

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
FACULTAD DE CONTADURÍA PÚBLICA

REVISTA ACTIVOS



Revista Activos	ISSN 0124-5805	e-ISSN 2500-5278	Vol. 18	N.º 1	enero-junio	2020	pp. 1-280
--------------------	-------------------	---------------------	---------	-------	-------------	------	-----------

Revista Activos

Facultad de Contaduría Pública
Universidad Santo Tomás
Volumen 18 número 1, enero-junio de 2020

Periodicidad:
Semestral

Correspondencia, suscripciones y solicitudes de canje:
Cra. 9 n.º 51-11, Facultad de Contaduría Pública,
Universidad Santo Tomás, Bogotá D. C., Colombia
Teléfono: (+571) 587 8797
Fax: (+571) 587 8797 ext. 1403
Correo electrónico:
revistaactivos@usantotomas.edu.co

Formato 16 x 23 cm

ISSN: 0124-5805
ISSN electrónico: 2500-5278
Hecho el depósito que establece la ley

Traducciones
Pablo Román (inglés)

Corrección de estilo
Deixa Moreno (español)

Diagramación
Alexandra Romero Cortina

Impresión: Digiprint Editores S.A.S.

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
Ediciones USTA

Sede Principal, Edificio Luis J. Torres
Carrera 9 n.º 51-11, Sótano 1
Teléfono: 587 8797 ext. 2991
<http://www.usta.edu.co>
editorial@usantotomas.edu.co
Bogotá D. C., Colombia, 2019



Esta obra está bajo una Licencia
Creative Commons Atribución-
CompartirIgual 4.0 Internacional.
[https://creativecommons.org/
licenses/by-sa/4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0)

CONSEJO EDITORIAL

Fr. José Gabriel Mesa Angulo, O. P.
Rector general

Fr. Eduardo González Gil, O. P.
Vicerrector académico general

Fr. Wilson Fernando Mendoza Rivera, O. P.
Vicerrector administrativo y financiero general

Fr. Javier Antonio Castellanos, O. P.
*Decano de la División de Educación
Abierta y a Distancia*

Olga Lucía Ostos Ortiz
Directora de la Unidad de Investigación

Esteban Giraldo González
Director de Ediciones USTA

Óscar A. Chacón Gómez
Coordinador de Revistas de Ediciones USTA

DIVISIÓN DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

Fr. Alberto René Ramírez, O. P.
Decano

FACULTAD DE CONTADURÍA PÚBLICA

Carlos Arturo Gómez Restrepo
Decano

REVISTA ACTIVOS

Michael Andrés Díaz Jiménez
Editor

Gloria M. Valero
Coeditora

COMITÉ EDITORIAL

Diego Fernando Católico
Universidad de La Salle

Juan Carlos Ruiz Urquijo
Fundación Universitaria Agraria de Colombia

Mary Analí Vera
Universidad Nacional de Colombia

Jhonny Steven Grajales Quintero
Pontificia Universidad Javeriana, Cali

Katherine Restrepo Quintero
Universidad Central

Las ideas aquí expresadas son de exclusiva responsabilidad del autor de cada artículo
y en nada comprometen a la institución ni la orientación de la revista.

COMITÉ CIENTÍFICO

Eliana Werbin

Universidad Nacional de Córdoba, Argentina

María Alejandra Moreno López

*Conicet - Universidad Nacional de Córdoba,
Argentina*

Norma B. Geba

Universidad Nacional de La Plata, Argentina

Carmen Verón

Universidad Nacional de Rosario, Argentina

Silvia Casa Nova

Universidad de São Paulo, Brasil

Fernando Morales Parada

Universidad del Bío-Bío, Chile

Elizabeth Gutiérrez Caro

Universidad de Chile

Nydia Marcela Reyes-Maldonado

Universidad Autónoma de Bucaramanga

Nohora Edit García

Universidad Nacional de Colombia

Angélica Farfán Liévano

Pontificia Universidad Javeriana

Carlos Araya

Universidad de Costa Rica

Nadia Ugalde Binda

Universidad de Costa Rica

Manuel Pedro Rodríguez Bolívar

Universidad de Granada, España

Beatriz García Osma

Universidad Carlos III, España

Amália Carrasco

Universidad de Sevilla, España

Susana Callao

Universidad de Zaragoza, España

EVALUADORES

DEL PRESENTE NÚMERO

María Luz Ortiz Paniagua

Universidad de Guadalajara, México

Lina Marcela Sánchez

*Universidad Autónoma Latinoamericana,
Colombia*

Carlos Eduardo Castaño

Universidad de Antioquia, Colombia

Claudia Ortiz Viáfara

Universidad Agraria, Colombia

Paula Andrea Navarro

*Fundación Universitaria los Libertadores,
Colombia*

Héctor David Nieto Martínez

Universidad del Bosque, Colombia

Héctor Darío Betancur

Universidad de Medellín, Colombia

John Milton Díaz

Universidad Santo Tomás, Colombia

Contenido

Editorial

Contabilidad digital: los retos de la tecnología <i>blockchain</i> para académicos y profesionales	9
---	---

Digital Accounting: The Challenges of Blockchain
Technology for Academics and Professionals

Hugo A. Macias

María Angélica Farfán

Braulio Adriano Rodríguez

Artículos

Responsabilidad social corporativa en las entidades financieras españolas.....	39
---	----

Corporate Social Responsibility in Spanish
Financial Institutions

Rafael Becerra-Vicario

Ana León Gómez

Dinámica de los reportes corporativos presentados por las empresas multilatinas colombianas en el periodo 2016-2018.....	77
---	----

Dynamics of Corporate Reports Submitted by Colombian
Multilatinas Companies during the 2016-2018 Period

David Berrío Zapata

La gestión del infoconocimiento en instituciones de educación superior	95
Info-knowledge Management in Higher Education Institutions	
<i>Marisleidy Alba Cabañas</i>	
<i>Liliana Gutiérrez de Piñeres Botero</i>	
El fraude contable en el Perú: periodo 2007-2016.....	123
Accounting Fraud in Peru: 2009-2016	
<i>Ildefonso Rebaza Carpio</i>	
Una revisión del concepto de ‘capital intelectual’ y de las principales alternativas para su identificación y medición	161
A Review of the Concept of Intellectual Capital and the Main Alternatives for its Identification and Measurement	
<i>Cecilia R. Ficco</i>	
Análisis del cumplimiento de revelación de propiedades, planta y equipo para empresas que listan en la bolsa de valores de Perú.....	205
Analysis of the Compliance with the Disclosure of Property, Plant, and Equipment of Companies listed in the Peruvian Stock Exchange	
<i>Julio Hernández-Pajares</i>	
<i>Ivette Nuñez Laguna</i>	

Percepción del emprendimiento caficutor en la región Huasteca, centro de México	235
Perception of Coffee Entrepreneurship in the Huasteca Region, Central Mexico <i>Cruz García Lirios</i> <i>Javier Carreón Guillén</i> <i>José Marcos Bustos Aguayo</i> <i>Jorge Hernández Valdés</i>	
Política editorial de la <i>Revista Activos</i>	267
Publishing Policies <i>Revista Activos</i>	

Editorial

Contabilidad digital: los retos de la tecnología *blockchain* para académicos y profesionales

Hugo A. Macías¹

María Angélica Farfán²

Braulio Adriano Rodríguez³

Recibido: 04 de junio de 2020

Aprobado: 18 de julio de 2020

Macías, H., Farfán, M. A. y Rodríguez, B. A. (2020). Contabilidad digital: los retos de la tecnología *blockchain* para académicos y profesionales. *Revista Activos*, 18(1), 9-23. DOI: <https://doi.org/10.15332/25005278/6152>

