considerable de acuerdo a reportes de la Jefatura de Turismo del año 2019. La mayor parte de este flujo está conformada por turistas nacionales (87,15%); y, en menor grado, por turistas extranjeros (15%). Sin embargo, en el periodo transcurrido de 2020, correspondiente al primer semestre, la baja ha sido considerable por la pandemia del COVID-19. Por otra parte, la gestión en los establecimientos de alimentos y bebidas constituye un elemento primordial en la consecución de objetivos y metas empresariales. Por ello, se inicia con el diseño de estructuras sólidas en la estandarización de procesos. Se entiende que la herramienta de gestión tiene determinados indicadores que puedan medir los resultados relacionados a determinadas variables como, por ejemplo, cultura alimentaria, trazabilidad y prestación del servicio gastronómico.

En un sentido amplio, la cultura alimentaria del cantón Guano está constituida por las tradiciones y costumbres transmitidas de generación en generación, tales como los métodos de cocción ancestrales, es decir, la producción o elaboración de las dietas de consumo diario de los pobladores y turistas; las elaboraciones culinarias simbólicas, que han sido objeto de amplio reconocimiento a nivel nacional e internacional; y la creación de emprendimientos gastronómicos, que son los principales beneficiarios del modelo de gestión cultural.

Frente a lo anterior, destacan los platillos y bebidas patrimoniales de la cultura alimentaria del cantón Guano, entre los que se encuentran la fritada, compuesta por carne de cerdo sometida a un doble método de cocción (ebullición tipo sancochado y fritura parcial) o profunda en su mismo recurso graso; el chorizo, elaborado artesanalmente por los lugareños²; el maduro frito, que se encuentra en el mismo género graso de la carne; el tostado; el mote pelado y cocido; la ensalada de lechuga criolla y tomate, aderezada con el típico agrio; y los llapingachos. Otros productos en el cantón Guano reconocidos por los turistas y a nivel nacional son la chicha huevona, bebida patrimonial de la localidad compuesta por un licuado de chicha de jora dulce y fermentada por lo menos tres días; los huevos de campo; el licor artesanal denominado «puntas»; la cerveza que, dependiendo de la hora de servicio, se mezcla con hielo extraído del volcán Chimborazo por Baltazar Ushca, reconocido a nivel internacional como el último hielero del volcán, de quien se han hecho múltiples reportajes nacionales e internacionales, y cuyos saberes ancestrales se han convertido en recursos aprovechables a nivel turístico y gastronómico; y las cholas de Guano, panes pequeños elaborados con harina de trigo, cuyo relleno es raspadura de panela que, al someterse al método de cocción en horno de leña, se funde y se presenta como centro líquido³. Además, entre los platos de mayor demanda, se encuentran las papas con cuero; el ceviche de chochos; los asados de carnes con menestra; y los postres, como dulce de leche, colada morada, dulce de higos y espumilla, y ensaladas de frutas, entre otros que forman parte del patrimonio cultural alimentario local.

Desde otra arista del estudio, es importante concebir los efectos de trazabilidad alimentaria, pues las etapas del proceso de producción culinaria buscan el aprovechamiento del producto local. Por ello, con el fin de lograr sostenibilidad, los empresarios

² Cabe señalar que la fritada de Guano se diferencia de las preparadas en otras ciudades del país, pues contiene un adobo hecho con chicha de jora amarga, bebida elaborada con maíz germinado.

³ Es muy apetecible por los turistas, quienes lo adquieren en las panaderías para llevarlo como recuerdo de la visita.

y gestores alimentarios adquieren la materia prima en plazas, mercados, e, inclusive, directamente de productores agrícolas y pecuarios de la localidad, así como de los distribuidores de abastos de cantones aledaños como Penipe y Riobamba. En tal sentido, la fase de producción alimentaria, entendida como la gestión de bodega, *mise en place* y producción, es efectuada en cerca del 90% de los establecimientos por personal nativo de la zona o, en su defecto, residentes con más de cinco años en el cantón que han generado las destrezas culinarias locales. El servicio ha sufrido algunos ajustes por los efectos del COVID-19, puesto que las maniobras de empaquetado para servicio a domicilio han debido reformularse de acuerdo a los requerimientos del Ministerio de Salud y sus protocolos de bioseguridad; como se evidencia en la investigación, también ha cambiado la atención de sala, ya que se implementaron cabinas de desinfección para los clientes, áreas de desinfección de calzado y de lavado de manos, prácticas de distanciamiento social, uso de prendas de protección, señalética, y digitalización de menús. Así, los preceptos expuestos desde el punto de vista teórico y metodológico conllevan y sustentan la necesidad de plantear el modelo de gestión del patrimonio alimentario, basado en principios, objetivos y condiciones para su aplicación, y las dimensiones de cultura alimentaria, trazabilidad alimentaria, gestión de procesos y servicios gastronómicos (es decir, la dimensión cultural, ambiental, económica y de responsabilidad social).

- **Principios del modelo** (ver figura 1)

1. Promoción del trabajo participativo entre los actores del patrimonio alimentario del cantón Guano. Tales actores son los que se encuentran en la cadena de valor, así como en las instituciones públicas y privadas que buscan el posicionamiento del turismo gastronómico de la localidad.
2. Mejora continua en los procesos operativos y de gestión en los establecimientos de gastronomía típica y tradicional
3. Constante actualización de conocimientos gastronómicos y de atención al usuario en el cliente interno para conseguir empoderamiento personal, social y cultural
4. Adopción de herramientas de gestión con alcance a todo nivel del patrimonio alimentario para la toma de decisiones proactivas y efectivas
5. Uso del producto local para la oferta alimentaria, promoviendo la sostenibilidad en cada fase de la cadena de valor

Figura 1. Principios del modelo de gestión

- **Objetivos del modelo**

1. Elaborar un diagnóstico situacional de los establecimientos de alimentos y bebidas en torno a la gestión de procesos
2. Socializar al personal en la situación inicial de la empresa antes de la implementación del modelo de gestión
3. Empoderar al cliente interno de los establecimientos de producción alimentaria sobre la cultura alimentaria de Guano y el uso principal del producto local en todas las fases de la cadena de valor
4. Mejorar la gestión en las empresas a partir de la optimización de los recursos y el incremento de los valores agregados que promueven la diferenciación
5. Determinar los puntos de control (pc) y puntos críticos de control (pcc) en los procesos productivos
6. Elaborar planes de control preventivos y correctivos sobre la base de los pc y pcc detectados
7. Implementar planes de mejora continua en cada uno de los procesos sobre la base de retroalimentación y evaluación

8. Garantizar que el modelo de gestión sea conocido y aplicado por el cliente interno y, en la medida de lo posible, el cliente externo relacionado a los establecimientos gastronómicos
- **Condiciones mínimas requeridas para la aplicación**

1. Debe estar legalmente constituido y figurar en el catastro municipal como prestador de servicios turísticos.

2. El modelo de gestión debe ser adaptado de acuerdo a la categoría del establecimiento.

3. El modelo tiene que ser flexible, de acuerdo a las características propias de los prestadores de servicios y en función de los procesos previamente establecidos.

4. La planeación estratégica que involucra el modelo debe ser objetiva, sobre la base de un estudio real de costos y grado de aplicabilidad.

5. El modelo debe usar un lenguaje coloquial, con la finalidad de que todos los usuarios lo entiendan y apliquen fácilmente.

6. La mejora en los procesos debe ser exponencial, con el fin de reducir los bajos rendimientos de los indicadores que se miden, entre los que destacan tiempos de entrega, costos, transculturación, entre otros. Esto conlleva al incremento de la utilidad, la afluencia de clientes, y el uso de producto local y tecnología, así como, al crecimiento de los índices de sostenibilidad y cuidado ambiental.
- **Dimensiones del modelo de gestión cultural**

Tabla 1. Dimensiones de gestión

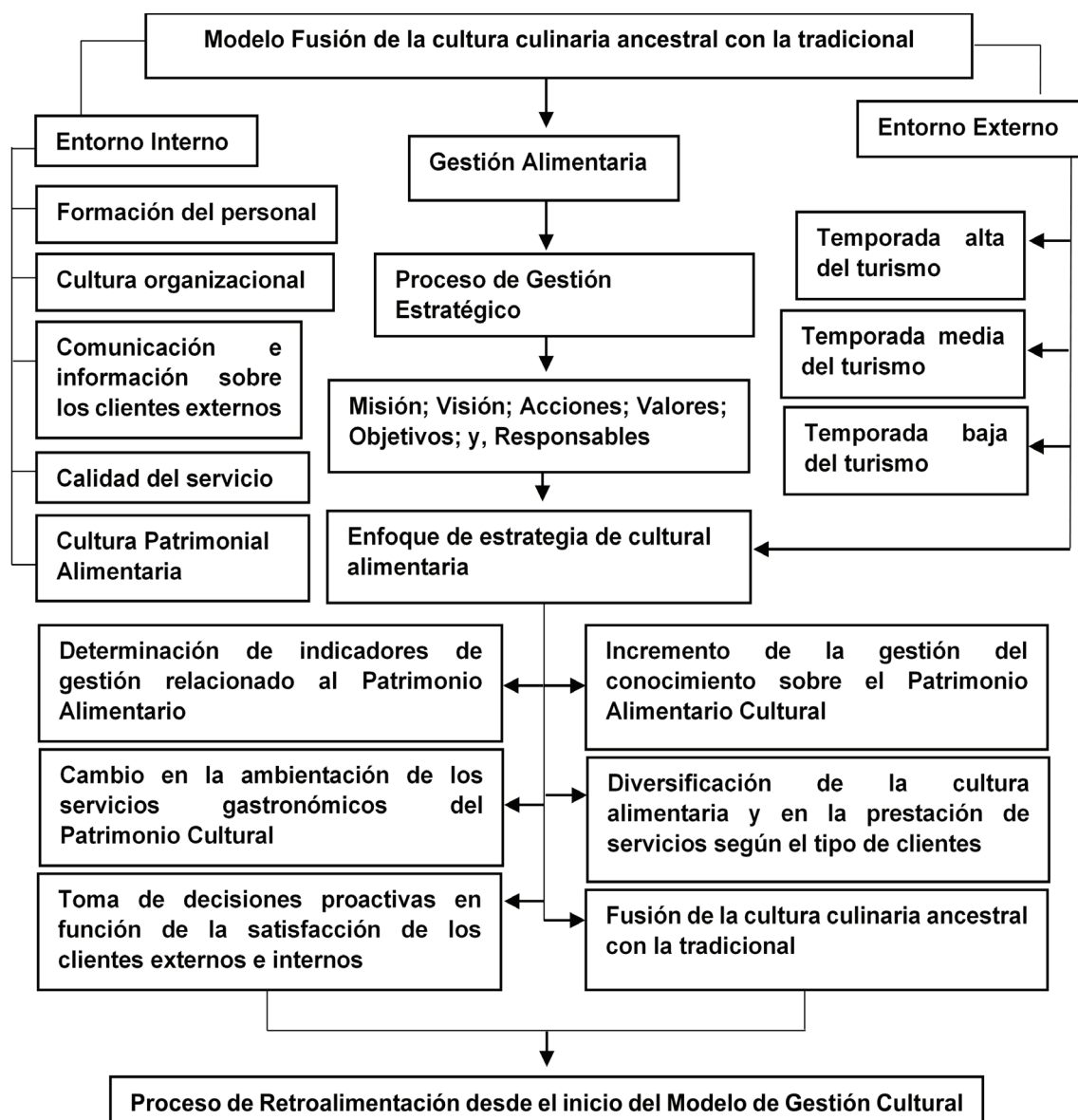
Dimensiones observadas	Subdimensiones observables
Cultura alimentaria	Gastronomía tradicional
	Culinaria
	Fiestas y ceremonias
Trazabilidad alimentaria	Fase 1. Producción agrícola y pecuaria
	Fase 2. Lugares de adquisición de materia prima
	Fase 3. Manipulación de alimentos y bebidas
	Fase 4. Servicio alimentario

Dimensiones observadas	Subdimensiones observables
Gestión de procesos	Administrativos
	Operacionales
	Marketing y ventas
Servicio gastronómico	Gestión de compras
	Almacenamiento y distribución
	<i>Mise en place</i>
	Producción alimentaria
	Servicio

Con respecto a la tabla 1, las dimensiones y subdimensiones presentes en el modelo de gestión propuesto permiten estructurar los indicadores de gestión que, a criterio de los gestores de alimentos y bebidas, pueden contribuir en los establecimientos a un nivel de flexibilidad y adaptabilidad adecuado a las características propias de los emprendimientos o negocios gastronómicos. Asimismo, su diseño considera las cuatro dimensiones mencionadas: cultura alimentaria, que fortalece el empoderamiento cultural de los usuarios del modelo; trazabilidad alimentaria, que robustece el aprovechamiento del producto local con caracteres identitarios que salvaguarden los saberes ancestrales; gestión adecuada de procesos, que se proyecta a la mejora continua; y prestación del servicio gastronómico, analizado durante todas las fases, desde el momento de la compra hasta el servicio postventa. A partir de ello, el modelo de gestión se convierte en una herramienta integral para la gestión del patrimonio alimentario. La figura 2 corrobora lo expuesto al detallar los componentes necesarios que integran el modelo de gestión para el patrimonio alimentario, que tienen la finalidad de contribuir al desarrollo del turismo gastronómico a través de una buena gestión del mismo.

Dado lo expuesto, el modelo propuesto se fortalece con la cadena de valor, pues contribuye a la toma de decisiones, y a la satisfacción de las necesidades y gustos de la sociedad con respecto a la comida tradicional-patrimonial en la gastronomía ecuatoriana, sobre todo, en el sector Guano de la provincia de Chimborazo. Al respecto, los restaurantes de cocina tradicional en el cantón Guano constituyen el mayor recurso de comercialización del patrimonio alimentario, por lo que su adecuada gestión y atención es fundamental. De esta manera, la cadena de valor está constituida por actividades primarias y de soporte, que son descritas a continuación.

Figura 2. Modelo de gestión para el patrimonio alimentario



- **Actividades primarias:** son las actividades que se identifican directamente con el resultado final de los productos alimentario tradicionales con carácter patrimonial. Incluyen las siguientes:

- **Manejo de la cadena de abastecimientos:** se debe realizar una requisición de materia prima o pedido para cada proveedor de acuerdo al menú y demás consideraciones con la logística establecida. Se ejecuta la entrega en el área de recepción y se verifica la cadena de frío para los diferentes grupos de alimentos, así como las propiedades organolépticas, fechas de caducidad, cantidades y consideraciones previas de acceso. Si cumple con todas las características de recepción, ingresa a kárdex. De lo contrario, se efectúa la devolución del producto.
- **Logística interna:** incluye actividades como la asesoría personalizada en los procesos productivos y de gestión, descripción de los protocolos de bioseguridad, recepción, almacenaje de materias primas de acuerdo a su tipo de conservación (cumpliendo los estándares de seguridad alimentaria), higiene personal, estandarización de recetas, cálculo de costos, control de inventarios, y *mise en place*. Se presta especial atención a los porcentajes de merma que, de acuerdo al estudio, no son considerados dentro de la fase de producción alimentaria.
- **Operaciones/cocina:** consisten en las actividades de preparación y cocción de los alimentos por medio de los cuales se transforman en comida, con resguardo de las técnicas, saberes y métodos ancestrales de cocción. Incluyen los procesos de preparación, presentación, o montaje, maquillaje de platos, limpieza, mantenimiento y control de la calidad.
- **Servicio:** está constituido por las actividades relacionadas con el servicio y entrega del producto final al cliente, tales como el proceso de los pedidos u órdenes de producción, el nivel y tipo de servicio, el grado de atención, la organización, la limpieza, y el mantenimiento. Tanto las actividades de cocina como las de servicio deben ser realizadas con personal capacitado y, de ser el caso, certificado por competencias laborales.
- **Ventas y marketing:** engloban todos los medios necesarios para promocionar los establecimientos de alimentos y bebidas. Se dividen en dos fases. En primer lugar, se encuentra la primera línea, que se manifiesta en la cordialidad en la atención al cliente y la personalización del servicio que permite la diferenciación de la competencia, más aún si se emplean elementos propios de la localidad como atuendos o indumentarias; elementos decorativos propios de la cultura local en la sala; obsequios o degustaciones; montajes de platos estéticos, vanguardistas y coloridos que aprovechen el producto local, lo que no debe interferir en la tradicionalidad de

la preparación culinaria. La segunda fase es el plan comunicacional que inserta al GADM de Guano mediante sus plataformas virtuales y recursos promocionales, e internacionalización de la oferta gastronómica del cantón, de acuerdo con los prestadores de servicios.

- **Servicio posventa:** se genera a partir de políticas de fidelización mediante el registro de bases de datos de los clientes, el ajuste del producto en función de los requerimientos, atenciones personalizadas u otros servicios adicionales. Esta herramienta ha sido poco utilizada. Sin embargo, los resultados efectivizan este recurso en los procesos de diferenciación y recomendación del servicio.
- **Actividades de soporte**
 - **Investigación + desarrollo + innovación (I+D+i) del producto, tecnología y desarrollo de sistemas:** se trabaja con herramientas tecnológicas comunicacionales, pues con las redes sociales es posible ejecutar toda la cadena de abastecimiento hasta la presentación final y el servicio postventa, así como la promoción de la marca gastronómica del cantón Guano a gran escala. En relación al equipamiento, se debe trabajar con herramientas tecnológicas que potencien la producción alimentaria y promuevan la inocuidad, tales como termómetros digitales, balanzas de precisión y deshidratadores de alimentos, entre otros. Sin embargo, los métodos tradicionales deben ejecutarse con respeto irrestricto con la finalidad de conservar las propiedades organolépticas del producto para vender la tradición alimentaria. En los procesos de innovación, un punto neurálgico es la presentación o montaje de platos, lo que debe convertirse en el atractivo para los clientes, ya que puede ser uno de los elementos diferenciadores frente a la competencia, pues ello atrae a los turistas nacionales y motiva el consumo en los turistas internacionales.
 - **Administración general:** se enfoca en la seguridad alimentaria. Por ello, los proveedores son constantemente monitoreados, pues las visitas repentinas sirven para verificar la calidad, así como la higiene personal. Así, se realizan controles del uso de uniformes, protocolos de bioseguridad y control de buenas prácticas, entre otras actividades. Con respecto a los precios, es preciso ofrecer una suerte de estabilidad al cliente, ya que los cambios repentinos pueden generar molestias.

- **Compras/aprovisionamiento:** las actividades de compras están encaminadas a buscar la materia prima en las mejores condiciones y trazabilidad. Por ello, se deben mantener relaciones estratégicas con los proveedores, quienes conocen los parámetros y estándares sobre la provisión alimentaria.

Una vez determinada la cadena de valor, se describen los mecanismos de control para la toma de decisiones. Así, se parte del análisis de los procesos y actividades que agregan valor para generar alimentos tradicionales con un sentido patrimonial, los que son detectados mediante una lista de cotejo de los indicadores de gestión generados por cada establecimiento. Lo descrito hasta aquí conlleva a que el modelo de gestión cultural pueda integrarse sistémicamente a un tablero de gestión y control de objetivos estratégicos. Ello facilita la toma de decisiones proactivas, y la posibilidad de mejorar la gestión alimentaria y los servicios que se ofrecen como patrimonio cultural, mediante la determinación de indicadores de gestión que deben evidenciar información precisa para la toma de decisiones y verificación de la mejora en los procesos empresariales.

Entonces, la mejora de los procesos que promueve el modelo de gestión se enfoca en la satisfacción del cliente. Para ello, se distinguen tres procesos macro: 1) dirección, que está a cargo de la gerencia y busca el adecuado funcionamiento de la empresa, siempre considerando un eje transversal para la toma de decisiones y el criterio de todos los actores; 2) procesos operativos, vinculados a la producción alimentaria y el servicio de gastronomía tradicional en el cantón; 3) y procesos de apoyo, enfocados en la gestión financiera, y la seguridad en los ámbitos personal y alimentario, y de mantenimiento de equipos, maquinaria, mobiliario, utillaje, instalaciones, entre otros.

A partir de lo expuesto, en la tabla 2, se presenta un resumen del tablero de gestión y control de objetivos estratégicos concebidos. Se dejan explícitos algunos elementos, entre los que destacan el objetivo estratégico, la acción, el indicador, la meta, la revisión de avances y el responsable.

Tabla 2. Tablero de gestión y control de objetivos estratégicos

Objetivo estratégico	Acción	Indicador	Meta	Revisión de avances/tiempo de cumplimiento	Responsable
Ofertar el platillo estrella por debajo del precio de mercado	Seleccionar el plato de mayor demanda y que más les agrada a los clientes	Menús de mayor demanda/Menús totales Unidad de medida: porcentaje de demanda.	Registro de los tres menús de mayor demanda respecto de la oferta general	Mensual/3 meses	Gerente, chef, ventas
	Decidir el nuevo precio, tomando en cuenta el de la competencia y el punto de equilibrio	Catastro de precios de la competencia Unidad de medida: precios en USD	100% del registro	Semanal/1mes	Gerente
	Publicitar el menú económico en pancartas y redes sociales	Publicidad del menú estrella Unidad de medida: número de publicaciones en redes sociales	Cuatro publicaciones mensuales	Semanal/1mes	Gerente y publicista
Diseñar ofertas para clientes frecuentes y grupos	Promocionar los servicios mediante operadoras de turismo	Gratuidades por grupos mayores a 10 pax. Unidad de medida: número de gratuidades	60% de clientes fidelizados	Mensual/3 meses	Gerente
	Promocionar a través de recomendaciones a terceros	Descuentos por recomendación Unidad de medida: porcentaje de descuento	Incremento del 30% de la demanda por clientes frecuentes	Mensual/3 meses	Gerente, ventas
Gestionar servicio de calidad y prestigio, basado en la diferenciación	Diseñar montajes de platos vanguardistas con producto local	Diseños de montaje Unidad de medida: número de diseños aplicados	Incrementar en un 15% el volumen de las ventas	Semestral/1 año	Gerente, chef
	Ejecutar servicio al cliente con metodología ancestral	Nivel de cumplimiento Nivel de aceptación	100% de aceptación de la metodología de servicio	Bimensual/6 meses	Gerente, chef
	Gestionar ventas en volumen para operadoras, e instituciones públicas y privadas	Alianzas laborales Unidad de medida: número de convenios interinstitucionales	10 convenios de prestación de servicios al año	Bimensual/1 año	Gerente, chef

Objetivo estratégico	Acción	Indicador	Meta	Revisión de avances/tiempo de cumplimiento	Responsable
Dotar de tecnología adecuada al entorno para los procesos productivos	Implementar aplicación web para los procesos de la cadena de valor	Ventas a través de la plataforma web Unidad de medida: porcentaje respecto a ventas físicas	50% de ventas mediante plataforma	Bimensual/6 meses	Gerente, chef
	Analizar el desempeño del proveedor a partir de un análisis periódico de la prestación del servicio y la gestión de pagos a proveedores	Rotación de proveedores Unidad de medida: porcentaje de rotación	Máximo el 10%	Mensual/3 meses	Gerente, chef
		Porcentaje de transacciones exitosas	100% de transacciones para pagos exitosas Fase inicial: 80% Fase media: 90% Fase final: 100%	Bimensual/6 meses	Gerente, chef

Dado lo expuesto en la investigación realizada, se procede a dejar explícitas las conclusiones del estudio sobre la propuesta del modelo de gestión para el patrimonio alimentario.

5. CONCLUSIONES

El patrimonio alimentario engloba la riqueza cultural, las tradiciones, costumbres y creencias que las personas han desarrollado a lo largo de los años, relacionadas con prácticas culinarias, actividades agrarias y consumo. Del mismo modo, el patrimonio natural y cultural alimentario están estrechamente relacionados: el primero engloba los productos nativo-endémicos o locales, y que son de amplia producción en las zonas geográficas mediante recetas y técnicas culinarias que las personas utilizan para preparar sus platillos; el segundo está enfocado en las prácticas, saberes ancestrales y conocimientos que se construyen en una sociedad de transformación continua, que implica a la tradición y la modernidad (elemento fusión), fácilmente evidenciable y con carácter generalizador.

El turismo gastronómico local constituye el segundo motivo de viaje al cantón Guano, que es visitado por turistas para realizar actividades relacionadas con la degustación de platillos típicos y tradicionales del sector. Entre los platos de la zona, destacan las fritadas con chorizo, el yaguarlocro, la chicha huevona, las cholas de Guano y el yogurt con puntas, entre otras delicias. Así, se dinamiza la economía de restaurantes, tiendas, panaderías, plazas y mercados, por lo que el turismo gastronómico es una actividad que solventa problemas socioeconómicos por la actividad que produce en la economía de los pueblos. De esta manera, se cumplen con las expectativas del turista en la prestación del servicio, pues el diseño del modelo de gestión cubre los requerimientos administrativos de mejora continua y de gestión de la calidad para los servicios gastronómicos.

El modelo de gestión integrado al tablero de gestión y control de objetivos estratégicos constituye una fortaleza para la promoción del patrimonio alimentario. Su carácter generalizador y de adaptabilidad incluye los siguientes elementos: factor de calidad, objetivos estratégicos, desarrollo sostenible, mejora continua, y visión con el cumplimiento de los objetivos empresariales, comunitarios y culturales. De esta manera, puede adoptarse e implementarse sin dificultad.

Contribución de autores

Inga C: Conceptualización, Metodología, Software, Validación, Análisis formal, Investigación, Recursos, Curación de datos, Redacción borrador original, Administración del proyecto. **Pérez O:** Análisis formal, Investigación, Curación de datos, Supervisión, Validación, Administración del proyecto, Adquisición de fondos.

Declaración de conflicto de intereses

El (los) autor(es) declara(n) que, durante el proceso de investigación, no ha existido ningún tipo de interés personal, profesional o económico que haya podido influenciar el juicio y/o accionar de los investigadores al momento de elaborar y publicar el presente artículo.

REFERENCIAS

- Aldana, S., Vereda, F., Hidalgo-Alvarez, R., & de Vicente, J. (2016). Facile synthesis of magnetic agarose microfibers by directed selfassembly. *Polymer*, 93, 61-64.
- Álvarez, M., & Medina, X. (2008). *Identidades en el plato*. Icaria.
- Arellano Guerrón, S., & Aulet Serrallonga, S. (2017). *El ají, patrimonio alimentario de América y la universalidad de su uso*. Universitat de Girona.
- Arellano López, J. G. (2014). *Cocina tradicional andina: epistemologías femeninas y sistemas bioculturales en la sierra ecuatoriana*. Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales.
- Bhat, S., Tripathi, A., & Kumar, A. (2010). Supermacroporous chitosan-agarose-gelatin cryogels. in vitro characterization and in vivo assesment for cartilage tissue engineering. *Journal of the Royal Society Interface*, 8(57), 540-554.
- Bossis, G., Marins, J., Kuzhir, P., Volkova, O., & Zubarev, A. (2015). Functionalized microfibers for field-responsive materials and biological applications. *Journal of Intelligent Material Systems and Structures*, 26(14), 1871-1879.
- Calvopiña Andrade, D. (2017). *Modelo de gestión de la calidad de los servicios turísticos de Riobamba orientado a la competitividad y al desarrollo sostenible del Ecuador*. Universidad Nacional Mayor de San Marcos.
- Cárdenas Naranjo, E. (2015). *Diseño de una ruta turística gastronómica del cantón Riobamba, para la valorización y difusión del patrimonio cultural inmaterial*. Escuela Superior Politécnica de Chimborazo.
- Carrión, L., Zula, J., Palacios, W., & Castillo, L. (2016). *Modelo de gestión administrativa para las pequeñas empresas de la industria del catering de la economía popular y solidaria de la ciudad de Riobamba, Ecuador*. Escuela Superior Politécnica de Chimborazo.
- Castañeda Vergara, A., Lobato Lastiri, M., Gay Díaz, M., & Moreno Ayala, M. (2020). Cambios en el comportamiento alimentario en la era del COVID-19. *Revista Latinoamericana de Investigación Social*, 3(1), 27-30. <http://revistasinvestigacion.lasalle.mx/index.php/relais/article/view/2637>.
- Colcha Chacha, M. (2019). *Talento humano y gestión turística en el cantón Guano*. Universidad Nacional de Chimborazo.
- Correa, G. (2015). *Modelo de gestión cultural para «unidades territoriales» de Chile* [Tesis de magíster, Universidad de Chile]. Repositorio Académico de la Universidad de Chile. <https://repositorio.uchile.cl/handle/2250/101206>

- Cortés, J., Puig, J., Morales, J., & Mendizábal, E. (2011). Hidrogeles nanoestructurados termosensibles sintetizados mediante polimerización en microemulsión inversa. *Revista Mexicana de Ingeniería Química*, 10(3), 513-520.
- Dalouh, R., Gonzáles Jiménez, A., & Ayala Almécija, P. (2019). *Re-inventando la investigación en salud y educación para una sociedad transcultural: Propuestas de acción*. Eudal.
- Dias, A., Hussain, A., Marcos, A., & Roque, A. (2011). A biotechnological perspective on the application of iron oxide magnetic colloids modified with polysaccharides. *Biotechnology Advances*, 29, 142-155.
- Espeitx, E. (2004). Patrimonio alimentario y turismo: una relación singular. *PASOS Revista de Turismo y Patrimonio Cultural*, 2(2), 193-213. <https://doi.org/10.25145/j.pasos.2004.02.016>.
- Estrada Guerrero, R., Lemus Torres, D., Mendoza Anaya, D., & Rodríguez Lugo, V. (2010). Hidrogeles poliméricos potencialmente aplicables en agricultura. *Revista Iberoamericana de Polímeros*, 12(2), 76-87.
- Fernández, L., Rodríguez, Z., Pozo, J., & Espinosa, M. (2016). Estrategias para el fortalecimiento del turismo gastronómico en el cantón Pastaza, Ecuador. *Revista Amazónica Ciencia y Tecnología*, 5(2), 118-136.
- Flavián, C., & Fandos, C. (2011). *Turismo gastronómico*. UNE.
- García-Cerda, L., Rodríguez-Fernández, O., Betancourt-Galindo, R., Saldívar-Guerrero, R., & Torres-Torres, M. (2003). Síntesis y propiedades de ferrofluidos de magnetita. *Superficies y Vacío*, 16(1), 28-31.
- Guevara, R. (2016, julio-diciembre). El estado del arte en la investigación: ¿Análisis de los conocimientos acumulados o indagación por nuevos sentidos? *FOLIOS*, (44), 165-179. <https://www.redalyc.org/pdf/3459/345945922011.pdf>
- Herrera Pérez, T., & Muñoz Oviedo, D. (2019). *La revalorización de los alimentos ancestrales*. Universidad San Francisco de Quito.
- Ilg, P. (2013). Stimuli-responsive hydrogels cross-linked by magnetic nanoparticles. *Soft Matter*, 9, 3465-3468.
- Lewitus, D., Branch, J., Smith, K., Callegari, G., Kohn, J., & Neimark, A. (2011). Biohybrid carbon nanotube/agarose fibers for neural tissue engineering. *Advanced Functional Materials*, 21, 2624-2632.
- Lin, Y.-S., Huang, K.-S., Yang, C.-H., Wang, C.-Y., Yang, Y.-S., Hsu, H.-C., & Tsai, C.-W. (2012). Microfluidic synthesis of microfibers for magnetic-responsive controlled drug release and cell culture. *PLoS ONE*, 7(3), 1-8.

- Ministerio de Cultura y Patrimonio. (2013, 26 de octubre). *Patrimonio alimentario*. <https://www.culturaypatrimonio.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/11/1-Patrimonio-Alimentario-LUNES-21.pdf>
- Ministerio de Turismo (MINTUR). (2021). *Informe de rendición de cuentas 2020*. <https://www.turismo.gob.ec/wp-content/uploads/2021/05/Informe-de-Rendicio%C-%81n-de-Cuentas-2020.pdf>
- Organización Mundial del Turismo (OMT). (2020). *Turismo internacional 2019 y perspectivas 2020*. <https://webunwto.s3.eu-west-1.amazonaws.com/s3fs-public/2020-01/Presentacion-barometro-jan%202020.pdf>
- Prado, C. (2015). *Registro de las tradiciones culinarias del cantón Riobamba, como patrimonio cultural inmaterial, 2015*. Escuela Superior Politécnica de Chimborazo.
- Rodríguez, J. (2004). *El modelo de gestión de recursos humanos*. UOC.
- Ruiz Estrada, G. (2004). *Desarrollo de un sistema de liberación de fármacos basado en nanopartículas magnéticas recubiertas con polietilenglicol para el tratamiento de diferentes enfermedades*. Universidad Autónoma de Madrid. Departamento de Física Aplicada.
- Santana Talavera, A. (2003). Patrimonios culturales y turistas: Unos leen lo que otros. *PASOS Revista De Turismo Y Patrimonio Cultural*, 1(1), 1-12. <https://doi.org/10.25145/j.pasos.2003.01.001>.
- Siza Buñay, J., & López Pérez, V. (2016). *El pan artesanal de la parroquia Yaruquíes como patrimonio alimentario. Propuesta comunicacional gráfica de packaging*. Escuela Superior Politécnica de Chimborazo.
- Song, J., King, S., Yoon, S., Cho, D., & Jeong, Y. (2014). Enhanced spinnability of carbon nanotube fibers by surfactant addition. *Fibers and Polymers*, 15(4), 762-766.
- Tartaj, P., Morales, M., González-Carreño, T., Veintemillas-Verdaguer, S., & Serna, C. (2005). Advances in magnetic nanoparticles for biotechnology applications. *Journal of Magnetism and Magnetic Materials*, 290, 28-34.
- Unigarro, C. (2015). Sistemas alimentarios y patrimonio alimentario. Transculturaciones en el caso ecuatoriano. *Antropología Cuadernos de Investigación*, (15), 21-34. <https://doi.org/10.26807/ant.v0i15.38>.
- Vicuña, V. (2016). *Política pública enfocada al sector turístico: lecciones aprendidas aplicables al Ecuador* [Tesis de maestría, Universidad Andina Simón Bolívar]. Repositorio UASB. <https://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/5128/1/T2048-MRI-Salvador-Politica.pdf>

- Villalva, M. (2018). *Diseño de una ruta gastronómica que integren las parroquias Tena, Puerto Napo y Misahualli para promover la cocina típica y tradicional en el cantón Tena, provincia de Napo, 2018*. Escuela Superior Politécnica de Chimborazo.
- Wulff-Pérez, M., Martín-Rodríguez, A., Gálvez-Ruiz, M., & de Vicente, J. (2013). The effect of polymer surfactant on the rheological properties of nanoemulsions. *Colloid and Polymer Science*, 291, 709-716.
- Yáñez, C. (2018). *Praxis de la gestión cultural*. Universidad Nacional de Colombia.
- Zamora Mora, V., Soares, P., Echeverría, C., Hernández, R., & Mijangos, C. (2015). Composite chitosan/Agarose ferrogels for potential applications in magnetic hyperthermia. *Gels*, 1, 69-80.

Fecha de recepción: 05/06/2021

Fecha de aceptación: 18/08/2021

Correspondencia: operez@pucesa.edu.ec

cfinga@unach.edu.ec

Detección de insolvencia financiera mediante el modelo Z-Altman en empresas colombianas no cotizantes durante el periodo 2016-2019

Daniel Isaac Roque, Andrés Caicedo Carrero

Universidad ECCL, Colombia
Corporación Universitaria Iberoamericana, Colombia

Predecir la quiebra de una empresa ha dado lugar a varias investigaciones. Se ha planteado el uso de las razones financieras como indicador para medir la estabilidad de una unidad de negocio. Altman desarrolló un modelo de puntuación Z, el cual utilizó la información financiera de las organizaciones para predecir la probabilidad de quiebra empresarial con dos o tres años de anticipación. El siguiente trabajo propone la aplicación de dicho modelo en empresas colombianas para medir la probabilidad de insolvencia financiera entre los años 2016 y 2019. Para cumplir el objetivo, se efectuó la investigación desde un enfoque cuantitativo. Los resultados de las mediciones muestran que el modelo puede ser aplicado como herramienta financiera predictiva para medir la probabilidad de insolvencia financiera de las empresas en Colombia. Se puede concluir que el modelo Z de Altman se puede aplicar a estructuras empresariales colombianas para predecir situaciones de emergencia financiera con uno, dos y tres años de antelación.