1 Profesor asociado en el programa de Contaduría Pública de la Universidad de Medellín. Becario de Colciencias para adelantar estudios de doctorado en administración. Correo electrónico: hmacias@udem.edu.co

2 Profesora del Departamento de Ciencias Contables, de la Pontificia Universidad Javeriana, Bogotá. Correo electrónico: m_farfan@javeriana.edu.co

3 Director del Departamento de Ciencias Contables de la Pontificia Universidad Javeriana, Bogotá. Correo electrónico: brodri@javeriana.edu.co

El editorial de este número presenta la literatura emergente sobre la tecnología *blockchain* en contabilidad y auditoría. Para ello, se presenta una revisión sistemática de las publicaciones en revistas internacionales y un panorama de los primeros trabajos en algunos países latinoamericanos. Se identifican las revistas que más han abordado estos temas, los mecanismos que vinculan la tecnología *blockchain* con contabilidad y auditoría, el impacto que traerá, áreas propuestas en la agenda de investigación, su relación con criptomonedas, contabilidad ambiental, ciberseguridad, entre otros. No se trata de una revisión exhaustiva, sino de un panorama general sobre la literatura emergente. Al final, se plantea el potencial de esta área de trabajo para nuestra región, con base en algunos trabajos locales.

La pandemia generada por la COVID-19 nos ha remarcado la tendencia de la profesión contable hacia la digitalización. Así lo destacaron varios académicos de América Latina, como Cláudio Wanderley (Brasil), Gabriela Farías (México), Kate Horton (Brasil), Natalia Cuadra (Chile) y Osvaldo Maldonado (Chile), en un artículo colectivo publicado recientemente en la revista británica *Accounting Education* (Sangster, Stoner y Flood, 2020). Según ese mismo estudio, los estudiantes de Contaduría Pública de Argentina, Chile, Colombia y, especialmente, Brasil y Venezuela tuvieron problemas de conectividad durante el primer semestre de 2020; sin embargo, en estos países, y particularmente en Argentina, se ha avanzado en poner a disposición de los estudiantes este tipo de infraestructuras. Al parecer, Argentina tomará la delantera en esta materia.

Pero más allá de la posibilidad y la necesidad de estar conectados para los procesos formativos, la profesión está avanzando hacia la digitalización de un número importante de sus procesos. Esta nueva etapa se instaló formalmente en Colombia mediante el Centro para la Cuarta Revolución Industrial, creado en Medellín en abril de 2019. Ese centro fue el quinto creado internacionalmente, como parte de una red del Foro Económico Mundial; los otros cuatro se ubican en San Francisco (Estados Unidos), Tokio (Japón), Pekín (China) y Bombay (India). Inicialmente se dedicó a tres actividades: inteligencia artificial, Internet de las cosas y cadena de

bloques o tecnología *blockchain*. La cuarta revolución, o industria 4.0, borra las fronteras entre las esferas física, digital y biológica.

La inteligencia artificial es una rama de las ciencias computacionales que estudia modelos de cómputo que permiten realizar actividades desarrolladas por humanos. Es una “inteligencia” llevada a cabo por máquinas que perciben, aprenden, resuelven problemas, interpretan datos, desarrollan sistemas autónomos de conducción, tienen autonomía para interactuar en juegos complejos, reconocen la escritura, la voz y otros patrones. Por su parte, el internet de las cosas se refiere a la interconexión digital de objetos cotidianos, incluso sin *wifi* o *bluetooth*. Consiste en conectar dispositivos domésticos, industriales, personales, con sistemas y con servicios, enlazando objetos físicos y material biológico a través de distintos tipos de redes virtuales (Macias, 2019a). Va más allá de un circuito cerrado con cámaras, sensores y cables o señales de *wifi* o *bluetooth*, que solo son el punto de partida.

Pero el componente de la cuarta revolución industrial más cercano a la contabilidad es, sin duda, la tecnología *blockchain* o “cadena de bloques”. Se trata de una estructura de datos (información) agrupados entre ellos, que tienen diferentes conexiones entre sí y con otros datos externos. Es la tecnología donde se construye el estado confiable de los sistemas, útil en aquellos espacios donde se almacena información ordenada a lo largo del tiempo, sin que pueda ser modificada y que requiere custodia. También sirve para verificar la identidad de quienes interactúan en las redes, para hacer seguimiento a transacciones (financieras y de otro tipo) y tiene múltiples aplicaciones (Macias, 2019a).

La tecnología *blockchain* ingresó a la literatura de contabilidad por la vía de números especiales publicados en revistas internacionales. El primer número especial sobre *blockchain* en contabilidad lo publicó en 2017 la revista estadounidense *Journal of Emerging Technologies in Accounting* (JETA) y el segundo lo publicó en 2019 la revista *Australian Accounting Review*. En la revista *Intelligent Systems in Accounting, Finance and Management*, se publicaron cinco artículos sobre esta tecnología entre 2017 y 2019, mientras

que en la revista *International Journal of Accounting Information Systems* se publicaron cuatro artículos del mismo tema entre 2018 y 2020. Otros temas cercanos, como *big data*, han sido objeto de un número más alto de ediciones especiales en revistas de contabilidad y de auditoría.

En América Latina también se están empezando a escribir trabajos sobre la tecnología *blockchain* en contabilidad y en auditoría. Un grupo de profesores de Argentina ha escrito documentos al respecto como un nuevo desafío para la contabilidad y la auditoría (Argañaraz et ál., 2019) y también como una primera aproximación a la relación entre *blockchain* y contabilidad (Rodríguez y Sarro, 2019). En Colombia han empezado a aparecer trabajos de pregrado (Baquero y Prieto, 2018) y de posgrados en revisoría fiscal (Castillo y Garcés, 2020; Pardo, 2020). Otros trabajos de grado abordan el uso de esta tecnología en un amplio número de temas empresariales, diferentes a contabilidad.

En la literatura se encuentran recomendaciones generales para investigación rigurosa sobre *blockchain* y un grupo creciente de trabajos sobre su potencial en contabilidad y auditoría. Uno de los trabajos generales indica que hace aproximadamente una década se introdujo el principio operativo fundamental de *blockchain*, pero que pasaron varios años antes de que la tecnología obtuviera un amplio reconocimiento en la industria y los espacios académicos fuera de la esfera de la informática. Es un tema de investigación aún incipiente, en el que si se transfiere sistemáticamente la experiencia de la industria a las agendas de investigación —por ejemplo a través de estudios de caso—, permitiría desarrollar teorías y hacer recomendaciones prácticas para beneficiarse de esa tecnología. En este documento corto nos interesa presentar un primer panorama de la investigación internacional que incursiona en las implicaciones de la tecnología *blockchain* para contabilidad y auditoría.

Breve revisión de la literatura contable internacional sobre la tecnología *blockchain*

El ingreso de *blockchain* a la literatura de contabilidad es un proceso reciente. De los 28 artículos disponibles en revistas contables vinculadas en Scopus, 19 (el 68 %) están publicados en cuatro revistas. Las que cuentan con mayor número de artículos son *Journal of Emerging Technologies in Accounting* (cinco artículos) y *Australian Accounting Review* (cinco artículos), seguidas de *Intelligent Systems in Accounting, Finance and Management* (cuatro artículos) y la revista *International Journal of Digital Accounting Research* (cuatro artículos). Los demás trabajos están publicados en otras siete revistas en Scopus, con uno o dos artículos cada una. Todos fueron publicados entre 2017 y 2020.

Dado que la tecnología *blockchain* surgió recientemente como un área de investigación, los académicos han basado sus estudios predominantemente en literatura profesional, fuentes en línea e informes publicados por los primeros usuarios de la tecnología (Schmitz y Leoni, 2019). De hecho, hay varias investigaciones que analizan las implicaciones de esta en la profesión contable (Karajovic et ál., 2019; Smith, 2018) y que hacen una descripción general de las prácticas actuales relacionadas con *blockchain* en grandes empresas de contabilidad, así como los hitos importantes en el surgimiento de esta tecnología (Kokina et ál., 2017). La digitalización del proceso actual de validación en papel migrará hacia sistemas de información basados en esta estructura tecnológica. Las nuevas circunstancias implican que los contadores ya no serán la autoridad central, sino que seguirán siendo los preparadores de los informes financieros requeridos por las empresas y los reguladores, continuarán influyendo en políticas tales como la elección y acreditación de validadores y servirán como validadores de último recurso (Tan y Low, 2019).

En la literatura hay consenso en que el vínculo del *blockchain* con la contabilidad y con la auditoría se da a través del libro mayor abierto, compartido (Cai, 2019; Coyne y McMickle, 2017; Kokina et ál., 2017;

Moll y Yigitbasioglu, 2019; O’Leary, 2019; Schmitz y Leoni, 2019; Tang y Tang, 2019). Las “transacciones de información abierta” contrastan con las transacciones tradicionales, en las que normalmente dos partes de una transacción son las únicas con información sobre ella. Esta tecnología emergente está logrando que la información sobre las transacciones esté potencialmente disponible para otros, y esto tiene implicaciones importantes (O’Leary, 2018).

Sin embargo, no hay consenso sobre el impacto que se espera del *blockchain* en contabilidad y en auditoría. Algunos autores plantean que se trata de una tecnología emergente disruptiva que tendrá un impacto significativo (Schmitz y Leoni, 2019; Wang y Kogan, 2018), transformará la contabilidad y la profesión (Tan y Low, 2019) e incluso puede representar un cambio tan profundo como el surgimiento y la adopción de la contabilidad por partida doble (Carlin, 2019). En contraste, otros autores plantean que no habrá cambios en el ejercicio de la Contaduría Pública o de la auditoría en los próximos diez años, por causa de esta tecnología (Tiberius y Hirth, 2019). Una posición intermedia es que, en el caso de la auditoría, se evolucionará cada vez más hacia auditoría continua (Tiberius y Hirth, 2019) y que *blockchain* afecta la contabilidad de una manera distinta a tecnologías cercanas, como *big data* o la inteligencia artificial (Moll y Yigitbasioglu, 2019).

Varios artículos identificados hacen propuestas para la investigación futura (Kokina et ál., 2017; Schmitz y Leoni, 2019). En uno de ellos, publicado en *Australian Accounting Review*, se propone una agenda de investigación sobre *blockchain*. Schmitz y Leoni (2019) identifican *cuatro temas* para llevar a cabo la investigación: 1) gobierno, transparencia y confianza; 2) auditoría continua; 3) contratos inteligentes, y 4) nuevos roles de contadores y auditores. En ese mismo trabajo se identifican las implicaciones prácticas que el *blockchain* tendrá para profesionales de la contabilidad y la auditoría.

Sobre contratos inteligentes y *blockchain* se publicó recientemente un artículo en Brasil, en la revista de la asociación nacional de maestrías y doctorados en ciencias contables (ANPCONT, por su sigla en portugués).

Allí se propone un sistema unificado de tributación automática (Sutra) a partir de un estudio de caso, donde se utiliza *blockchain* y contratos inteligentes (Rosa y Pelucio-Grecco, 2020). Este es uno de los primeros trabajos latinoamericanos que utiliza en profundidad la tecnología *blockchain*, en una de las cuatro áreas propuestas internacionalmente para la agenda de investigación.

La fusión entre *blockchain* y contratos inteligentes puede transformar la auditoría al automatizar los flujos de trabajo y mejorar la efectividad de la auditoría y los informes. Es posible que en el futuro cercano se puedan auditar estados financieros mediante cadena de bloques de auditoría externa que admita procedimientos de auditoría inteligentes: “La cadena de bloques de auditoría externa tiene el potencial de mejorar la calidad de la auditoría y reducir la brecha de expectativas entre auditores, usuarios de estados financieros y organismos reguladores” (Rozario y Vasarhelyi, 2018, p. 7).

Dentro de las primeras investigaciones que se publicaron en las revistas internacionales, se presentan ventajas (Kwilinski, 2019; O’Leary, 2017; Wang y Kogan, 2018) y limitaciones (Karajovic et ál., 2019; O’Leary, 2019) del uso de esta tecnología en contabilidad y auditoría. Entre las ventajas se destaca que: 1) las transacciones en línea son de alta velocidad y fáciles de usar; 2) las cuentas pueden actualizarse usando aplicaciones para teléfonos inteligentes, y 3) los sistemas ópticos de reconocimiento de datos permiten automatizar todo el proceso, desde la introducción de documentos primarios.

En cuanto a las limitaciones de esta tecnología, la más importante es la posibilidad real de acceso a la información, dado que parte de la que está en la nube es privada y no es accesible para las herramientas de *blockchain* (O’Leary, 2017; 2019). Asimismo, se han identificado fallas que impiden que este sistema haga más seguros los libros de contabilidad actuales y que se implemente como una herramienta de información financiera; además, las monedas digitales basadas en *blockchain* solo existen dentro de dicho método y las transacciones económicas van mucho más allá de eso (Coyne y McMickle, 2017). También se han identificado barreras clave para la

adopción (Wang y Kogan, 2018) y se ha hecho un inventario de preocupaciones sobre el uso generalizado de esta tecnología (Karajovic et ál., 2019).

Parte de la literatura está especializada en criptomonedas, con todas sus implicaciones. Por un lado, el aumento y la implementación continua de este nuevo sistema de cambio ha tenido y tendrá un impacto disruptivo en la contabilidad, la tributación y las industrias de servicios financieros, a pesar de que no se ha superado la incertidumbre sobre cómo deben registrarse para fines contables y fiscales (Smith et ál., 2019). En este mismo sentido, esta tecnología es una innovación que puede interrumpir la intermediación financiera tradicional, al crear nuevos intermediarios, con un elemento de confianza inherente que le permite eliminar la necesidad de intermediarios en algunas áreas financieras (Cai, 2018). Por otro lado, se asegura que la contabilidad del valor razonable es la fuente más relevante de información útil para los usuarios de los estados financieros cuando las criptomonedas se adquieren con fines de inversión y se identifican escenarios donde serán tratadas como monedas (extranjeras), aunque los reguladores del sistema financiero no las consideren como dinero (Procházka, 2018). También se han publicado documentos muy prácticos que orientan la manera de llevar a clase la relación entre *blockchain* y criptomonedas (Gomaa et ál., 2019). En toda esa literatura se proponen futuras interacciones entre criptoactivos y criptomonedas, al tiempo que se hacen recomendaciones para académicos y profesionales.

La tecnología *blockchain* también se ha aplicado a temas específicos como el carbono distribuido, las cadenas de suministro y ciberseguridad. En uno de los *papers* se propone un sistema de contabilidad de carbono distribuido que utiliza *blockchain*, para fortalecer el sistema contable en la gestión de activos de carbono y en los esquemas de comercio de emisiones; con ello se unifican en un mecanismo sintético el esquema nacional de comercio de emisiones y la gestión de los activos de carbono (Tang y Tang, 2019).