Palabras clave: insolvencia, quiebra, solidez financiera



<https://doi.org/10.18800/contabilidad.202201.007>

Contabilidad y Negocios (17) 33, 2022, pp. 167-192 / e-ISSN 2221-724X

Detection of financial insolvency using the Z-Altman model in unlisted Colombian firms during the period 2016-2019

Predicting the bankruptcy of a company has led to several investigations. The use of financial ratios has been proposed as an indicator to measure the stability of a business unit. Altman developed a Z-Score model, which used organization's financial information to predict the probability of business failure 2-3 years in advance. The following work proposes the application of this model in Colombian companies to measure the probability of financial insolvency between the years 2016 and 2019. In order to fulfill the objective, the research was carried out under a quantitative approach. The results of the measurements show that the model can be applied as a predictive financial tool to measure the probability of financial insolvency of companies in Colombia. It can be concluded that Altman's Z model can be applied to Colombian business structures to predict financial emergency situations one, two and three years in advance.

Keywords: insolvency, bankruptcy, financial strength

Detecção de insolvência financeira utilizando o modelo Z-Altman em empresas colombianas não cotadas durante o período 2016-2019

A previsão da falência de uma empresa levou a várias investigações. A utilização de râtios financeiros tem sido considerada como um indicador para medir a estabilidade de uma unidade empresarial. A Altman desenvolveu um modelo Z-Score, que utilizou a informação financeira das organizações para prever a probabilidade de fracasso empresarial com 2-3 anos de antecedência. O documento seguinte propõe a aplicação deste modelo nas empresas colombianas para medir a probabilidade de insolvência financeira entre 2016 e 2019. A fim de cumprir o objectivo, a investigação foi levada a cabo sob uma abordagem quantitativa. Os resultados das medições mostram que o modelo pode ser aplicado como um instrumento financeiro preditivo para medir a probabilidade de insolvência financeira de empresas na Colômbia. Pode-se concluir que o modelo Z da Altman pode ser aplicado às estruturas empresariais colombianas para prever situações de emergência financeira com um, dois e três anos de antecedência.

Palavras-chave: insolvência, falência, solidez financeira

1. INTRODUCCIÓN

Las dificultades financieras en las empresas provocan preocupaciones en varias partes. Por un lado, está el sector interno: directivos y empleados; por otro lado, se encuentran las partes externas: clientes, proveedores, instituciones financieras y la sociedad en general (Yuliastary & Wirakusuma, 2014; Muñoz et al., 2019). Por tal razón, es necesario analizar la probabilidad de quiebra en los negocios. Esto permitirá perfeccionar el proceso de toma de decisiones financieras. Las causas que provocan la insolvencia financiera se pueden clasificar en dos grupos: económicas y financieras.

La causal económica está representada por razones exógenas, que implican que la empresa vea disminuida la demanda de sus bienes o servicios, y/o enfrente problemas para cumplir con las obligaciones ante terceros. Por su parte, la causal financiera se debe a que la empresa no pueda cumplir con sus obligaciones debido a su inadecuada estructura de financiamiento (Mongrut et al., 2011). Es importante precisar que ambas causas no son excluyentes: las unidades de negocios pueden enfrentar problemas exógenos e internos al mismo tiempo, lo cual provocaría una alta probabilidad de insolvencia financiera. Con el objetivo de gestionar y minimizar la probabilidad de insolvencia, las empresas pueden supervisar su condición financiera a partir de la información contable que reportan. Para ello, pueden utilizar técnicas de análisis de estados financieros (Rahayu et al., 2016).

El uso de las variables contables es útil para evaluar las dificultades financieras. El análisis de los estados financieros de la organización permite identificar la situación actual e, incluso, predecir su desarrollo en el futuro. El objetivo es que la alta gerencia pueda tomar decisiones correctas a través de datos financieros confiables (Freire et al., 2016). La estrecha relación que existe entre los indicadores económicos y financieros justifica considerar el estudio del pronóstico de una insolvencia financiera (Caro et al., 2018, p. 3). Este enfoque se fundamenta en el uso de variables de la contabilidad para detectar la quiebra (Sun et al., 2014).

Sobre la base de lo anterior, se puede afirmar que el desempeño financiero (exitoso o fallido) de las empresas puede ser determinado con la ayuda de ratios financieros (Bağcı, 2015). Existen diversas formas para definir la insolvencia en las empresas (Muñoz et al., 2019). Sin embargo, todas ellas coinciden en que es un estado negativo en el que ninguna empresa quisiera encontrarse. Para que una empresa se declare en insolvencia debe acudir a las leyes de los países en los que operan. En el caso de Colombia, es La ley 1116 de 2006. Es decir, desde el punto de vista financiero,

una empresa puede ser inviable; sin embargo, será la alta gerencia quien decida el momento en que lo deba admitir.

Entre las herramientas de predicción más populares para medir la probabilidad de insolvencia financiera se encuentra el modelo Altman Z-Score, que es ampliamente adoptado en la literatura (Altman et al., 2017; Du Jardín, 2015). Este método se ha generalizado debido a su dependencia de los datos contables y su facilidad de implementación (Apan, et al., 2018). La base del modelo es la información representada en indicadores financieros (liquidez, actividad, estructura de capital o índices de rentabilidad) que busca predecir las dificultades financieras de una empresa (Apan et al., 2018).

Las primeras mediciones sobre la probabilidad de insolvencia empresarial datan de la década de 1960, cuando Altman (1968) desarrolla la primera versión de su modelo. Este autor es el pionero en la implementación de modelos multivariados para la predicción de una quiebra empresarial. Poder predecir (o anticipar) los problemas de insolvencia de una empresa pareciera que fuese una cuestión única y exclusiva de los bancos. Sin embargo, para los inversionistas institucionales, administradores de fondos de inversión y agencias de calificación también es un tema de interés (Altman et al., 2017).

El modelo ha ido evolucionando a medida que el profesor Altman fue profundizando la investigación. El primer modelo fue pensado para empresas que tenían que cumplir con dos condiciones: la primera de ellas era que cotizara en bolsa; y la segunda, que fuesen del sector de manufactura. Al depurar la información, Altman agrupó veintidós indicadores, de los cuales eligió cinco razones financieras (Altman et al., 2017). Las variables elegidas se clasificaron en cinco categorías: liquidez, rentabilidad, apalancamiento, solvencia y actividad. Dentro de los criterios de elección, estuvo la popularidad de los indicadores en la literatura y su potencial relevancia para el estudio a realizar (Altman et al., 2013). La puntuación (Z-Score) es una función discriminante de las cinco variables ponderadas por coeficientes. La primera versión del modelo que se conoció se presenta en la siguiente figura.

Figura 1. Ecuación del modelo Z-Score para empresas públicas¹

$$Z = 1.2 * (X_1) + 1.4 * (X_2) + 3.3 * (X_3) + 0.6 * (X_4) + 0.999 * (X_5)$$

Nota. Tomado de «Financial ratios, discriminant analysis and the prediction of corporate bankruptcy», de E. I. Altman, 1968, *Journal of Finance*, 23(4), p. 594.

Los cinco indicadores contables de las versiones del modelo Altman Z-Score se describen a continuación.

Figura 2. Ecuación del ratio de liquidez

$$X_1 = \frac{(\text{Activo Circulante} - \text{Pasivo Circulante})}{(\text{Activos Totales})}$$

Nota. Tomado de «Financial distress prediction in an international context: A review and empirical analysis of Altman's Z-Score model», de E. I. Altman, M. Iwanicz-Drozdowska, E.K. Laitinen y A. Suvas, 2017, *Journal of International Financial Management and Accounting*, 27, p. 135.

Esta razón permite medir el activo corriente neto comparado al activo total de la empresa. Con frecuencia, en los estudios de los problemas corporativos, el común denominador de las empresas con adversidades financieras consiste en disminuir su activo circulante como consecuencia de sus pérdidas recurrentes (Hernández, 2014, p. 10).

Figura 3. Ecuación del ratio de rentabilidad acumulada

$$X_2 = \frac{\text{Utilidades retenidas}}{\text{Activos Totales}}$$

Nota. Tomado de «Financial distress prediction in an international context: A review and empirical analysis of Altman's Z-Score model», de E. I. Altman, M. Iwanicz-Drozdowska, E.K. Laitinen y A. Suvas, 2017, *Journal of International Financial Management and Accounting*, 27, p. 135.

La medida de utilidades acumuladas permite medir el apalancamiento de las unidades de negocios. La alta relación entre las utilidades retenidas y los activos totales significa que la adquisición de activos se ha financiado mediante la retención de utilidades. Esto es positivo, dado que la empresa no ha requerido aumentar su nivel de deuda (Hernández, 2014, p. 10).

Figura 4. Ecuación del ratio de rentabilidad

$$X_3 = \frac{\text{Utilidades antes de intereses e impuestos}}{\text{Activos Totales}}$$

Nota. Tomado de «Financial distress prediction in an international context: A review and empirical analysis of Altman's Z-Score model», de E. I. Altman, M. Iwanicz-Drozdowska, E.K. Laitinen y A. Suvas, 2017, *Journal of International Financial Management and Accounting*, 27, p. 135.

La utilidad operacional en relación con los activos totales representa una medida de la productividad de las empresas. Esta se justifica en forma general en el poder de generación de utilidades a partir de sus activos (Hernández, 2014, p. 10).

Figura 5. Ecuación del ratio de estructura financiera

$$X_4 = \frac{\text{Valor de mercado del patrimonio}}{\text{Pasivo Total}}$$

Nota. Tomado de «Financial distress prediction in an international context: A review and empirical analysis of Altman's Z-Score model», de E. I. Altman, M. Iwanicz-Drozowska, E.K. Laitinen y A. Suvas, 2017, *Journal of International Financial Management and Accounting*, 27, p. 135.

La razón muestra qué tanto peso tiene el valor del patrimonio (valorado a precios de mercado) con respecto al pasivo (de corto y largo plazo). Además, permite establecer cuánto puede declinar el valor de una empresa antes de que los pasivos excedan a los activos y ella se convierta en insolvente (Hernández, 2014, p. 11).

Figura 6. Ecuación de la tasa de rotación del capital

$$X_5 = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$$

Nota. Tomado de «Financial distress prediction in an international context: A review and empirical analysis of Altman's Z-Score model», de E. I. Altman, M. Iwanicz-Drozowska, E.K. Laitinen y A. Suvas, 2017, *Journal of International Financial Management and Accounting*, 27, p. 135.

Esta razón permite determinar la capacidad que tiene la empresa para generar ventas a partir de sus activos. Por esta razón, se considera como una medida adecuada de gestión de la administración para lidiar con las condiciones competitivas del mercado (Hernández, 2014, p. 11).

La aplicación del modelo fue altamente precisa, ya que el porcentaje de predicciones correctas fue aproximadamente del 95%. Esto le mereció varias reacciones positivas y algunas críticas (Altman, 1970). La facilidad de uso del modelo, que no necesita de conocimientos profundos en estadística, permite que en treinta minutos se pueda evaluar el estado de una empresa (Altman & La Fleur, 1985, p. 79). Una vez validado el modelo, se crea una versión para empresas que no cotizarán en un mercado de valores, con el fin de ampliar el grupo de firmas a las que se les pudiera hacer la prueba de insolvencia (Altman, 1983). En esta versión, se realiza el ajuste de la variable, reemplazando el valor del mercado del patrimonio por la cifra del patrimonio según los estados financieros. La versión de este nuevo modelo queda de la forma que se muestra a continuación.

Figura 7. Ecuación del modelo Z-Score para empresas privadas²

$$Z' = 0.717 * (X_1) + 0.847 * (X_2) + 3.107 * (X_3) + 0.420 * (X_4) + 0.998 * (X_5)$$

Nota. Tomado de «Financial distress prediction in an international context: A review and empirical analysis of Altman's Z-Score model», de E. I. Altman, M. Iwanicz-Drozdowska, E.K. Laitinen y A. Suvas, 2017, *Journal of International Financial Management and Accounting*, 27, p. 136.

Sin embargo, la segunda versión heredaba una restricción del primer modelo, dado que solo se podía aplicar a empresas del sector industrial. Durante los siguientes años, se adaptaron parámetros y coeficientes para diferentes situaciones. El puntaje Z» (Altman et al., 1995; Altman & Hotchkiss, 2006, p. 314) fue introducido para empresas no manufactureras y manufactureras que operan en países en desarrollo. En la tercera versión del modelo se suprimió la variable X_5 y se adicionó la constante 3.25. Entonces, quedó de la siguiente forma.

Figura 8. Ecuación del modelo Z-Score para mercados emergentes

$$Z'' = 3.25 + 6.56 * (X_1) + 3.26 * (X_2) + 6.72 * (X_3) + 1.05 * (X_4)$$

Nota. Tomado de «Financial distress prediction in an international context: A review and empirical analysis of Altman's Z-Score model», de E. I. Altman, M. Iwanicz-Drozdowska, E.K. Laitinen y A. Suvas, 2017, *Journal of International Financial Management and Accounting*, 27, p. 136.

Los puntajes Z del modelo se analizan a partir de los puntos de corte definidos por Altman (1968, 2013) para identificar la probabilidad de insolvencia financiera. Los rangos estimados se presentan en la tabla 1.

Tabla 1. Límites o puntos de corte de los puntajes Z de Altman

Empresas	Predicción		
	Zona de quiebra	Zona de ignorancia	Zona segura
De capital abierto (manufacturera)	<1,81	Entre 1,81 a 2,99	>2,99
De capital cerrado (manufacturera)	<1,23	Entre 1,23 a 2,90	>2,90
De capital cerrado (genérica)	<1,10	Entre 1,10 a 2,60	>2,60

Nota. Adaptado de «Business bankruptcy prediction models: A significant study of the Altman's Z-Score model», de A. Anjum, 2012, *Journal of Management Research*, 3(1), pp. 215-216.

A continuación, se presenta la interpretación de los puntos descritos en la tabla 1:

1. Zona de quiebra: las unidades de negocio que tengan un puntaje menor a lo esperado en esta zona tienen alta probabilidad de insolvencia financiera.

2. Zona de ignorancia: las unidades de negocio que se encuentren en este rango deben fortalecer el control financiero.
3. Zona segura: las unidades de negocio que se encuentren en esta zona tienen solidez financiera. Por lo tanto, son menos riesgosas.

El modelo de puntuación Z-Score es viable para medir las dificultades financieras. De este modo, permite realizar comprobaciones de la solidez en las compañías e indica su aceptabilidad como una medida razonable, simple y consistente de la probabilidad de insolvencia que pueden afrontar las unidades de negocio (Altman et al., 2017). Si bien el Altman Z-Score sigue siendo un referente para predecir la posible quiebra empresarial, este modelo enfrentó críticas sobre la falta de reconocimiento de factores importantes y difíciles de cuantificar, es decir, factores macroeconómicos (Takang & Ntui, 2008); y sobre la técnica estadística aplicada y sus hipótesis en relación con las variables (Mora & González Bravo, 2009). Puntualmente, se reconoce lo siguiente sobre la técnica estadística:

El enfoque discriminante se manifiesta muy sensible a la situación de las empresas introducidas en la formulación del modelo lo que permitiría explicar la disparidad en los resultados en cuanto a su aplicación a países, sectores, períodos de tiempos diferentes (Mora & González Bravo, 2009, p. 7).

A pesar de las críticas efectuadas al modelo Altman Z-Score, este ha tenido un gran número de aplicaciones empíricas en varios países (Altman et al., 2017). Así, se ha demostrado su precisión durante las últimas décadas, además de ser una herramienta establecida para evaluar la salud de las empresas (Almamy et al., 2016). Los resultados de las pruebas que se han realizado arrojaron que el modelo de Altman es un buen indicador para medir el desempeño financiero de las empresas (Sudiyatno & Puspitasari, 2010; Vera, 2017). También se ha convertido en el prototipo para muchos de los modelos de riesgo crediticio y de incumplimiento (Kacer et al., 2019).

El modelo Altman Z-Score ha sido objeto de una amplia gama de investigaciones, en las que se han desarrollado disímiles implementaciones y adaptaciones en diversas economías y con diferentes intenciones. El modelo de puntaje Z ha demostrado una resistencia impresionante a lo largo de los años. A pesar del crecimiento masivo en el tamaño y la complejidad de los mercados de deuda globales y los balances corporativos, no solo ha exhibido longevidad como un predictor preciso de problemas corporativos, sino también ha demostrado que se puede modificar con éxito para una serie de aplicaciones más allá de su enfoque original (Altman, 2018, p. 34). El modelo Altman ha demostrado ser una herramienta efectiva para el análisis, previsión y

predicción de la probabilidad de quiebra empresarial tanto en el contexto internacional como nacional.

En el caso colombiano, las investigaciones realizadas por Hernández (2014), Altman et al. (2017), Ortiz et al. (2018), Restrepo y Vergara (2019), Ibáñez (2020), Parrado (2020), Romero et al. (2020), e Isaac et al. (2021) corroboran la fortaleza del modelo de puntaje Z como un método eficiente para predecir la insolvencia financiera en empresas tanto de capital abierto (que cotizan en bolsa) como de capital cerrado, así como en pequeñas, medianas o grandes empresas (manufactureras o no) situadas en mercados emergentes, como es el caso de Colombia. En este sentido, el objetivo del presente artículo se centra en estimar la probabilidad de quiebra de un grupo de empresas colombianas, de diferentes tamaños e industrias, a través de la aplicación de la tercera versión del modelo Altman Z-Score (Z"). Además, se considera la condición emergente de la economía colombiana. Si bien no se llega a un contraste de predictibilidad del modelo, se busca establecer qué tan riesgoso puede ser el funcionamiento de las empresas en el contexto colombiano.

2. METODOLOGÍA

El proceso de investigación se desarrolló desde un enfoque cuantitativo. Para la investigación, se propone la aplicación del modelo Altman Z-Score () para las empresas no cotizantes en bolsa de valores. Para identificar la muestra objeto de estudio, se considera como criterio de selección las empresas que reportaron de forma regular información financiera en el Sistema Integrado de Información Societaria de la Superintendencia de Sociedades de Colombia durante el periodo 2016-2019. El criterio de selección de la ventana de observación se escoge bajo los supuestos planteados por Altman (1968, 1983), que reconocen que el valor predictor del modelo Altman se encuentra entre los dos a cuatro años de anticipación a su aplicación.

La clasificación de las empresas se efectuó a partir de lo establecido en la Ley 590 de 2000, modificada por la Ley 905 de 2004, en la que se establece que el tamaño de los activos se mide a partir del número de salario mínimo mensual legal vigente (en adelante, SMMLV) establecido para el año en curso. La estratificación se efectuó tomando como referencia el SMMLV para el año 2019 con un valor de COP 828 116 pesos colombianos. Los resultados obtenidos se muestran en la tabla 2.

Tabla 2. Clasificación de empresas

Tipo	Tamaño	Activos ^a
Grande	Superior a 30 000	24 843
Mediana	Superior a 5000 y hasta 30 000 (SMMLV)	24 843
Pequeña	Superior a 500 y hasta 5000 (SMMLV)	4141
Microempresa	Hasta 500 (SMMLV)	414,1

^a Los valores se muestran en millones de COP.

El análisis desarrollado permitió identificar 12 155 empresas como objeto de estudio. Con el propósito de cumplir con la protección de datos personales estipulada por la Ley 1581 de 2012, se efectúa la codificación alfanumérica de todas las unidades de negocio. El sistema de codificación utilizado se basó en sustituir el número de identificación tributaria (NIT) por los siguientes códigos:

- Microempresa: $Mc_1, Mc_2, Mc_3, Mc_n...$
- Empresa pequeña: $P_1, P_2, P_3, P_n...$
- Empresa mediana: $M_1, M_2, M_3, M_n...$
- Empresa grande: $G_1, G_2, G_3, G_n...$

Después de haber codificado todas las estructuras empresariales, se realiza un muestreo aleatorio simple con el objetivo de identificar la muestra representativa de análisis, aplicando la siguiente forma de cálculo.

Figura 9. Ecuación de muestreo aleatorio simple

$$n = \frac{K^2 * p * q * N}{e^2 * (N - 1) + K^2 * p * q}$$

Nota. Tomado de *Probabilidad y estadística*, de A. Zylberberg, 2016, Nueva Librería, p. 97.

- ^aN = Tamaño de la población
- ^bK = Nivel de confianza
- ^cp = Probabilidad de éxito o proporción esperada
- ^dq = Probabilidad de fracaso
- ^ee = Precisión (Error máximo permisible en términos de proporción)

La aplicación del muestreo aleatorio simple con un nivel de confianza (K) del 95% arrojó como muestra representativa para el análisis un total de 1022. En la tabla 3 se muestra la distribución de las unidades de negocios escogidas para la aplicación del modelo Z- Altman.

Tabla 3. Distribución empresas a analizar

Código	Tipo de empresa	Población	Muestra representativa	Peso relativo de la muestra
Gn	Grande	4711	355	34,7%
Mn	Mediana	6577	363	35,5%
Pn	Pequeña	820	262	25,7%
McN	Micro	47	42	4,1%

Tras identificar la muestra de análisis, se procede a la aplicación del modelo Altman Z-Score (ver figura 9). Se realiza una variación en el tercer modelo, la cual consiste en eliminar la constante 3,25; asimismo, se ajusta el valor de calificación para el Z" (Costa, 2019, p. 17).

Figura 10. Ecuación del modelo Altman Z-Score

$$Z'' = 6,56 * (X_1) + 3,26 * (X_2) + 6,72 * (X_3) + 1,05 * (X_4)$$

Nota. Tomado de «Financial distress prediction in an international context: A review and empirical analysis of Altman's Z-Score model», de E. I. Altman, M. Iwanicz-Drozowska, E.K. Laitinen y A. Suvas, 2017, *Journal of International Financial Management and Accounting*, 27, p. 136.

Además de aplicar el modelo definido en la figura 10, se tratará de establecer, a través de matrices de correlación, qué variables que lo componen tienen una asociación lineal positiva fuerte con el resultado del modelo. Lo anterior permitirá concluir qué aspecto tiene una mayor incidencia en la obtención de un puntaje Z alto, que a, su vez, se traduce en una probabilidad de quiebra baja, como se presenta en la tabla 1. De acuerdo con lo anterior, se define la siguiente matriz.

Figura 11. Ecuación de matriz de correlación variables modelo Altman Z-Score³

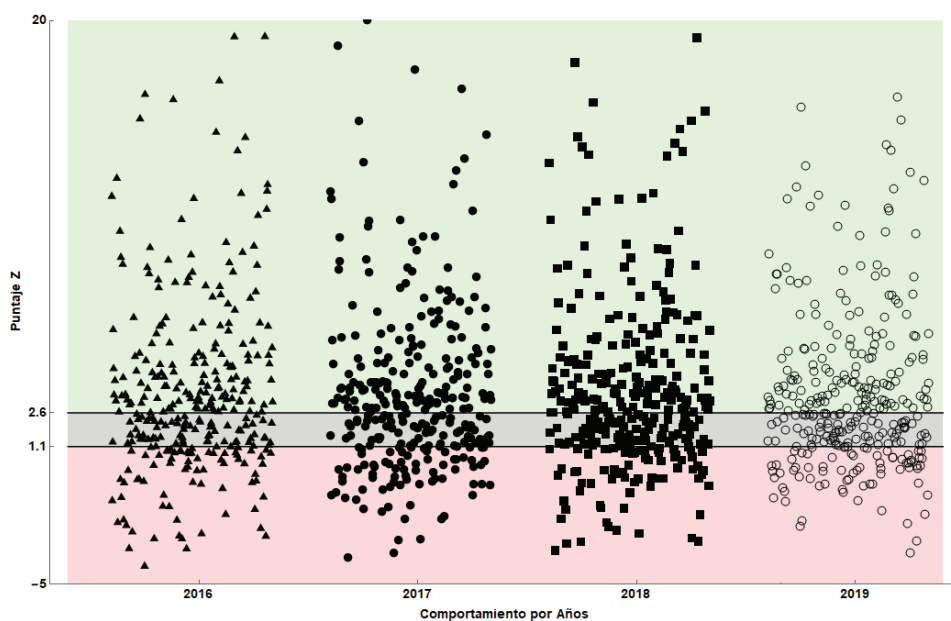
$$\begin{bmatrix} a_{11} & a_{12} & a_{13} & a_{14} & a_{15} \\ a_{21} & a_{22} & a_{23} & a_{24} & a_{25} \\ a_{31} & a_{32} & a_{33} & a_{34} & a_{35} \\ a_{41} & a_{42} & a_{43} & a_{44} & a_{45} \\ a_{51} & a_{52} & a_{53} & a_{54} & a_{55} \end{bmatrix}$$

$$^a a_1 = 6,56 * (X_1); a_2 = 3,26 * (X_2); a_3 = 6,72 * (X_3); a_4 = 1,05 * (X_4); a_5 = Z''$$

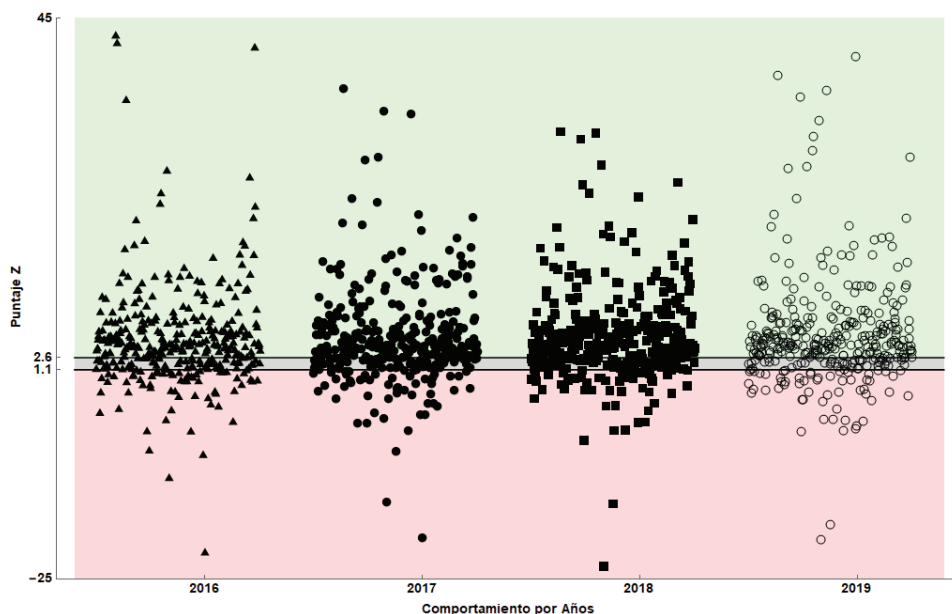
3. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Los datos fueron recolectados y sistematizados en Microsoft Office Excel. Se calculó el modelo Altman Z-Score () para 1.022 empresas en Colombia. Las mediciones y comportamiento del puntaje Z para las 355 empresas grandes se muestran en la figura 12.

Figura 12. Puntaje Z para grandes empresas



El comportamiento del puntaje Z arrojó para el año 2016 que el 55 % de organizaciones se encontraban con baja probabilidad de quiebra empresarial. En 2017 el porcentaje de empresas con baja probabilidad de quiebra llegó a ser el 59% de la muestra. Para los años 2018 y 2019, las empresas saludables disminuyeron al 57% y 55%, respectivamente. Sobre el comportamiento de las empresas en la zona gris, para el año 2016, el 20,3% de las empresas se encontraba en zona neutral. En el año 2017 el indicador utilizado disminuyó al 19%; sin embargo, en los años posteriores (2018 y 2019), el puntaje Z evidenció un alza en las empresas en zona gris, con 21% y 22% respectivamente, lo que generó llamadas de alerta. El puntaje Z para las empresas que se encontraban con alta probabilidad de insolvencia arrojó que, para el año 2016, el 25% se encontraba en zona roja. Para el año 2017 el puntaje disminuyó al 22%, y el mismo comportamiento se mantuvo en los años 2018 y 2019. A partir del comportamiento del modelo Altman Z-Score para las grandes empresas, se procede a analizar a las empresas medianas. Los resultados obtenidos se muestran en la figura 13.

Figura 13. Puntaje Z para medianas empresas

Los resultados obtenidos sobre las 363 empresas medianas analizadas muestran que, para el año 2016, el 67% de las empresas se encontraban en zona saludable. Para los años posteriores, el número de empresas con baja probabilidad de quiebra aumenta gradualmente al 68% (2017), 69% (2018) y 70% (2019). El porcentaje de empresas que se encontraban en la zona gris fue del 15% para 2016. En 2017 aumentó al 18%, y para los siguientes años la proporción bajó al 17% (2018) y 13% (2019). La porción de empresas que tienen alta probabilidad de insolvencia para el año 2016 fue del 18%; en 2017 fue del 15%; en 2018 llega al 14% y en el año 2019 aumentó al 16%. Una vez analizados los resultados del modelo Altman Z-Score para las medianas empresas, se procede con el análisis de los resultados de las pequeñas empresas. Los resultados se muestran en la figura 14.

En el año 2016, el 68% de las empresas pequeñas se encontraban en zona de solidez financiera. Para los años 2017 y 2018, las empresas saludables aumentaron al 70% y 71% respectivamente, mientras que en el año 2019 disminuyeron al 70%. El porcentaje de empresas de este grupo que presentan una probabilidad media de quiebra en el 2016 fue de 15%. En el año 2017 pasaron a 14%, y en los años 2018 y 2019 el porcentaje se mantuvo en el 13%. Se observa que el porcentaje de pequeñas empresas con alta probabilidad de quiebra fue de 17% para los años 2016, 2017 y 2018; es decir, se mantuvo constante. En 2019 disminuyó al 16%. A partir del comportamiento del modelo Altman

Z-Score para las pequeñas empresas, se realiza el análisis para las microempresas, los resultados obtenidos se muestran en la figura 15.

Figura 14. Puntaje Z para pequeñas empresas

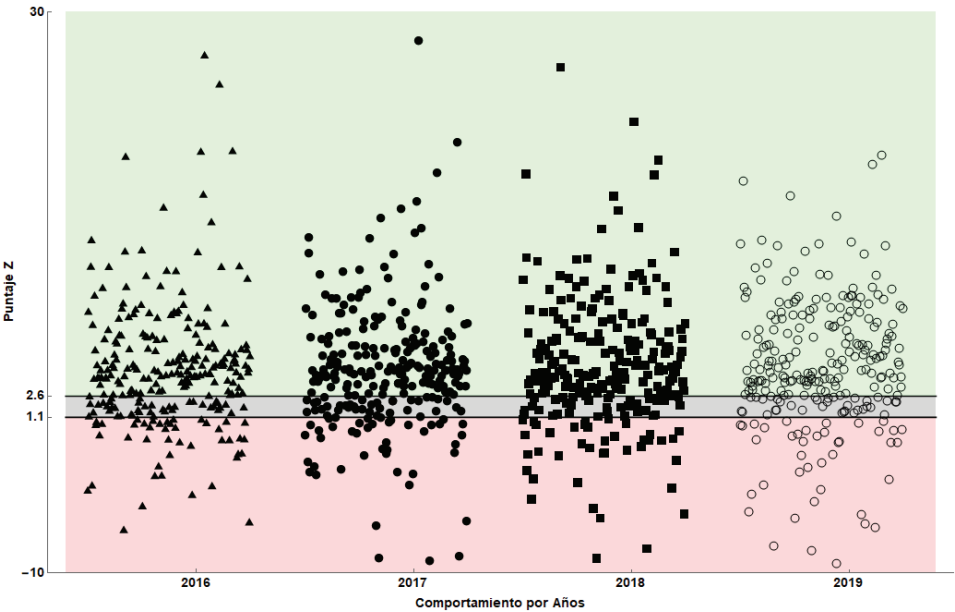
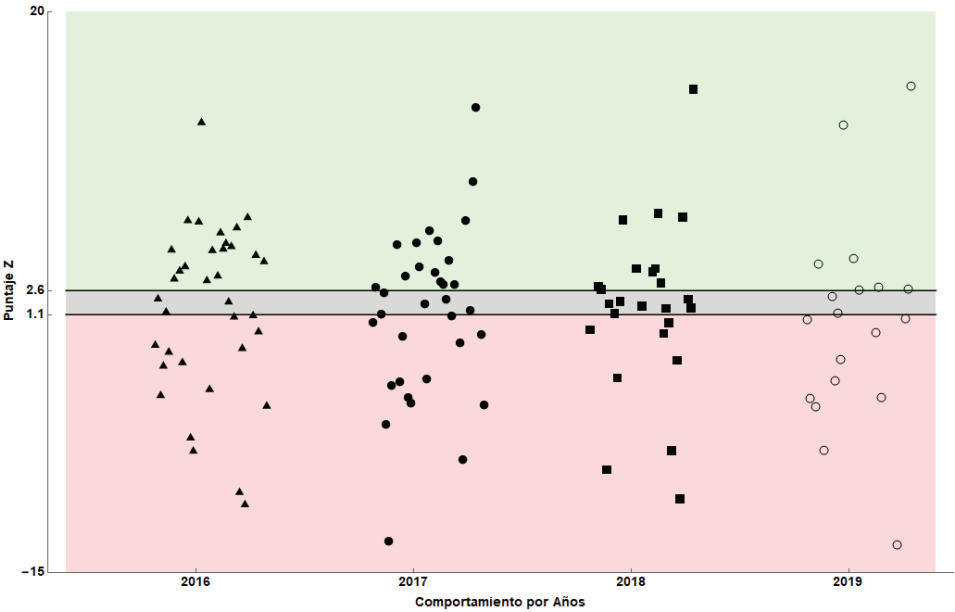


Figura 15. Puntaje Z para microempresas



El puntaje Z de Altman arrojó que, para el año 2016, el 45% de las unidades de negocios se encontraban con baja probabilidad de insolvencia financiera. Luego, hubo una disminución al 38% y 29% para los años 2017 y 2018, respectivamente. En el año 2019 las microempresas que contaban con una solidez financiera aumentaron al 35%. Los resultados para las estructuras empresariales que se encontraban en la zona neutral evidenció que para el año 2016 el 7% se situaban en esa zona. En los años 2017 y 2018, el puntaje Z mostró un aumento en la proporción de microempresas con probabilidad media de quiebra, que pasaron al 10% y 17% respectivamente; mientras tanto, en el año 2019 el 6% de las microempresas se mantuvieron en zona gris. Para el caso de las microempresas que presentan un alto grado de probabilidad de insolvencia financiera, los resultados muestran que, para el año 2016, el 47,6% se encontraban en zona roja. En los siguientes años de medición (2017-2018-2019), el puntaje Z mostró un incremento paulatino del índice, y se evidenció que el 52%, 55% y 59% de empresas se encontraban en una zona de alta probabilidad de quiebra.

Con el fin de complementar las mediciones realizadas de forma individual, por cada uno de los años, se procede a agrupar los datos con el fin de determinar qué segmento de empresa (grande, mediana, pequeña y micro) tiene una menor probabilidad de quiebra. Los resultados se muestran en la tabla 4.

Tabla 4. Probabilidad de quiebra promedio por tipo de empresa periodo 2016-2019

Puntaje Z	Grande		Mediana		Pequeña		Microempresa	
	Can-tidad	Peso relativo	Can-tidad	Peso relativo	Can-tidad	Peso relativo	Can-tidad	Peso relativo
Probabilidad baja de quiebra	211	59%	260	71%	177	68%	11	26%
Probabilidad media de quiebra	74	21%	50	14%	47	18%	3	7%
Probabilidad alta de quiebra	70	20%	53	15%	38	14%	28	67%

Como se observa en la tabla 4, el segmento de las empresas medianas muestra una mayor estabilidad financiera, dado que el 71% de estructuras empresariales analizadas tienen una baja probabilidad de quiebra. Después de este grupo de empresas, se encuentran las empresas pequeñas con un 68%; continúan las empresas grandes con un 59%; y, por último, las microempresas, con un 26%. El grupo de empresas que presentan un grado medio de probabilidad de insolvencia financiera está representado por las grandes empresas con un 21%, seguidas por las pequeñas empresas con un 18%; por detrás, se encuentran las medianas y microempresas con un 14% y 7%,

respectivamente. Cabe precisar que la zona gris no es sinónimo de seguridad financiera, pues dicha zona representa un área de incertidumbre, en la que las unidades de negocios pueden mejorar y/o reducir su probabilidad de quiebra o aumentarla. Las estructuras empresariales que evidenciaron mayor probabilidad de quiebra empresarial son las microempresas con un 67%, seguidas de las grandes empresas con un 20%, mientras que las medianas y pequeñas están representadas en la zona roja con un 15% y 14%, respectivamente. Partiendo del principio financiero de que, a mayor riesgo, mayor retorno, se demuestra por qué las instituciones financieras estiman una tasa más alta para los créditos que estas solicitan cuando las empresas son más pequeñas, puesto que son más proclives a entrar en insolvencia. A continuación, se presentan los resultados de las matrices de correlación. Con el fin de facilitar la interpretación de las correlaciones, se proponen cuatro rangos de medición:

1. Si la correlación es cercana a 0, la relación entre las variables es débil.
2. Si la correlación es cercana a 0,5, la relación entre variables es moderada.
3. Si la correlación es cercana a 1, la relación entre variables es fuerte.
4. Si la correlación es igual a 1, la relación entre variables es perfecta.

Figura 16. Matrices de correlación para empresas grandes periodo 2016-2019

2016	α_1	α_2	α_3	α_4	α_5
α_1	1				
α_2	0,01	1			
α_3	-0,02	0,05	1		
α_4	-0,02	0,05	1,00	1	
α_5	-0,02	0,05	1,00	1,00	1

2017	α_1	α_2	α_3	α_4	α_5
α_1	1				
α_2	0,80	1			
α_3	0,69	0,64	1		
α_4	-0,01	-0,01	0,01	1	
α_5	-0,01	-0,01	0,01	1,00	1

2018	α_1	α_2	α_3	α_4	α_5
α_1	1				
α_2	-0,02	1			
α_3	0,18	0,32	1		
α_4	0,22	-0,01	-0,01	1	
α_5	0,22	-0,01	-0,01	1,00	1

2019	α_1	α_2	α_3	α_4	α_5
α_1	1				
α_2	0,18	1			
α_3	0,27	0,32	1		
α_4	0,19	-0,01	-0,01	1	
α_5	0,19	-0,01	-0,01	1,00	1

Teniendo en cuenta que α_5 es el resultado del modelo (ver las ecuaciones de la figura 11 y la figura 10). Sobre la base de la figura 16 (ver recuadro rojo), se puede

apreciar que, para el año 2016, las variables α_3 y α_4 muestran una asociación lineal perfecta positiva. Para los años 2017, 2018 y 2019, solo la variable α_4 mostró una asociación lineal perfecta positiva. Por lo tanto, si las empresas grandes tienen una relación alta patrimonio / pasivo, su probabilidad de quiebra podrá ser baja.

Figura 17. Matrices de correlación para empresas medianas periodo 2016-2019

2016	α_1	α_2	α_3	α_4	α_5
α_1	1				
α_2	0,19	1			
α_3	-0,04	0,04	1		
α_4	-0,04	0,04	1,00	1	
α_5	-0,04	0,04	1,00	1,00	1

2017	α_1	α_2	α_3	α_4	α_5
α_1	1				
α_2	0,16	1			
α_3	-0,04	0,05	1		
α_4	-0,04	0,05	1,00	1	
α_5	-0,04	0,05	1,00	1,00	1

2018	α_1	α_2	α_3	α_4	α_5
α_1	1				
α_2	0,27	1			
α_3	-0,03	0,04	1		
α_4	-0,03	0,04	1,00	1	
α_5	-0,03	0,04	1,00	1,00	1

2019	α_1	α_2	α_3	α_4	α_5
α_1	1				
α_2	0,35	1			
α_3	0,02	0,11	1		
α_4	0,02	0,11	1,00	1	
α_5	0,04	0,13	1,00	1,00	1

Para el caso de las empresas medianas en los cuatro años analizados (2016 a 2019), se encontró que dos de las cuatro variables explicativas tienen asociación lineal perfecta positiva. Las variables son α_3 y α_4 (ver los recuadros rojos de la figura 17). Por lo tanto, en las empresas medianas, tener una relación alta utilidad operacional / activos y patrimonio / pasivo ayuda a tener una baja probabilidad de quiebra.

Para el grupo de empresas pequeñas, los resultados de las matrices son diferentes en cada uno de los años (ver los recuadros rojos de la figura 18). En 2016, la variable que muestra una asociación lineal fuerte es α_2 , seguida de las variables α_3 y α_4 con asociaciones lineales moderadas. En 2017, las variables α_3 y α_4 muestran asociaciones lineales positivas perfectas (cercasas a 1). En 2018, las variables α_3 y α_4 muestran asociaciones lineales positivas fuertes; y la variable α_2 , una asociación lineal moderada y débil para el caso de α_1 . Para terminar, 2019 muestra asociaciones lineales fuertes positivas para las variables α_1 y α_2 , y una asociación lineal moderada para α_3 y α_4 . Por lo tanto, en el grupo de empresas pequeñas, es difícil establecer qué variable será la que más impacta una buena calificación del riesgo de insolvencia en el modelo Altman Z-Score.

Figura 18. Matrices de correlación para empresas pequeñas periodo 2016-2019

2016	α_1	α_2	α_3	α_4	α_5
α_1	1				
α_2	0,13	1			
α_3	0,11	0,06	1		
α_4	0,11	0,06	1,00	1	
α_5	0,33	0,84	0,56	0,56	1

2017	α_1	α_2	α_3	α_4	α_5
α_1	1				
α_2	0,16	1			
α_3	0,01	0,02	1		
α_4	0,01	0,02	1,00	1	
α_5	0,06	0,16	0,99	0,99	1

2018	α_1	α_2	α_3	α_4	α_5
α_1	1				
α_2	0,10	1			
α_3	0,14	0,04	1		
α_4	0,14	0,04	1,00	1	
α_5	0,30	0,49	0,88	0,88	1

2019	α_1	α_2	α_3	α_4	α_5
α_1	1				
α_2	0,66	1			
α_3	0,19	0,02	1		
α_4	0,19	0,02	1,00	1	
α_5	0,70	0,84	0,55	0,55	1

Figura 19. Matrices de correlación para microempresas periodo 2016-2019

2016	α_1	α_2	α_3	α_4	α_5
α_1	1				
α_2	-0,17	1			
α_3	0,23	0,03	1		
α_4	0,23	0,03	1,00	1	
α_5	-0,14	1,00	0,11	0,11	1

2017	α_1	α_2	α_3	α_4	α_5
α_1	1				
α_2	0,04	1			
α_3	0,23	0,04	1		
α_4	0,23	0,04	1,00	1	
α_5	0,07	1,00	0,12	0,12	1

2018	α_1	α_2	α_3	α_4	α_5
α_1	1				
α_2	0,76	1			
α_3	0,04	0,05	1		
α_4	0,04	0,05	1,00	1	
α_5	0,96	0,91	0,08	0,08	1

2019	α_1	α_2	α_3	α_4	α_5
α_1	1				
α_2	0,88	1			
α_3	0,04	0,05	1		
α_4	0,04	0,05	1,00	1	
α_5	0,25	0,27	0,97	0,97	1

Así como en las empresas pequeñas, en el caso de las microempresas también se obtuvieron resultados mixtos (ver los recuadros rojos de la figura 19). Para los años 2016 y 2017 la variable que muestra mayor asociación lineal perfecta positiva es α_2 ; para el resto de las variables es débil. En 2018 las variables α_1 y α_2 mostraron una relación lineal fuerte, y en 2019 las variables α_3 y α_4 son las de mayor asociación lineal fuerte positiva. Por lo tanto, en el grupo de microempresas es difícil establecer qué variable será la que más impacta una buena calificación del riesgo de insolvencia en el modelo Altman Z-Score.

Con el propósito de contrastar los resultados obtenidos del modelo Altman Z-Score para las empresas analizadas durante el periodo de los años 2016-2019, se consultó en la página web de la Superintendencia de Sociedades (2022) el estatus jurídico para el año 2020 de la muestra de empresas utilizadas en esta investigación. A continuación, se describen los significados de los estatus jurídicos:

- Activa: la empresa que se encuentra en esta categoría no presenta inconvenientes financieros al momento de la presentación de los estados financieros.
- Acuerdo de reestructuración: la empresa que se encuentra en esta categoría ha celebrado un acuerdo de pago en el momento de presentar los estados financieros, con sus acreedores. En esta situación jurídica, la empresa ha reconocido de manera formal sus problemas financieros y busca una flexibilización del cobro por parte de las empresas acreedoras.
- Cancelada: la empresa que se encuentra en esta categoría ha cancelado la matrícula mercantil; por lo tanto, desde el punto de vista legal, ha suspendido el desarrollo de su objeto social.
- Concordato: tiene el mismo objetivo del acuerdo de reestructuración. Su diferencia radica en que este concepto está definido desde el Código de Comercio. Sin embargo, este concepto fue derogado y remplazado por el artículo 125 de la Ley 1116 de 2006.
- Reorganización: el proceso de reorganización pretende, a través de un acuerdo, preservar empresas viables, y normalizar sus relaciones comerciales y crediticias, mediante su reestructuración operacional, administrativa, de activos o pasivos.
- Validación judicial: la validación judicial tendrá por objeto extender los efectos del acuerdo celebrado y decidir acerca de las objeciones y observaciones de los acreedores que votaron negativamente o se abstuvieron de participar en la mediación, en el evento en el que estas últimas no hayan sido sometidas a medios alternativos de solución de conflictos.

Sobre la base de la información consultada en la Superintendencia de Sociedades (2022), se evidencian los siguientes resultados:

Tabla 5. Estatus jurídico de las empresas analizadas al año 2020

Situación	Grandes	Peso relativo	Medianas	Peso relativo	Pequeñas	Peso relativo	Micro	Peso relativo
Activa	346	97,5%	346	95,3%	242	92,4%	35	83,3%
Acuerdo de reestructuración	0	0,0%	0	0,0%	4	1,5%	0	0,0%
Cancelada	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	1	2,4%
Concordato	0	0,0%	0	0,0%	1	0,4%	1	2,4%
Reorganización	9	2,5%	14	3,9%	14	5,3%	5	11,9%
Validación judicial	0	0,0%	3	0,8%	1	0,4%	0	0,0%
Total	355	100%	363	100%	262	100,0%	42	100,0%

Nota. Tomado de *Superintendencia de Sociedades*, de Superintendencia de Sociedades, 2021, <https://www.supersociedades.gov.co/SitePages/Inicio.aspx>

En el caso de las empresas grandes, se encuentra que el 97,5% se encuentran activas y tan solo el 2,5% se declararon en reorganización empresarial. Sin embargo, la aplicación del modelo Z-Altman arrojó que 20% de las empresas de este grupo tenían alta probabilidad de insolvencia. En el caso de las empresas medianas, se encuentra que el 95,3% se encuentran activas; el 3,9%, en reorganización empresarial; y el 0,8%, en validación. Durante la aplicación del modelo Z-Altman, se evidenció que el 15% de las empresas tenían alta probabilidad de insolvencia. En el caso de las empresas pequeñas, se encuentra que el 92,4% se encuentran activas; el 1,5%, en acuerdo de reestructuración; el 0,4%, en concordato; el 5,3%, en reorganización; y el 0,4%, en validación judicial. En la aplicación del modelo Z-Altman, se evidenció que el 14% de las empresas tenían alta probabilidad de insolvencia. Los resultados para las microempresas determinan que el 83,3% se encuentran activas; el 2,4%, canceladas; el 2,4%, en concordato; y el 11,9%, en reorganización. En la aplicación del modelo Z-Altman, se evidenció que el 67% de las microempresas tenían alta probabilidad de insolvencia.

Sobre la base de la comparación entre la probabilidad de quiebra y el estatus jurídico reportado por las empresas de la muestra, se puede concluir que el hecho de que una empresa tenga una alta probabilidad de quiebra, medida a través del modelo Z-Altman, no implica que desde el punto de vista legal deba acogerse a una reorganización empresarial (o liquidación, en el peor de los casos). Las empresas podrán seguir operando mientras las condiciones del negocio se lo permitan. Sin embargo,

a diferencia de las empresas que arrojen un mejor indicador, las empresas con alta probabilidad de quiebra serán las más riesgosas en el mercado para hacer negocios.

4. CONCLUSIONES

En ocasiones, las unidades de negocios presentan una compleja y diversa situación financiera. En este sentido, se debe contar con un instrumento de medición que permita evaluar el desempeño financiero generado para un periodo determinado. El modelo Altman Z-Score es una herramienta eficiente para medir las condiciones y tendencias de desempeño financiero de las unidades de negocios. Utiliza como información primaria los datos contables reportados mediante los informes financieros.

El puntaje Z-Altman es un indicador útil para que la administración de la empresa pueda analizar la condición actual, la potencial y la tendencia de la estructura empresarial. Estos análisis son importantes, dado que la quiebra empresarial no solo afecta a socios y empleados, sino también al entorno en que se desenvuelve: desde clientes hasta proveedores.

Los resultados empíricos obtenidos en la aplicación del modelo Altman Z-Score en las empresas colombianas son interesantes tanto para los actores internos como externos de la empresa. El modelo Altman Z-Score es aplicable al contexto colombiano dado su carácter predictivo e informativo. Además de ayudar a dictaminar el desempeño financiero de la unidad de negocio y a predecir la posible insolvencia financiera, la utilización del modelo al interior de la economía colombiana también sería una herramienta útil para calificar el riesgo de las unidades de negocios. La sencillez para usar el modelo, dado que no requiere conocimientos robustos en estadística para su aplicación e interpretación, permite que pueda ser utilizado como herramienta predictiva de insolvencia empresarial por analistas financieros en el contexto colombiano.

El modelo de puntuación Z de Altman Z-Score representa una herramienta financiera certera mediante la cual se puede medir la insolvencia financiera de las unidades de negocio, a partir de la precisión de sus resultados. Aunque el modelo permite medir la solidez financiera de las estructuras empresariales, es importante identificar los factores exógenos y/o endógenos que atentan contra la solidez financiera de las unidades de negocio, que elevan el grado de probabilidad de insolvencia financiera en el corto plazo. Si bien las empresas pueden estar técnicamente en quiebra desde el punto de vista financiero, esta condición no será reconocida hasta que la organización no se acoja a una ley de insolvencia; entonces, la empresa podrá seguir funcionando de manera normal, en la medida de lo posible.

Sobre la base de los resultados de las matrices de correlación, se puede concluir que tener una alta relación patrimonio / pasivo y utilidad operacional / activo ayuda a mitigar el riesgo de insolvencia. Por lo tanto, las políticas financieras de las empresas deben estar focalizadas a fortalecer estos aspectos. En las empresas pequeñas, una relación alta utilidad acumulada / activo puede ser importante al momento de evaluar la probabilidad de insolvencia financiera.

Contribución de autores

Isaac D: Conceptualización, Metodología, Validación, Análisis formal, Curación de datos, Redacción borrador original, **Caicedo A:** Conceptualización, Validación, Análisis formal, Investigación, Curación de datos, Redacción borrador original.

Declaración de conflicto de intereses

El (los) autor(es) declara(n) que, durante el proceso de investigación, no ha existido ningún tipo de interés personal, profesional o económico que haya podido influenciar el juicio y/o accionar de los investigadores al momento de elaborar y publicar el presente artículo.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Altman, E. (1968). Financial ratios, discriminant analysis and the prediction of corporate bankruptcy. *Journal of Finance*, 23(4), 589-609. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.1968.tb00843.x>
- Altman E. I. (1970). Ratio analysis and the prediction of firm failure: A reply. *The Journal of Finance*, 25(25), 1169-1172. <https://doi.org/10.2307/2325591>
- Altman E. I. (1983). *Corporate financial distress*. Wiley Interscience.
- Altman, E. I. (2013). Predicting financial distress of companies: revisiting the Z-score and ZETA® models. En A. R. Bell, & M. Prokopczuk (Eds.), *Handbook of research methods and applications in empirical finance* (pp. 428-456). Edward Elgar Publishing. <https://doi.org/10.4337/9780857936097.00027>
- Altman, E. I. (2018). A fifty-year retrospective on credit risk models, the Altman Z-Score family of models and their applications to financial markets and managerial strategies. *Journal of Credit Risk*, 14(4), 1-34. <https://doi.org/10.21314/JCR.2018.243>

- Altman, E. I., Danovi, A., & Falini, A. (2013). Z-Score models' application to Italian companies subject to extraordinary administration. *Journal of Applied Finance*, 23(1), 128-137.
- Altman, E. I., Hartzell, J., & Peck, M. (1995). *Emerging market corporate bonds: A scoring system*. Salomons Brothers, Emerging Market Reviews.
- Altman, E. I., & Hotchkiss, E. (2006). *Corporate financial distress & bankruptcy*. 3rd edition. J. Wiley & Sons. <https://doi.org/10.1002/9781118267806>
- Altman, E. I., Iwanicz-Drozdowska, M., Laitinen, E. K., & Suvas, A. (2017). Financial distress prediction in an international context: A review and empirical analysis of Altman's Z-Score model. *Journal of International Financial Management and Accounting*, 27, 131-171. <https://doi.org/10.1111/jifm.12053>
- Altman E. I., & La Fleur J. K. (1985). I modelli di previsione delle insolvenze: Le loro applicazioni alla gestione d'impresa. *Finanza, Marketing, Produzione*, 4, 77-93.
- Almamy, J., Aston, J., & Ngwa, L. N. (2016). An evaluation of Altman's Z-Score using cash flow ratio to predict corporate failure amid the recent financial crisis: Evidence from the UK. *Journal of Corporate Finance*, 36, 278-285. <https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2015.12.009>
- Anjum, S. (2012). Business bankruptcy prediction models: A significant study of the Altman's Z-Score model. *Asian Journal of Management Research*, 3(1), 212-219.
- Apan, M., Öztel, A., & İslamoğlu, M. (2018). Comparative empirical analysis of financial failures of enterprises with Altman Z-Score and VIKOR methods: BIST food sector application. *Australasian Accounting, Business and Finance Journal*, 12(1), 77-101. <https://doi.org/10.14453/aabfj.v12i1.6>
- Bağcı, E. (2015). Türkiye Tekstil ve Hazır Giyim Sektörünün Finansal Durum Analizi. *Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 37(2), 83-100. <https://doi.org/10.14780/iibd.83811>
- Caro, N., Guardiola, M., & Ortiz, P. (2018). Árboles de clasificación como herramienta para predecir dificultades financieras en empresas latinoamericanas a través de sus razones contables. *Contaduría y Administración*, 63(1), 1-14. <https://doi.org/10.22201/fca.24488410e.2018.1148>
- Congreso de la República de Colombia. (2000, 12 de julio). Ley por la cual se Dictan Disposiciones para Promover el Desarrollo de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresa [Ley 590].
- Congreso de la República de Colombia. (2004, 2 de octubre). Ley por medio de la cual se Modifica la Ley 590 de 2000 sobre Promoción del Desarrollo de la Micro, Pequeña

- y Mediana Empresa Colombiana y de Dictan otras Disposiciones [Ley 905]. http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley_0905_2004.html
- Congreso de la República de Colombia. (2006, 27 de diciembre). Ley por la cual se Establece el Régimen de Insolvencia Empresarial en la República de Colombia y se Dictan otras Disposiciones [Ley 1116]. http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1116_2006.html
- Congreso de la República de Colombia. (2012, 17 de octubre). Ley Estatutaria por la cual se Dictan Disposiciones Generales para la Protección de Datos Personales [Ley Estatutaria 1581]. https://www.defensoria.gov.co/public/Normograma%202013_html/Normas/Ley_1581_2012.pdf
- Costa, R. (2019). *Modelo Z-Score de Altman aplicado a empresas brasileiras no periodo 2012-2018*. Universidad Federal do Rio de Janeiro.
- Du Jardin, P. (2015). Bankruptcy prediction using terminal failure processes. *European Journal of Operational Research*, 242, 286-303. <https://doi.org/10.1016/j.ejor.2014.09.059>
- Freire, A. G. H., Gonzaga, V. A. B., Freire, A. H. H., Rodríguez, S. R. V., & Granda, E. C. V. (2016). Razones financieras de liquidez en la gestión empresarial para toma de decisiones. *Quipukamayoc*, 24(46), 153-162. <https://doi.org/10.15381/quipu.v24i46.13249>
- Hernández, M. (2014). Modelo financiero para la detección de quiebras con el uso de análisis discriminante múltiple. *InterSedes*, 15(32), 4-19. <https://doi.org/10.15517/isucr.v15i32.17792>
- Ibáñez, D. (2020). *Impacto de la coyuntura del coronavirus en la economía colombiana*. Superintendencia de Sociedades de Colombia.
- Isaac, D., Escobar, J. H. y Muñoz, A. N. (2021). Detección de quiebra financiera en empresas del sector productivo manufacturero de la ciudad de Bogotá. *Revista Argentina de Investigación en Negocios*, 7(2), 87-99.
- Kacer, M., Ochotnický, P., & Alexy, M. (2019). The Altman's revised Z'-score model, non-financial information and macroeconomic variables: Case of Slovak SMEs. *Ekonomický Casopis*, 67(4), 335-366.
- Mongrut, S., Alberti, F. I., Fuenzalida, O. D., & Akamine, M. (2011). Determinantes de la insolvencia empresarial en Perú. *Revista Latinoamericana de Administración*, 47, 126-139.
- Mora, M. C., & González Bravo, M. I. (2009). *Caracterización del fracaso empresarial en Colombia: un enfoque con escalado multidimensional*. *Nuevas tendencias en dirección de empresas* (Documento de Trabajo 11/09). Universidad de Salamanca.

https://gredos.usal.es/bitstream/handle/10366/75214/DAEE_11_09_Caracterizacion.pdf?sequence=1&isAllowed=y

- Muñoz N., Laitinen E. K., Camacho M-M, & Pascual, D. (2019). Does audit report information improve financial distress prediction over Altman's traditional Z-score model? *Journal of International Financial Management & Accounting*, 31(1), 65-97. <https://doi.org/10.1111/jifm.12110>
- Ortiz, D. C. P., Villarreal, J. A. G., & Morales, A. (2018). Pronóstico de insolvencia financiera para empresas del sector construcción que cotizan en la bolsa caso: México y Colombia. En M. I. Redondo Ramírez et al. (Eds.), *Internacionalización de la Investigación en las Ciencias Sociales* (pp. 301-321). Universidad Libre Seccional Pereira.
- Parrado, J. S. (2020). *Comprobación de la capacidad de predicción de quiebra del modelo Altman para las empresas del sector construcción en el periodo de 2015 a 2017* [Trabajo de grado, Universidad de La Salle]. Repositorio Universidad de La Salle. https://ciencia.lasalle.edu.co/finanzas_comercio/600/
- Rahayu, F., Suwendra, I. W., Yulianthini, N. N., & SE, M. (2016). Analisis financial distress dengan menggunakan metode Altman Z-Score, Springate, dan Zmijewski pada perusahaan telekomunikasi. *Jurnal Manajemen Indonesia*, 4(1), 1-13.
- Restrepo, L. Y., & Vergara, S. A. (2019). *Modelos de estructuración de operaciones de crédito para pymes en Colombia utilizando fintech y fondos de inversión colectiva (FIC)* [Tesis de maestría, Universidad EAFIT]. Repositorio Institucional Universidad EAFIT. <https://repository.eafit.edu.co/handle/10784/13854>
- Romero, Y., Salazar, A. J., & Sánchez, I. J. (2020). Medición de la competitividad de los sectores económicos del departamento de Sucre: Propuesta desde la gestión financiera. *Aglala*, 11(1), 90-109.
- Sudiyatno, B., & Puspitasari, E. (2010). Tobin's q dan Altman Z-Score sebagai indikator pengukuran kinerja perusahaan. *Kajian Akuntansi*, 2(1), 9-21.
- Sun, J., Li, H., Huang, Q. H., & He, K. Y. (2014). Predicting financial distress and corporate failure: A review from the state-of-the-art definitions, modeling, sampling, and featuring approaches. *Knowledge-Based Systems*, 57, 41-56. <https://doi.org/10.1016/j.knosys.2013.12.006>
- Superintendencia de Sociedades de Colombia. (2021). *Sistema Integrado de Información Societaria (SIIS)*. <https://www.supersociedades.gov.co/SitePages/Inicio.aspx>
- Takang, F. A., & Ntui, C. T. (2008). *Bank performance and credit risk management* [Máster Degree, University of Skövde]. Digitala Vetenskapliga Arkivet. <http://www.diva-portal.org/smash/record.jsf?pid=diva2%3A2459&dswid=7067>

- Vera, I. (2017). *El modelo Z de Altman como herramienta financiera para pronosticar o predecir el desempeño financiero de las empresas mexicanas cotizadas. Caso de las empresas manufactureras del sector alimenticio*. Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo.
- Yuliastary, E. C., & Wirakusuma, M. G. (2014). Analysis financial distress dengan metode Z-Score Altman, Springate, Zmijewski. *E-Jurnal Akuntansi Universitas Udayana*, 6, 379-389.
- Zylberberg, A. (2016). *Probabilidad y estadística*. Nueva Librería.

Fecha de recepción: 18/01/2021

Fecha de aceptación: 9/02/2022

Correspondencia: danyisaac82@gmail.com

oandrescaicedo@gmail.com

RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL

Evidenciação de relatórios não financeiros voluntários: por que empresas brasileiras não publicam Relatório de Sustentabilidade ou integrado?

Leonardo dos Santos Bandeira

Centro Universitário Católica do Tocantins (UnCatólica), Brasil

A prática de divulgação voluntária de informações socioambientais no Brasil é comum entre as empresas listadas na Brasil Bolsa Balcão (B3), o que levou a instituição a acompanhar e estimular a transparência de tal prática por meio da iniciativa Relate ou Explique. Buscando explorar a participação das companhias à iniciativa, este estudo analisa as justificativas apresentadas pelas companhias no período de 2012 a 2019 para a não divulgação de Relatório de Sustentabilidade (RS) ou de Relato Integrado (RI). A partir da análise de conteúdo dos relatórios anuais do Relate ou Explique foi possível verificar a adesão das companhias e a categorização das justificativas apresentadas. Os resultados indicam que em média 53,2% das companhias listadas na B3 aderiram ao Relate ou Explique no período e, destas, 55,9% afirmam publicar RS ou RI ou relato similar. As demais 44,1% apresentaram um total de 832 justificativas no período para não fazê-la. Destas, 226 (27,2%) foram categorizadas como sem justificativa. As companhias que não publicam justificam que não o fazem pelas seguintes razões mais recorrentes: não veem necessidade ou não está na prioridade da companhia (15,5%), porque estão estudando a possibilidade (14,1%) e porque já desenvolvem outras ações sustentáveis (9,4%). O estudo contribui na identificação das razões para a não divulgação socioambiental corporativa e com a discussão e implementação de políticas sobre o tema.

Palavras-chave: evidenciação ambiental, Relate ou Explique, relato integrado, Relatório de Sustentabilidade



<https://doi.org/10.18800/contabilidad.202201.008>

Contabilidad y Negocios (17) 33, 2022, pp. 193-216 / e-ISSN 2221-724X

Disclosure of voluntary non-financial reports: why don't brazilian companies publish sustainability or integrated reports?

The practice of voluntary disclosure of social and environmental information in Brazil is common among companies listed in Brasil Bolsa Balcão (B3), which led the institution to monitor and stimulate the transparency of such practice through the Relate or Explain initiative. Seeking to explore the participation of companies in the initiative, this study analyzes the justifications presented by the companies in the period from 2012 to 2019 for the non-disclosure of Sustainability Report (RS) or Integrated Reporting (IR). From the content analysis of the annual reports of relate or explain it was possible to verify the companies' suitand the categorization of the justifications presented. The results indicate that on average 53.2% of the companies listed in B3 joined the Relate or Explain in the period, and of these, 55.9% claim to publish RS or IR or similar report. The other 44.1% presented a total of 832 justifications in the period for not doing it. Of these, 226 (27.2%) were categorized as without justification. Companies that do not publish justify that they do not do so for the following more recurrent reasons: they do not see the need or are not in the company's priority (15.5%), because they are studying the possibility (14.1%) and because they already develop other sustainable actions (9.4%). The study contributes to the identification of the reasons for non-corporate socio-environmental dissemination and with the discussion and implementation of policies on the subject.

Keywords: environmental evidence, report or explain, integrated reporting, sustainability report

Divulgación de informes no financieros voluntarios: ¿por qué las empresas brasileñas no publican informes de sostenibilidad o integrado?

La práctica de la divulgación voluntaria de información social y ambiental en Brasil es común entre las empresas que cotizan en Brasil Bolsa Balcão (B3), lo que llevó a la institución a monitorear y estimular la transparencia de dicha práctica a través de la iniciativa Relacionar o Explicar. Buscando explorar la participación de las empresas en la iniciativa, este estudio analiza las justificaciones presentadas por las empresas en el período de 2012 a 2019 para la no divulgación del Informe de Sostenibilidad (RS) o Informe Integrado (IR). A partir del análisis de contenido de los informes anuales de Relacionar o Explicar, se pudo verificar la demanda de las empresas y la categorización de las justificaciones presentadas. Los resultados indican que, en promedio, el 53,2% de las empresas que cotizan en B3 se unieron al informe Relacionar o Explicar en el período, y, de estas, el 55,9% afirma publicar RS, IR o algún informe similar. El otro 44,1% presentó un total de 832 justificaciones en el período por no hacerlo. De ellos, 226 (27,2%) fueron categorizados como sin justificación. Las empresas que no publican justifican que no lo hacen por las siguientes razones más recurrentes: no ven la necesidad o no están en la prioridad de la empresa (15,5%), están estudiando la posibilidad (14,1%), o ya desarrollan otras acciones sostenibles (9,4%). El estudio contribuye a la identificación de las razones de la difusión socioambiental no corporativa, y a la discusión e implementación de políticas sobre el tema.

Palabras clave: evidencia ambiental, informar o explicar, informes integrados, informe de sostenibilidad.

1. INTRODUÇÃO

Nos últimos anos, a partir da década de 90, um número crescente de empresas listadas em bolsas de valores tem respondido às expectativas da sociedade e dos *stakeholders* quanto aos aspectos da sustentabilidade, sobretudo quanto às ações e impactos socioambientais e às políticas de sustentabilidade (Kolk, 2004; Rupley et al., 2017). Essa resposta tem sido apresentada com uma crescente adesão à elaboração e publicação de relatórios não financeiros voluntários, como o Relatório de Sustentabilidade (RS) e o Relato Integrado (*Integrated Reporting*; RI), uma vez que informações socioambientais não são evidentes nos relatórios tradicionais, estando estes mais orientados a apresentarem informações financeiras (Traxler et al., 2020; Gerwanski et al., 2021).

Os relatórios não financeiros voluntários são, geralmente, publicados de maneira independente, isto é, separados dos relatórios tradicionais, o que implica às empresas a elaboração e publicação de relatórios financeiros e não-financeiros que impõem, muitas vezes, restrições de investimentos e custos de elaboração, além de dificultar uma análise ampla e integrada das informações (Rizzi et al., 2019; Gerwanski et al., 2021). Considerando a variedade de relatórios não financeiros emitidos e dos padrões adotados pelas companhias para elaboração, a *Global Reporting Initiative* (GRI) e o *International Integrated Reporting Council* (IIRC) propõem a elaboração de RS e de RI que permitam integração e adoção global de padrões de divulgação. O RS evidencia as ações e medidas tomadas pela companhia voltadas para os aspectos sociais, ambientais e econômicos, enquanto o RI integra informações financeiras, econômicas, sociais e de governança, conduzindo assim as organizações a uma nova forma de elaborar relatórios corporativos que agreguem informações financeiras e não-financeiras (Rupley et al., 2017; Gerwanski et al., 2021).

A divulgação de informações socioambientais em relatórios anuais corporativos ou em *websites* são divulgações tidas como voluntárias, cabendo aos preparadores e gestores decidirem o destaque dado às informações e onde divulgar (De Villiers & Van Staden, 2011), pois a divulgação dessas informações nem sempre está atrelada às necessidades dos usuários das informações, mas sim pelos interesses das empresas, quer seja por motivações pessoais ou fatores diferenciadores que determinam essa divulgação (Bandeira, 2020).

No Brasil, não existe por força de lei a obrigatoriedade da divulgação de informações socioambientais e, ainda que existam esforços institucionais na promoção da evidenciação dessas informações, a prática é voluntária. Em virtude dos incentivos promovidos por instituições, como o Instituto Brasileiro de Análises Sociais e Econômicas (IBASE), o Conselho Federal de Contabilidade (CFC), o Instituto dos Auditores

Independentes do Brasil (IBRACON) e a Comissão de Valores Mobiliários (CVM), a prática voluntária de divulgação socioambiental no Brasil é comum entre as empresas listadas na Brasil Bolsa Balcão (B3).

Com o objetivo de acompanhar e estimular a transparência das ações corporativas e as práticas de divulgação de informações relativas às dimensões sociais e ambientais das companhias, a B3 (então BM&FBOVESPA), em parceria com a CVM e a GRI, lançou em 2011 a iniciativa *Relate ou Explique* que, para participar da iniciativa, conforme a Instrução CVM nº 552/2014, as companhias manifestam-se por meio do Formulário de Referência informando se publicam ou não RS ou RI ou relatório similar. Caso publiquem, devem informar a metodologia utilizada e o local de publicação (*website*); caso contrário, devem justificar o motivo de não o fazer.

Pesquisas anteriores exploraram a iniciativa *Relate ou Explique* da B3 buscando identificar o grau de adesão à proposta (Silva & Albuquerque, 2020) e analisar as justificativas apresentadas pelas empresas para a não elaboração e divulgação de RS ou RI (Vasconcelos et al., 2016; Sato & Ferreira, 2021). Silva e Albuquerque (2020) identificam o grau de adesão à proposta para o período de 2017 a 2019, enquanto Vasconcelos et al. (2016), e Sato e Ferreira (2021) analisam as justificativas das companhias nos períodos de 2012 a 2015 e 2017 a 2018, respectivamente. Nesses estudos, algumas questões não foram exploradas, como: (a) uma análise do grau de adesão à iniciativa considerando todo o período de realização (2012 a 2019); (b) a identificação das metodologias adotados na elaboração dos relatórios, considerando que a B3 divulgou essa informação em 2016 e 2019; e (c) a classificação das justificativas considerando as categorias desenvolvidas pela B3 em 2014.

Na tentativa de preencher essas lacunas de pesquisa sobre a temática, propomos responder com o presente estudo a seguinte questão problema: Por que empresas brasileiras não publicam Relatório de Sustentabilidade ou Integrado? Para responder ao problema de pesquisa mencionado, o estudo objetiva analisar as justificativas apresentadas pelas companhias que aderiram ao *Relate ou Explique* no período de 2012 a 2019 para a não divulgação de Relatório de Sustentabilidade (RS) ou *Relato Integrado* (RI) ou similar.