Por otra parte, esta tecnología permite determinar de manera más precisa la procedencia de bienes físicos en cadenas de distribución, asunto

que es difícil de determinar cuando estas cadenas tienen estructuras complejas, interorganizacionales y a veces internacionales (Kim y Laskowski, 2018). Con respecto a riesgos o ciberseguridad, se han identificado trece riesgos para las implementaciones de sistemas de información, tres de ellos específicos para *blockchain*: centralización de la potencia informática, maleabilidad de transacciones y contratos inteligentes defectuosos o maliciosos. Al respecto, se han propuesto controles que permitan mitigar los riesgos identificados y que se adaptan a los diferentes componentes del ecosistema (Canelón et ál., 2019).

Por último, es necesario destacar que las oportunidades son abundantes, dado que no se ha prestado suficiente atención a estas tecnologías y a la manera como afectan el trabajo diario de contadores públicos y auditores. Se necesita urgentemente investigación para comprender los nuevos tipos de contabilidad requeridos para administrar las empresas en la economía digital cambiante y para determinar las nuevas habilidades y competencias que los contadores pueden necesitar dominar, para seguir siendo relevantes y agregar valor (Moll y Yigitbasioglu, 2019).

Oportunidades para académicos contables latinoamericanos

Además de las oportunidades ya identificadas en temas como auditoría, educación contable y tributación (Macias y Vivas-Fuentes, 2020), la tecnología *blockchain* abre nuevos caminos para la investigación latinoamericana, tanto a nivel regional, como en interacción con escenarios extrarregionales. Localmente, las revistas contables deben enfrentar la necesidad de presentar las tendencias en el campo de la contabilidad (Alba, 2019) y enfrentar el contexto de incertidumbre incluso más allá de la pandemia (Alzate, 2020), desde revistas que han ingresado, después de procesos complejos, al mundo de revistas científicas digitales (Persson y Gutiérrez, 2019).

Un grupo importante de académicos latinoamericanos entraron tempranamente a las discusiones internacionales sobre contabilidad en el

marco de la COVID-19. Además de los mencionados en el primer párrafo de este documento, también lo han hecho profesores como Alejandra Patiño (Colombia), Inés García Fronti (Argentina), Jim Zumztein Zimand (Venezuela), Mary Vera-Colina (Colombia) y Óscar Fernández (Argentina) (Sangster et ál., 2020). También lo han hecho profesores cubanos como Luis Demetrio Gómez y Marisleidy Alba (Alba y Gómez, 2020). Cada vez más, los profesores latinoamericanos se están vinculando más tempranamente a las discusiones internacionales de cada subcampo. Hay muchas oportunidades similares con *blockchain*, como lo están empezando a hacer desde Argentina Agustín Argañaraz, María del Carmen Rodríguez y otros colegas de ese país. También hay otros campos nuevos llenos de oportunidades, como los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ods) (Correa-García, 2019).

Blockchain trae oportunidades de investigación para profesores y también para estudiantes. Las características de la investigación contable en países como Colombia no solo abren oportunidades para los estudiantes de pregrado (Macias, 2018; Castaño, 2019; Patiño et ál., 2016) y para los que han participado en congresos latinoamericanos como el CONTAD 2017 y el CONTAD 2019 (Díaz, 2019; Amigo, 2018; Lozano et ál., 2018), sino que también es un espacio abierto para aquellos académicos que han accedido a formación de alto nivel en contabilidad (Macias, 2019b). La invitación es a vincularse a estos procesos que están emergiendo en escenarios internacionales, para trascender, desde la investigación, el conservadurismo exhibido por las empresas (Pelucio-Grecco et ál., 2019; Vázquez y Miranda, 2020). Los caminos están llenos de oportunidades.

Referencias

- Alba, M. (2019). The indexation needs: Achievements of *Apuntes Contables*. *Apuntes Contables*, (24), 5-7. DOI: <https://doi.org/10.18601/16577175.n24.01>
- Alba, M. y Gómez, L. D. (2020). From failure to success: The Cuban transition from retailing to E-commerce in times of COVID-19. *Journal of the International Academy for Case Studies*, 26(3), 1-9.

- Alzate, J. S. (2020). La profesión contable en un contexto de incertidumbre. Más allá de la pandemia. *Revista Visión Contable* (21), 5-10. DOI: <https://doi.org/10.24142/rvc.n21a1>
- Amigo, A. (2018). ¿Qué es la contabilidad social y ambiental? *Revista Activos*, 16(30), 127-152. DOI: <https://doi.org/10.15332/25005278.5063>
- Argañaraz, A., Mazzuchelli, A., Albanese, D. y López, M. A. (2019). *Blockchain: Un nuevo desafío para la contabilidad y auditoría. XXV Encuentro Nacional de Investigadores Universitarios del Área Contable y XV Simposio Regional de Investigación Contable* (pp. 1-18). Universidad Nacional de La Plata, Argentina. Recuperado de <http://sedici.unlp.edu.ar/handle/10915/89919>
- Baquero, C. y Prieto, M. (2018). *Activos financieros en Colombia respaldados con tecnología Blockchain* [tesis de pregrado, Universidad Piloto de Colombia]. Re-Pilo. Recuperado de <http://repository.unipiloto.edu.co/handle/20.500.12277/4850>
- Cai, C. W. (2018). Disruption of financial intermediation by FinTech: A review on crowdfunding and blockchain. *Accounting and Finance*, 58(4), 965-992. DOI: <https://doi.org/10.1111/acfi.12405>
- Cai, C. W. (2019). Triple-entry accounting with blockchain: How far have we come? *Accounting and Finance*. DOI: <https://doi.org/10.1111/acfi.12556>
- Canelón, J., Huerta, E., Incera, J. y Ryan, T. (2019). A cybersecurity control framework for blockchain ecosystems. *International Journal of Digital Accounting Research*, 19, 103-144. DOI: https://doi.org/10.4192/1577-8517-v19_5
- Carlin, T. (2019). Blockchain and the Journey Beyond Double Entry. *Australian Accounting Review*, 29(2), 305-311. DOI: <https://doi.org/10.1111/auar.12273>
- Castaño, C. E. (2019). La investigación formativa en programas de Contaduría: el caso de la Universidad de Antioquia. *Revista Visión Contable*, (20), 136-154.
- Castillo, L. S. y Garcés, J. A. (2020). *Beneficios del Blockchain para la auditoría en Colombia* [trabajo de especialización]. Universidad Santiago de Cali. Recuperado de <https://repository.usc.edu.co/bitstream/20.500.12421/3469/2/BLOCKCHAIN%20AUDITOR%C3%8DA%20COLOMBIA.pdf>
- Correa-García, J. A. (2019). La profesión contable y los Objetivos de Desarrollo Sostenible – ODS. *Contaduría Universidad de Antioquia*, (74), 9-11.