Os resultados da pesquisa contribuem para a identificação dos motivos que levam as companhias à não divulgação de informações ambientais, contribuindo assim com os estudos precedentes e com os órgãos reguladores e normatizadores na discussão e implementação de políticas de evidência ambiental corporativa. Ademais, contribui para a compreensão da iniciativa *Relate ou Explique* como proposta incentivadora da divulgação de relatórios não financeiros voluntários.

O trabalho está estruturado em cinco seções: a primeira seção em que consta esta introdução; em seguida, o referencial teórico, que explora as discussões a respeito dos Relatórios de Sustentabilidade ou Integrados, que descreve a iniciativa Relate ou Explique e que revisa os estudos anteriores. A terceira seção em que apresentamos os procedimentos de pesquisa; na quarta seção a apresentação e discussão dos resultados e na quinta as conclusões sobre os resultados do estudos, seguidas das referências bibliográficas.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

2.1. Relatórios de sustentabilidade e relato integrado

Como mencionado, nos últimos anos, um número crescente de empresas tem aderido às práticas de divulgação de informações sociais e ambientais, sobretudo em relatórios não financeiros voluntários, como o Relatório de Sustentabilidade e o Relato Integrado. O início dessa crescente prática de divulgação de informações sociais e ambientais pode ter sido fortemente impulsionado pelo derramamento de óleo do petroleiro Exxon Valdez, em 1989, segundo Rupley et al. (2017), visto que desde então a sociedade e alguns grupos ambientais passaram a exercer pressões sob as empresas para a divulgação dessas informações.

Segundo Bandeira (2020), as recorrentes tragédias ambientais provocadas por empresas que desempenham atividades de alto potencial poluidor levaram a sociedade a questioná-las e a pressioná-las frente às suas responsabilidades socioambientais e contribuições para o desenvolvimento sustentável, questionando suas legitimidades. legitimidade de uma empresa é alcançada quando demonstra que suas atividades correspondem aos seus valores e para permanecerem legítimas devem agir em acordo com o que está socialmente estabelecido, divulgando medidas, ações e informações às partes interessadas (Cormier & Magnan, 2004; Bandeira, 2020), o que as tornam cada vez mais exigidas a divulgar informações socioambientais. A divulgação dessas informações se dá, em grande parte, nos Relatórios de Sustentabilidades (RS), nos Relatos Integrados (RI) ou em *websites* das companhias e, normalmente, é baseada em diretrizes e padrões como os da GRI e do IIRC.

O Relatório de Sustentabilidade (RS) pode ser visto como a evidenciação externa de informações que retratam o desempenho de *triple bottom line* (aspectos econômicos, sociais e ambientais) das organizações e suas contribuições para o desenvolvimento sustentável. Além de informações sobre os impactos econômicos, sociais e ambientais, um RS deve também divulgar informações sobre valores, governança e estratégias, das quais a companhia se vale para contribuir com o desenvolvimento sustentável (Rupley et al., 2017; Traxler et al., 2020).

No Brasil, percebe-se considerável crescimento da adoção de metodologias internacionais na elaboração e publicação de RS, como os padrões da GRI, que surge a partir das necessidades da década de 90 de padrões e modelos de relatórios de sustentabilidade (Ribeiro & Corrêa, 2020; Teixeira et al., 2021). Fundada em 1997, a GRI foi criada para melhorar a qualidade, o rigor e a utilidade dos relatórios de sustentabilidade (Kolk, 2004) e são os primeiros e mais amplamente adotados padrões globais para relatórios de sustentabilidade. Os Padrões GRI permitem a adoção de uma linguagem comum entre as empresas ao relatarem suas ações e impactos de sustentabilidade, melhorando a comparabilidade global e permitindo a essas empresas serem transparentes e responsáveis. Além disso, a adoção de um padrão de divulgação permite atender as necessidades da maioria das partes interessadas, inclusive de governos, mercados e de toda a sociedade (Ribeiro & Corrêa, 2020; Global Reporting Initiative [GRI], 2021).

A crescente prática de divulgação voluntária socioambiental por parte das empresas atrelada à comum divulgação de relatórios financeiros fez surgir a necessidade de padronização dos mecanismos e dos relatórios então utilizados para o reporte de informações dessa natureza. A proposta de Relato Integrado (RI) do *International Integrated Reporting Council* (IIRC) reúne informações sobre “a estratégia, governança, desempenho e perspectivas de uma organização, no contexto de seu ambiente externo”, de modo a refletir os aspectos econômicos, sociais e ambientais (Rizzi et al., 2019; International Integrated Reporting Council [IIRC], 2021).

A estrutura do RI foi lançada em 2013, após testes com 140 empresas e investidores de 26 países que participaram do Programa Piloto do IIRC. O RI explica aos investidores do capital como a organização cria valor no tempo, considerando as categorias de capitais financeiros, manufaturados, intelectuais, humanos, sociais e de relacionamento e naturais (IIRC, 2021). Segundo o IIRC (2021), finanças, pessoas e conhecimento são variáveis globais que estão inextricavelmente ligadas, de modo que seja desejável pensar a estabilidade financeira indissociável do desenvolvimento sustentável, vinculado às decisões de investimentos, ao comportamento corporativos e aos relatórios emitidos.

A necessidade de uma proposta de RI deu-se em razão dos limites dos relatórios anuais tradicionais, por não apresentarem de forma harmônica as informações contábil-financeiras e as informações socioambientais, causando divergência quanto ao que divulgar, impossibilitando a comparabilidade e gerando efeitos negativos na comunicação e transparência das organizações (IIRC, 2021; Teixeira et al., 2021). Contudo, o RI não visa substituir os relatórios tradicionais de divulgação obrigatória e nem mesmo

aqueles de evidenciação voluntária, como os Relatórios de Sustentabilidade, mas sim integrá-los por meio de uma visão holística (Rizzi et al., 2019) e fornecer um relatório amplo que apresente informações financeiras e narrativas sobre como a organização cria valor no decorrer do tempo (Teixeira et al., 2021).

Como prática de divulgação voluntária de informações ambientais, o Relatório de Sustentabilidade e o Relato Integrado permitem às empresas que o divulgam diálogo com a sociedade e com os *stakeholders* ao dar transparência das suas ações e práticas sustentáveis e das suas contribuições para o desenvolvimento sustentável. Após explorar os conceitos e fundamentos básicos sobre a temática dos RS e do RI, abordamos a seguir a iniciativa *Relate ou Explique*, ação da B3 cujo principal objetivo é de mapear e promover a elaboração e publicação dos citados relatórios pelas companhias listadas.

2.2. Iniciativa *Relate ou Explique*

As práticas de divulgação de políticas socioambientais por companhias de capital aberto no Brasil tem a Instrução CVM 480/2009 como principal diretriz que, após a alteração dada pela Instrução CVM 522/2014, passou a exigir das companhias a divulgação dessas informações em Formulário de Referência, disposição que está alinhada com a iniciativa *Relate ou Explique* da B3.

A Instrução CVM 522/2014, no Anexo A, item 7.8, determina que, em relação a políticas socioambientais, a companhia deve indicar no Formulário de Referência: (a) se o emissor divulga informações sociais e ambientais; (b) a metodologia seguida na elaboração dessas informações; (c) se essas informações são auditadas ou revisadas por entidade independente; e (d) a página na rede mundial de computadores onde podem ser encontradas essas informações.

A iniciativa *Relate ou Explique* foi lançada em dezembro de 2011 pela então BM&FBO-VESPA, hoje Brasil Bolsa Balcão (B3). Originalmente intitulada “*Relate ou Explique para Relatório de Sustentabilidade ou Similar*”, a iniciativa, promovida em parceria com a GRI e CVM, foi lançada em junho de 2012 na Rio+20, quando os primeiros resultados foram apresentados (Brasil Bolsa Balcão [B3], 2020). O *Relate ou Explique* surge de recomendações da B3 para as companhias listadas a adotarem práticas voluntárias de divulgação de informações ESG (*Environmental, Social and Governance*). À época, as companhias listadas participavam da iniciativa a partir do reporte no item 7.8 do Formulário de Referência, que era intitulado “*Informações de Longo Prazo*”, se publicavam Relatório Anual que dispusesse sobre aspectos de sustentabilidade e, se não o fizessem, que justificassem o motivo para não fazê-lo (B3, 2016).

A partir de 2016, o *Relate ou Explique* passa a mapear as metodologias adotadas pelas empresas na elaboração dos Relatórios Anuais e se estes são auditados ou revisados por entidade independente. No mesmo ano, a iniciativa é renomeada para “*Relate ou Explique para Relatório de Sustentabilidade ou Integrado*”. O “*Relate ou Explique para Relatório de Sustentabilidade ou Integrado*” teve como objetivo “[...] estimular as companhias a publicar informações sociais, ambientais e de governança corporativa [...]” que influenciam e impactam sobre as decisões de investimentos. A iniciativa favorece a disponibilização de um banco de dados sobre essas informações acessível a todos os *stakeholders* (B3, 2015).

Com o desenvolvimento das práticas corporativas relativas a políticas e divulgação de informações socioambientais e com o estabelecimento dos 17 Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) da Organização das Nações Unidas (ONU) como parte da Agenda 2030, a B3 reformula a iniciativa em 2017 para “*Relate ou Explique para os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS)*”. A iniciativa “*Relate ou Explique para os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS)*” foi lançada pela B3 em 13 de abril de 2017 como meio para que as empresas listadas na Bolsa informem anualmente se elaboram seus relatórios socioambientais e se o fazem considerando os ODS da ONU. Em caso negativo para a não elaboração que considere os ODS, as empresas devem indicar o motivo (B3, 2017). A incorporação do cumprimento dos ODS à iniciativa se deu a partir da necessidade de “fomentar o entendimento dos ODS e sua incorporação progressiva à estratégia empresarial das companhias listadas”, conforme a B3 (2017).

Em 2020, a iniciativa foi descontinuada pela B3 pelas seguintes razões: (a) a não necessidade de realizar a compilação do banco de dados, uma vez que as informações podem ser acessadas diretamente pelo regulador; e (b) a identificação de que os *stakeholders* não utilizam a iniciativa em suas análises de sustentabilidade, mas sim por meio do Formulário de Referência e sites corporativos das companhias (B3, 2020).

2.3. Estudos anteriores

Com o objetivo de analisar as justificativas apresentadas pelas companhias para não publicarem relatórios de sustentabilidade (ou similar) entre os anos de 2012 a 2015, o trabalho de Vasconcelos et al. (2016) adota a pesquisa documental e a técnica de análise de conteúdo. Os resultados encontrados identificam que os principais fatores que levam as companhias a não publicarem seus relatórios de sustentabilidade estão relacionados aos custos para relatar, à falta de uma estrutura operacional e o volume de atividades das companhias.

O estudo de Silva e Albuquerque (2020) identifica e analisa o grau de adesão das companhias listadas na B3 à iniciativa “Relate ou Explique para os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS)” nos anos de 2017 a 2019. Os resultados identificam: redução do grau de adesão de 2017 para 2018 e crescimento em 2019; a justificativa de não elaborarem RS ou RI levando em conta os ODS por pretenderem e estarem ainda avaliando a possibilidade é preponderante no período.

Sato e Ferreira (2021), que tem como base o estudo de Vasconcelos et al. (2016), buscam conhecer o comportamento das empresas em relação ao Relate ou Explique para os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) nos anos de 2017 e 2018. Enquanto os estudos de Vasconcelos et al. (2016) e de Silva e Albuquerque (2020) se utilizam dos relatórios para análise das justificativas, o trabalho de Sato e Ferreira (2021) toma como base de análise os *press release* divulgados pela B3. A intenção ou avaliação da possibilidade de relatar no futuro, a não priorização de relato por parte da companhia e os custos para relatar caracterizam o comportamento das companhias para a não elaboração de RS ou RI que considere os ODS.

3. METODOLOGIA

Quanto à natureza, esta pesquisa classifica-se como aplicada, qualitativa e quantitativa quanto ao problema, descritiva quanto aos objetivos e tem a pesquisa documental como técnica. A coleta de dados deu-se a partir da recuperação dos relatórios anuais do Relate ou Explique disponíveis no *website* da B3, na seção Institucional. Para análise e tratamento dos dados foi utilizado o Microsoft Excel 365, *software* em que os dados foram tabulados e as tabelas e gráficos de análises gerados.

Para a verificação do número de empresas listadas procedemos com a contagem de empresas informadas no relatório de acordo com o pregão base adotado anualmente. Para a identificação das empresas que aderiram à proposta, analisamos as respostas da pergunta que questiona se a companhia elabora e divulga RS ou RI ou similar: aquelas que informaram o *link* da publicação, consideramos como companhias que aderiram e que publicam o relatório, enquanto aquelas que apresentaram justificativas que aderiram, mas que não publicam o relatório.

As justificativas apresentadas pelas companhias para a não elaboração e publicação de RS ou RI ou similar foram classificadas de acordo com as categorias que constam no Relate ou Explique de 2014. As categorias e os critérios adotados na pesquisa para a classificação das justificativas são os informados na tabela 1:

Tabela 1. Categorias de classificação e análise das justificativas para a não elaboração e publicação de RS ou RI ou similar

Categorias	Critério para classificação	Exemplo
Em elaboração	A companhia menciona na justificativa que o relatório está em fase de elaboração ou de finalização com previsão para publicação.	(...) Encontra-se em fase de elaboração pela Companhia o seu primeiro Relatório de Sustentabilidade no modelo de GRI (Sid Nacional, 2014).
Em estruturação	A companhia menciona na justificativa que está estruturando setores, capacitando pessoas, preparando-se para elaborar e publicar o relatório no futuro ou que está adotando medidas e estratégias para tal.	A Companhia [...] está estruturando áreas internas para consolidar e incentivar práticas relacionadas a responsabilidade socioambiental (Brookfield, 2012).
Entendimento errôneo	A justificativa apresentada denota um entendimento errôneo para a não publicação de RS ou RI ou similar ou utilizou a justificativa para informar que publica o relatório.	[...] não possuíamos políticas socioambientais e tampouco divulgou informações nesse sentido, além daquelas contidas no presente Formulário (Somos Educação, 2016).
Estudando a possibilidade	A justificativa apresentada informa que a companhia está avaliando, analisando, estudando a possibilidade para a elaboração e publicação do relatório. Não menciona que está em elaboração ou em estruturação.	A administração da companhia está avaliando a implementação de um projeto para futura elaboração e divulgação deste relatório (Habita-sul, 2014).
Não vê necessidade/ não está na prioridade	A companhia justifica que não publica RS ou RI ou similar porque já adota outras práticas ou medidas de divulgação, porque não há exigência legal ou porque não será significativo adotar tal prática.	[...] não publica Relatório de Sustentabilidade ou documento similar por entender que, no momento, este não figura como um fator de avaliação competitiva entre as empresas do ramo de incorporação (Eztec, 2015).
Natureza da operação / momento da empresa	A companhia justifica que não elabora RS ou RI ou similar por estar em fase pré-operacional, em reestruturação organizacional, pelos custos ou pela natureza da atividade econômica que desempenha.	Não aplicável a atividade da Companhia, por ser uma prestadora de serviços (LPS, 2018).

Categorias	Critério para classificação	Exemplo
Relatório da holding	A companhia informa que tem participação no relatório publicado pela <i>holding</i> ou pela controladora.	O relatório é feito pela Holding Eletrobras (Eletropar, 2018).
Sem justificativa	A companhia reafirma que não elabora e não publica RS ou RI ou similar sem apresentar justificativa.	(...) Informamos ainda que não elaboramos e divulgamos Relatório de Sustentabilidade ou documento similar (Bau-mer, 2014).
Somente ações	A companhia informa que não elabora RS ou RI ou similar porque já adota medidas e práticas sustentáveis e sociais.	A Login não possui política socioambiental, entretanto possui política ambiental para suas principais atividades (Login, 2016).
Não conhece os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável*	A companhia justifica que não elabora RS ou RI ou similar considerando os ODS por não conhecê-los.	Não conhecemos os ODS (Brasilagro, 2018).

*Aplicável à iniciativa de *B3 lança a iniciativa "Relate ou Explique para os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (2017 - 2020)"*, de Brasil Bolsa Balcão (B3), 2017 (https://www.b3.com.br/pt_br/noticias/relate-ou-explique.htm).

Nota. Tirado de Bancos de Dados de 2012 a 2019 de *Transparência. Relatório anual*, de Brasil Bolsa Balcão (B3), 2021 (https://www.b3.com.br/pt_br/b3/sustentabilidade/institucional/transparencia/).

A partir da leitura e análise de conteúdo das justificativas apresentadas foi possível realizar a categorização e análise de frequência das categorias. Os resultados da pesquisa são apresentados na seção seguinte.

4. APRESENTAÇÃO E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Nesta seção apresentamos e discutimos os resultados da pesquisa. No tópico "Panorama geral do Relate ou Explique" apresentamos a análise geral da iniciativa, bem como a adesão das companhias, organizada de acordo com os três momentos do Relate ou Explique: 2012 a 2015; 2016; e 2017 a 2020. Em seguida, apresentamos a análise e a categorização das justificativas apresentadas pelas companhias para não elaboração e publicação de RS ou RI ou similar.

4.1. Panorama geral do Relate ou Explique

4.1.1. Relate ou Explique para Relatório de Sustentabilidade ou Similar (2012 a 2015)

Os relatórios de 2012 a 2015 intitulam-se “Empresas listadas: Relatório de Sustentabilidade ou Integrado” e apresentam as seguintes informações: I. Dados da empresa: razão social, nome do pregão e tipo de mercado; II. Publica Relatório de Sustentabilidade ou Similar (2012 e 2013) ou Integrado (2014 e 2015): Sim (informar o *link* para acesso) e Não (justificar o porquê). As informações foram obtidas pela B3 por meio das respostas que as empresas apresentaram por meio do Formulário de Referência de cada ano, que tem o ano anterior como ano base, no item 7.8 – Relações de longo prazo relevantes. Na tabela 2 estão apresentados os dados referente à adesão das companhias para o período de 2012 a 2015.

Tabela 2. Adesão ao Relate ou Explique (2012 a 2015)

Empresas listadas	2012		2013		2014		2015	
	448		442		437		434	
Empresas que não responderam ao Relate ou Explique	245	54,7%	149	33,7%	126	28,8%	123	28,3%
Empresas que responderam ao Relate ou Explique	203	45,3%	293	66,3%	311	71,2%	311	71,7%
Empresas que publicam Relatório de Sustentabilidade ou Similar/Integrado	96	47,3%	157	53,6%	162	52,1%	160	51,4%
Empresas que não publicam Relatório de Sustentabilidade ou Similar/Integrado	107	52,7%	136	46,4%	149	47,9%	151	48,6%

Nota. Tirado de Bancos de Dados de 2012 a 2019 de *Transparência. Relatório anual*, de Brasil Bolsa Balcão (B3), 2021 (https://www.b3.com.br/pt_br/b3/sustentabilidade/institucional/transparencia/).

O Relatório de 2012 tomou como base as empresas listadas no pregão em 07/05/2012, que totalizava 448 companhias. Destas, 245 (54,7%) não responderam à proposta, enquanto as demais 203 (45,3%) manifestaram-se. Das companhias que responderam ao Relate ou Explique, 96 (47,3%) informaram que publicam Relatório de Sustentabilidade ou Similar, enquanto as demais 107 (52,7%) apresentaram suas justificativas para não fazê-la.

Em 2013, tomando como base as 442 companhias listadas no pregão base de 31/06/2013, a proposta tem um importante aumento no número de adesão de companhias, que foi de 293 (66,3%). Destas, 157 (53,6%) manifestaram-se afirmando que publicam Relatório de Sustentabilidade ou Integrado, apresentando também um aumento no número de empresas que publicam o Relatório.

No ano de 2014, das 437 companhias listadas (pregão base de 02/02/2014), 126 (28,8%) não participaram da iniciativa. Das 311 (71,2%) companhias que responderam ao formulário, 162 (52,1%) afirmam publicar Relatório de Sustentabilidade ou Integrado e 149 (47,9%) afirmam não publicá-lo.

O Relatório de 2014 traz a seção “Categorias - Explicações”, espaço em que as justificativas apresentadas pelas companhias para não divulgar o Relatório de Sustentabilidade são classificadas nas seguintes categorias: Em elaboração; Em estruturação; Entendimento errôneo; Estudando a possibilidade; Não vê necessidade / Não está na prioridade; Natureza da operação / Momento da empresa; Relatório da holding; Sem justificativa; Somente ações.

Nessa seção são categorizadas 145 justificativas, estando ausente a classificação de outras 4 companhias, a saber: Brasilagro; Cia Providencia; Smiles e Tech-nos. Nas análises realizadas neste estudo, as justificativas apresentadas por essas companhias foram categorizadas pelos autores da seguinte forma, respectivamente: Em elaboração; Estudando a possibilidade; Em elaboração; e Natureza da operação / Momento da empresa.

Para o Relate ou Explique de 2015, as informações foram também obtidas por meio das respostas ao item 7.8 do Formulário de Referência coletadas até 31 de maio de 2015 (ano base 2014). A lista de empresas tem como base o pregão de 01 de junho de 2015 e está composta por 434 companhias.

Um total de 123 companhias (28,3%) não responderam ao formulário. Das 311 companhias que responderam, 123 (51,4%) afirmam publicar o Relatório Sustentabilidade ou Relato Integrado, enquanto 151 (48,6%) apresentam as justificativas para a não publicação.

4.1.2. Relate ou Explique para Relatório de Sustentabilidade ou integrado (2016)

A partir do ano de 2016, o Relate ou Explique passou a apresentar uma nova estrutura. A Bolsa de Valores passou a questionar não mais se a companhia publicava ou não Relatório de Sustentabilidade ou Relato Integrado, mas se o emissor divulga informações sociais ou ambientais. Em caso afirmativo, a companhia deveria responder ainda: (a) Qual a metodologia seguida na elaboração dessas informações? e (b) As informações são auditadas ou revisadas por entidade independente?

As informações coletadas para o relatório de 2016 foram coletadas no prazo de 31 de maio de 2016 por meio do Formulário de Referência (ano base 2015) e o pregão base para a coleta foi o de 01 de junho de 2016, formado por 429 companhias. Na tabela 3 está apresentada a adesão ao Relate ou Explique para o ano de 2016.

Tabela 3. Adesão ao Relate ou Explique (2016)

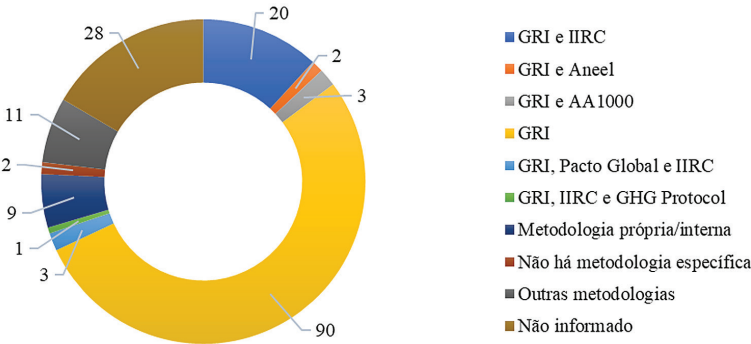
Empresas Listadas	2016	
	429	
Empresas que não responderam ao Relate ou Explique	252	58,7%
Empresas que responderam ao Relate ou Explique	177	41,3%
Empresas que publicam Relatório de Sustentabilidade ou Similar/Integrado	169	95,5%
Empresas que não publicam Relatório de Sustentabilidade ou Similar/Integrado	8	4,5%

Nota. Tirado de Bancos de Dados de 2012 a 2019 de *Transparência. Relatório anual*, de Brasil Bolsa Balcão (B3), 2021 (https://www.b3.com.br/pt_br/b3/sustentabilidade/institucional/transparencia/).

A alteração da estrutura do questionário influenciou diretamente nas respostas dadas pelas companhias, uma vez que o interesse era se os emissores divulgava informações sociais e ambientais e não objetivamente se o faziam em RS ou RI ou similar. O total de companhias que não aderiram à iniciativa foi de 252 (57,7%). Das 177 (41,3%) companhias que aderiram, 169 (95,5%) responderam que divulgam informações sociais e ambientais e 8 (4,5%) companhias que não divulgam.

Em relação à declaração de se as informações são auditadas ou revisadas por entidade independente, isto é, se as informações são asseguradas, 67 (39,6%) companhias declararam que sim, outras 71 (42%) que não e 31 (18,3%) não responderam à pergunta. Quando questionadas sobre a metodologia seguida para a elaboração e divulgação de informações sociais ambientais, 70,4% afirmam utilizar a metodologia do GRI, de forma única ou em conjunto com alguma outra metodologia, conforme figura 1 abaixo:

Figura 1. Metodologia seguida na elaboração de informações sociais e ambientais – Relate ou Explique (2016)



Nota. Tirado de Bancos de Dados de 2012 a 2019 de *Transparência. Relatório anual*, de Brasil Bolsa Balcão (B3), 2021 (https://www.b3.com.br/pt_br/b3/sustentabilidade/institucional/transparencia/).

Há companhias que adotam metodologia própria/interna (5%), que não adotam nenhuma metodologia específica (1%) e que não responderam à questão (17%). Outras 11 companhias (6%) informaram adotar outras metodologias, a saber: Abrasca; IBASE; ISO 140001; Pacto Global; Senai; MCSE; Melhores práticas do mercado.

4.1.3. *Relate ou Explique para os objetivos de desenvolvimento sustentável (2017 - 2020)*

A partir de 2017, como anteriormente mencionado, a iniciativa passou a chamar-se “Relate ou Explique para os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS)”. O relatório deixou de solicitar informações quanto ao modelo adotado para a elaboração do Relatório de Sustentabilidade ou Relato Integrado, bem como se o relatório é auditado por entidade independente. As informações do Relatório de 2017 foram coletadas por meio de uma pesquisa online enviada em 14 de agosto de 2017 pela B3 às 448 companhias listadas, tendo como base o pregão de 06 de setembro de 2017. As companhias tinham até 01 de setembro de 2017 para responder a pesquisa. Os dados de adesão à proposta no período de 2017 a 2019 constam na tabela 4.

Tabela 4. Adesão ao Relate ou Explique (2017 a 2020)

Empresas listadas	2017		2018		2019	
	448		437		426	
Empresas que não responderam ao Relate ou Explique	299	66,7%	320	73,2%	127	29,8%
Empresas que responderam ao Relate ou Explique	149	33,3%	117	26,8%	299	70,2%
Empresas que publicam/elaboram Relatório de Sustentabilidade ou Integrado	60	40,3%	62	53,0%	162	54,2%
Empresas que não publicam/elaboram Relatório de Sustentabilidade ou Integrado	89	59,7%	55	47,0%	137	45,8%

Nota. Tirado de Bancos de Dados de 2012 a 2019 de *Transparência. Relatório anual*, de Brasil Bolsa Balcão (B3), 2021 (https://www.b3.com.br/pt_br/b3/sustentabilidade/institucional/transparencia/).

Um total de 299 das companhias (66,7%) listadas não aderiram à proposta, enquanto 149 (33,33%) responderam ao questionário. Destas, 60 companhias (40,3%) afirmam elaborar RS ou RI levando em consideração os ODS, enquanto 89 (59,7%) sinalizaram não adotar essa prática. No ano de 2017, a B3 voltou a apresentar as justificativas de forma categorizada, mas diferente em parte das apresentadas no relatório de 2014.

O Relate ou Explique 2018 foi elaborado a partir de informações obtidas por meio de respostas coletadas em uma pesquisa *online* enviada pela B3 em 16 de julho de

2018 às 437 companhias listadas no pregão base de 13 de julho de 2017. O prazo para resposta foi 27 de julho de 2018. No relatório de 2018 foi adicionada a informação “Busca Ativa”, local em que a B3 passa a informar o *link* de acesso ao Relatório de Sustentabilidade ou Integrado das companhias que não se manifestaram na pesquisa, mas que publicaram o relatório referente a 2017.

Assim, com base no *Relate ou Explique*, 320 (73,2%) não aderiram à proposta. Das companhias que não aderiram, foram informados busca ativa para 53 companhias (16,6%), ou seja, companhias que não se manifestaram na pesquisa. Um total de 117 companhias (26,8%) responderam à pesquisa e destas, 62 (53%) não elaboram RS ou RI considerando os ODS e 55 (47%) afirmam elaborar.

O *Relate ou Explique* de 2019 apresenta uma nova estrutura de informações. Além dos dados da empresa (denominação social, nome de pregão e segmento de listagem), a B3 passou a informar também a classificação setorial das companhias e retomou as informações de metodologia adotada e de auditoria por terceiros. Apresenta as seguintes informações: (a) Divulga Relatório de Sustentabilidade ou Integrado? (b) Metodologia/*framework* adotada; (c) Se é auditado por terceiros; (d) O *link* de acesso ao Relatório; (e) Se o Relatório leva em conta os ODS; (f) Se não leva em conta os ODS, o porquê.

Uma mudança na iniciativa em 2019 é que as justificativas apresentadas não são mais para os casos de não elaboração ou publicação de RS ou RI ou similar, mas para os casos em que a companhia assim o faz, mas sem considerar os ODS, o que muda significativamente a classificação das justificativas apresentadas. A busca ativa para as companhias que não se manifestaram na pesquisa também é apresentada em 2019. No *Relate ou Explique* a B3 explica que as informações da busca ativa foram realizadas pela Diretoria de Sustentabilidade para “verificar se as empresas que não incluíram a informação referente à recomendação da Diretoria de Emissores no 7.8 do Formulário de Referência levam em conta os ODS”.

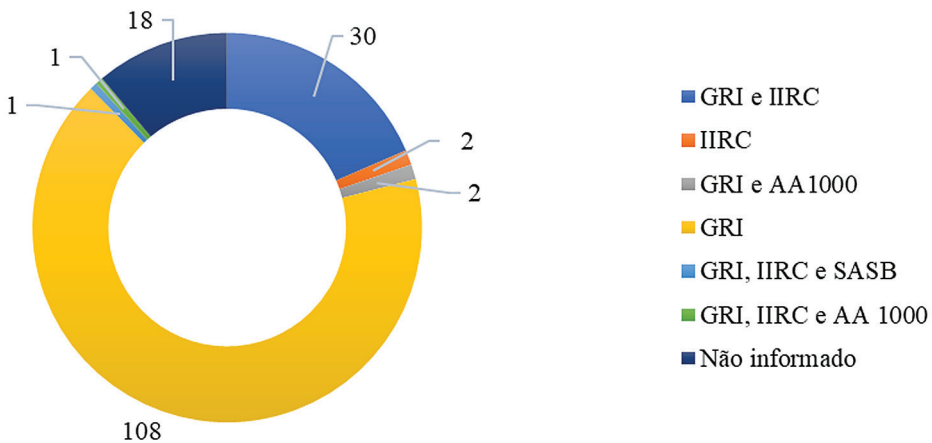
As informações voltaram a ser coletadas por meio de Formulário de Referência, obtidas no prazo de 31 de maio de 2019, e o total das companhias listadas é de 426. Desse total, 127 companhias (29,8%) não aderiram à iniciativa e 299 (70,2%) participaram da pesquisa. Do total de companhias que aderiu, 162 (54,2%) sinalizam publicar Relatório de Sustentabilidade ou Integrado e as demais 137 (45,8%) não publicam. Das empresas que não aderiram à iniciativa, 22 (173%) companhias constam na busca ativa.

Uma informação importante que o *Relate ou Explique* de 2019 apresenta é a das empresas que publicam Relatório de Sustentabilidade ou Integrado, mas sem aderir aos ODS. Essa informação é percebida em 7 companhias daquele total que informou

publicar RS ou RI, enquanto outras 60 companhias não informaram se o RS ou RI que publicam levam ou não em conta os ODS.

Das 137 companhias que informaram não publicar Relatório de Sustentabilidade ou Integrado, apenas 18 (13,1%) justificaram. E daquelas 7 que publicam Relatório de Sustentabilidade ou Integrado, mas sem levar em conta os ODS, todas apresentam justificativas. Quando questionadas a respeito da metodologia/*framework* adotada, as respostas das companhias estão apresentadas no figura 2:

Figura 2. Metodologia/framework adotada – Relate ou Explique (2019)



Nota. Tirado de B3 lança a iniciativa “Relate ou Explique para os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS)”, de Brasil Bolsa Balcão (B3), 2017 (<https://bityli.com/IqWzd>).

A maioria das companhias (86,7%) adotam alguma metodologia internacional na elaboração de RS ou RI, dentre as quais os padrões GRI e o IIRC, individualmente ou em conjunto com outra metodologia. Outras 18 companhia (11,1%) não informaram a metodologia/*framework* adotada.

4.2. Análise das justificativas

Separamos a análise das justificativas em duas etapas: a primeira analisa os dados referente ao período de 2012 a 2015 e a segunda de 2016 a 2019, isto porque a metodologia do questionário adotado pela B3 é alterada em 2016, o que modifica o comportamento dos dados. No período de 2012 a 2015 percebemos um número crescente de companhias que não publicaram RS ou RI ou similar no período, quantitativo que varia de 107 em 2012 a 151 em 2015. Na tabela 5 está apresentada a categorização das justificativas e suas respectivas frequência para o período.

Tabela 5. Categorização das justificativas apresentadas ao Relate ou Explique (2012 – 2015)

	2012		2013		2014		2015	
	n	%	n	%	n	%	n	%
Em elaboração	21	19,6	15	11,0	17	11,4	11	7,3
Em estruturação	18	16,8	19	14,0	9	6,0	9	6,0
Entendimento errôneo	16	15,0	14	10,3	8	5,4	13	8,6
Estudando a possibilidade	6	5,6	11	8,1	24	16,1	14	9,3
Não vê necessidade / Não está na prioridade	10	9,3	11	8,1	27	18,1	34	22,5
Natureza da operação / Momento da empresa	16	15,0	18	13,2	13	8,7	21	13,9
Relatório da holding/controlada	2	1,9	3	2,2	1	0,7	0	0,0
Sem justificativa	9	8,4	36	26,5	17	11,4	28	18,5
Somente ações	9	8,4	9	6,6	33	22,1	21	13,9
Totais	107		136		149		151	

No período, percebemos mudanças no comportamento adotado pelas companhias na apresentação das justificativas. As mais recorrentes são: Em elaboração (19,6%) em 2012, Sem justificativa (26,5%) em 2013, Somente ações (22,1%) em 2014 e Não vê necessidade/não está na prioridade (22,5%) em 2015.

A Relate ou Explique adota o ano anterior como ano base, o que pode motivar as companhias a justificarem que os relatórios estão Em elaboração. Na análise de conteúdo, percebemos que 12 companhias apresentaram a mesma justificativa, categorizada como Em elaboração, em pelo menos dois anos consecutivos. Na análise geral, 90 justificativas (16,6%) foram categorizadas como Sem justificativa e 82 como Não vê necessidade/não está na prioridade (15,1%), sendo estas as mais recorrentes no período. A categoria Sem justificativa indica que as companhias apenas reafirmam não publicar RS ou RI ou similar sem justificar, enquanto a categoria Não vê necessidade/não está na prioridade sinaliza que as companhias não o fazem por uma questão de custo, porque não é significativo, porque já adotam outras medidas de divulgação ou porque não há exigência legal.

A natureza da operação e o momento da empresa também está entre as justificativas recorrentes: 12,5% justificam que a atividade que desenvolvem ou as decisões que refletem o atual cenário da companhia são motivos para a não publicação dos

relatórios. Vasconcelos et al. (2016) adota outra metodologia de categorização das justificativas, mas também identifica que no período de 2012 a 2015 a maioria das companhias preocupou-se apenas em informar que não divulga/não possui/ou não elabora RS ou RI. Ao não justificar, as companhias apenas confirmam a não publicação dos relatórios, não permitindo uma percepção de razões concretas para não fazê-la, o que não atende a iniciativa Relate ou Explique. Na tabela 6 consta categorização das justificativas e suas respectivas frequência para o período de 2016 a 2019:

Tabela 6. Categorização das justificativas apresentadas ao Relate ou Explique (2016 – 2019)

	2016		2017		2018		2019	
	n	%	n	%	n	%	n	%
Em elaboração	-	-	8	8,9	2	3,6	1	0,7
Em estruturação	1	12,5	1	1,1	-	-	1	0,7
Entendimento errôneo	-	-	2	2,3	-	-	1	0,7
Estudando a possibilidade	-	-	36	40,5	26	47,3	-	-
Não vê necessidade / Não está na prioridade	1	12,5	27	30,3	15	27,3	4	2,9
Natureza da operação / Momento da empresa	1	12,5	6	6,7	3	5,4	1	0,7
Relatório da holding/controlada	-	-	1	1,1	1	1,8	-	-
Sem justificativa	3	37,5	1	1,1	5	9,0	127	92,7
Somente ações	2	25,0	-	-	2	3,6	2	1,5
Não conhece os ODS	N/A		7	7,9	1	1,8	-	-
Totais	8		89		55		137	

A significativa redução do número de justificativas analisadas em 2016 deve-se à mudança na metodologia adotada pela B3 para a coleta de informações do Relate ou Explique. Como mencionado, em 2016, o formulário passou a questionar não mais se a companhia divulga RS ou RI, mas se a companhia divulga informações sociais e ambientais. Tendo em vista que as companhias informaram em anos anteriores que publicavam essas informações em *websites*, Formulário de Referência, Relatório de Administração, dentre outros mecanismos, é possível que estas tenham informado que divulgam informações sociais e ambientais, reduzindo o quantitativo das que não divulgam em RS ou RI.

Em 2017, 36 companhias justificaram que estão Estudando a possibilidade (40,5%) e outras 27 (30,3%) que Não vê necessidade/não está na prioridade. Comportamento similar é percebido em 2018, em que 47,3% das companhias sinaliza está estudando a possibilidade e 27,3% que não veem necessidade ou que não está na prioridade. Também é possível identificar redução no número de companhias que não publica os relatórios no período.

Os estudos de Sato e Ferreira (2021), e de Silva e Albuquerque (2020) identificam que em 2017 e 2018, os motivo mais recorrentes foram os que consideram que as companhias estão estudando a possibilidade, seguido pelas justificativas que sinalizam que elaborar os relatórios não está na prioridade das companhias, consistente com nossos achados. Em 2019, como já mencionado, as justificativas apresentadas não são mais para os casos de não elaboração ou publicação de RS ou RI. Ao questionar se divulga RS ou RI, a companhia não precisa justificar caso não o faça, mas quando questionada se o RS ou RI leva em conta os ODS, a companhia deve justificar. Essa mudança impacta diretamente nos dados coletados, uma vez que 127 companhias (92,7%) informaram não publicar RS ou RI considerando os ODS, mas não apresentaram a justificativa para não fazê-lo.

Na análise do período de 2016 a 2019, identificamos que as categorias Estudando a possibilidade (21,5%) e não vê necessidade/não está na prioridade (16,3%) se fazem mais presentes nas justificativas apresentadas. Com o objetivo de apresentar os dados consolidados, apresentamos a tabela 7:

Tabela 7. Categorização consolidada das justificativas apresentadas ao Relate ou Explique (2012 – 2019)

	Total	%
Em elaboração	75	9,0
Em estruturação	58	7,0
Entendimento errôneo	54	6,5
Estudando a possibilidade	117	14,1
Não vê necessidade / Não está na prioridade	129	15,5
Natureza da operação / Momento da empresa	79	9,5
Relatório da holding/controlada	8	1,0
Sem justificativa	226	27,2
Somente ações	78	9,4
Não conhece os ODS	8	1,0
Totais	832	100

Das 832 justificativas analisadas, 27,2% reafirmam que as companhias não divulgam, não possuem ou não elaboram RS ou RI, o que prejudica nossa análise na identificação das razões para a não elaboração dos relatórios. Contudo, 15,5% das justificativas sinalizam que as companhias não divulgam RS ou RI porque não veem necessidade ou porque não está na prioridade da companhia, enquanto outros 14,1% estudam a possibilidade para, no futuro, adotarem tal prática. A categoria menos evidenciada é aquela em que as companhias afirmam que não publicam RS ou RI porque já participam na elaboração do relatório da *holding* ou da controladora (1,0%).

Na análise da categoria “Não vê necessidade/não está na prioridade”, os principais motivos apresentados refletem que, para as companhias, a elaboração de RS ou RI não figura como um fator de avaliação competitiva, não é preponderante para a condução dos seus negócios e não é fator determinante de alavancagem dos negócios. Percebe-se também que as companhias a justificam porque não há fatos ou atividades que justifiquem a elaboração, por uma questão de custos, porque já adotam outras metodologias de divulgação ou porque não há exigência legal. Nossas análises permitem identificar que o porquê das empresas brasileiras não publicarem RS ou RI deve-se, em sua maioria, por entenderem que os relatórios não são relevantes para o negócio e põem os fatores custo, legalidade, estrutura e atividade como principais influenciadores dessa decisão.

5. CONCLUSÃO

O objetivo do estudo foi analisar as justificativas apresentadas pelas companhias que aderiram ao Relate ou Explique no período de 2012 a 2019 para a não divulgação de Relatório de Sustentabilidade (RS) ou Relato Integrado (RI) ou similar, na tentativa de identificar o porquê de as empresas brasileiras não publicarem Relatório de Sustentabilidade ou Integrado.

Para atingir ao objetivo proposto, foram analisados os relatórios anuais da Relate ou Explique publicados pela Brasil Bolsa Balcão (B3) no período de 2012 a 2019. Nos relatórios foram coletados os dados de adesão à iniciativa, que identificou o total de empresas listadas em cada período e o total das que não responderam ao Relate ou Explique. Foram coletados também o quantitativo de empresas que publicam Relatório de Sustentabilidade ou Integrado e as justificativas daquelas que não publicam os relatórios.

As justificativas apresentadas foram classificadas em 10 (dez) categorias, estabelecidas pela B3 nos resultados da iniciativa de 2014, a saber: Em elaboração; Em estruturação; Entendimento errôneo; Estudando a possibilidade; Não vê necessidade /

Não está na prioridade; Natureza da operação / Momento da empresa; Relatório da holding; Sem justificativa; Somente ações e Não conhece os ODS (esta para o período de 2016 a 2019). A média de adesão à iniciativa é de 53,2% entre as empresas listadas, sendo o ano de 2015 o ano de maior participação (71,7%) e o ano de 2018 o de menor adesão (26,8%). Das companhias que aderiram à iniciativa no período, em média 55,9% afirmam publicar Relatório de Sustentabilidade ou Relato Integrado. Um percentual médio de 44,1% de companhias apresentou justificativas para a não publicação dos relatórios, tendo sido analisadas 832 justificativas. Destas, 27,2% foram classificadas como sem justificativa, o que prejudicou nossas análises; 15,5% afirmam não publicar por não vê necessidade ou não estar na prioridade da companhia, enquanto outros 14,1% dizem estar estudando a possibilidade de elaboração.

A pesquisa restringiu-se a analisar os relatórios da Relate ou Explique publicados pela B3 no período de realização da iniciativa. Duas limitações da pesquisa são importantes destacar: (a) os *links* de publicação de RS ou RI informados pelas companhias não foram consultados como medida confirmatória da publicação do relatório; e (b) não analisamos o comportamento das empresas individualmente ano a ano, o que permitiria verificar evoluções ou involuções quanto à elaboração dos relatórios no período.

Para pesquisas futuras recomendamos investigações que explorem essas limitações, além de poder relacionar as categorias identificadas ao nível de impacto ambiental das atividades desenvolvidas pelas companhias e o desenvolvimento de estudos de eventos que expliquem eventuais mudanças nas justificativas ou no comportamento das companhias em relação à iniciativa.

Contribución de autores

Bandeira LS: Conceptualización, Metodología, Software, Análisis formal, Investigación, Recursos, Curación de datos.

Declaración de conflicto de intereses

El (los) autor(es) declara(n) que, durante el proceso de investigación, no ha existido ningún tipo de interés personal, profesional o económico que haya podido influenciar el juicio y/o accionar de los investigadores al momento de elaborar y publicar el presente artículo.

REFERÊNCIAS

- Bandeira, L. S. (2020). *A influência de setores de alto potencial poluidor e com histórico de infrações ambientais na evidenciação ambiental corporativa*. [Dissertação de mestrado, Universidade do Vale do Rio dos Sinos]. Repositório Digital da Biblioteca Unsinos. <http://www.repositorio.jesuita.org.br/handle/UNISINOS/9449>
- Brasil Bolsa Balcão (B3). (2015). *B3 divulga resultados do “Relate ou Explique” 2015*. https://www.b3.com.br/pt_br/noticias/sustentabilidade-8AE490CA646C889901648493B32C4081.htm
- Brasil Bolsa Balcão (B3). (2016). *Relate ou Explique para Relatório de Sustentabilidade ou Integrado: um case brasileiro de sucesso*. https://www.b3.com.br/pt_br/noticias/relate-ou-explique-8AE490CA646C88990164849367BD2FC1.htm
- Brasil Bolsa Balcão (B3). (2017). *B3 lança a iniciativa “Relate ou Explique para os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS)”*. https://www.b3.com.br/pt_br/noticias/relate-ou-explique.htm
- Brasil Bolsa Balcão (B3). (2021). *Transparência. Relatório anual*. https://www.b3.com.br/pt_br/b3/sustentabilidade/institucional/transparencia/
- Comissão de Valores Mobiliários (CVM). (2009, 12 de julho). Dispõe sobre o registro de emissores de valores mobiliários admitidos à negociação em mercados regulamentados de valores mobiliários. [Instrução CVM Nº 480]. <https://conteudo.cvm.gov.br/legislacao/instrucoes/inst480.html>
- Comissão de Valores Mobiliários (CVM). (2014, 9 de outubro). Altera e acrescenta dispositivos à Instrução 480/09 e altera dispositivos das Instruções 358/02 e 481/09 [Instrução CVM Nº 522]. <http://conteudo.cvm.gov.br/legislacao/instrucoes/inst522.html>
- Cormier, D., & Magnan, M. (1997). Investor's assessment of implicit environmental liabilities: an empirical investigation. *Journal of Accounting and Public Policy*, 16(2), 215-241. [https://doi.org/10.1016/S0278-4254\(97\)00002-1](https://doi.org/10.1016/S0278-4254(97)00002-1)
- De Villiers, C., & Van Staden, C. J. (2011). Where firms choose to disclose voluntary environmental information. *Journal of Accounting and Public Policy*, 30(6), 504- 525. <https://doi.org/10.1016/j.jaccpubpol.2011.03.005>
- Gerwanski, J., Velte, P., & Mechtel, M. (2021). Do nonprofessional investors value the assurance of integrated reports? Exploratory evidence. *European Management Journal*, 40(1), 103-126. <https://doi.org/10.1016/j.emj.2021.03.003>
- Global Reporting Initiative. (2021). *The global standards for sustainability reporting*. <https://www.globalreporting.org/standards/>
- International Integrated Reporting Council (IIRC). (2021). *International framework*. <https://www.integratedreporting.org/resource/international-ir-framework/>

- Kolk, A. (2004). A decade of sustainability reporting: developments and significance. *Int. J. Environment and Sustainable Development*, 3(1), 51-64. <https://dx.doi.org/10.1504/IJESD.2004.004688>
- Ribeiro, H. C. M., & Corrêa, R. (2020). Evolução do Relatório de Sustentabilidade Global Reporting Initiative – GRI: 20 anos de aplicação. *Amazônia, Organizações e Sustentabilidade*, 9(2), 294-311. <http://dx.doi.org/10.17648/aos.v9i2.1292>
- Rizzi, D. I., Mazzioni, S., Moura, G. D., & Oro, I. M. (2019). Fatores determinantes da conformidade dos relatórios integrados em relação às diretrizes divulgadas pelo international integrated reporting council. *Revista de Gestão Social e Ambiental*, 13(1), 21-39. <http://dx.doi.org/10.24857/rgsa.v13i1.1596>
- Rupley, K. H., Brown, D., & Marshall, S. (2017). Evolution of corporate reporting: From stand-alone corporate social responsibility reporting to integrated reporting. *Research in Accounting Regulation*, 29(2), 172-176. <https://doi.org/10.1016/j.racreg.2017.09.010>
- Sato, S. C., & Ferreira, D. D. M. (2021). Relate ou Explique para os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável: comportamento e motivos apresentados pelas empresas nos anos de 2017 a 2018. *Sustainable Business International Journal* (Special Issue), 1(93), 1-30. <https://doi.org/10.22409/sbij.v1i93>
- Silva, F. G. R, & Albuquerque, J. R. (2020, 11-13 de novembro). *Relate ou Explique para os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS): como as empresas listadas na B3 estão aderindo a essa iniciativa* [Apresentação da conferência]. XI Congresso Nacional de Administração e Contabilidade, Rio de Janeiro, RJ, Brasil. <http://www.adcont.net/index.php/adcont/adcont2020/paper/viewFile/3663/1151>
- Teixeira, A. C., Rech, I. J., Zanolla, E., & Couto, M. H. A. (2021). Nível da divulgação das informações não financeiras das empresas brasileiras participantes do projeto piloto de relato integrado. *Revista Contemporânea de Contabilidade*, 18(46), 16-31. <https://doi.org/10.5007/2175-8069.2021.e62657>
- Traxler, A. A., Schrack, D., & Greiling, D. (2020). Sustainability reporting and management control – A systematic exploratory literature review. *Journal of Cleaner Production*, 276, 1-17. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2020.122725>
- Vasconcelos, M. L. D., Manzi, S. M. S., & Pimentel, M. S. (2016). Uma análise das explicações apresentadas pelas empresas listadas na BM&FBOVESPA por não divulgarem o Relatório de Sustentabilidade ou similar. *Reunir: Revista de Administração, Contabilidade e Sustentabilidade*, 6(3), 104-122. <http://dx.doi.org/10.18696/reunir.v6i3.502>

Fecha de recepción: 21/07/2021

Fecha de aceptación: 14/02/2022

Correspondencia: leosbandeira@gmail.com

EDUCACIÓN

Diferenças no desempenho acadêmico por meio da aprendizagem individual e da cooperativa de acordo com os estilos de aprendizagem: um experimento em um curso de Ciências Contábeis

**Anderson Rodrigo Quoos, Eda Cristina Benkendorf,
Cleston Alexandre dos Santos, Silvana Anita Walter**

Universidade Estadual do Oeste do Paraná (UNIOESTE), Brasil

Universidade Estadual do Oeste do Paraná (UNIOESTE), Brasil

Universidade Federal de Mato Grosso do Sul (UFMS), Brasil

Universidade Estadual do Oeste do Paraná (UNIOESTE), Brasil

O presente estudo, diferencia-se por incluir a lente teórica da aprendizagem cooperativa, para minimizar possíveis diferenças de desempenho entre os estilos de aprendizagem, dos discentes do curso de Ciências Contábeis. O objetivo foi verificar diferenças no desempenho acadêmico, por meio da Aprendizagem Individual e da Cooperativa, de acordo com os Estilos de Aprendizagem, em um curso de Ciências Contábeis, por meio de um experimento. Em relação à metodologia, este estudo se classifica como uma pesquisa experimental, a qual utilizou-se para identificação dos estilos de aprendizagem, o modelo proposto por Felder-Silverman. Foram empregados testes estatísticos, o teste t, análise dos questionários pós-experimentos, teste de normalidade, ANOVA e teste de homogeneidade de variâncias. Como resultados, foi confirmada a Hipótese 1, em que se identificou diferença significativa de desempenho, entre a aprendizagem individual e cooperativa, porém foram rejeitadas as Hipóteses 2 e 3, as quais averiguaram as diferenças de desempenho, entre os estilos de aprendizagem, e, a diferença de desempenho entre a aprendizagem individual e aprendizagem cooperativa. A partir do pós-experimento, se identificou que os



<https://doi.org/10.18800/contabilidad.202201.009>

Contabilidad y Negocios (17) 33, 2022, pp. 217-240 / e-ISSN 2221-724X

indivíduos se mostraram desconfortáveis com a atividade, principalmente devido à escolha dos grupos ter sido aleatória, o que pode ter influenciado no desempenho final.

Palavras-chave: aprendizagem cooperativa, estilos de aprendizagem, desempenho acadêmico, ensino em contabilidade

Differences in academic performance through individual and cooperative learning according to learning styles: an experiment in an Bachelor's degree in Accounting

The present study is distinguished by including the theoretical lens of cooperative learning, to minimize possible differences in performance between the learning styles of students in the Bachelor's degree in Accounting. The objective was to verify differences in academic performance, through Individual and Cooperative Learning, according to Learning Styles, in an Bachelor's degree in Accounting, through an experiment. Regarding the methodology, this study is classified as an experimental research, which was used to identify learning styles, the model proposed by Felder-Silverman. Statistical tests, t test, analysis of post-experiments questionnaires, normality test, ANOVA and homogeneity of variance test were used. As a result, Hypothesis 1 was confirmed, in which a significant difference in performance was identified, between individual and cooperative learning, but Hypothesis 2 and 3 were rejected, which investigated differences in performance, between learning styles, and, the difference in performance between individual learning and cooperative learning. From the post-experiment, it was identified that individuals were uncomfortable with the activity, mainly because the choice of groups was random, which may have influenced the final performance.

Keywords: cooperative learning, learning styles, academic performance, accounting education

Diferencias en el rendimiento académico a través del aprendizaje individual y cooperativo según los estilos de aprendizaje: un experimento en un curso de Ciencias Contables

El presente estudio se diferencia por incluir el lente teórico del aprendizaje cooperativo para minimizar las posibles diferencias de rendimiento entre los estilos de aprendizaje de los alumnos del curso de Ciencias Contables. El objetivo fue verificar las diferencias en el rendimiento académico en un curso de Ciencias Contables mediante el aprendizaje individual y el aprendizaje cooperativo, según los estilos de aprendizaje por medio de un experimento. En cuanto a la metodología, este estudio se clasifica como una investigación experimental. Se el modelo propuesto por Felder-Silverman para identificar los estilos de aprendizaje. Se emplearon pruebas estadísticas, la prueba t, el análisis de los cuestionarios posteriores al experimento, la prueba de normalidad, el ANOVA y la prueba de homogeneidad de varianzas. Como resultados, se confirmó la hipótesis 1, por medio de la cual se identificó una diferencia significativa en el rendimiento entre el aprendizaje individual y el cooperativo. Sin embargo, se rechazaron las hipótesis 2 y 3,

que investigaban las diferencias de rendimiento entre los estilos de aprendizaje, y la diferencia de rendimiento entre el aprendizaje individual y el cooperativo. A partir del postexperimento, se identificó que los individuos se sintieron incómodos con la actividad, principalmente, porque la elección de los grupos fue aleatoria, lo que puede haber influido en el rendimiento final.

Palabras clave: aprendizaje cooperativo, estilos de aprendizaje, rendimiento académico, enseñanza de la contabilidad

1. INTRODUÇÃO

A convergência das normas contábeis brasileiras, às normas internacionais e as novas exigências para o exercício da profissão, em virtude do Exame de Suficiência do Conselho Federal de Contabilidade (CFC) (Lima, 2012; Oliveira et al., 2013; Fahl & Manhani, 2015), consistem em mudanças, que têm forçado as instituições de ensino superior a rever seus métodos de ensino em contabilidade no Brasil. Essas mudanças exigem do contador novos conhecimentos, competências e habilidades para compreender, interpretar, julgar e aplicar as normas contábeis baseadas em princípios, e não mais em regras (Antonelli et al., 2012; Oliveira et al., 2013; Fahl & Manhani, 2015; Gomes, 2018).

Ao profissional contábil, a partir desse novo contexto, é ampliada a expectativa de uma visão além dos números, obtida por meio de aperfeiçoamento contínuo, tanto em conhecimentos gerais, de organizações e negócios, em contabilidade e auditoria, incluindo domínio de economia internacional e idiomas. Outro elemento comportamental valorizado é a ética nos negócios (Lima, 2012; Fahl & Manhani, 2015).

Diante desta dinâmica ambiental, as universidades necessitam investigar métodos que estimulem e facilitem a aprendizagem dos alunos e auxiliem no desenvolvimento de habilidades profissionais do contador, possibilitando que este seja capaz de enfrentar problemas, resolver conflitos, trabalhar em grupo e posicionar-se criticamente (Antonelli, et al., 2012; Silva et al., 2018; Laffin et al., 2018).

Os estudantes que ingressam no ensino superior são heterogêneos, tanto nas expectativas, como motivações, na escolaridade prévia e nos estilos cognitivos (Cunha & Pinto, 2009; Laffin et al., 2018). Eles aprendem de diferentes maneiras, memorizando, vendo, ouvindo, raciocinando intuitivamente, construindo modelos matemáticos ou refletindo. Isso enseja o aprimoramento constante dos métodos de ensino (Felder, 1988).

Os docentes encontram dificuldades relacionadas ao desempenho dos alunos em sala de aula, principalmente ao considerarem-se os diversos estilos de aprendizagem

que são identificados, pois cada aluno apresenta um estilo e aprende de forma distinta dos demais (Gonçalves, 2016; Ferreira, 2018; Silva et al., 2018). O modelo de estilos de aprendizagem de Felder-Silverman, desenvolvido por Richard M. Felder e Linda Silverman em 1988, possibilita a identificação de diferentes formas de aprendizado. Contudo, estas ainda focam no aprendizado individual, fator que pode aflorar diferenças e possíveis dificuldades de aprendizado.

A partir da identificação dos estilos de cada aluno, uma alternativa que pode ser adotada, visando minimizar possíveis diferenças de aprendizagem, já consolidada em disciplinas do nível médio, porém recente no ensino superior (Lima, 2012), consiste na aprendizagem cooperativa. Por meio dela, os esforços de aprendizagem podem ser mais produtivos do que os esforços individuais (Johnson et al., 1998), pois promove um ambiente mais criativo, possibilitando aos alunos, oportunidades de desenvolverem habilidades essenciais à sua profissão (Normana et al., 2004, como citado em Pereira & Silva, 2018).

A aprendizagem cooperativa pode ser utilizada para melhorar o desempenho acadêmico, pois a mesma permite aprimorar habilidades, a partir de atividades aplicadas, que fazem com que os alunos trabalhem em conjunto, de maneira que cada um aplique seus conhecimentos (Leal & Cornacchione Júnior, 2006; Lima, 2012; Pereira & Silva, 2018; Marques & Biavatti, 2019), minimizando diferenças e contribuindo para o aperfeiçoamento do ensino em contabilidade (Gonçalves, 2016; Ferreira, 2018; Silva, 2018).

Diante do exposto, apresenta-se como pergunta de pesquisa: **Existe diferença no desempenho acadêmico por meio da aprendizagem individual e da cooperativa de acordo com os estilos de aprendizagem?** Assim, o objetivo deste experimento, consiste em verificar diferenças no desempenho acadêmico por meio da aprendizagem individual e da cooperativa, de acordo com os estilos de aprendizagem em um curso de Ciências Contábeis.

Para tanto, foram realizadas três etapas: na primeira etapa, buscou-se verificar as diferenças de desempenho entre a aprendizagem individual e a cooperativa; na segunda, procurou-se identificar diferenças de desempenho entre os estilos de aprendizagem; e na terceira, averiguou-se as diferenças de desempenho entre os estilos de aprendizagem, aprendizagem individual e aprendizagem cooperativa. Realizou-se ainda, o pós teste que consistiu em uma pesquisa sobre a percepção dos alunos, referente a participação no experimento.

O presente estudo diferencia-se por incluir a lente teórica da aprendizagem cooperativa, para minimizar possíveis diferenças de desempenho entre os estilos de aprendizagem dos discentes, do curso de Ciências Contábeis. Conhecer os estilos de

aprendizagem de seus alunos, permite ao professor obter maior eficiência no ensino, ao conseguir concentrar maior atenção dos alunos ao tema desenvolvido, diminuindo inclusive possíveis problemas em sala de aula. (Catholico & Oliveira Neto, 2008; Valente et al., 2007; Ribeiro Filho et al., 2010; Silva & Oliveira Neto, 2010; Lizote et al., 2019).

O esperado das contribuições, é oferecer novos elementos para a discussão do ensino em sala de aula, levando em consideração os diversos estilos de aprendizagem e a forma como podemos desenvolver as atividades propostas, se utilizando assim da aprendizagem individual e da cooperativa. Os achados podem fornecer também subsídios para os docentes avaliarem suas metodologias de ensino, frente aos estilos de aprendizagem dos seus discentes.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

2.1. Estilos de aprendizagem

A aprendizagem é um fenômeno que ocorre quando o indivíduo adquire o conhecimento e consegue interagir no meio em que está inserido (Silva & Oliveira Neto, 2010). As pessoas possuem diferentes maneiras de processar as informações, além de receber diferentes influências, tanto de fatores internos como de externos, sociais e individuais (Catholico & Oliveira Neto, 2008). Elas possuem ainda outras diferenças, que podem ser relacionadas a aspectos físicos ou a características psicológicas e estas diferenças devem ser observadas, para que se obtenha um ensino mais eficiente (Gonçalves, 2016).

O estilo de aprendizado consiste no comportamento que cada pessoa apresenta, em relação ao momento no qual adquire conhecimento, ou seja, como elas se inter-relacionam com as estruturas e os meios, pelos quais o processo de aprendizagem acontece (Silva & Oliveira Neto, 2010). Não é a maneira como o indivíduo aprende, mas o modo de como ele se comporta no momento de aprender (Butzke & Alberton, 2017). Toda pessoa, ao longo da vida, desenvolve habilidades e formas de captar, processar, compreender e perceber as informações que recebe e isso acaba sendo refletido em diferentes estilos de aprendizagem (Walter et al., 2017). A identificação dos diferentes estilos de aprendizagem dos alunos, permite ao professor, escolher a melhor estratégia para determinada turma (Butzke & Alberton, 2017). Os alunos aprendem de diversas maneiras, dentre as quais se pode elencar: a memorização ou visualização, usar raciocínio lógico ou intuitivo, desenhar, ouvir, desenvolver analogias, ou ainda, por meio da construção de modelos matemáticos (Felder, 1988).

Há diferentes ferramentas as quais possibilitam analisar os estilos de aprendizagem, dentre eles pode-se destacar o modelo de Kolb (Coeffield et al., 2004; Silva, 2006;

Freitas, 2007; Oliveira et al., 2013; Ferreira, 2018), o Myers-Briggs Type Indicator (MBTI) (Coeffield et al., 2004; Silva, 2006; Gomes et al., 2015), o de Felder-Silverman (Silva, 2006; Freitas, 2007; Neves Junior & Rocha, 2010; Bertelli et al., 2016; Gonçalves, 2016; Walter et al., 2017; Ferreira, 2018), o modelo de Felder-Soloman 2016 (Silva, 2006; Neves Junior & Rocha, 2010), entre outros.

Para realizar a identificação dos estilos de aprendizagem dos acadêmicos, nesta pesquisa, selecionou-se o modelo de Felder-Silverman, que foi desenvolvido por Richard M. Felder e Linda Silverman, em 1988. A escolha deste modelo, justifica-se pois o mesmo possibilita a identificação e classificação dos estilos e dos perfis dos estudantes, além de apresentar maior amplitude de possibilidades e porque foi desenvolvido por meio da sintetização de diversas pesquisas anteriores sobre estilos de aprendizagem, que utilizaram diversos modelos (Ferreira, 2018).

Os autores exploram a relação do ensino e aprendizagem, com alunos de engenharia, e seu modelo classifica os alunos em uma escala, referente às formas com que eles recebem e processam as informações (Felder, 1988). O estudo de Felder (1988), atualizado em 2002, apresenta 4 dimensões para os estilos de aprendizagem, sendo elas: sensorial/intuitivo; visual/verbal; ativo/reflexivo; e sequencial/global. A partir da identificação dos estilos de aprendizagem, os professores desenvolvem e aplicam técnicas, que possibilitem o desenvolvimento das habilidades dos diferentes alunos. Para determinar os estilos de cada indivíduo, em 1999 Richard M. Felder e Bárbara A. Soloman, desenvolveram o “Index of Learning Styles Questionnaire - ILS” (Questionário sobre o Índice de Estilos de Aprendizagem). Esse questionário, possui uma escala de -11 a 11 para cada dimensão e utiliza apenas os números ímpares, quanto mais perto de uma extremidade, mais preferência o aluno possui por um estilo de aprendizagem (Ferreira, 2018).

No que diz respeito à confiabilidade e validade do modelo de Felder e Silverman, Silva (2006), cita estudos realizados no Brasil e no exterior, como o de Livesay et al. (2002), Felder e Spurlin (2005), e Kuri (2004). A pesquisa de Zywno (2003), realizou o teste e re-teste dos escores do ILS e indicou uma confiabilidade de intensidade forte a moderada, em todas as escalas.

2.2. Aprendizagem cooperativa

A aprendizagem cooperativa consiste em um modelo de ensino baseado na teoria da interdependência social, a qual ganhou extensa visibilidade no meio acadêmico, a partir do final da década de 1960 e tem crescente interesse investigativo e evidências de rica contribuição, no processo de aprendizagem (Hurtado & Lara, 2015; Pereira &

Silva, 2018). Os alunos recebem orientações com relação a habilidades sociais, como, por exemplo, saber ouvir os membros do grupo e dar *feedback* construtivo, para os seus companheiros, e o professor pode realizar orientações aos membros do grupo, individualmente e em conjunto, para que melhorem os seus níveis de participação e desempenho (Torres & Irala, 2014; Cunha & Uva, 2016).

Johnson et al. (1998) definem aprendizagem cooperativa como uma forma estruturada de trabalhar em pequenos grupos, com base na interdependência, responsabilidade, habilidades sociais e um processo de grupo, na qual os alunos trabalham juntos para atingir um objetivo comum, por meio do domínio dos conceitos, resolução de problemas e realização de tarefas acadêmicas, cuja finalidade consiste em maximizar seu próprio conhecimento e o do restante dos membros da equipe. Afirmam ainda, que os alunos que frequentam aulas no modo tradicional, têm menor poder de desenvolvimento das competências requeridas do contador (Leal & Cornacchione Júnior, 2006).

A aprendizagem cooperativa possibilita a obtenção de resultados positivos e múltiplos, tanto acadêmicos como não acadêmicos, tais como: motivação individual, desenvolvimento social e cognitivo, apoio social, afetividade, redução de estereótipos e preconceitos, bem-estar psicológico, autoestima, competências sociais e internalização de valores (Slavin, 1983; Rose et al., 2016).

Mediante a aprendizagem cooperativa, o discente pode desenvolver outras capacidades, que são importantes para a sua formação e preparação para o mercado de trabalho e para a vida, como por exemplo, o trabalho em equipe, a comunicação, a cooperação, além da habilidade de compreender situações e encontrar soluções para os problemas (Ferreira, 2018).

2.3. Desempenho acadêmico

A mensuração do desempenho acadêmico é uma tarefa árdua, pois definir como mensurá-lo é um desafio, tendo em vista que ele sofre a influência de inúmeras variáveis, o que torna difícil estabelecer uma medida exata do seu desempenho. Em virtude disso, faz-se necessário determinar parâmetros para análise. Sendo que, as mais simples de serem calculadas, são aquelas específicas de determinada tarefa, seja a nota de uma avaliação específica, ou seja, a nota de determinada disciplina (Miranda et al., 2015).

Existem várias questões que podem alterar o resultado alcançado nas disciplinas, cursadas pelos discentes. Alguns podem ser facilmente medidos, outros, porém, tornam tal exame mais complexo. Dentre eles, estão: idade, gênero, se estudou em instituição pública ou privada, qualidade dos livros da biblioteca, acesso à internet,

se os alunos têm dedicação exclusiva ou não ao curso, titulação dos professores, disciplina de natureza quantitativa ou qualitativa, semestre cursado, idade média da turma, o horário das aulas, matutino, vespertino ou noturno, classificação do vestibular e a frequência das aulas, entre outros (Souto-Maior et al., 2011; Araújo et al., 2013).

O desempenho acadêmico pode ser influenciado por variáveis relacionadas à instituição de ensino, aos discentes e ao corpo docente. Corbucci (2007) indica que as variáveis que possuem maior influência no desempenho acadêmico, são as que estão relacionadas aos discentes. O desempenho acadêmico pode ser representado pelo nível de habilidade alcançado pelo discente, apresentando o retorno obtido pelo desempenho das atividades acadêmicas refletindo suas habilidades, rendimentos e eficiência (Munhoz, 2004).

Para Munhoz (2004), o desempenho acadêmico envolve a dimensão da ação, por exemplo, a execução de determinada tarefa, e, o rendimento, o qual é o resultado da sua avaliação, expresso na forma de notas ou conceitos obtidos pelo sujeito, em determinada atividade. Alguns exemplos encontrados são as notas nas avaliações e médias gerais, ou ainda, existem avaliações externas como o Exame Nacional de Desempenho dos Estudantes (ENADE) (Borges et al., 2018).

Com base no que foi discutido até o momento, nesta revisão de literatura, sobre os estilos de aprendizagem, a aprendizagem cooperativa e o desempenho acadêmico (considerando como desempenho, a nota obtida em uma avaliação específica), foram elaboradas as seguintes hipóteses, orientadoras para este estudo:

H₁- Há diferença de desempenho entre a aprendizagem individual e cooperativa;

H₂- Há diferença de desempenho entre os estilos de aprendizagem;

H₃- Há diferença de desempenho entre os estilos de aprendizagem, aprendizagem individual e aprendizagem cooperativa.

Em relação a hipótese 3, o objetivo é uma análise conjunta do efeito do tipo de aprendizagem (individual e cooperativa) e estilos de aprendizagem no desempenho.

3. METODOLOGIA

No que diz respeito aos procedimentos técnicos, trata-se de uma pesquisa experimental, a qual manipula as variáveis relacionadas com o objeto de estudo e assim, utiliza a teoria para explicar por que o fenômeno ocorre (Gil, 2002). O experimento é realizado, quando são feitas comparações entre uma situação com um tratamento presente, e a outra, com nenhum tratamento (Bickman & Rog, 1998). Para Cooper e Schindler

(2013), o método de estudo experimental é utilizado em uma pesquisa, quando os investigadores têm controle e manipulam as variáveis.

A pesquisa trabalha com a variável dependente, o desempenho acadêmico do aluno, que tem como indicador a nota a partir do experimento realizado, e variáveis independentes, que são a aprendizagem cooperativa e estilos de aprendizagem dos estudantes, obtidos após a aplicação do questionário ILS, desenvolvido com base no Modelo de Felder-Silverman.

3.1. Participantes do experimento

O estudo foi realizado em uma instituição particular de ensino superior, localizada no oeste do estado do Paraná, e o curso escolhido foi o de graduação em Ciências Contábeis. O público-alvo da amostra, composto por acessibilidade, compreende 90 (noventa) alunos do 1º ao 4º ano do curso. Inicialmente, foi explicado aos participantes o que seria realizado e todos assinaram um termo de consentimento livre e todas as respostas foram anônimas, garantindo a integridade dos participantes.