- Coyne, J. G. y McMickle, P. L. (2017). Can blockchains serve an accounting purpose? *Journal of Emerging Technologies in Accounting*, 14(2), 101-111. DOI: <https://doi.org/10.2308/jeta-51910>
- Díaz, M. A. (2019). Editorial. *Revista Activos*, 17(1), 7-10.
- Gomaa, A. A., Gomaa, M. I. y Stampone, A. (2019). A transaction on the blockchain: An AIS perspective, intro case to explain transactions on the ERP and the role of the internal and external auditor. *Journal of Emerging Technologies in Accounting*, 16(1), 47-64. DOI: <https://doi.org/10.2308/jeta-52412>
- Karajovic, M., Kim, H. M. y Laskowski, M. (2019). Thinking Outside the Block: Projected Phases of Blockchain Integration in the Accounting Industry. *Australian Accounting Review*, 29(2), 319-330. DOI: <https://doi.org/10.1111/auar.12280>
- Kim, H. M. y Laskowski, M. (2018). Toward an ontology-driven blockchain design for supply-chain provenance. *Intelligent Systems in Accounting, Finance and Management*, 25(1), 18-27. DOI: <https://doi.org/10.1002/isaf.1424>
- Kokina, J., Mancha, R. y Pachamanova, D. (2017). Blockchain: Emergent industry adoption and implications for accounting. *Journal of Emerging Technologies in Accounting*, 14(2), 91-100. DOI: <https://doi.org/10.2308/jeta-51911>
- Kwilinski, A. (2019). Implementation of blockchain technology in accounting sphere. *Academy of Accounting and Financial Studies Journal*, 23(especial 2). Recuperado de <https://www.scopus.com/inward/record.uri?eid=2-s2.0-85071692550&partnerID=40&md5=89843ca1cc7b675636375dac38c3be6d>
- Lozano, S. F., Santillan, M. R. y Yactayo, K. R. (2018). Los beneficios tributarios como mecanismos para incentivar la donación de alimentos en supermercados en el área metropolitana de Lima, Perú. *Revista Activos*, 16(30), 55-78. DOI: <https://doi.org/10.15332/25005278.5060>
- Macias, H. A. (2018). Aspectos básicos de la investigación contable en Colombia: Contexto y oportunidades. En H. A. Macias, C. Ortiz, M. A. Rodríguez, J. C. Ruiz, J. L. Bustos, Y. L. Bermejo, E. Gil, F. A. Poveda, E. F. Quintero, *Medio ambiente, sociedad, ética y educación: Reflexiones desde la disciplina contable* (pp. 17-24). Bogotá: Corporación Universitaria Minuto de Dios.
- Macias, Hugo A. (2019a). Medellín como pionera de la Cuarta Revolución Industrial en América Latina. *Boletín Encuentro*, 4-5.

- Macias, H. A. (2019b). España y Venezuela como impulsores de la academia contable colombiana. *Revista Visión Contable*, (20), 8-20. DOI: <https://doi.org/10.24142/rvc.n20a1>
- Macias, H. A. y Vivas-Fuentes, L. (2020). Oportunidades para la investigación contable en Colombia. En M. Aguilera y M. Rincón (Eds.), *Temas y métodos de investigación en negocios, administración, mercadeo y contaduría* (pp. 117-163). Bogotá: Uniagustiniana.
- Moll, J. y Yigitbasioglu, O. (2019). The role of internet-related technologies in shaping the work of accountants: New directions for accounting research. *British Accounting Review*, 51(6). 100833. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.bar.2019.04.002>
- O'Leary, D. E. (2017). Configuring blockchain architectures for transaction information in blockchain consortiums: The case of accounting and supply chain systems. *Intelligent Systems in Accounting, Finance and Management*, 24(4), 138-147. DOI: <https://doi.org/10.1002/isaf.1417>
- O'Leary, D. E. (2018). Open Information Enterprise Transactions: Business Intelligence and Wash and Spoof Transactions in Blockchain and Social Commerce. *Intelligent Systems in Accounting, Finance and Management*, 25(3), 148-158. DOI: <https://doi.org/10.1002/isaf.1438>
- O'Leary, D. E. (2019). Some issues in Blockchain for accounting and the supply chain, with an application of distributed databases to virtual organizations. *Intelligent Systems in Accounting, Finance and Management*, 26(3), 137-149. DOI: <https://doi.org/10.1002/isaf.1457>
- Pardo, A. V. (2020). *Las blockchain en la evolución de la auditoría* (Trabajo de grado de especialización, Universidad Externado de Colombia, Bogotá, Colombia). Recuperado de <https://observatorioappo.uexternado.edu.co/wp-content/uploads/sites/21/2020/05/Revisoria-Fiscal.-Sol-Angie-Pardo.pdf>
- Patiño, R. A., Valero, G. M., García, J. F. y Díaz, M. A. (2016). La investigación contable en Colombia. Una aproximación a su comprensión. *Teuken Bidikay*, 7(9), 37-54.
- Pelucio-Grecco, M. C., Santostaso Geron, C. M. y Macias-Cardona, H. A. (2019). IFRS adoption and company conservatism in Colombia and Brazil. *BASE - Revista de Administração e Contabilidade da Unisinos*, 16(3), 388-410. DOI: <https://doi.org/10.4013/base.2019.163.02>

- Persson, M. y Gutiérrez, D. P. (2019). Circulación del conocimiento colaborativo: el papel que desempeñan las revistas científicas digitales y el acceso abierto. Desafíos y oportunidades para América Latina. *Apuntes Contables*, (23), 67-84. doi: <https://doi.org/10.18601/16577175.n23.05>
- Procházka, D. (2018). Accounting for bitcoin and other cryptocurrencies under IFRS: A comparison and assessment of competing models. *International Journal of Digital Accounting Research*, 18, 161-188. doi: https://doi.org/10.4192/1577-8517-v18_7
- Rodríguez, M. C. y Sarro, L. A. (2019). Contabilidad y Blockchain. Una primera aproximación. *XV Simposio Regional de Investigación Contable y XXV Encuentro Nacional de Investigadores Universitarios del Área Contable* (pp. 1-18). Universidad Nacional de La Plata, Argentina. Recuperado de <http://sedici.unlp.edu.ar/handle/10915/89838>
- Rosa, F. C. y Pelucio-Grecco, M. C. (2020). Blockchain e smart contracts como ferramentas de gestão na tributação da prestação de serviços digitais. *Advances in Scientific and Applied Accounting*, 13(1), 165-182. doi: <http://dx.doi.org/10.14392/asaa.2020130109>
- Rozario, A. M. y Vasarhelyi, M. A. (2018). Auditing with smart contracts. *International Journal of Digital Accounting Research*, 18, 1-27. doi: https://doi.org/10.4192/1577-8517-v18_1
- Sangster, A., Stoner, G. y Flood, B. (2020). Insights into accounting education in a COVID-19 world. *Accounting Education*, 431-562. doi: <https://doi.org/10.1080/09639284.2020.1808487>
- Schmitz, J. y Leoni, G. (2019). Accounting and Auditing at the Time of Blockchain Technology: A Research Agenda. *Australian Accounting Review*, 29(2), 331-342. doi: <https://doi.org/10.1111/auar.12286>
- Smith, S. S. (2018). Implications of next step blockchain applications for accounting and legal practitioners: A case study. *Australasian Accounting, Business and Finance Journal*, 12(4), 77-90. doi: <https://doi.org/10.14453/aabfj.v12i4.6>
- Smith, S. S., Petkov, R. y Lahijani, R. (2019). Blockchain and cryptocurrencies – considerations for treatment and reporting for financial services professionals. *International Journal of Digital Accounting Research*, 19, 59-78. doi: https://doi.org/10.4192/1577-8517-v19_3