3.2. Instrumentos de coleta de dados

Na 1ª fase do experimento, foi aplicado um questionário disponível no site http://npt.com.br/programa_estilos/, baseado no modelo de estilos de aprendizagem de Silverman e Felder, para avaliar os alunos. Entre os dias 1º e 15 de novembro de 2019, os alunos foram encaminhados ao laboratório de estudos contábeis, na faculdade, para responderem ao questionário. Os autores do trabalho, acompanharam e colheram os resultados e procederam a identificação dos alunos. Após o levantamento, os dados coletados foram agrupados em uma ficha de controle, conforme os estilos de aprendizagem identificados.

Nesta fase, foi elaborada a avaliação, baseada em conteúdos e conhecimentos adquiridos no primeiro ano da graduação em ciências contábeis, especificamente sobre contabilidade financeira (origem da contabilidade, método contábil, objeto da contabilidade, objetivos da contabilidade, equação básica da contabilidade, usuários da contabilidade, técnicas contábeis e outros), retirados de Amaral et al. (2017). Com essas etapas concluídas, foi acordado com o coordenador e professores do curso, o dia 20 de novembro de 2019, para realização do experimento, no horário das 19h15min às 21h.

Na 2ª fase do experimento, ou seja, no dia da realização do mesmo, os alunos foram separados em dois grupos, divididos conforme o estilo mais expressivo do resultado, e estes foram distribuídos em duas salas, para a aplicação do experimento. Uma das turmas, realizou a prova individualmente (grupo sem tratamento), e em outra sala,

foram aplicadas as provas com os alunos em dupla (grupo com tratamento), tomando o cuidado na formação da dupla, para que os dois membros do grupo tenham o mesmo estilo de aprendizagem, permitindo assim, a verificação da influência da aprendizagem cooperativa, conceituada no referencial desta pesquisa.

Cada sala foi supervisionada por um autor deste experimento, com o auxílio dos professores do curso, os quais foram orientados sobre o roteiro experimental e sobre os protocolos a serem seguidos. Após a divisão dos alunos entre as salas de aula, os mesmos receberam a prova e tinham 1 hora para a sua conclusão. Ao término da aplicação do experimento, foi realizada a 3ª fase do trabalho, que consistiu na explicação, para os alunos, dos procedimentos adotados, e na mesma oportunidade, os mesmos foram questionados sobre a percepção da atividade realizada, por meio da resolução do questionário pós-experimento.

3.3. Constructos da pesquisa

Neste tópico, são apresentados os constructos que foram utilizados na pesquisa. No que se refere à tabela 1, a primeira coluna apresenta as variáveis testadas no experimento, tendo como variáveis independentes os estilos de aprendizagem, propostos por Felder (1988), e a aprendizagem cooperativa, conceituada por (Slavin, 1983; Johnson et al., 1998; Lima, 2012; Malta, 2019). Como variável dependente, apresenta-se, o desempenho dos alunos. A mensuração dos estilos de aprendizagem, ocorreu pelo “Index of Learning Styles Questionnaire - ILS”. A influência da aprendizagem cooperativa, foi avaliada por alunos que realizaram o experimento de forma individual, e também por alunos que realizaram a mesma prova em dupla, sendo que o desempenho foi mensurado pela nota de 0 a 100, conforme os acertos.

Tabela 1. Constructos da pesquisa

Variáveis	Mensuração	Autores
Independente	Estilos de aprendizagem	Sensorial/intuitivo; visual/verbal; ativo/reflexivo; sequencial/global Felder (1988).
	Aprendizagem cooperativa	Individual e em dupla Johnson et al. (1998); Lima (2012).
Dependente	Desempenho	Nota da prova (escala de 0 a 100) Munhoz (2004); Souto-Maior et al. (2011); Araújo et al. (2013); Corbucci (2007); Miranda et al. (2015); Borges et al. (2018).

3.4. Design experimental

Na presente pesquisa, que se trata de um experimento, o pesquisador manipula a variável independente e verifica se a variável dependente é afetada. Com isso, o estudo pode ser caracterizado como um experimento de laboratório, pois as variáveis podem ser manipuladas. Existe ainda, um controle destas variáveis, as quais podem ser reaplicadas em outros contextos, e sua validade interna é maior (Santos et al., 2018).

A configuração do experimento contemplou uma fatorial 2x4, a qual exigiu a composição de 8 grupos, para o tratamento experimental. Nessa composição, a variável independente Desempenho, foi testada por meio de 8 combinações possíveis. Em cada grupo de análise, os alunos foram divididos aleatoriamente, conforme o estilo de aprendizagem, para desenvolverem o exercício em dupla (aprendizagem cooperativa, com estilo de aprendizagem igual), e para desenvolverem individualmente, no caso da (aprendizagem individual).

A dimensão do desenho experimental, foi definida como intersujeitos, tendo como propósito entender diferenças de desempenho, entre diferentes grupos de participantes. Nessa dimensão, cada grupo experimental foi exposto a apenas uma condição experimental. Ainda, para se realizar o experimento, recomenda-se observar as possíveis ameaças internas e externas, que o mesmo pode sofrer. Em relação às ameaças internas, como maturação, história, mortalidade dos sujeitos, instrumentação, seleção, imitação de tratamentos e desmoralização ressentida, “refere-se ao grau em que a variação na variável dependente pode ser atribuída à variação no número de variável” (Libby et al., 2002, p. 800).

Já no que diz respeito à validade externa, pode-se destacar a validade populacional, validade ecológica e a validade temporal, que garantem para o experimento, a generalização dos resultados (Libby et al., 2002). A partir da identificação das ameaças externas e internas, foram desenvolvidas ações de controle para minimizá-las.

3.5. Procedimentos de análise dos dados

Para o tratamento estatístico, inicialmente foi adotada a análise descritiva. Na sequência, para testar a hipótese H_1 , foi realizado o Teste-t. Para a H_2 e H_3 , foi realizado o Teste da ANOVA com Testes Post-hoc (Tukey). Por fim, foi aplicado o questionário pós-experimento, para captar a percepção dos participantes sobre os tratamentos que foram submetidos.

4. ANÁLISE DOS DADOS

4.1. Perfil dos respondentes

Verifica-se que os respondentes que participaram do experimento, de forma individual, em sua maioria, encontram-se na faixa etária de 20 a 25 anos, com leve predominância do gênero masculino e a maioria matriculada no 3º ano e no 4º ano da graduação. No que tange aos alunos que participaram do experimento, de forma cooperativa, estes estão concentrados na faixa etária de 20 a 25 anos, com predominância do gênero feminino e a maior parte deles cursa o 4º ano e o 2º ano da graduação. A tabela 2 apresenta os desempenhos dos alunos, na aprendizagem individual, e a diferença aritmética entre os gêneros, de uma nota que variou entre 0 a 10.

Tabela 2. Estatística descritiva dos desempenhos

Variáveis	Mínimo	Máximo	Mediana	Média	Desvio padrão
Aprendizagem individual (desempenho geral)	0,00	10,00	5,00	5,66	2,21
Aprendizagem individual (desempenho geral) – FEM.	0,00	10,00	5,00	5,20	2,28
Aprendizagem individual (desempenho geral) – MAS.	1,70	8,30	6,67	6,20	1,97
Aprendizagem cooperativa (desempenho geral)	1,70	8,30	3,33	4,20	2,06

Como pode ser observado na tabela 2, a média geral da aprendizagem individual foi de 5,66, sendo registrado um menor desempenho médio (aritmético) para o gênero feminino, com (5,2), e um maior desempenho para o gênero masculino, que registrou (6,2). Já em relação ao desempenho, na aprendizagem cooperativa, a nota média ficou em 4,2, apresentando média de desempenhos de aprendizagem individuais inferiores. A tabela 3 apresenta os desempenhos da aprendizagem individual (AI) e a aprendizagem cooperativa (AC), com relação aos estilos de aprendizagem.

Constata-se, a partir da tabela 3, que o maior desempenho ocorreu na dimensão 1, com média de 6,2, na modalidade individual, tendo um decréscimo acentuado, se comparado ao mesmo estilo de aprendizagem que realizou a prova na forma cooperativa, cuja média foi de 4,2. Ainda conforme essa tabela, situação semelhante ocorreu com as dimensões 2, 3 e 4 dos estilos de aprendizagem, apresentando diminuição no desempenho, quando os alunos desenvolveram trabalho colaborativo.

Tabela 3. Estatística descritiva dos desempenhos da aprendizagem individual (AI) e a aprendizagem cooperativa (AC), de acordo com cada estilo de aprendizagem

Variáveis	Mínimo	Máximo	Mediana	Média	Desvio padrão
AI (desempenho geral) - Dimensão 1	3,3	8,3	5,00	6,2	1,85
AC (desempenho geral) - Dimensão 1	1,7	6,7	4,17	4,2	1,86
AI (desempenho geral) - Dimensão 2	0,0	10	5,00	5,7	2,76
AC (desempenho geral) - Dimensão 2	3,3	5,0	3,33	3,8	0,72
AI (desempenho geral) - Dimensão 3	3,3	8,3	5,00	6,0	1,75
AC (desempenho geral) - Dimensão 3	1,7	8,3	3,33	4,4	2,29
AI (desempenho geral) - Dimensão 4	1,7	6,7	5,83	5,3	1,78
AC (desempenho geral) - Dimensão 4	1,7	8,3	5,00	4,4	2,35

4.2. Desempenho em relação à avaliação da aprendizagem individual e cooperativa

A análise do desempenho, na avaliação da aprendizagem individual e cooperativa (tabela 4), evidencia que a média da aprendizagem individual, que registrou (5,65), foi superior à média da aprendizagem cooperativa, com (4,24), o que não corrobora com os pressupostos teóricos, como preconizado nos estudos de Johnson et al. (1998), Torres e Irala (2014), e Cunha e Uva (2016). Para confirmar estatisticamente os resultados, realizou-se o teste de amostras independentes e o teste de Levene.

Tabela 4. Estatística de grupo

Método		N	Média	Desvio Padrão	Erro padrão da média
Nota	1,0	33	5,567	2,2415	,3902
	2,0	22	4,242	2,1036	,4485

Para dar consistência aos resultados, a tabela 5 apresenta o Teste t de amostras independentes. No que diz respeito ao teste de normalidade, o p-value (Sig.) do fator desempenho é inferior a 0,05, que a princípio acusou a não normalidade dos dados. Entretanto, Hair Jr et al. (2009) argumentam que “valores que se enquadram entre -1

e +1 ainda são considerados simétricos”, assim, permite-se considerar que os dados apresentam distribuição normal (p. 50).

No Teste de Levene, apresentado na tabela, por meio do p-value = 0,023 (menor do que 0,05), pode inferir-se que as variâncias não são homogêneas, e assim, a estatística de teste a ser utilizada para o teste *t-Student*, é a de variâncias iguais não assumidas. No teste t, como o p-value = 0,023 (menor do que 0,05), conclui-se que as aprendizagens individual e cooperativa, são significativamente diferentes.

Tabela 5. Análise do Test t de amostras independentes dos grupos de aprendizagem individual e cooperativa

		Teste-t para igualdade de médias			
		Sig. (2 extremidades)	Diferença média	Erro padrão de diferença	95% Intervalo de confiança
					Inferior
Nota	Variâncias iguais assumidas	,0230	1,4141	,6022	,2063
		,0210	1,4141	,5945	,2183
	Variâncias iguais não assumidas				
		Teste de Levene para igualdade de variâncias		Teste-t para igualdade de médias	
		Z	Sig.	t	df
Nota	Variâncias iguais assumidas	,002	0,961	2,348	53
				2,379	47,109
	Variâncias iguais não assumidas				

Em relação a H_1 - Há diferença de desempenho entre a aprendizagem individual e cooperativa; a mesma pode ser confirmada através das notas dos acadêmicos, pois os índices mais altos foram atingidos pelos alunos que realizaram o teste na forma individual. Contribuindo com estes resultados, tem-se o estudo de Kunkel e Shafer (1997), em que 63 alunos de auditoria foram submetidos a atividades individuais e em dupla, e como resultado, os alunos de aprendizagem individual, superaram de maneira significativa, os alunos de aprendizagem cooperativa.

Esse achado revela que, para o experimento realizado nesta população, os alunos obtiveram melhores notas, quando realizaram a atividade de forma individual e assim, o resultado contraria alguns estudos que afirmam que a aprendizagem cooperativa melhora o desempenho dos estudantes. Como análise complementar deste tópico,

foram analisadas as respostas do pós-experimento, com o objetivo de identificar a percepção dos participantes, sobre os tratamentos experimentais submetidos, visando explicar o motivo para a divergência dos resultados. Nas respostas do pós-experimento cooperativo, os alunos puderam responder o questionário de concordância, em uma escala de 5 pontos, sendo 0 discordo totalmente e 5 concordo totalmente.

Observou-se que na afirmação, “Eu tenho preferência por realizar trabalhos que envolvam mais indivíduos”, a média dos respondentes ficou em 3, o mesmo que ocorreu com a afirmação, “Eu não tenho dificuldade de realizar atividades com indivíduos escolhidos aleatoriamente”, mostrando que os indivíduos pesquisados podem ter se sentido desconfortáveis com a atividade, e principalmente, pela escolha aleatória dos grupos, podendo assim, ter influenciado no desempenho final, o que pode ser observado nos comentários de participantes, ao falarem sobre essa questão: “Não achei interessante essa atividade, um responde e o outro concorda” e “A participação da dupla foi ativa, houve cooperação e as dificuldades sempre aparecem quando os indivíduos são escolhidos aleatoriamente.”

No que tange ao questionário pós-teste, aplicado aos alunos, individualmente, os resultados, observou-se que os alunos pesquisados não tendem a preferir trabalhos em grupo, como pode ser observado nas afirmações: “Eu tenho preferência por realizar trabalhos que envolvam mais indivíduos”, “Eu aprendo mais quando trabalho em grupo”, e “Quando trabalho em grupo, não tenho problema em me dispersar com outras conversas”, cujas médias foram 3, fato este que pode ser uma explicação para o desempenho individual ter sido superior, se comparado com os alunos que realizaram o teste de forma cooperativa, conforme o recorte a seguir, “Sobre a primeira afirmação eu não concordo, porque nem sempre a pessoa vai colaborar com você, só vai esperar de você e nem vai se esforçar para te ajudar.”

O resultado deste estudo é semelhante aos achados de Lima (2012), em que se verificou que a utilização da aprendizagem cooperativa, proporciona melhoria na aprendizagem dos alunos de Ciências Contábeis e como resultado, não apurou diferenças significativas em relação às variáveis. Pereira e Silva (2018) investigaram as contribuições que a aprendizagem cooperativa pode proporcionar, para o desempenho acadêmico dos alunos de contabilidade e também concluíram que não havia diferenças significativas, em relação ao desempenho. Lancaster e Strand (2001) e Hosai-Akman e Singa-Mugan (2010), também não encontraram diferenças significativas, com alunos de contabilidade gerencial e contabilidade financeira.

4.3. Estilos de aprendizagem em relação ao desempenho acadêmico

A análise, apresentada na tabela 6, visa identificar se existe diferença de desempenho acadêmico, entre os diferentes estilos de aprendizagem.

Tabela 6. Resultados dos pressupostos e da ANOVA

Pressupostos da ANOVA										
Teste de normalidade							Teste de homogeneidade de variâncias			
	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk			Estatística de Levene	df1	df2	Sig.
	Estatística	Df	Sig.	Estatística	Df	Sig.				
Nota	,170	55	,000	,950	55	,022	0,906	7	47	0,51
Teste básico da ANOVA										
	Soma dos quadrados		Df	Quadrado médio			Z	Sig.		
Entre grupos	29,274		7	4,182			0,784	0,604		
Nos grupos	250,827		47							
Total	280,101		54	5,337						

Conforme apresentado na tabela 6, nos testes de normalidade, o p-value (Sig.) do fator estilos de aprendizagem é inferior a 0,05, que a princípio acusou a não normalidade dos dados. Entretanto, Hair Jr et al. (2009) argumentam que “valores que se enquadram entre -1 e +1 ainda são considerados simétricos” (p. 50). Após a verificação da assimetria do fator estilos de aprendizagem (0,124), permite-se considerar que os dados em análise apresentam distribuição normal.

A tabela 6, também torna perceptível que o teste de Levene não apontou significância no resultado, visto que este foi superior a 0,05, o que indica que a variância é equivalente e, portanto, podem-se usar, nesse caso, os testes de Scheffé ou Tukey HSD, em vez do teste de Tamhane. Dancey e Reidy (2006) destacam que o teste de Levene (*Leven's Test for Equality of Variances*), verifica se as séries testadas têm variâncias iguais para obtenção da chamada “homogeneidade de variâncias” e, em si, não depende da suposição de normalidade. Dessa forma, utilizar-se-á esse teste, caracterizado como um dos mais potentes.

Por meio do resultado do teste ANOVA, tabela 6, percebe-se que o desempenho acadêmico não é estatisticamente significativo, entre os estilos de aprendizagem relacionados com a aprendizagem cooperativa, visto que apresentaram significância maior que 0,05 e assim rejeita-se H_2 - Há diferença de desempenho entre os estilos de

aprendizagem. Por esse motivo, optou-se pela utilização do teste de Tukey HSD, entretanto, o mesmo também não apresentou diferenças significativas nas comparações múltiplas, seguindo o resultado do teste da ANOVA.

4.4. Análise conjunta da aprendizagem individual/cooperativa com os estilos de aprendizagem

A análise aprendizagem individual e cooperativa, com os estilos de aprendizagem, no que diz respeito ao desempenho acadêmico, também foi investigada nesta pesquisa, conforme tabela 7.

Tabela 7. Teste de ANOVA

	Soma dos quadrados	df	Quadrado médio	Z	Sig.
Entre grupos	2,12	3	,707	,130	,942
Nos grupos	277,981	51	5,451		
Total	280,101	54			

Com base nos Testes Post Hoc, verifica-se que as médias dos desempenhos não apresentaram diferenças significativas, entre os tipos de aprendizagem, individual ou colaborativa, em relação ao estilo, no desempenho (*p*-valor maior que 0,01), com isso rejeita-se a H_3 - Há diferença de desempenho entre os estilos de aprendizagem, aprendizagem individual e aprendizagem cooperativa. Utilizou-se o teste de Tukey HSD, entretanto, o mesmo também não apresentou diferenças significativas nas comparações múltiplas, seguindo o resultado do teste da ANOVA.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O objetivo deste estudo consistiu em verificar diferenças no desempenho acadêmico, por meio da aprendizagem individual e da cooperativa, de acordo com os estilos de aprendizagem, em um curso de Ciências Contábeis, por meio de um experimento.

Com base nos resultados encontrados, levando-se em conta o desempenho dos alunos, conclui-se: (i) foi identificado diferença significativa nas médias, entre a aprendizagem individual e cooperativa, na avaliação dos estudantes, pois as notas superiores foram dos alunos que realizaram o teste na forma individual, contrariando assim os pressupostos levantados no referencial teórico e assim confirma-se a H_1 - Há diferença de desempenho entre a aprendizagem individual e cooperativa; (ii) constatou-se que o desempenho acadêmico, não se apresentou estatisticamente significativo, entre os estilos de aprendizagem relacionados com a aprendizagem cooperativa, pois apresentaram significância maior que 0,05 e assim rejeita-se H_2 - Há diferença de desempenho entre

os estilos de aprendizagem; (iii) detectou-se que não há diferença de médias, entre os estilos de aprendizagem, no desempenho individual e cooperativo, pois a mesma não foi estatisticamente significativa, assim rejeitou-se a H_3 - Há diferença de desempenho entre os estilos de aprendizagem, aprendizagem individual e aprendizagem cooperativa.

Os resultados deste estudo podem ser úteis para os diversos participantes do processo de ensino-aprendizagem das IES, pois fornecem subsídios para os docentes avaliarem suas metodologias de ensino, frente aos estilos de aprendizagem dos seus discentes. Com base nos resultados apresentados e indícios coletados no pós-teste, percebeu-se que os acadêmicos não se sentiram confortáveis em realizar o experimento com uma pessoa escolhida aleatoriamente. Isto pode se refletir na vida profissional dos acadêmicos, ambiente no qual é exigido, comumente, o trabalho em equipe.

Dentre as limitações da pesquisa, cita-se o baixo número de participantes, bem como o fato da amostra ser constituída por acadêmicos de uma única instituição, podendo apresentar características diferentes de acadêmicos de outras universidades.

Futuras pesquisas podem dedicar-se a analisar o desempenho dos alunos de ciências contábeis, por meio de um experimento que seja realizado no decorrer de um semestre ou ano letivo, podendo assim, capturar mais informações e experiências dos discentes, em relação aos estilos de aprendizagem e a metodologia, baseada na aprendizagem individual e cooperativa. Sugere-se também, replicar este experimento em mais instituições.

Contribución de autores

Quoos, AR: Conceptualización, Metodología, Software, Análisis formal, Investigación, Redacción borrador original, Administración del proyecto. **Benkendorf EC:** Conceptualización, Metodología, Software, Análisis formal, Investigación, Redacción borrador original, Administración del proyecto. **Santos CA:** Conceptualización, Metodología, Validación, Análisis formal, Curación de datos, Redacción borrador original, Supervisión, Visualización, Administración del proyecto. **Walter SA:** Conceptualización, Metodología, Validación, Análisis formal, Curación de datos, Redacción borrador original, Supervisión, Visualización, Administración del proyecto.

Declaración de conflicto de intereses

El (los) autor(es) declara(n) que, durante el proceso de investigación, no ha existido ningún tipo de interés personal, profesional o económico que haya podido influenciar el juicio y/o accionar de los investigadores al momento de elaborar y publicar el presente artículo.

REFERÊNCIAS

- Amaral, A. T., De Souza, A. J., Meneses, C. A. M., & Carvalho Júnior, C. V. O. (2017). *Super preparatório exame de suficiência do CFC*. Editora 2B.
- Antonelli, R. A., Colauto, R. D., & Cunha, J. V. (2012). Expectativa e satisfação dos alunos de Ciências Contábeis com relação às competências docentes. *REICE. Revista Iberoamericana sobre Calidad, Eficacia y Cambio en Educación*, 10(1), 74-91.
- Araújo, E. A. T., de Camargos, M. A., Camargos, M. C. S., & Dias, A. T. (2013). Desempenho acadêmico de discentes do curso de Ciências Contábeis: Uma análise dos seus fatores determinantes em uma IES Privada. *Contabilidade Vista & Revista*, 24(1), 60-83.
- Bertelli, J., Graebin, R. E., Matte, J., & Olea, P. M. (2016, 28-29 de outubro). Dimensões do Modelo Felder-Silverman predominantes no estilo de aprendizagem de estudantes de Administração [Apresentação da conferência]. *XVI Mostra de Iniciação Científica, Pós-graduação, Pesquisa e Extensão*, Caxias do Sul, Brasil. <https://doi.org/10.18226/610001/MOSTRAXVI.2016.83>
- Bickman, L., & Rog, D. J. (1998). Handbook of applied social research methods. *British Journal of Educational Studies*, 46, 351-351.
- Borges, L. F. M., Leal, E. A., Silva, T. D., & Pereira, J. M. (2018). Rendimento acadêmico e estilos de aprendizagem: um estudo na disciplina análise de custos. *Revista Alcance*, 25(2), 161-176. [https://doi.org/10.14210/alcance.v25n2\(Mai/Ago\).p161-176](https://doi.org/10.14210/alcance.v25n2(Mai/Ago).p161-176)
- Butzke, M. A., & Alberton, A. (2017). Estilos de aprendizagem e jogos de empresa: a percepção discente sobre estratégia de ensino e ambiente de aprendizagem. *REGE-Revista de Gestão*, 24(1), 72-84. <https://doi.org/10.1016/j.rege.2016.10.003>
- Catholico, R., & Oliveira Neto, J. D. (2008). Inventário de estilos de aprendizagem em um curso técnico de eletroeletrônica. *Revista Eletrônica de Educação e Tecnologia do Senai-SP*, 6(3), 1-14.
- Coeffield, F., Moseley, D., Hall, E., & Ecclestone, K. (2004) *Estilos de aprendizagem e pedagogia na aprendizagem pós-16: Uma revisão sistemática e crítica*. Learning and Skills Research Centre. <https://www.leerbeleving.nl/wp-content/uploads/2011/09/learning-styles.pdf>
- Cooper, D. R., & Schindler, P. S. (2013). *Business research methods*. McGraw-Hill.
- Corbucci, P. R. (2007). *Desafios da educação superior e desenvolvimento no Brasil*. Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada.
- Cunha, F., & Uva, M. (2016). A aprendizagem cooperativa: perspectiva de docentes e crianças. *Interações*, 12(41), 133-159.

- Cunha, M., & Pinto, M. (2009). Qualidade e educação superior no Brasil e o desafio da inclusão social na perspectiva epistemológica e ética. *Revista Brasileira de Estudos Pedagógicos*, 90(226), 571-591. <https://doi.org/10.24109/2176-6681.rbep.90i226.474>
- Dancey, C. P., & Reidy, J. (2006). Análise de correlação: or de Pearson. Em *Estatística sem matemática para psicologia* (pp. 178-216). Artemed.
- Fahl, A. C. & Manhani, L. P. S. (2015). As perspectivas do profissional contábil e o ensino da contabilidade. *Revista de Ciências Gerenciais*, 10(12), 25-33.
- Felder, R. M. (1988). Aprendizagem e estilos de ensino na educação em engenharia. *Engenharia de Educação*, 78(7), 674-681.
- Felder, R. M., & Spurlin, J. (2005). Applications, reliability and validity of the index of learning styles. *International Journal of Engineering Education*, 21(1), 103-112. <https://doi.org/10.1037/t43782-000>
- Ferreira, L. D. (2018). *Técnicas de aprendizado de máquina aplicadas à classificação de estudantes a partir de estilos de aprendizagem* [Tese de doutorado, Universidade de São Paulo]. Biblioteca Digital USP. <https://teses.usp.br/teses/disponiveis/55/55134/tde-24102018-151910/pt-br.php>
- Freitas, A. A. D. (2007). *Aplicação dos estilos de aprendizagem na formação de equipes: um estudo de caso* [Tese de doutorado, Universidade de São Paulo]. Biblioteca Digital USP. <https://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/18/18140/tde-10122007-094825/pt-br.php>
- Gil, A. C. (2002). *Como elaborar projetos de pesquisa* (Vol. 4). Atlas.
- Gomes, G. D. S. (2018). *Modelo de aprendizagem integral (MAI): um novo modelo para o ensino de contabilidade* [Tese de doutorado, Universidade de São Paulo]. Biblioteca Digital USP. <https://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/96/96133/tde-31072018-103733/pt-br.php>
- Gomes, R. S., Silva, A. B., Santos, G. T., & Santos Fidelis, S. T. (2015, 13 a 16 de setembro). Estilos de aprendizagem de alunos de cursos de graduação em Administração: Uma análise multidimensional [Apresentação da conferência]. XXXIX Encontro da ANPAD, Belo Horizonte, Brasil.
- Gonçalves, A. V. (2016). *Modelagem automática e dinâmica de estilos de aprendizagem em sistemas adaptativos e inteligentes para educação a distância: estudo comparativo entre duas abordagens* [Dissertação de mestrado, Universidade Federal dos Vales do Jequitinhonha e Mucur]. <http://acervo.ufvjm.edu.br/jspui/handle/1/1154>

- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., Anderson, R. E., & Tatham, R. L. (2009). *Análise multivariada de dados*. Bookman Editora.
- Hosal-Akman, N., & Simga-Mugan, C. (2010). An assessment of the effects of teaching methods on academic performance of students in accounting courses. *Innovations in Education and Teaching International*, 47(3), 251-260. <https://doi.org/10.1080/14703297.2010.498176>
- Hurtado, M. D. M. D., & Lara, L. Á. C. (2015). Efectividad del aprendizaje cooperativo en contabilidad: una contrastación empírica. *Revista de Contabilidad*, 18(2), 138-147. <https://doi.org/10.1016/j.rcsar.2014.05.003>
- Johnson, D., Johnson, R., & Smith, K. (1998). A aprendizagem cooperativa retorna às faculdades. *Change*, 3(4), 91-102.
- Kunkel, J. G., & Shafer, W. E. (1997). Effects of student team learning in undergraduate auditing courses. *Journal of Education for Business*, 72(4), 197-200. <https://doi.org/10.1080/08832323.1997.10116853>
- Kuri, N. P. (2004). *Tipos de personalidade e estilos de aprendizagem: proposições para o ensino de engenharia* [Tese de doutorado, Universidade Federal de São Carlos]. Repositório Institucional UFSCar. <https://repositorio.ufscar.br/handle/ufscar/3332?show=full>
- Laffin, M., Hillen, C., & Ensslin, S. R. (2018). Propositions for teacher training in Accounting. *Education Policy Analysis Archives*, 26(106), 1-30. <https://doi.org/10.14507/epaa.26.3060>
- Lancaster, K. A., & Strand, C. A. (2001). Using the team learning model in a managerial accounting class: An experiment in cooperative learning. *Issues in Accounting Education*, 16(4), 549-567. <https://doi.org/10.2308/iace.2001.16.4.549>
- Leal, D. T. B., & Cornachionne Júnior, E. (2006). A aula expositiva no ensino da contabilidade. *Contabilidade Vista & Revista*, 17(3), 91-113.
- Libby, R., Bloomfield, R., & Nelson, M. W. (2002). Experimental research in financial accounting. *Accounting, Organizations and Society*, 27(8), 775-810. [https://doi.org/10.1016/S0361-3682\(01\)00011-3](https://doi.org/10.1016/S0361-3682(01)00011-3)
- Lima, S. J. D. (2012). *Aprendizagem cooperativa: um experimento no ensino de contabilidade* [Tese de doutorado, Universidade de São Paulo]. Biblioteca Digital USP. <https://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/12/12136/tde-14022013-131422/pt-br.php>
- Livesay, G., Dee, K., Felder, R., Hites, L., Nauman, E., & O'neal, E. (2002). Statistical evaluation of the index of learning styles. Session, 2430, 16-19.

- Lizote, S. A., Alves, C. R., Teston, S. F., & Olm, J. W. (2019). Estilos de aprendizagem, desempenho acadêmico e avaliação docente. *Revista Catarinense da Ciência Contábil*, 18, 1-16. <https://doi.org/10.16930/2237-766220192837>
- Malta, V. D. S. (2019). *Ensino de progressões sob a abordagem de uma aprendizagem cooperativa mediada pelo classroom* [Dissertação de mestrado, Universidade Federal do Amazonas]. Universidade Federal do Amazonas-Biblioteca Digital. <https://tede.ufam.edu.br/handle/tede/7113>
- Marques, L., & Biavatti, V. T. (2019). Estratégias aplicadas no ensino da contabilidade: evidências dos planos de ensino de uma universidade pública. *Revista Gestão Universitária na América Latina-GUAL*, 12(2), 24-47. <https://doi.org/10.5007/1983-4535.2019v12n2p24>
- Miranda, G. J., Silva Lemos, K. C., Oliveira, A. S., & Ferreira, M. A. (2015). Determinantes do desempenho acadêmico na área de negócios. *Revista Meta: Avaliação*, 7(20), 175-209. <https://doi.org/10.22347/2175-2753v7i20.264>
- Munhoz, A. M. H. (2004). *Uma análise multidimensional da relação entre inteligência e desempenho acadêmico em universitários ingressantes* [Tese de doutorado, Universidade Estadual de Campinas]. <https://www.psiem.fe.unicamp.br/content/uma-analise-multidimensional-da-relacao-entre-inteligencia-e-desempenho-academico-em>
- Neves Junior, I. J. D., & Rocha, H. M. D. (2010). Metodologias de ensino em Contabilidade: uma análise sob a ótica dos estilos de aprendizagem. *Anais Encontro da Associação Nacional de Pós-graduação e Pesquisa em Administração*, 34, 1-16.
- Oliveira, A. J., Raffaelli, S. C. D., Colauto, R. D., & Nova, S. P. D. C. C. (2013). Estilos de aprendizagem e estratégias ludopedagógicas: percepções no ensino da contabilidade. *Advances in Scientific and Applied Accounting*, 6(2), 236-262. <https://doi.org/10.14392/ASAA.2013060206>
- Pereira, I. V., & Silva, C. A. T. (2018). Aprendizagem cooperativa como estratégia de ensino para a contabilidade: Habilidades intelectuais da taxonomia do domínio cognitivo. *Revista Ambiente Contábil*, 10(1), 54-70. <https://doi.org/10.21680/2176-9036.2018v10n1ID12296>
- Ribeiro Filho, J. F., Lopes, J. E.G., De Almeida, L. B., Pederneiras, M. M. M., & de Barros Ribeiro, M. T. J. (2010). Características da personalidade de estudantes de ciências contábeis: Análise do conhecimento baseado no Modelo Myers-Briggs Type Indicator (MBTI). *Revista Contabilidade, Gestão e Governança*, 13(2), 51-64.
- Rose, T. M. S. D., Afonso, M. L., Bondioli, R. M., Gonçalves, E. A. G., & Prezenszky, B. C. (2016). Práticas educativas inovadoras na formação do psicólogo escolar: uma

- experiência com aprendizagem cooperativa. *Psicologia: Ciência e Profissão*, 36(2), 304-316. <https://doi.org/10.1590/1982-3703000212014>
- Santos, C., Panucci Filho, L., & Hein, N. (2018). Estudo dos fatores associativos dos estilos de aprendizagem dos acadêmicos do curso de ciências contábeis. *Revista Gestão Universitária na América Latina - GUAL*, 11(2), 70-88. <https://doi.org/10.5007/1983-4535.2018v11n2p70>
- Silva, C. M. (2018). *Análise da efetividade da aprendizagem baseada em projetos no desenvolvimento de competências, habilidades e atitudes no ensino superior de contabilidade* [Tese de mestrado, Universidade Federal do Rio Grande do Norte]. Repositório Institucional UFRN. <https://repositorio.ufrn.br/handle/123456789/25718>
- Silva, D. M. D. (2006). *O impacto dos estilos de aprendizagem no ensino de contabilidade na FEA-RP/USP* [Tese de mestrado, Universidade de São Paulo]. Biblioteca Digital USP. <https://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/96/96133/tde-24012007-152550/pt-br.php>
- Silva, D. M., & Oliveira Neto, J. D. (2010). O impacto dos estilos de aprendizagem no ensino de Contabilidade. *Contabilidade Vista & Revista*, 21(4), 123-156.
- Silva, F. F., Azevedo, Y. G. P., & Araújo, A. O. (2018). O ensino contábil na perspectiva da aprendizagem baseada em problemas. *Revista Contemporânea de Contabilidade*, 15(36), 188-210. <https://doi.org/10.5007/2175-8069.2018v15n36p188>
- Slavin, R. E. (1983). When does cooperative learning increase student achievement? *Psychological Bulletin*, 94(3), 429-445. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.94.3.429>
- Souto-Maior, C. D., Borba, J. A., Knupp, P. D. S., & Croll, E. D. S. (2011). Análise de fatores que afetam o desempenho de alunos de graduação em administração e contabilidade na disciplina de pesquisa operacional. *Encontro da Associação Nacional dos Programas de Pós-Graduação em Administração*, 35, 1-13.
- Torres, P. L., & Irala, E. A. F. (2014). Aprendizagem colaborativa: teoria e prática. Em *Complexidade: redes e conexões na produção do conhecimento* (pp. 61-93). Senar.
- Valente, N. T. Z., Abib, D. B., & Kusnik, L. F. (2007). Análise dos estilos de aprendizagem dos alunos e professores do curso de graduação em ciências contábeis de uma universidade pública do estado do Paraná com a aplicação do inventário de David Kolb. *Contabilidade Vista & Revista*, 18(1), 51-74.
- Walter, C. E., Fortes, P. J., Stettiner, C. F., & Ramos, D. F. (2017). A influência dos estilos de aprendizagem no desempenho de grupos de trabalho. *Revista de Estilos de Aprendizaje*, 10(20), 156-181.

Zywno, M. S. (2003). A contribution to validation of score meaning for Felder-Soloman's index of learning styles. Em *Proceedings of the 2003 American Society for Engineering Education annual conference & exposition* (Vol. 119, pp. 1-5). American Society for Engineering Education. <https://doi.org/10.18260/1-2-12424>

Fecha de recepción: 8/06/2021

Fecha de aceptación: 14/02/2022

Correspondencia: anderson.quoos@hotmail.com

edacristina72@gmail.com

cleston.alexandre@hotmail.com

silvanaanita.walter@gmail.com

Desempenho acadêmico e bem-estar pessoal subjetivo dos pós-graduandos *stricto sensu*

Thiago Vargas Maldonado, Alison Martins Meurer,
Nayane Thais Krespi Musial, Romualdo Douglas Colauto

Universidade Federal do Paraná (UFPR), Brasil

A pesquisa analisa a relação entre desempenho acadêmico e bem-estar pessoal subjetivo de pós-graduandos *stricto sensu*. O desempenho acadêmico consubstanciou aspectos que ultrapassam métricas exclusivamente quantitativas e que são apontadas na literatura como importantes preditores para o desenvolvimento acadêmico do sujeito. O bem-estar pessoal subjetivo foi representado a partir das dimensões: satisfação global com a vida, emoções positivas e emoções negativas. Propôs-se três modelos de Regressão Linear Múltipla, utilizando uma amostra de 378 estudantes, a fim de considerar as variações das emoções positivas e emoções negativas ao longo do tempo e que afetam a satisfação global com a vida. Os resultados apontaram a satisfação com a infraestrutura, a satisfação com a vida, as emoções positivas, estado civil e não disponibilidade de bolsa de estudos como importantes preditores do desempenho acadêmico. Concluímos que considerar elementos psicológicos e as características pessoais dos discentes são importantes para fomentar níveis adequados de desempenho na pós-graduação. Assim, é pertinente que políticas de apoio estudantil observem as necessidades subjetivas dos discentes e sejam ampliados os suportes financeiros, visto que os não bolsistas tendem a possuir menor dedicação a pós-graduação e consequentemente menor desempenho acadêmico.

Palavras-chave: desempenho acadêmico, bem-estar pessoal subjetivo, pós-graduação, estudantes



<https://doi.org/10.18800/contabilidad.202201.010>

Contabilidad y Negocios (17) 33, 2022, pp. 241-262 / e-ISSN 2221-724X

Rendimiento académico y bienestar personal subjetivo de posgraduación *stricto sensu*

La investigación analiza la relación entre el desempeño académico y el bienestar personal subjetivo de los postgraduados *stricto sensu*. El desempeño académico representa aspectos que sobrepasan métricas exclusivamente cuantitativas y que son apuntadas en la literatura como importantes predictores para el desarrollo académico del sujeto. El bienestar personal subjetivo fue representado a partir de las siguientes dimensiones: satisfacción global con la vida, emociones positivas y emociones negativas. Se propusieron tres modelos de regresión lineal múltiple, utilizando una muestra de 378 estudiantes, a fin de considerar las variaciones de las emociones positivas y negativas a lo largo del tiempo que afectan la satisfacción global en la vida. Los resultados indicaron la satisfacción con la infraestructura, la satisfacción con la vida, las emociones positivas, el estado civil y la no disponibilidad de becas como importantes predictores del desempeño académico. Se concluye que considerar elementos psicológicos y las características personales de los discentes son importantes para fomentar niveles adecuados de desempeño en el posgrado. Así, es pertinente que las políticas de apoyo estudiantil respeten las necesidades subjetivas de los discursos y se amplíen los soportes financieros, ya que los no becarios tienden a tener menor dedicación al posgrado y, consecuentemente, menor desempeño académico.

Palabras clave: desempeño académico, bienestar personal subjetivo, posgraduación, estudiantes

Academic performance and subjective personal *stricto sensu* postgraduate students

The research analyzes the relationship between academic performance and subjective personal well-being of postgraduate students *stricto sensu*. Academic performance consubstantiated aspects that exceed exclusively quantitative metrics and are pointed out in the literature as important predictors for the academic development of the subject. The subjective personal well-being was represented from the dimensions: global satisfaction with life, positive emotions and negative emotions. Three models of Multiple Linear Regression were proposed, using a sample of 378 students, in order to consider the variations of positive and negative emotions over time that affect overall satisfaction with life. The results indicated satisfaction with infrastructure, life satisfaction, positive emotions, marital status and lack of scholarship availability as important predictors of academic performance. We conclude that considering psychological elements and the personal characteristics of the students are important to foster adequate levels of performance in the post-graduate course. Thus, it is pertinent that student support policies, address students' subjective needs and expand financial support, since non-scholars tend to have less dedication to postgraduate studies and consequently lower academic performance.

Keywords: academic performance, subjective personal well-being, postgraduate studies, students

1. INTRODUÇÃO

O desempenho acadêmico de estudantes tem sido uma discussão constante dos programas de pós-graduação (PPG's), visto que após a reformulação ocorrida em 1996/1997 do modelo de avaliação utilizado pela Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES), a pressão por altos rendimentos em seus indicadores passou a ser mais acirrada (Kuenzer & Moraes, 2005), o que por sua vez resultou em uma maior cobrança dos programas em relação aos seus discentes. Entretanto, ao mensurar o desempenho destes acadêmicos é importante considerar não apenas os fatores endógenos controlados pela instituição, como desempenho em sala de aula, mas também os exógenos que interferem no desempenho dos alunos, à exemplo do bem-estar subjetivo (Hanushek, 2010). Uma avaliação estritamente vinculada aos fatores internos negligencia aspectos importantes relacionados aos acadêmicos e docentes, assim como, a avaliação estritamente exógena exige a instituição de responsabilidades para criar um ambiente propício ao ensino-aprendizagem (Schiefelbein & Simmons, 1980).

Ao se tratar dos fatores endógenos à instituição, ressalta-se a interação do acadêmico tanto com o espaço físico, quanto com as pessoas que representam ou fazem parte da instituição. Alguns estudos tentaram explorar essas relações, a exemplo de Freire (2007) que discutiu a importância do relacionamento professor-aluno; Schiefelbein e Simmons (1980) que analisaram a influência do tamanho das salas de aula; Luna (1983), Moses (1984), Rudd (1984), Madsen (1992), Carvalho (1994), Haguette (1994), Bianchetti e Machado (2002), e Piccinin (2000) que verificaram as relações entre orientador-orientando; Soares Neto et al. (2013) que argumentaram sobre a influência da infraestrutura física no desempenho dos alunos uma vez que essas criam melhores condições pedagógicas e tecnológicas.

Em relação aos fatores exógenos, é pertinente considerar a relação do desempenho do estudante com a satisfação de vida pessoal percebida por este, uma vez que um mal-estar pessoal influencia no desempenho do acadêmico (Chow, 2005). Ainda que os conceitos sobre satisfação com a vida sejam divergentes, o entendimento sobre bem-estar pessoal subjetivo apresenta uma estrutura em estágio de maturação suficiente e consistente em relação aos seus conceitos. Diversos estudos já foram produzidos na busca de compreender e aplicar o conceito do bem-estar pessoal subjetivo (Albuquerque & Tróccoli, 2004; Diener et al., 1999; DeNeve & Cooper, 1998). No Brasil, alguns estudos sobre satisfação com a vida foram realizados com enfermos e crianças (Faria & Seidl, 2006; Guedea et al., 2006) outros relacionaram o bem-estar pessoal subjetivo com desempenho no trabalho (Siqueira & Padovam, 2008; Dessen & Da Paz, 2010; Sobrinho & Porto, 2012).

Para esses estudos, o bem-estar pessoal subjetivo pode ser entendido como sendo um estado psicológico que uma pessoa reflete, pode-se presumir que há uma relação positiva entre esse bem-estar e a satisfação pessoal com os elementos que permeiam a vida do indivíduo, tais como relações interpessoais e ambiente organizacional. Em 2011 o Fórum Nacional de Pró-Reitores de Assuntos Comunitários e Estudantis (FONAPRACE) publicou um estudo no qual uma parcela significativa dos estudantes universitários alegou ter vivenciado sofrimento emocional (FONAPRACE, 2011). A importância de observar o bem-estar e seus efeitos sobre demais aspectos da vida do acadêmico encontram respaldo em Chow (2005) que pondera que há maior propensão à doenças como depressão e ansiedade em estudantes que não se percebem em um estado de bem-estar.

A relevância do bem-estar pessoal subjetivo e do desempenho do estudante durante a pós-graduação, bem como suas implicações para os programas de pós-graduação induz a seguinte inquietação: qual a relação entre o nível de bem-estar pessoal subjetivo e o desempenho acadêmico de estudantes de pós-graduação?

O trabalho é importante sob diferentes aspectos: primeiro devido ao fato de não terem sido encontrados estudos que tragam a discussão sobre o bem-estar pessoal subjetivo e o desempenho acadêmico de estudantes da pós-graduação; segundo, porque o estudo é pertinente devido a frequência de distúrbios psicológicos que se desenvolve nos pesquisadores em formação como depressão, síndrome de *burnout* (Gewin, 2012). Levecque et al. (2017) apontam que 51% dos estudantes de doutorado apresentam pelo menos dois distúrbios psicológicos; além disso, uma vez estabelecida a relação entre estes fatores será possível viabilizar dados para elaboração de políticas institucionais para a atenção com a satisfação pessoal dos acadêmicos a fim de melhorar os desempenhos dos discentes (Chow, 2005); e ainda, despertar atenção de instituições como a CAPES que prioriza predominantemente elementos quantitativos em suas avaliações que fomentam a sobrecarga de produção acadêmica (Kuenzer & Moraes, 2005).

2. CONSTRUCTO DE BEM-ESTAR PESSOAL SUBJETIVO E DESEMPENHO ACADÊMICO

O bem-estar pessoal subjetivo é um conceito recente, com estudos seminais datados de 1960 (Wilson, 1967). Para Galinha e Ribeiro (2005) a temática envolvendo o bem-estar pessoal subjetivo é considerada um conceito complexo, e associa uma dimensão cognitiva com afetiva, agregando conceitos como qualidade e satisfação global com a vida, afetos positivos e negativos. Devido à sua amplitude, o conceito tem atraído

bastante interesse, o que vem permitindo uma melhor definição de sua identidade e validação de seus constructos e estrutura (Galinha & Ribeiro, 2005).

O conceito de bem-estar pessoal subjetivo acabou por caracterizar-se como difuso e amplo, à medida que envolve elementos subjetivos e pessoais do indivíduo. Contudo, Galinha e Ribeiro (2005) reforçam que com o transcorrer do tempo o conceito acabou sendo negligenciado por parte dos estudos em relação a sua estrutura conceitual e operacional (Andrews & Robinson, 1991; Campbell et al., 1976; George, 1981; Horley, 1984). Pesquisadores de várias áreas congregaram suas designações e termos próprios no campo do bem-estar pessoal subjetivo, entretanto, nem sempre de forma apropriada (Andrews & Robinson, 1991). Sendo assim, diversos autores entenderam a necessidade de consolidação do conceito (Diener, 1984; Sirgy, 2002).

Após as dissidências iniciais, sua definição abarcou aspectos da dimensão cognitiva, na qual há uma circunscrição avaliativa, em geral relacionada com a satisfação com a vida; outra emocional, positiva ou negativa, geralmente conexa com a felicidade ou emoções (Galinha & Ribeiro, 2005). Escopos independentes devem ser percebidos isoladamente, contudo, fundamentalmente relacionados (Diener et al., 1999). Assim, o bem-estar pessoal subjetivo é um campo amplo de fenômenos que abarca as respostas emocionais de indivíduos, avaliações e satisfações globais de satisfação com a vida (Galinha & Ribeiro, 2005).

Adiante, McCullough et al. (2000) discutiram um modelo de bem-estar construído a partir de três elementos correlacionados, porém separados: (1) a satisfação global com a vida; (2) o afeto positivo; e (3) o afeto negativo. O primeiro refere-se à uma avaliação positiva da vida pessoal em um sentido amplo. O segundo, trata-se da frequência de percepção de emoções positivas em um sujeito (sentimentos como inspiração, entusiasmo etc.), enquanto que o último dos elementos, o afeto negativo, refere-se às emoções negativas experimentadas (aflição, mágoa, medo). Desse modo, os indivíduos que evidenciam um bem-estar positivo, avaliam sua vida de forma positiva e percebem preponderantemente emoções também positivas.

Sirgy (2002) advoga que o bem-estar pessoal subjetivo é um estado afetivo de longo prazo, combinado por três dimensões: a experiência acumulada de afeto positivo e afeto negativo em âmbitos proeminentes da vida e a avaliação da satisfação global da vida ou em âmbitos importantes da vida. Diener et al. (1997) definem essas dimensões do bem-estar pessoal subjetivo em três elementos principais: satisfação; afeto positivo; e baixos níveis de afeto negativo. Estrutura estes elementos de modo que constituem um fator global ou variáveis inter-relacionadas.

A avaliação do bem-estar do indivíduo não pode se dar de forma objetiva, uma vez que sendo esse sentimento subjetivo, cabe a cada indivíduo julgar e determinar os pontos alto e baixo de um bem-estar ou mal-estar em sua vida. Mesmo assim, existem fatores como emoções positivas e negativas comuns à maior parte dos indivíduos que torna possível, por meio de que instrumentos, à exemplo do PANAS, que abrangem uma gama maior de possibilidades, avaliar esse sentimento e o conectar com diferentes aspectos da vida pessoal, incluindo o desempenho acadêmico do sujeito.

O desempenho acadêmico remete além do rendimento do discente em termo de nota também aspectos psicológicos e comportamentais (Meriac, 2012; Lopes et al., 2018). Assim, ao se tratar de fatores que impactam o desempenho acadêmico, é importante levar em consideração tanto variáveis que podem ser controladas (endógenas), quanto variáveis que não podem ser alteradas pelas instituições (exógenas). Hanushek (2010) divide essas variáveis em duas dimensões, as controláveis pelo poder público e as não controláveis, como por exemplo, as variáveis demográficas. Deste modo, é importante levar em consideração esta última dimensão, em que algumas *proxies* podem ser utilizadas para tal, como gênero, renda, estado civil, entre outras.

Weiner e Kukla (1970) realizaram seis experimentos no campo do desempenho acadêmico e articularam que o desempenho está associado à maneira como o aluno se esforça, sendo que o baixo desempenho se associa a pouca motivação e capacidade. Li et al. (2015) estudaram os efeitos da mediação da motivação da conquista e do estilo atributivo (teoria da atribuição) na relação entre perfeccionismo e bem-estar. Constataram que o estilo atributivo, a motivação da conquista e o perfeccionismo se relacionam positivamente com o bem-estar. Os efeitos da mediação manifestaram-se de forma parcial, sendo que fatores atrelados as capacidades internas dos sujeitos são importantes preditores das emoções positivas vivenciadas e do bem-estar pessoal subjetivo.

Paulo Freire (2007) promoveu a discussão sobre a relação entre professores e alunos, e reforça a importância das interações afetivas que permeiam o ambiente ensino, visto que está atrela-se ao comportamento discente. Ademais, este relacionamento afetará diretamente o desempenho acadêmico do indivíduo (Martini & Del Prette, 2005), sendo necessário observar características que facilitem essa interação aluno-professor. Para Schiefelbein e Simmons (1980) o desempenho acadêmico e o modo com que o professor interage com o aluno não está associado de forma significativa com o nível de especialização profissional. Entretanto, o tamanho da sala é um fator que pode influenciar diretamente o desempenho do acadêmico, ainda que, um aumento entre 20% e 30% no número de alunos possa não ser significativo, os autores recomendam testes pilotos antes da implementação deste tipo de política.

Outro fator relevante a ser considerado no desempenho acadêmico na pós-graduação é a relação entre o orientador-orientando. Para Leite Filho e Martins (2006), a complexidade das interações performadas na relação orientador-orientando reforça a necessidade de se estabelecer limites essenciais para um processo construtivo do conhecimento. De Freitas (2002) infere que a fase de elaboração das pesquisas são as mais estressantes para os acadêmicos. Essa percepção também foi constatada por diversos autores ao longo do tempo (Luna, 1983; Moses, 1984; Rudd, 1984; Madsen, 1992; Carvalho, 1994; Haguette, 1994; Piccinin, 2000; Bianchetti & Machado, 2002; Rezende et al., 2017).

A infraestrutura escolar por sua vez, tem sido estudada por diversos autores tanto no contexto brasileiro, quanto internacional, como fator impactante no desempenho acadêmico (Castro & Fletcher, 1986; Sátyro & Soares, 2007; Soares et al., 2006; Hattie, 2009; Duarte et al. 2011). Soares Neto et al. (2013) por sua vez, enfatizam que a promoção da aprendizagem não depende exclusivamente do professor, é necessário que seja assegurado um ambiente que propicie este processo. Em especial os autores ressaltam o ambiente físico, como preponderante no atendimento das condições ambientais, e isto inclui, de forma geral, elementos infraestruturais como um veículo facilitador do aprendizado e por consequência do desempenho.

Por fim, Cunha et al. (2010) ressaltam que ainda que existam diversos fatores influenciando, é possível encontrar resultados diferentes em alunos com habilidades similares. Baseados na teoria da autoeficácia, argumentam que isso é possível devido ao fato de que os acadêmicos desenvolvem suas próprias avaliações acerca de suas capacidades, o que irá refletir em seu desempenho acadêmico. Nesse contexto, em que a percepção pessoal, como um processo cognitivo, perpassa as vivências e contextos ao qual o indivíduo foi e está sendo formado, entende-se que estados mentais influenciam também diretamente no modo que este sujeito tende a avaliar seu desempenho, seja em relação às notas, seja em relação a outros fatores.

3. METODOLOGIA

O estudo caracteriza-se como uma pesquisa aplicada, de natureza descritiva-expliativa. Em relação ao problema, o trabalho utiliza-se de uma abordagem quantitativa para verificar a relação entre o bem-estar pessoal subjetivo dos acadêmicos e sua percepção de seu desempenho acadêmico, a partir do desempenho nas disciplinas cursadas e satisfação com as relações que permeiam a pós-graduação. Quanto aos procedimentos técnicos emprega-se um levantamento on-line junto aos alunos de programas de pós-graduação no Brasil abrangendo cursos de mestrado e doutorado.

Para análise do bem-estar pessoal subjetivo foram utilizadas: (1) escala de satisfação global com a vida (SWLS); e (2) escala de bem-estar afetivo (PANAs). Para corporizar o desempenho acadêmico foram verificados diferentes aspectos que estão relacionados com a trajetória acadêmica: desempenho nas disciplinas cursadas; satisfação na relação aluno-professor; satisfação na relação orientador-orientando; satisfação com a relação aluno-coordenação; satisfação com as atividades complementares; satisfação com a infraestrutura dos laboratórios, auditórios; e desempenho global no curso.

A primeira escala a ser utilizada refere-se à parte cognitiva de entendimento da satisfação global da vida, para isto propõe-se a versão portuguesa da escala de satisfação com a vida (*Satisfaction With Life Scale* – SWLS) apresentada pelo próprio criador da escala (Diener, 2009) foi concebida a partir de 5 questões em escala do tipo Likert, em que cada respondente pontua de acordo com o seu grau de concordância as seguintes sentenças: (1) em muitos aspectos, a minha vida aproxima-se dos meus ideais; (2) as minhas condições de vida são excelentes; (3) estou satisfeito com a minha vida; (4) até agora, tenho conseguido obter aquilo que era importante na vida; (5) se pudesse viver a minha vida de novo, não alteraria praticamente nada. A escala foi adaptada de Diener (2009) da University of Illinois at Urbana Champagne. Os autores desse artigo obtiveram a autorização para utilização e tradução. A confiabilidade e validade desta escala pode ser verificada nos trabalhos de Pavot e Diener (2008) e também no estudo de Sancho et al. (2012).

A segunda escala refere-se às dimensões de afetividade positiva e negativa, isto pode ser mensurado através da *Positive Affect and Negative Affect Scale* (PANAS), desenvolvida por Watson et al. (1988). A escala é composta por 20 termos descritivos da afetividade percebida pelo indivíduo, 10 deles abrangendo os aspectos positivos (PA) e 10 abrangendo os aspectos negativos (NA). A escala de resposta é estruturada em formato numérico de 5 pontos e o participante deve assinalar a intensidade (1 a 5) de sua percepção referente ao sentimento descrito na palavra em uma determinada extensão temporal (hoje, última semana e último mês). Neste caso pretende-se a utilização da versão portuguesa validada por Simões (1993, citado por Nunes, 2009), ao qual foi adicionado pelo autor 2 itens à escala, por entender que determinados termos não conseguiam ser traduzidos adequadamente à língua portuguesa. Os termos utilizados no estudo são: Interessado; Afrito; Estimulado ou Animado; Aborrecido; Forte; Culpado; Assustado; Hostil; Entusiasmado; Orgulhoso; Irritado; Atento; Envergonhado; Inspirado; Nervoso; Decidido; Atencioso; Agitado ou Inquieto; Ativo; Medroso; Emocionado; Magoado. Sobre a consistência da escala, a mesma pode ser verificada nos estudos de Watson et al. (1988), e posteriormente Tellegen et al. (1999) confirmaram estes resultados. A versão utilizada neste estudo foi validada por Simões (1993, citado por Nunes, 2009).

A amostra contou com 383 respondentes, sendo utilizados 378 respostas após o tratamento de *outliers*. A amostra possui caráter não probabilístico, não sendo possível generalizar os resultados para além do grupo analisado. O instrumento de coleta foi validado a partir de uma análise fatorial confirmatória, a qual apresentou resultados adequados para CFI (0,927), X^2/df (2,05), RMSEA (0,05). Para o atendimento da questão de pesquisa foi utilizada a técnica de Regressão Linear Múltipla. Para a construção das variáveis utilizadas foi realizada uma Análise fatorial exploratória, em que as variáveis de desempenho formaram dois fatores, um para o desempenho percebido em relação aos fatores sociais e individuais (Dsp1) (satisfação na relação aluno-professor; satisfação na relação orientador-orientando; satisfação com a relação aluno-coordenação; satisfação com as atividades complementares e desempenho global no curso), e outro para fatores de infraestrutura (Dsp2). A escala PANAS por sua vez foi reduzida também a dois fatores percebidos, um para afetos positivos (PA) e outro para afetos negativos (NA), comportamento que era esperado. A escala de satisfação global com a vida (SWLS) formou, também como o esperado, apenas um único fator. Além disto foram inseridas variáveis de controle, tais como idade (Idd), gênero (Gên), nível de estudo (Nvl Est.) (se mestrado ou doutorado), dedicação integral a pós-graduação (Turno), a percepção de renda (Rem) e, a percepção de bolsa de estudo (Bolsa). Assim, devido a percepção temporal da escala PANAS (hoje, semana passada e mês passado) foram construídas 3 regressões:

$$Dsp_1 = \alpha + \beta Dsp_2 + \beta SWLS + \beta PA_{Hj} + \beta NA_{Hj} + \beta Idd + \beta Gên + \beta E.Cvl + \beta Nvl\ Est. + \beta Turno + \beta Bolsa + \beta Rem + \varepsilon \quad (1)$$

$$Dsp_1 = \alpha + \beta Dsp_2 + \beta SWLS + \beta PA_{SM} + \beta NA_{SM} + \beta Idd + \beta Gên + \beta E.Cvl + \beta Nvl\ Est. + \beta Turno + \beta Bolsa + \beta Rem + \varepsilon \quad (2)$$

$$Dsp_1 = \alpha + \beta Dsp_2 + \beta SWLS + \beta PA_{MS} + \beta NA_{MS} + \beta Idd + \beta Gên + \beta E.Cvl + \beta Nvl\ Est. + \beta Turno + \beta Bolsa + \beta Rem + \varepsilon \quad (3)$$

Em que,

Dsp₁: desempenho acadêmico

Dsp₂: fatores de infraestrutura

SWLS: satisfação global com a vida

PA: afetos positivos

NA: afetos negativos

Idd: idade

Gên: gênero

E. Cvl: estado civil

Nvl Est: nível de estudo

Turno: dedicação integral

Bolsa: percepção de bolsa de estudo

Rem: percepção de renda

Optou-se por incluir os fatores de infraestrutura (Dsp2) como variável independente, pois conforme citado na literatura os elementos estruturais das instituições podem afetar a satisfação dos estudantes com outros aspectos do curso, como relações interpessoais (Schiefelbein & Simmons, 1980). A partir disto, foram processadas as regressões no *software IBM SPSS Statistics 21*, e os valores resultantes são apresentados a seguir.

4. RESULTADOS E DISCUSSÕES

4.1. Resultados descritivos

Inicialmente explorou-se as variáveis para verificação das mesmas, a fim de assegurar a consistência dos dados, conforme apresentando na tabela 1.

Tabela 1. Estatística descritiva das variáveis utilizadas no modelo

Estatística descritiva				
Variáveis do modelo	Mínimo	Máximo	Média	Desvio padrão
Idade	21	56	28,79	5,608
Desempenho 1	-4,37759	1,67899	0,013312	0,98956
Desempenho 2	-2,44428	1,63329	0,003029	0,993792
SWLS	-2,56878	1,94156	-0,0002	0,998347
PA _{HJ}	-2,37495	2,0302	0,003452	1,000269
NA _{HJ}	-1,90183	2,26224	-0,01073	0,994668
PA _{SM}	-2,11158	1,93983	0,001362	1,001182
NA _{SM}	-1,86892	2,16249	-0,00957	0,995371
PA _{MS}	-2,05496	1,85561	0,003014	0,99576
NA _{MS}	-1,85079	2,20559	-0,01251	0,992335

Nota. Desempenho 1 = desempenho acadêmico; Desempenho 2 = fatores de infraestrutura; SWLS = satisfação global com a vida; PA_{HJ} = Afetos positivos – Hoje; NA_{HJ} = Afetos negativos – Hoje; PA_{SM} = Afetos positivos – Semana passada; NA_{SM} = Afetos negativos – Semana passada; PA_{MS} = Afetos positivos – Mês passado; NA_{MS} = Afetos negativos – Mês passado. Fonte: Dados da pesquisa.

Observa-se algumas características dos pós-graduandos pesquisados. A média de idade dos respondentes é cerca de 29 anos, com uma representatividade maior de mulheres (cerca de 70% da amostra) e 75% são solteiros. Em relação ao nível de estudo, percebe-se que há equilíbrio na distribuição da amostra, sendo os mestrands os maiores representantes (51%). Em relação à dedicação à pós-graduação 83% declararam dedicação integral aos estudos, isto pode ser devido à percepção de bolsa de

estudos, já que 85% dos que responderam ao questionário recebem bolsa de alguma agência de fomento à pesquisa. Por fim 24% afirmam perceber alguma forma de remuneração, o que pode ser oriundo de ajuda de familiares para custeio de despesas, ou alguma atividade remunerada.

4.2. Resultados da pesquisa

A análise do modelo de regressão foi operacionalizado pelo método Inserir, para o primeiro modelo proposto, em que as variáveis de PA e NA refletem os afetos dos respondentes no dia em que responderam à pesquisa. Na tabela 2 são expostos os indicadores avaliados.

Tabela 2. Resumo da regressão estimada pelo método Inserir – modelo 1

R ²	R ² Ajustado	Erro padrão da estimativa		Durbin-Watson		
0,354	0,335	0,8070919		1,961		
Regressão	Resíduo	Total		F	p-value	
130,437	238,732	369,170		18,179	0,000	
Variável	β (coeficiente)	Erro Padrão	t	p-value	Tolerância	VIF
(Constante)	-0,15	0,499	-0,300	0,764	-	-
Dsp2	0,246	0,045	5,501	0,000***	0,873	1,145
SWLS	0,174	0,060	2,913	0,004***	0,485	2,064
PA _{Hj}	0,310	0,054	5,721	0,000***	0,59	1,696
NA _{Hj}	-0,030	0,048	-0,625	0,533	0,761	1,314
Idade	0,003	0,008	0,302	0,763	0,796	1,257
Gênero	-0,062	0,093	-0,669	0,504	0,956	1,046
Estado Civil	-0,176	0,104	-1,697	0,090*	0,846	1,182
Nível de Estudo	0,134	0,087	1,544	0,123	0,910	1,099
Turno	0,034	0,051	0,676	0,499	0,909	1,100
Bolsista	-0,331	0,120	-2,752	0,006***	0,918	1,089
Remuneração	0,115	0,103	1,115	0,266	0,901	1,110

Nota. Variável dependente: Dsp1. Dsp2 = fatores de infraestrutura; SWLS = satisfação global com a vida; PA_{Hj} = Afetos positivos – Hoje; NA_{Hj} = Afetos negativos – Hoje. * p < 0,10; ** p < 0,05; *** p < 0,01. Fonte: Dados da Pesquisa.

Segundo Fávero e Belfiore (2017), nas Ciências Sociais Aplicadas é comum a existência de baixos R^2 . Neste sentido, Hair Jr et al. (2014) citam que para esta área do conhecimento R^2 com valores próximos ou acima de 0,26 são considerados elevados. Ao observar o R^2 e R^2 ajustado, têm-se os valores de 0,354 e 0,335, respectivamente. Tal constatação indica o elevado poder explicativo da regressão analisada. De modo adicional percebe-se que o modelo de regressão proposto apresentou significância (p -value = 0,000), demonstrando um poder explicativo de 35,40% do desempenho percebido por estudantes de pós-graduação. O *Durbin-Watson* mostrou-se satisfatório, obtendo valor maior que um e menor que três, confirmando a inexistência de autocorrelação entre os resíduos da regressão.

Ao analisar a qualidade dos indicadores, percebe-se que todas as variáveis apresentaram valores de tolerância e VIF adequados. As variáveis que ajudam a explicar o desempenho acadêmico percebido, levando em consideração os afetos no dia de hoje, são: o desempenho de infraestrutura ($\beta = 0,246$; p -value = 0,000), a satisfação global com a vida do indivíduo ($\beta = 0,174$; p -value = 0,004), os afetos positivos ($\beta = 0,310$; p -value = 0,000) que ele tenha percebido no dia, estado civil ($\beta = -0,176$; p -value = 0,090) e o fato de não ser bolsista ($\beta = -0,331$; p -value = 0,006). Assim, nem todas as variáveis propostas foram estatisticamente significantes para desempenho acadêmico percebido (p -value < 0,10). A idade, o gênero, o fato de se estar cursando mestrado ou doutorado, o período a que se dedica aos estudos e se percebe remuneração, não influenciam o comportamento do modelo a nível estatístico. Apesar disto, optou-se por manter o modelo com todas as variáveis, uma vez que retirando-as, o poder de explicação não se altera significativamente.

Em seguida, realizou-se a análise dos indicadores inerentes a percepção temporal do estado emocional da semana passada. Na tabela 3 são apresentados os valores obtidos no modelo de regressão 2.

O modelo 2 alcançou poder explicativo de 34,40%, obtendo valores adequados para o *Durbin-Watson* (DW = 1,972) e valor significativo para o R^2 obtido (p -value = 0,000). Ademais, não foram encontrados problemas de multicolinearidade entre as variáveis verificadas. Em relação aos coeficientes obtidos, assim como no modelo 1, o desempenho de infraestrutura ($\beta = 0,249$; p -value = 0,000); a satisfação global com a vida do indivíduo ($\beta = 0,252$; p -value = 0,000); os afetos positivos inerentes a semana passada ($\beta = 0,176$; p -value = 0,000); estado civil ($\beta = -0,198$; p -value = 0,059); e não ser bolsista ($\beta = -0,351$; p -value = 0,004) mostraram-se significantes.

Tabela 3. Resumo da regressão estimada pelo método Inserir – modelo 2

R ²	R ² Ajustado	Erro padrão da estimativa	Durbin-Watson			
0,344	0,325	0,81328939	1,972			
Regressão	Resíduo	Total	F	p-value		
127,083	242,087	369,170	17,466	0,000		
Variável	β (coeficiente)	Erro Padrão	t	p-value	Tolerância	VIF
(Constante)	-0,836	0,526	-1,589	0,113	-	-
Dsp2	0,249	0,045	5,517	0,000***	0,874	1,145
SWLS	0,252	0,053	4,707	0,000***	0,616	1,622
PA _{SM}	0,176	0,034	5,144	0,000***	0,735	1,360
NA _{SM}	-0,016	0,032	-0,511	0,610	0,797	1,255
Idade	0,005	0,008	0,596	0,552	0,800	1,251
Gênero	-0,053	0,094	-0,563	0,574	0,948	1,054
Estado Civil	-0,198	0,104	-1,896	0,059*	0,848	1,180
Nível de Estudo	0,111	0,088	1,255	0,210	0,901	1,109
Turno	0,390	0,051	0,775	0,439	0,910	1,099
Bolsista	-0,351	0,121	-2,893	0,004***	0,913	1,095
Remuneração	0,146	0,104	1,404	0,161	0,905	1,105

Nota. Variável dependente: Dsp1. Dsp2 = fatores de infraestrutura; SWLS = satisfação global com a vida; PA_{SM} = Afetos positivos – Semana passada; NA_{SM} = Afetos negativos – Semana passada. * p < 0,10; ** p < 0,05; *** p < 0,01. Fonte: Dados da Pesquisa.

Por fim, o modelo 3 englobou os aspectos afetivos vivenciados no mês passado e apresentou os indicadores expostos na tabela 4.

Atendidas as especificações dos testes de heterocedasticidade e multicolinearidade, verifica-se que o poder explicativo do modelo 3 paira sobre 29,70% do desempenho acadêmico percebido. Diferentemente das análises anteriores, no modelo 3 a variável nível de estudo ($\beta = 0,162$; $p\text{-value} = 0,071$) mostrou-se significativa. Da mesma forma, o desempenho de infraestrutura ($\beta = 0,257$; $p\text{-value} = 0,000$); a satisfação global com a vida do indivíduo ($\beta = 0,273$; $p\text{-value} = 0,000$); os afetos positivos percebidos no mês passado ($\beta = 0,116$; $p\text{-value} = 0,001$); estado civil ($\beta = -0,220$; $p\text{-value} = 0,039$); e não ser bolsista ($\beta = -0,350$; $p\text{-value} = 0,005$) possuem significância e capacidade de atrelar-se e explicar as variações do desempenho acadêmico.

Tabela 4. Resumo da regressão estimada pelo método Inserir – modelo 3

R ²		R ² Ajustado		Erro padrão da estimativa		Durbin-Watson	
0,318		0,297		0,82958909		1,991	
Regressão		Resíduo		Total		F	
117,282		251,888		369,170		15,492	
p-value		0,000					
Variável	β (coeficiente)	Erro Padrão	t	p-value	Tolerância	VIF	
(Constante)	-0,707	0,538	-1,314	0,190	-	-	
Dsp2	0,257	0,460	5,601	0,000***	0,875	1,143	
SWLS	0,273	0,056	4,866	0,000***	0,582	1,719	
PA _{MS}	0,116	0,035	3,320	0,001***	0,712	1,405	
NA _{MS}	-0,028	0,033	-0,862	0,389	0,787	1,270	
Idade	0,008	0,008	0,894	0,372	0,807	1,239	
Gênero	-0,080	0,096	-0,841	0,401	0,946	1,058	
Estado Civil	-0,220	0,106	-2,072	0,039**	0,851	1,174	
Nível de Estudo	0,162	0,089	1,814	0,071*	0,914	1,094	
Turno	0,033	0,052	0,641	0,522	0,905	1,105	
Bolsista	-0,350	0,124	-2,826	0,005***	0,914	1,094	
Remuneração	0,146	0,106	1,385	0,167	0,905	1,104	

Nota. Variável dependente: Dsp1. Dsp2 = fatores de infraestrutura; SWLS = satisfação global com a vida; PA_{MS} = Afetos positivos – Mês passado; NA_{MS} = Afetos negativos – Mês passado. * p < 0,10; ** p < 0,05; *** p < 0,01. Fonte: Dados da Pesquisa.