- Tan, B. S. y Low, K. Y. (2019). Blockchain as the Database Engine in the Accounting System. *Australian Accounting Review*, 29(2), 312-318. doi: <https://doi.org/10.1111/auar.12278>
- Tang, Q. y Tang, L. M. (2019). Toward a distributed carbon ledger for carbon emissions trading and accounting for corporate carbon management. *Journal of Emerging Technologies in Accounting*, 16(1), 37-46. doi: <https://doi.org/10.2308/jeta-52409>
- Tiberius, V. y Hirth, S. (2019). Impacts of digitization on auditing: A Delphi study for Germany. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 37. doi: <https://doi.org/10.1016/j.intaccaudtax.2019.100288>
- Vázquez, X. E. y Miranda, G. J. (2020). Tendencias en los estudios brasileños sobre el cambio de normativa contable. *Cuadernos de Contabilidad*, 21, 1-32. doi: <https://doi.org/10.11144/Javeriana.cc21.tebc>
- Wang, Y. y Kogan, A. (2018). Designing confidentiality-preserving Blockchain-based transaction processing systems. *International Journal of Accounting Information Systems*, 30, 1-18. doi: <https://doi.org/10.1016/j.accinf.2018.06.001>



Editorial

Digital Accounting: The Challenges of *Blockchain* Technology for Academics and Professionals

Hugo A. Macías⁴

María Angélica Farfán⁵

Braulio Adriano Rodríguez⁶

Macías, H., Farfán, M. A. y Rodríguez, B. A. (2020). Contabilidad digital: los retos de la tecnología *blockchain* para académicos y profesionales. *Revista Activos*, 18(1), 25-38. DOI: <https://doi.org/10.15332/25005278/6152>

4 Associate Professor in the Public Accounting program at the University of Medellín. Colciencias grant holder to carry out doctoral studies in Management. Email: hmacias@udem.edu.co

5 Professor in the Department of Accounting Sciences, Pontifical Xavierian University, Bogotá. Email: m_farfan@javeriana.edu.co

6 Director of the Department of Accounting Sciences of the Pontificia Universidad Javeriana, Bogotá. Email: brodri@javeriana.edu.co

The editorial in this issue examines the emerging literature on *blockchain* technology in accounting and auditing. To this end, it presents a systematic review of publications in international journals and an overview of the first texts on this topic published in some Latin American countries. Furthermore, the editorial makes a survey of the journals that have addressed *blockchain* more closely, the mechanisms that link it with accounting and auditing, the impacts it will likely have, the areas proposed in the research agenda, and its relationship with cryptocurrencies, environmental accounting, and cybersecurity, among others. This is not a comprehensive survey, but an overview of the emerging literature. The conclusion raises the potential of this field for our region on the basis of some local publications.

The pandemic generated by COVID-19 has highlighted the trend towards digitization of accounting professional field. This was emphasized by several academics from Latin America, such as Cláudio Wanderley (Brazil), Gabriela Farías (Mexico), Kate Horton (Brazil), Natalia Cuadra (Chile), and Osvaldo Maldonado (Chile) in a collective article recently published in the British journal *Accounting Education* (Sangster, Stoner and Flood, 2020). According to this paper, Public Accounting students from Argentina, Chile, Colombia and, particularly, Brazil and Venezuela, had connectivity issues during the first semester of 2020; in these countries, however, and particularly in Argentina, progress has been made in making this type of infrastructure available to students. Argentina appears to be taking the lead in this matter.

But beyond the possibility and need to have internet access for training purposes, the accounting profession is moving towards the digitization of a significant number of its processes. This new stage was formally launched in Colombia through the Centre for the Fourth Industrial Revolution, created in Medellín in April 2019. This was the fifth of such Centres created internationally, as part of a network of the World Economic Forum; the other four are located in San Francisco (United States), Tokyo (Japan), Beijing (China), and Bombay (India). Initially, it focused on three activities: artificial intelligence, the Internet of things, and *blockchain* technology.

The fourth revolution, or industry 4.0, blurs the boundaries between the physical, digital, and biological spheres.

Artificial intelligence is a branch of computational science that studies computer models that are able to perform activities carried out by humans. Thanks to this “intelligence”, machines may perceive, learn, solve problems, interpret data, develop autonomous driving systems, have autonomy to interact in complex games, and recognize, among others, writing and voice patterns. On the other hand, the Internet of things refers to the digital interconnection of everyday objects, even without Wi-Fi or Bluetooth. It consists of connecting domestic, industrial, and personal devices with systems and services, linking physical objects and biological material through different types of virtual networks (Macias, 2019a). It goes beyond closed-circuit camera systems, sensors, cables, and Wi-Fi or Bluetooth signals, which are only the starting point.

But the component of the fourth industrial revolution closest to accounting is undoubtedly *blockchain* technology or “chain of blocks”. It is a structure of data (information) grouped together, which connected internally and with external data as well. This technology builds a reliable foundation for systems, and it is useful in those spaces where orderly information is stored over time, without being able to be modified and requiring safekeeping. It is also meant to verify the identity of those who interact on the networks, to monitor transactions (financial and otherwise), and to have multiple applications (Macias, 2019a).

Blockchain technology was introduced into accounting literature via special issues published in international journals. The first special issue on *blockchain* in accounting was published in 2017 by the *American Journal of Emerging Technologies in Accounting* (JETA) and the second was published in 2019 by the *Australian Accounting Review*. In the *Intelligent Systems in Accounting, Finance and Management journal*, five articles on this technology were published between 2017 and 2019, while in the *International Journal of Accounting Information Systems*, four articles on the same topic were published between 2018 and 2020. Several related topics, such as big

data, have been the subject of a higher number of special issues in accounting and auditing journals.

In Latin America, papers on *blockchain* technology in accounting and auditing are also being written. A group of professors from Argentina have written documents analyzing this topic as a new challenge for accounting and auditing (Argañaraz, et al., 2019) and also as an initial approach to the relationship between *blockchain* and accounting (Rodríguez and Sarro, 2019). In Colombia, undergraduate jobs have begun to appear (Baquero and Prieto, 2018), as well as postgraduate studies in tax auditing (Castillo and Garcés, 2020; Pardo, 2020). Some graduation projects address the application of this technology in a wide number of business areas other than accounting.

The literature contains general recommendations for rigorous research on *blockchain* and a growing body of work related to its potentialities in accounting and auditing. One of the general works indicates that approximately a decade ago the fundamental operating principle of *blockchain* technology was introduced, but that several years elapsed before this technology gained wide recognition in the industry and in academic spaces outside the field of computing. It is still an emerging research topic, and systematically transferring industry experience to research agendas –for example, through case studies– would allow theories to be developed, as well as practical recommendations on how to benefit from that technology. In this short paper we are interested in presenting a first overview of the international research into the implications of *blockchain* technology for accounting and auditing.

Brief Review of the International Accounting Literature on *blockchain* Technology

The introduction of *blockchain* technology into the accounting literature is quite recent. Out of the 28 articles available in accounting journals linked to Scopus, 19 (68%) appeared in just four journals. Those with the highest

number of articles are the *Journal of Emerging Technologies in Accounting* (five articles) and the *Australian Accounting Review* (five articles), followed by *Intelligent Systems in Accounting, Finance and Management* (four articles), and the *International Journal of Digital Accounting Research* (four articles). The rest of the papers were published in seven other journals linked to Scopus, with one or two articles each. All were published between 2017 and 2020.

Since *blockchain* technology only recently emerged as a research area, scholars have predominantly based their studies on professional literature, online sources, and reports published by early users of the technology (Schmitz and Leoni, 2019). In fact, there are several research papers that analyze the implications of this technology in the accounting profession (Karajovic et al., 2019; Smith, 2018) and that make an overview of current practices related to *blockchain* in large accounting companies, as well as of important milestones in the emergence of this technology (Kokina et al., 2017). The digitization of the current physical verification process will make it migrate into information systems based on this technological structure. This new state of things means that, although accountants will no longer be the central authority, they will continue to prepare the financial reports required by companies and regulators, influence policies such as the selection and accreditation of validators, and serve as validators of last resort (Tan and Low, 2019).