Por meio dos indicadores e coeficientes das relações encontrados representou-se os modelos de regressão linear múltipla considerando somente as variáveis significantes para o desempenho acadêmico:

$$Dsp_1 = \alpha + 0,246.Dsp_2 + 0,174.SWLS + 0,310.PA_{Hj} + -0,176.E.Cvl + -0,331.Bolsa + \varepsilon \tag{1}$$

$$Dsp_1 = \alpha + 0,249.Dsp_2 + 0,252.SWLS + 0,176.PA_{SM} + -0,198.E.Cvl + -0,351.Bolsa + \varepsilon \tag{2}$$

$$Dsp_1 = \alpha + 0,257.Dsp_2 + 0,273.SWLS + 0,116.PA_{MS} + -0,220.E.Cvl + 0,162.Nvl\ Est. + -0,350.Bolsa + \varepsilon \tag{3}$$

Os achados indicam que as emoções possuem elevada variabilidade ao longo das experiências dos pós-graduandos, visto que as emoções positivas apresentaram associação significativa na explicação do desempenho acadêmico, com coeficientes

que variam de 0,116 (modelo 3) a 0,310 (modelo 1). Martini e Del Prette (2005) citam que a afetividade está atrelada ao desenvolvimento satisfatório do discente no ambiente de ensino. Uma possível explicação para tais resultados está no fato da afetividade na pós-graduação poder despertar emoções positivas que impulsionam a satisfação dos estudantes com o curso, e fomentam maiores níveis de desempenho acadêmico durante a trajetória no mestrado e/ou doutorado.

Por sua vez, as emoções positivas ainda auxiliam a consolidar os níveis de satisfação com a vida, que ultrapassam os aspectos acadêmicos e permeiam a vida pessoal e profissional dos sujeitos. Como visto, esta variável mostrou-se relacionada positivamente ao desempenho acadêmico nos três modelos testados, evidenciando a importância de atentar-se ao estado psicológico dos pós-graduandos e os efeitos sobre a satisfação e os resultados obtidos no curso.

A satisfação com os elementos estruturais dos programas de pós-graduação está positivamente relacionada ao desempenho acadêmico. As condições para o desenvolvimento das atividades impactam na percepção de qualidade das aulas, pesquisas acadêmicas e relações interpessoais estabelecidas no ambiente de ensino. Desse modo, é importante que os programas de pós-graduação direcionem atenção para os atributos físicos disponíveis aos estudantes e o desenho das estruturas utilizadas nas atividades do curso, pois esses atributos vinculam-se ao desenvolvimento das pesquisas e andamento das disciplinas. Conforme destacado por De Freitas (2002) e Soares Neto et al. (2013) condições estruturais aquém das necessidades dos discentes podem colaborar para o baixo desempenho acadêmico e bem-estar pessoal subjetivo, e coadunar no aumento dos níveis de distúrbios psicológicos, como *stress*.

O estado civil associou-se de forma negativa e significativa ao nível de 10% (modelos 1 e 2) e 5% (modelo 3) com o desempenho acadêmico. Assim, pessoas casadas tendem estarem menos satisfeitas com os elementos que consubstanciam a pós-graduação e com seu próprio desempenho acadêmico. Essa constatação pode advir da constituição familiar, visto que a dedicação ao curso pode ser restringida por outras responsabilidades oriundas da vida pessoal destes estudantes.

Nesse sentido, o fato do acadêmico não possuir bolsa de estudos de alguma agência de fomento afeta negativamente o desempenho acadêmico. Acredita-se que ao não utilizar os apoios financeiros na pós-graduação, o aluno tende a ter outras atividades para obter percepção financeira. Essas obrigações profissionais podem impactar na dedicação do estudante, e consequentemente afetar a satisfação com o curso e com o desempenho percebido nas disciplinas.

No modelo 3 os doutorandos apresentaram maiores níveis de desempenho acadêmico. Abrem-se oportunidades de investigações que analisem em que medida o bem-estar dos mestrands e doutorandos, bem como a percepção de desempenho acadêmico, se diferenciam. As experiências acumuladas durante a trajetória na pós-graduação, a carreira profissional consolidada e/ou o maior tempo de duração do curso podem favorecer a percepção positiva dos doutorandos em relação aos fatores analisados.

Mesmo que as emoções negativas não tenham apresentado significância destaca-se a importância de considerar o bem-estar pessoal subjetivo como um constructo inter-relacionado, que necessita ser abordado de forma conjunta. Assim, faz-se necessária a reflexão por parte das IES sobre a conveniência de implementações de políticas de apoio psicológico aos pós-graduandos que possam ser desenvolvidas a fim de abordar a temática de modo holístico.

5. CONCLUSÕES

O bem-estar pessoal subjetivo é considerado uma medida que permite que o sujeito avalie a satisfação com suas vivências e consubstancie essas experiências em aspectos vinculados a felicidade. Essa métrica é composta por dimensões inter-relacionadas, sendo: satisfação global com a vida, emoções positivas e emoções negativas. Na literatura há indícios (Diener, 2000) que a satisfação global com a vida é afetada pelas diferentes emoções e humor que perpassam a vida e o ambiente situacional ao qual o indivíduo está inserido, sendo relevante considerar as variações temporais referentes as emoções. Assim, para mensurar a relação entre bem-estar pessoal subjetivo e desempenho acadêmico propôs-se três modelos de regressão que permitiram identificar as emoções positivas e negativas percebidas ao longo do tempo, em conjunto com as demais variáveis visando explicar a percepção de desempenho acadêmico.

As evidências indicam que as dimensões do bem-estar pessoal subjetivo denominadas satisfação global com a vida e emoções positivas, em conjunto com algumas características pessoais observáveis dos estudantes podem explicar o desempenho acadêmico percebido na pós-graduação. Sendo importante aprofundar os estudos acerca da temática e considerar esses elementos no desenvolvimento de avaliações e políticas educacionais.

O crescente relato de distúrbios na psicológicos entre pós-graduandos não deve ser observado por meio de uma perspectiva isolada, pois esses elementos influenciam o comportamento e desempenho do discente no curso. As políticas educacionais devem considerar sua atenção para a criação de grupos de apoio estudantil, que promovam o acompanhamento e as trocas de experiências entre os docentes.

Além disso, percebe-se que pós-graduandos em relacionamentos estáveis e/ou que não percebem bolsa de estudo tendem a apresentar menores níveis de percepção de desempenho acadêmico, visto que a possibilidade de dedicação exclusiva ao curso e as demandas advindas da vida pessoal e profissional se entrelaçam e sobrepesam o desenvolvimento das atividades destes discentes. Recomenda-se que ao planejar as aulas das disciplinas e lidar com as situações cotidianas da pós-graduação essas características sejam observadas.

Oferecer elementos estruturais que facilitem a interação entre os discentes, funcionários e docentes pode favorecer as experiências positivas e fomentar maiores níveis de bem-estar pessoal subjetivo, e por consequência o desempenho acadêmico percebido ser melhorado. Destaca-se que laboratórios condizentes com as necessidades para o desenvolvimento das pesquisas e grupos de estudos podem fomentar essa interação.

A não significância dos afetos negativos no modelo pode sugerir que apesar de experimentarem estes afetos, as emoções positivas se sobressaem às negativas, ou seja, os resultados insinuam que mesmo estes acadêmicos experienciando emoções contraproducentes, a importância dos afetos positivos que este percebe supera os efeitos negativos produzidos pelas más experiências.

Como proposto nesta investigação, é preciso debater os aspectos inerentes a pós-graduação a partir de uma abordagem temporal e dialética. Sugere-se que estudos futuros aprofundem os debates acerca dos precedentes do desempenho acadêmico e do bem-estar pessoal subjetivo dos pós-graduandos por meio de métricas qualitativas, quantitativas, endógenas e exógenas.

As limitações do trabalho são pontos que podem ser explorados. Realizar levantamentos periódicos das emoções dos pós-graduandos podem enriquecer os achados inerentes a temática. Identificar as experiências que promovem emoções positivas e emoções negativas são pontos que podem ser abordados, juntamente com o levantamento das políticas de apoio estudantil dos programas de pós-graduação e das instituições.

Contribución de autores

Maldonado TV: Conceptualización, Metodología, Software, Validación, Análisis formal, Investigación, Curación de datos, Redacción borrador original. **Meurer AM:** Metodología, Software, Validación, Análisis formal, Curación de datos. **Krespi Musial NT:** Conceptualización, Metodología. **Colauto RD:** Conceptualización, Supervisión.

Declaración de conflicto de intereses

El(los) autor(es) declara(n) que, durante el proceso de investigación, no ha existido ningún tipo de interés personal, profesional o económico que haya podido influenciar el juicio y/o accionar de los investigadores al momento de elaborar y publicar el presente artículo.

REFERÊNCIAS

- Albuquerque, A. S., & Tróccoli, B. T. (2004). Desenvolvimento de uma escala de bem-estar pessoal subjetivo. *Psicologia: Teoria e Pesquisa*, 20(2), 153-164. <http://dx.doi.org/10.1590/S0102-37722004000200008>
- Ander-Egg, E. (1978). *Introducción a las técnicas de investigación social* (7 ed.). Editora Hvmanitas.
- Andrews, F.M., & Robinson, J.P. (1991). Measures of subjective well-being. In J.P. Robinson et al. (Eds.), *Measures of personality and social psychological attitudes* (pp. 61-67). Gulf Professional Publishing.
- Bianchetti, L., & Machado, A. M. N. (Orgs.) (2002). *A bússola do escrever: desafios e estratégias na orientação de teses e dissertações*. Editora da UFSC/Cortez.
- Campbell, A., Converse, P.E., & Rogers, W.L. (1976). *The quality of American life: Perceptions, evaluations and satisfactions*. Russel Sage Foundations.
- Carvalho, C. V. (1994). *Em busca de uma obra: considerações psicanalíticas sobre o processo de elaboração de uma dissertação de mestrado* [Dissertação de mestrado, Universidade de São Paulo]. Biblioteca Digital de Teses e Dissertações da USP. <https://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/47/47131/tde-17062019-100931/pt-br.php>
- Castro, C. de M., & Fletcher, P. (1986). *A escola que os brasileiros frequentaram em 1985*. Ipea, Iplan.
- Chow, H. P. H. (2005). Life satisfaction among university students in a Canadian prairie city: a multivariate analysis. *Social Indicators Research*, 70, 139-150. <https://doi.org/10.1007/s11205-004-7526-0>
- Cunha, J. V.A. da, Cornachione Jr, E. B., De Luca, M. M. M., & Ott, E. (2010). Modéstia de alunos de graduação em Ciências Contábeis sobre o desempenho acadêmico: uma análise pela ótica da teoria da autoeficácia. *Anais do 10º Congresso USP de Controladoria e Contabilidade*.
- De Freitas, M. E. (2002). Viver a tese é preciso!: Reflexões sobre as aventuras e desventuras da vida acadêmica. *Revista de Administração de Empresas*, 42(1), 1-6. <https://doi.org/10.1590/S0034-75902002000100009>

- DeNeve, K., & Cooper, H. (1998). The happy personality: a meta-analysis of 137 personality traits and subjective well-being. *Psychological Bulletin*, 124, 197-229. <http://dx.doi.org/10.1037/0033-2909.124.2.197>
- Dessen, M. C., & Da Paz, M. das G. T. (2010). Bem-estar pessoal nas organizações: o impacto de configurações de poder e características de personalidade. *Psicologia: Teoria e Pesquisa*, 26(3), 549-556. <http://dx.doi.org/10.1590/S0102-37722010000300018>
- Diener, E. (1984). Subjective well-being. *Psychological Bulletin*, 95, 542-575.
- Diener, E. (2000). Subjective well-being: The science of happiness and a proposal for a national index. *American Psychologist*, 55(1), 34-43. <http://dx.doi.org/10.1037/0003-066X.55.1.34>
- Diener, E. (2009). *SWLS translations*. University of Illinois at Urbana Champagne. <http://s.psych.uiuc.edu/~ediener/SWLS.html>
- Diener, E., Suh, E. M., & Oishi, S. (1997). Recent findings on subjective well-being. *Indian Journal of Clinical Psychology*, 24, 25-41.
- Diener, E., Suh, E. Lucas, R., & Smith, H. (1999). Subjective well-being: three decades of progress. *Psychological Bulletin*, 125, 276-302. <http://dx.doi.org/10.1037/0033-2909.125.2.276>
- Duarte, J., Gargiulo, C., & Moreno, M. (2011). *School infrastructure and learning in Latin American elementary education: an analysis based on the Serce*. Inter-American Development Bank.
- Faria, J. B., & Seidl, E. M. F. (2006). Religiosidade, enfrentamento e bem-estar pessoal subjetivo em pessoas vivendo com HIV/aids. *Psicologia em Estudo*, 11(1), 155-164. <http://dx.doi.org/10.1590/S1413-73722006000100018>
- Fávero, L. P., & Belfiore, P. (2017). *Análise de dados: Estatística e modelagem multivariada com Excel®, SPSS® e Stata®*. Elsevier.
- Fórum Nacional de Pró-Reitores de Assuntos Comunitários e Estudantis (FONA-PRACE). (2011). *Perfil socioeconômico e cultural dos estudantes de graduação das Universidades Federais Brasileiras*. http://www.andifes.org.br/wp-content/files_flutter/1377182836Relatorio_do_perfi_dos_estudantes_nas_universidades_federais.pdf
- Freire, P. (2007). *Pedagogia da autonomia* (36. ed.). Paz e Terra.
- Galinha, I., & Ribeiro, J. L. P. (2005). História e evolução do conceito de bem-estar subjetivo. *Psicologia, Saúde & Doenças*, 6(2), 203-214.
- George, L.K. (1981). Subjective well-being. Conceptual and methodological issues. *Annual Review of Gerontology and Geriatrics*, 2, 345-382.

- Gewin, V. (2012) Under a cloud: Depression is rife among graduate students and post-docs. Universities are working to get them the help they need. *Nature*, 490, 299-301. <http://dx.doi.org/10.1038/nj7419-299a>
- Guedea, M. T. D., Albuquerque, F. J. B., Tróccoli, B. T., Noriega, J. A. V., Seabra, M. A. B., & Guedea, R. L. D. (2006). Relação do bem-estar pessoal subjetivo, estratégias de enfrentamento e apoio social em idosos. *Psicologia: Reflexão e Crítica*, 19(2), 301-308. <http://dx.doi.org/10.1590/S0102-79722006000200017>
- Haguette, T. M. F. (1994). Universidade: nos bastidores da produção do conhecimento. *Revista Brasileira de Estudos Pedagógicos*, 75(180), 157-169.
- Hair Jr, J. F., Hult, G. T. M., Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2014). *A primer on partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM)*. SAGE
- Hanushek, E. A. (2010). Education production functions: Developed country evidence. In E. B. Peterson, & B. McGaw (Eds.). *International Encyclopedia of Education* (Vol. 2, pp. 407-411). Elsevier.
- Hattie, J. (2009). *Visible learning. A synthesis of over 800 meta-analyses relating to achievement*. Routledge, Taylor & Francis Group.
- Horley, J. (1984). Life Satisfaction, Happiness and Morale: Two problems with the use of subjective well-being indicators. *The Gerontologist*, 24(2), 124-127. <https://doi.org/10.1093/geront/24.2.124>
- Kuenzer, A. Z., & Moraes, M. C. M. (2005). Temas e tramas na pós-graduação em educação. *Educação & Sociedade*, 26(93), 1341-1362. <http://dx.doi.org/10.1590/S0101-73302005000400015>
- Leite Filho, G. A. & Martins, G. de A. (2006). Relação orientador orientando e suas influências na elaboração de teses e dissertações. *Revista de Administração de Empresa*, 46 (Ed. Especial), 99-109. <http://dx.doi.org/10.1590/S0034-75902006000500008>
- 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.
- Li, Y., Lan, J., & Ju, C. (2015). Achievement motivation and attributional style as mediators between perfectionism and subjective well-being in Chinese university students. *Personality and Individual Differences*, 79, 146-151. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2015.01.050>
- Lopes, I. F., Meurer, A. M., & Voese, S. B. (2018). Efeito das crenças de autoeficácia no comportamento cidadão e contraproducente dos acadêmicos de contabilidade. *Advances in Scientific & Applied Accounting*, 11(3), 517-531.

- Luna, S. V. (1983). *Análise da dificuldade na elaboração de teses e de dissertações a partir da identificação de prováveis contingências que controlam essa atividade* [Tese de doutorado, Universidade de São Paulo]. Repositório da Produção da USP. <https://repositorio.usp.br/item/000741170>
- Madsen, D. (1992) *Successful dissertation and thesis: a guide to graduate student research from proposal to completion*. Jossey Bass.
- Martini, M. L., & Del Prette, Z. A. P. (2005). Atribuições de causalidade e afetividade de alunos de alto e baixo desempenho acadêmico em situações de sucesso e de fracasso escolar. *Interamerican Journal of Psychology*, 39(3), 355-368.
- McCullough, G., Huebner, E.S., & Laughlin, J. (2000). Life events, self-concept, and adolescents' positive subjective well-being. *Psychology in the Schools*, 37, 281-291. [http://dx.doi.org/10.1002/\(SICI\)1520-6807\(200005\)37:3<281::AID-PITS8>3.0.CO;2-2](http://dx.doi.org/10.1002/(SICI)1520-6807(200005)37:3<281::AID-PITS8>3.0.CO;2-2)
- Meriac, J. P. (2012). Work ethic and academic performance: Predicting citizenship and counterproductive behavior. *Learning and Individual Differences*, 22(4), 549-553.
- Moses, I (1984). Supervision of higher degree students: problems areas and possible solutions. *Higher Education Research and Development*, 3(2),137-152. <https://doi.org/10.1080/0729436840030204>
- Nunes, L. (2009). *Promoção do bem-estar subjetivo dos idosos através da intergeracionalidade* [Dissertação de mestrado, Universidade de Coimbra- UC]. Estudo Geral Repositório científico da UC. <http://hdl.handle.net/10316/11787>
- Pavot, W., & Diener, E. (2008). The satisfaction with life scale and the emerging construct of life satisfaction. *The Journal of Positive Psychology*, 3(2), 137-152. <https://doi.org/10.1080/17439760701756946>
- Piccinin, S.J., (2000). *Graduate student supervision: Resources for supervisors and students* (Triannual newsletter). Centre for Development of Teaching and Learning (CDTL). University of Ottawa.
- Rezende, M. S., Miranda, G. J., Pereira, J. M., & Cornacchione, Jr, E. B. (2017). Stress e desempenho acadêmico na pós-graduação *stricto sensu* em ciências contábeis no Brasil. *Arquivos Analíticos de Políticas Educativas*, 25(96). <http://dx.doi.org/10.14507/epaa.25.2931>
- Rudd, E. (1984). Research into postgraduate education. *Higher Education Research and Development*, 3(2), 109-120. <https://doi.org/10.1080/0729436840030201>
- Sancho, P., Galiana, L., Gutierrez, M., Francisco, E., & Tomás, J. M. (2012). Validating the portuguese version of the satisfaction with life scale in an elderly sample. *Social Indicators Research*, 115(1), 457-466. <http://dx.doi.org/10.1007/s11205-012-9994-y>

- Sátyro, N., & Soares, S. (2007). *A infra-estrutura das escolas brasileiras de ensino fundamental: um estudo com base nos censos escolares de 1997 a 2005* (Texto para Discussão nº 1267). Ipea.
- Schiefelbein, E., & Simmons, J. (1980). Os determinantes do desempenho escolar: Uma revisão de pesquisas nos países em desenvolvimento. *Cadernos de Pesquisa*, 35, 53-71.
- Sirgy, M. J. (2002). *The psychology of quality of life*. Kluwer Academic Publishers.
- Siqueira, M. M. M., & Padovam, V. A. R. (2008). Bases teóricas de bem-estar pessoal subjetivo, bem-estar psicológico e bem-estar no trabalho. *Psicologia: Teoria e Pesquisa*, 24(2), 201-209. <http://dx.doi.org/10.1590/S0102-37722008000200010>
- Soares, S., Razo, R., & Fariñas, M. (2006). Perfil estatístico da educação rural: origem socioeconômica desfavorecida, insumos escolares deficientes e resultados inaceitáveis. In A. M. Bof (Org.). *A educação no Brasil rural* (pp. 47-68). Instituto Nacional de Estudos e Pesquisas Educacionais Anísio Teixeira.
- Soares Neto, J. J., Karino, C. A., Ribeiro de Jesus, G., & Andrade, D. F. (2013). Uma Escala para medir a Infraestrutura Escolar. *Estudos em Avaliação Educacional*, 24(54), 78-99.
- Sobrinho, F. R., & Porto, J. B. (2012) Bem-estar no trabalho: um estudo sobre suas relações com clima social, coping e variáveis demográficas. *RAC - Revista de Administração Contemporânea*, 16(2) 253-270
- Tellegen, A., Watson, D., & Clark, L. (1999). On dimensional and hierarchical structure of affect. *Psychological Science*, 10, 297-303. <https://doi.org/10.1111/1467-9280.00157>
- Watson, D., Clark, L., & Tellegen, A. (1988). Development and validation of brief measures of positive and negative affect: the PANAS scales. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54(6). <https://doi.org/10.1037/0022-3514.54.6.1063>
- Weiner, B., & Kukla, A. (1970). An attributional analysis of achievement motivation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 15(1), 1-20. <http://dx.doi.org/10.1037/h0029211>.
- Wilson, W. (1967). Correlates of avowed happiness. *Psychological Bulletin*, 67, 294-306. <http://dx.doi.org/10.1037/h0024431>.

Fecha de recepción: 01/10/2020

Fecha de aceptación: 14/02/2022

Correspondencia: alisonmmeurer@gmail.com
maldonado_thiago@yahoo.com.br

NUESTROS COLABORADORES

Mario E. Díaz Durán

Facultad de Ciencias Empresariales, Instituto Universitario Politécnico de Punta del Este, Uruguay

Magíster en Entornos Virtuales de Aprendizaje por la Universidad de Panamá y contador público por la Universidad de la República (Uruguay). Candidato a doctor en Educación Basada en Competencias en el Centro Universitario Mar de Cortés (México). Profesor del Instituto Universitario Politécnico de Punta del Este, Facultad de Ciencias Empresariales. Miembro representando al Ministerio de Educación y Cultura (Uruguay) del Consejo Consultivo de la Educación Terciaria Privada (Uruguay). Coordinador de la Comisión de Cursos y Formación Permanente del Colegio de Contadores, Economistas y Administradores del Uruguay.

<https://orcid.org/0000-0001-5773-4193>

Renée Antonieta Villagra Cayamana

Facultad de Derecho, Pontificia Universidad Católica del Perú, Perú

Doctora en Derecho por la Pontificia Universidad Católica del Perú, LLM en Derecho Tributario por la Universidad de Florida (UF), Estados Unidos de Norteamérica y abogada por la Universidad Católica Santa María de Arequipa, Perú. Docente del Departamento de Derecho de Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP).

<https://orcid.org/0000-0002-4054-8113>

Amanda Marcondes Coelho

Universidade Federal de Santa Catarina, Brasil

Bacharel em Ciências Contábeis pela Universidade Federal de Santa Catarina.

<https://orcid.org/0000-0002-0324-150X>

Januário José Monteiro

Universidade Federal de Santa Catarina, Brasil

Mestre em Contabilidade pela Universidade Federal de Santa Catarina. Bacharel em Ciências Contábeis pela Universidade do Extremo Sul Catarinense.

<https://orcid.org/0000-0002-7000-4256>

Rogério João Lunkes

Universidade Federal de Santa Catarina, Brasil

Doutor em Engenharia da Produção, mestre em Engenharia da Produção e bacharel em Ciências Contábeis pela Universidade Federal de Santa Catarina. Professor da graduação em Ciências Contábeis e da Pós-Graduação em Contabilidade e Administração.

<https://orcid.org/0000-0003-4232-5746>

Daiane Antonini Bortoluzzi

Universidade Federal de Santa Catarina, Brasil

Doutor em Administração e mestre em Administração pela Universidade Federal de Santa Catarina. Bacharel em Administração pela Universidade Federal de Santa Maria.

<https://orcid.org/0000-0001-5350-4235>

Ngoc Hung Dang

Hanoi University of Industry, Vietnam

Associate Professor, obtained at Vietnam University of Commerce. Lecturer at the Faculty of Accounting & Auditing, Hanoi University of Industry, Vietnam.

<https://orcid.org/0000-0002-6666-4905>

Thi Thuy Van Vu

National Economics University, Vietnam

Ph.D. obtained at National Economics University, Lecturer at the School of Banking and Finance, National Economics University, Vietnam.

<https://orcid.org/0000-0003-1577-1505>

Thi Nhat Le Dao

National Economics University, Vietnam

Bachelor, obtained at National Economics University.

<https://orcid.org/0000-0001-7707-062X>

Luciana Cardoso Siqueira Ambrozini

Universidade de Ribeirão Preto (UNAERP), Brasil

Doutorado em Administração das Organizações - FEA/RP e mestrado em Controladoria e Contabilidade pela Universidade de São Paulo (USP), Brasil. Graduação em Ciências Contábeis pela Universidade Federal de Uberlândia (UFU), Brasil. Pós-doutora pelo Departamento de Contabilidade da Faculdade de Economia, Administração e

Contabilidade de Ribeirão Preto, da Universidade de São Paulo (FEA-RP/USP). Professora na Universidade de Ribeirão Preto (UNAERP), Brasil.

<https://orcid.org/0000-0002-8560-3083>

Vinícius Medeiros Magnani

Centro Universitário Moura Lacerda (CUML), Brasil

Doutorado em Controladoria e Contabilidade e mestrado em Controladoria e Contabilidade pela Universidade de São Paulo, USP, Brasil. Graduação em Economia Empresarial e Controladoria. Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto, FEA - RP/USP, Brasil. Professor no Centro Universitário Moura Lacerda (CUML), Brasil.

<https://orcid.org/0000-0002-0069-954X>

Maísa de Souza Ribeiro

Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto, Departamento de Contabilidade e Atuária, Universidade de São Paulo (USP), Brasil

Doutorado e mestrado em Controladoria e Contabilidade pela Universidade de São Paulo (USP), Brasil. Graduação em Ciências Contábeis pela Pontifícia Universidade Católica de São Paulo (PUC/SP), Brasil. Professora na Universidade de São Paulo, Faculdade de Economia Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto, Departamento de Contabilidade e Atuária.

<https://orcid.org/0000-0003-3050-1693>

Juliano Augusto Orsi de Araujo

Universidade Ibirapuera (UNIB), Brasil

Doutorado em Controladoria e Contabilidade pela Universidade de São Paulo (USP), Brasil. Mestrado em Controladoria e Contabilidade pela Fundação Escola de Comércio Álvares Penteado (FECAP), Brasil. Graduação em Ciências Contábeis pela Universidade São Francisco (USF/BP), Brasil. Contador na Express Contábil EIRELI. Professor Titular do Mestrado Profissional em Administração da Universidade Ibirapuera.

<https://orcid.org/0000-0001-5970-6671>

Carlos Fernando Inga Aguagallo

Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Ambato, Ecuador

Magíster en Gestión de Empresas Turísticas por la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, sede Ambato. Magíster en Procesamiento de Alimentos por la Universidad Agraria del Ecuador. Licenciado en Gestión Gastronómica por la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo. Profesor de la Facultad de Ciencias Políticas y Administrativas, carrera de Turismo por la Universidad Nacional de Chimborazo. Doctorando en Turismo, Universidad Rovira i Virgili, maestrante en Gastronomía y Hotelería, Escuela Superior Politécnica de Chimborazo.

<https://orcid.org/0000-0003-1929-4427>

Osmany Pérez Barral

Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Ambato, Ecuador

Doctor en Ciencias Económicas y máster en Administración de Negocios por la Universidad de Matanzas Camilo Cienfuegos, Cuba. Licenciado en Economía por el Instituto Superior Agro Industrial Camilo Cienfuegos, Cuba. Profesor en la Escuela de Administración de Empresas, Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Sede Ambato. Coordinador de Investigación de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Sede Ambato. <https://orcid.org/0000-0002-4735-483X>

Daniel Isaac Roque

Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, Universidad ECCI, Colombia

Magíster en Contabilidad y licenciado en Contabilidad y Finanzas por la Universidad de la Habana. Docente investigador en la Universidad ECCI, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas. Estudiante del doctorado en Ciencias Contables y Financieras, Universidad de la Habana.

<https://orcid.org/0000-0002-7536-025X>

Andrés Caicedo Carrero

Corporación Universitaria Iberoamericana, Colombia

Magíster en Finanzas, Universidad Externado de Colombia. Administrador de Empresas Comerciales por la Universidad Colegio Mayor de Cundinamarca. Docente investigador en la Corporación Universitaria Iberoamericana, Facultad de Ciencias Empresariales. Consultor financiero corporativo.

<https://orcid.org/0000-0001-7749-684X>

Leonardo dos Santos Bandeira

Centro Universitário Católica do Tocantins (UniCatólica), Brasil

Mestre em Ciências Contábeis pela Universidade do Vale do Rio dos Sinos (UNISINOS). Graduado em Ciências Contábeis pelo Centro Universitário Tocantinense Presidente Antônio Carlos. Professor no Centro Universitário Católica do Tocantins (UniCatólica), Escola de Ciências Sociais Aplicadas.

<https://orcid.org/0000-0002-2543-4732>

Anderson Rodrigo Quoos

Universidade Estadual do Oeste do Paraná (UNIOESTE), Brasil

Mestre em Contabilidade e graduação em Contabilidade pela Universidade Estadual do Oeste do Paraná (UNIOESTE). Professor da Faculdade de Ensino Superior de Marechal Cândido Rondon (ISEPE Rondon) e da União de Ensino Superior do Paraná (UESPAR).

<https://orcid.org/0000-0002-6519-9167>

Eda Cristina Benkendorf

Universidade Estadual do Oeste do Paraná (UNIOESTE), Brasil

Mestranda em Contabilidade e graduação em Contabilidade pela Universidade Estadual do Oeste do Paraná. Professora na Universidade Estadual do Oeste do Paraná (UNIOESTE).
<https://orcid.org/0000-0003-0725-6095>

Cleston Alexandre dos Santos

Universidade Federal de Mato Grosso do Sul (UFMS), Brasil

Doutorado em Ciências Contábeis e Administração pela Universidade Regional de Blumenau (FURB). Mestrado em Contabilidade pela Universidade Federal de Paraná (UFPR). Bacharel em Ciências Contábeis pela Universidade Federal de Mato Grosso do Sul (UFMS). Professor do Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis da Universidade Federal de Mato Grosso do Sul (PPGCC - UFMS), Escola de Administração e Negócios (ESAN). Professor do Curso de Ciências Contábeis da Universidade Federal de Mato Grosso do Sul, Campus de Três Lagoas (UFMS-CPTL).
<https://orcid.org/0000-0001-7014-6644>

Silvana Anita Walter

Universidade Estadual do Oeste do Paraná (UNIOESTE), Brasil

Doutora em Administração pela Pontifícia Universidade do Paraná (PUCPR). Professora do curso de Administração, Centro de Ciências Sociais Aplicadas (CCSA), Universidade Estadual do Oeste do Paraná (UNIOESTE) campus de Marechal Cândido Rondon (PR).
<https://orcid.org/0000-0003-1684-5465>

Thiago Vargas Maldonado

Universidade Federal do Paraná (UFPR), Brasil

Doutorando no Programa de Pós-Graduação em Contabilidade e mestre em Contabilidade pelo Programa de Pós-Graduação em Contabilidade da Universidade Federal do Paraná (UFPR). Graduado em Ciências Contábeis pela Universidade do Estado de Mato Grosso (UFMT). Professor da Faculdade Paranaense (FAPAR).
<https://orcid.org/0000-0003-0982-7744>

Alison Martins Meurer

Universidade Federal do Paraná (UFPR), Brasil

Doutorando no Programa de Pós-Graduação em Contabilidade e mestre em Contabilidade pelo Programa de Pós-Graduação em Contabilidade da Universidade Federal do Paraná (UFPR). Graduado em Ciências Contábeis pela Universidade Tecnológica

Federal do Paraná (UTFPR). Professor colaborador na Universidade Estadual de Ponta Grossa (UEPG). Professor EBTB no Instituto Federal do Paraná (IFPR).

<https://orcid.org/0000-0002-3704-933X>

Nayane Thais Krespi Musial

Universidade Federal do Paraná (UFPR), Brasil

Doutora em Métodos Numéricos em Engenharia pela Universidade Federal do Paraná (UFPR). Mestre em Ciências Contábeis – Linha de pesquisa Contabilidade Financeira e graduação em Matemática pela Universidade Regional de Blumenau (FURB). Professora do Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis – PPGCONT da Universidade Federal do Paraná (UFPR).

<https://orcid.org/0000-0002-9653-1417>

Romualdo Douglas Colauto

Universidade Federal do Paraná (UFPR), Brasil

Doutor em Engenharia de Produção e mestre em Engenharia de Produção pela Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC). Graduado em Ciências Contábeis Faculdade Estadual de Ciências Econômicas de Apucarana (FECEA). Professor do Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis – PPGCONT da Universidade Federal do Paraná (UFPR).

<https://orcid.org/0000-0003-3589-9389>

CONTENIDO

Editorial

ACTUALIDAD CONTABLE

Treinta años desde la aplicación de las Normas Internacionales de Información Financiera en Uruguay: impacto e implicancia de su primera aplicación

Mario E. Díaz Durán

TRIBUTACIÓN

La incidencia de la pandemia del COVID-19 en el análisis de los precios de transferencia para efecto del impuesto a la renta en el Perú: medidas requeridas

Renée Antonieta Villagra Cayamana

CONTABILIDAD DE GESTIÓN

Influência do orçamento nas estratégias de mídias sociais e na vantagem competitiva de franquias alimentícias

Amanda Marcondes Coelho, Januário José Monteiro, Rogério João Lunkes, Daiane Antonini Bortoluzzi

BANCA Y FINANZAS

Accounting information and stock returns in Vietnam securities market: Machine learning approach

Ngoc Hung Dang, Thi Thuy Van Vu, Thi Nhat Le Dao

Medidas de suavização e fatores institucionais: Uma visão em empresas sul-americanas

Luciana Cardoso Siqueira Ambrozini, Vinícius Medeiros Magnani, Maísa de Souza Ribeiro, Juliano Augusto Orsi de Araujo

ESTRATEGIA EMPRESARIAL

Modelo de gestión empresarial para el patrimonio alimentario

Carlos Fernando Inga Aguagallo, Osmany Pérez Barral

Detección de insolvencia financiera mediante el modelo Z-Altman en empresas colombianas no cotizantes durante el periodo 2016-2019

Daniel Isaac Roque, Andrés Caicedo Carrero

RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL

Evidenciação de relatórios não financeiros voluntários: por que empresas brasileiras não publicam Relatório de Sustentabilidade ou integrado?

Leonardo dos Santos Bandeira

EDUCACIÓN

Diferenças no desempenho acadêmico por meio da aprendizagem individual e da cooperativa de acordo com os estilos de aprendizagem: um experimento em um curso de Ciências Contábeis

Anderson Rodrigo Quoos, Eda Cristina Benkendorf, Cleston Alexandre dos Santos, Silvana Anita Walter

Desempenho acadêmico e bem-estar pessoal subjetivo dos pós-graduandos *stricto sensu*

Thiago Vargas Maldonado, Alison Martins Meurer, Nayane Thais Krespi Musial, Romualdo Douglas Colaudo

Nuestros colaboradores