There is a consensus in the literature that the link between *blockchain*, accounting and auditing occurs via the open, shared general ledger (Cai, 2019; Coyne and McMickle, 2017; Kokina et al., 2017; Moll and Yigitbasioglu, 2019; O'Leary, 2019; Schmitz and Leoni, 2019; Tang and Tang, 2019). "Open information transactions" differ from traditional transactions, in which, generally, the two parties to a transaction are the only ones with information thereof. This emerging technology is making transaction information potentially available to others, and this has important implications (O'Leary, 2018).

However, there is no consensus on the expected impact of *blockchain* on accounting and auditing. Some authors suggest that it is a disruptive

emerging technology that will have a significant impact (Schmitz and Leoni, 2019; Wang and Kogan, 2018), will transform accounting and the profession (Tan and Low, 2019), and may even represent such a transformation as profound as that of the emergence and adoption of double-entry accounting (Carlin, 2019). In contrast, other authors suggest that this technology will cause no transformations in the exercise of Public Accounting or auditing over the next ten years (Tiberius and Hirth, 2019). According to an intermediate position, blockchain technology will cause auditing to increasingly evolve towards continuous auditing (Tiberius and Hirth, 2019), while affecting accounting in a different way than similar technologies such as big data or artificial intelligence (Moll and Yigitbasioglu, 2019).

Several articles make proposals for future research (Kokina et al., 2017; Schmitz and Leoni, 2019). One of them, published in the Australian *Accounting Review*, proposes a research agenda on *blockchain*. Schmitz and Leoni (2019) identify four themes to guide the research: 1) governance, transparency, and trust; 2) continuous auditing; 3) smart contracts; and 4) new roles for accountants and auditors. The same paper identifies the practical implications of *blockchain* on accounting and auditing professionals.

An article on smart contracts and *blockchain* was recently published in Brazil, in the journal of the National Association of Postgraduate Programmes in Accounting Sciences (ANPCONT, for its acronym in Portuguese). The article proposes a unified automatic taxation system on the basis of a case study on the use of *blockchain* and smart contracts (Rosa and Pelucio-Grecco, 2020). This is one of the first Latin American papers to apply *blockchain* technology in depth in one of the four areas proposed internationally for the research agenda.

The fusion of *blockchain* and smart contracts can transform auditing by automating workflows and improving auditing and reporting effectiveness. It is possible that in the near future financial statements may be audited using external auditing *blockchains* which incorporate intelligent auditing procedures: “External auditing *blockchains* have the potential to improve

auditing quality and reduce the expectations gap between auditors, users of financial statements, and regulators” (Rozario and Vasarhelyi, 2018, p. 7).

The first research papers published in international journals emphasize some of the advantages (Kwilinski, 2019; O’Leary, 2017; Wang and Kogan, 2018) and limitations (Karajovic et al., 2019; O’Leary, 2019) of the use of this technology in accounting and auditing. The advantages include: 1) high speed, easy to use online transactions; 2) accounts can be updated using smartphone applications; and 3) optical data recognition systems allow the automation of the entire process, starting from the introduction of primary documents.

Regarding the limitations of this technology, the most important is that of the feasibility to access information, given that part of the information contained in the cloud is private and is not accessible to *blockchain* tools (O’Leary, 2017; 2019). Likewise, flaws have been identified that prevent this system from making current accounting ledgers more secure and from being implemented as a financial reporting tool; furthermore, *blockchain*-based digital currencies only exist within said method and economic transactions are much wider (Coyne and McMickle, 2017). Key barriers to the adoption of this technology have also been identified (Wang & Kogan, 2018) and an inventory of concerns about the widespread use of this technology has been made (Karajovic et al., 2019).

Part of the literature is specialized in cryptocurrencies, with all its implications. On the one hand, the increase and continued implementation of cryptocurrencies has had and will have a disruptive impact on accounting, taxation, and the financial services industries, even though the uncertainty about how they should be kept track of for accounting and taxation purposes has not been solved (Smith et al., 2019). Likewise, this technology is an innovation that can disrupt traditional financial intermediation by creating new intermediaries with an element of inherent trust that makes intermediaries in some financial areas unnecessary (Cai, 2018). On the other hand, the literature claims that fair value accounting is the most relevant source of useful information for users of financial statements when cryptocurrencies

are acquired for investment purposes and scenarios are identified where they will be treated as (foreign) currencies, although regulators of the financial system do not consider them to be money (Procházka, 2018). Very practical documents have also been published that offer a guide on how to bring the relationship between *blockchain* and cryptocurrencies to school (Gomaa et al., 2019). In all of this literature, future interactions between crypto assets and cryptocurrencies are proposed, while making recommendations for academics and professionals.

Blockchain technology has also been applied to specific topics such as distributed carbon, supply chains, and cybersecurity. One of the papers proposes a distributed carbon accounting system that uses *blockchain* to strengthen the accounting systems of carbon assets management and emissions trading schemes; this would allow for the national emissions trading scheme and the management of carbon assets to be unified in a synthetic mechanism (Tang and Tang, 2019).

On the other hand, this technology makes it possible to determine more precisely the origin of physical goods in distribution chains, an issue that is difficult to determine when these chains have complex, interorganizational, and, sometimes, international structures. (Kim and Laskowski, 2018). With regard to risks or cybersecurity, thirteen risks have been identified for the implementations of information systems, three of them specific to *blockchain*: centralization of computing power, malleability of transactions and faulty or malicious smart contracts. In this regard, controls which are adapted to the different components of the ecosystem have been proposed to mitigate the identified risks (Canelón et al., 2019).

Finally, it should be stressed that opportunities are plentiful, as insufficient attention has been paid to these technologies and how they affect the daily work of public accountants and auditors. Research is urgently needed to understand the new types of accounting required to manage businesses in the changing digital economy and to determine the new skills and skills that accountants may need to master in order to remain relevant and add value (Moll and Yigitbasioglu, 2019).

Opportunities for Latin American Accounting Academics

In addition to the opportunities already identified in topics such as auditing, accounting education, and taxation (Macias and Vivas-Fuentes, 2020), *blockchain* technology opens new paths for Latin American research, both at the regional level and in interaction with extra-regional settings. Locally, accounting journals must face the need to scrutinize trends in the accounting field (Alba, 2019) and face the context of uncertainty even beyond the pandemic (Alzate, 2020), since they have entered, after complex processes, into the world of digital scientific journals (Persson and Gutiérrez, 2019).

An important group of Latin American academics entered early on into international discussions on accounting within the framework of COVID-19. In addition to those mentioned in the first paragraph of this editorial, professors such as Alejandra Patiño (Colombia), Inés García Fronti (Argentina), Jim Zumztein Zimand (Venezuela), Mary Vera-Colina (Colombia), and Óscar Fernández (Argentina) have also entered into this discussion (Sangster et al., 2020). Cuban professors such as Luis Demetrio Gómez and Marisleidy Alba have also done it (Alba and Gómez, 2020). Increasingly, Latin American professors are engaging earlier in the international discussions of each subfield. There are many similar opportunities with *blockchain*, as Agustín Argañaraz, María del Carmen Rodríguez, and other colleagues from Argentina have shown. There are also other new fields full of opportunities, such as the Sustainable Development Goals (SDGs) (Correa-García, 2019).

Blockchain technology brings research opportunities for both professors and students. The characteristics of accounting research in countries like Colombia, in addition to opening opportunities for undergraduate students (Macias, 2018; Castaño, 2019; Patiño et al., 2016) and for those who have participated in Latin American congresses such as CONTAD 2017 and CONTAD 2019 (Díaz, 2019; Amigo, 2018; Lozano et al., 2018), is also an open space for those academics who have accessed high-level training in accounting (Macias, 2019b). Our invitation is to link to these processes,

which are emerging in international settings, to overcome, from research, the conservatism exhibited by companies (Pelucio-Grecco et al., 2019; Vázquez and Miranda, 2020). The road is full of opportunities.

Referencias

- Alba, M. (2019). The indexation needs: Achievements of *Apuntes Contables*. *Apuntes Contables*, (24), 5-7. DOI: <https://doi.org/10.18601/16577175.n24.01>
- Alba, M. y Gómez, L. D. (2020). From failure to success: The Cuban transition from retailing to E-commerce in times of COVID-19. *Journal of the International Academy for Case Studies*, 26(3), 1-9.
- Alzate, J. S. (2020). La profesión contable en un contexto de incertidumbre. Más allá de la pandemia. *Revista Visión Contable* (21), 5-10. doi: <https://doi.org/10.24142/rvc.n21a1>
- Amigo, A. (2018). ¿Qué es la contabilidad social y ambiental? *Revista Activos*, 16(30), 127-152. doi: <https://doi.org/10.15332/25005278.5063>
- Argañaraz, A., Mazzuchelli, A., Albanese, D. y López, M. A. (2019). *Blockchain: Un nuevo desafío para la contabilidad y auditoría. XXV Encuentro Nacional de Investigadores Universitarios del Área Contable y XV Simposio Regional de Investigación Contable* (pp. 1-18). Universidad Nacional de La Plata, Argentina. Recuperado de <http://sedici.unlp.edu.ar/handle/10915/89919>
- Baquero, C. y Prieto, M. (2018). *Activos financieros en Colombia respaldados con tecnología Blockchain* [tesis de pregrado, Universidad Piloto de Colombia]. Re-Pilo. Recuperado de <http://repository.unipiloto.edu.co/handle/20.500.12277/4850>
- Cai, C. W. (2018). Disruption of financial intermediation by FinTech: A review on crowdfunding and blockchain. *Accounting and Finance*, 58(4), 965-992. DOI: <https://doi.org/10.1111/acfi.12405>
- Cai, C. W. (2019). Triple-entry accounting with blockchain: How far have we come? *Accounting and Finance*. DOI: <https://doi.org/10.1111/acfi.12556>
- Canelón, J., Huerta, E., Incera, J. y Ryan, T. (2019). A cybersecurity control framework for blockchain ecosystems. *International Journal of Digital Accounting Research*, 19, 103-144. DOI: https://doi.org/10.4192/1577-8517-v19_5

- Carlin, T. (2019). Blockchain and the Journey Beyond Double Entry. *Australian Accounting Review*, 29(2), 305-311. DOI: <https://doi.org/10.1111/auar.12273>
- Castaño, C. E. (2019). La investigación formativa en programas de Contaduría: el caso de la Universidad de Antioquia. *Revista Visión Contable*, (20), 136-154.
- Castillo, L. S. y Garcés, J. A. (2020). *Beneficios del Blockchain para la auditoría en Colombia*. [trabajo de especialización]. Universidad Santiago de Cali. Recuperado de <https://repository.usc.edu.co/bitstream/20.500.12421/3469/2/BLOCKCHAIN%20AUDITOR%C3%8DA%20COLOMBIA.pdf>
- Correa-García, J. A. (2019). La profesión contable y los Objetivos de Desarrollo Sostenible – ODS. *Contaduría Universidad de Antioquia*, (74), 9-11.
- Coyne, J. G. y McMickle, P. L. (2017). Can blockchains serve an accounting purpose? *Journal of Emerging Technologies in Accounting*, 14(2), 101-111. DOI: <https://doi.org/10.2308/jeta-51910>
- Díaz, M. A. (2019). Editorial. *Revista Activos*, 17(1), 7-10.
- Gomaa, A. A., Gomaa, M. I. y Stampone, A. (2019). A transaction on the blockchain: An AIS perspective, intro case to explain transactions on the ERP and the role of the internal and external auditor. *Journal of Emerging Technologies in Accounting*, 16(1), 47-64. DOI: <https://doi.org/10.2308/jeta-52412>
- Karajovic, M., Kim, H. M. y Laskowski, M. (2019). Thinking Outside the Block: Projected Phases of Blockchain Integration in the Accounting Industry. *Australian Accounting Review*, 29(2), 319-330. DOI: <https://doi.org/10.1111/auar.12280>
- Kim, H. M. y Laskowski, M. (2018). Toward an ontology-driven blockchain design for supply-chain provenance. *Intelligent Systems in Accounting, Finance and Management*, 25(1), 18-27. DOI: <https://doi.org/10.1002/isaf.1424>
- Kokina, J., Mancha, R. y Pachamanova, D. (2017). Blockchain: Emergent industry adoption and implications for accounting. *Journal of Emerging Technologies in Accounting*, 14(2), 91-100. DOI: <https://doi.org/10.2308/jeta-51911>
- Kwilinski, A. (2019). Implementation of blockchain technology in accounting sphere. *Academy of Accounting and Financial Studies Journal*, 23(especial 2). Recuperado de <https://www.scopus.com/inward/record.uri?eid=2-s2.0-85071692550&partnerID=40&md5=89843ca1cc7b675636375dac38c3be6d>
- Lozano, S. F., Santillan, M. R. y Yactayo, K. R. (2018). Los beneficios tributarios como mecanismos para incentivar la donación de alimentos en supermercados

- en el área metropolitana de Lima, Perú. *Revista Activos*, 16(30), 55-78. DOI: <https://doi.org/10.15332/25005278.5060>
- Macias, H. A. (2018). Aspectos básicos de la investigación contable en Colombia: Contexto y oportunidades. En H. A. Macias, C. Ortiz, M. A. Rodríguez, J. C. Ruiz, J. L. Bustos, Y. L. Bermejo, E. Gil, F. A. Poveda, E. F. Quintero, *Medio ambiente, sociedad, ética y educación: Reflexiones desde la disciplina contable* (pp. 17-24). Bogotá: Corporación Universitaria Minuto de Dios.
- Macias, Hugo A. (2019a). Medellín como pionera de la Cuarta Revolución Industrial en América Latina. *Boletín Encuentro*, 4-5.
- Macias, H. A. (2019b). España y Venezuela como impulsores de la academia contable colombiana. *Revista Visión Contable*, (20), 8-20. DOI: <https://doi.org/10.24142/rvc.n20a1>
- Macias, H. A. y Vivas-Fuentes, L. (2020). Oportunidades para la investigación contable en Colombia. En M. Aguilera y M. Rincón (Eds.), *Temas y métodos de investigación en negocios, administración, mercadeo y contaduría* (pp. 117-163). Bogotá: Uniagustiniana.
- Moll, J. y Yigitbasioglu, O. (2019). The role of internet-related technologies in shaping the work of accountants: New directions for accounting research. *British Accounting Review*, 51(6). 100833. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.bar.2019.04.002>
- O'Leary, D. E. (2017). Configuring blockchain architectures for transaction information in blockchain consortiums: The case of accounting and supply chain systems. *Intelligent Systems in Accounting, Finance and Management*, 24(4), 138-147. DOI: <https://doi.org/10.1002/isaf.1417>
- O'Leary, D. E. (2018). Open Information Enterprise Transactions: Business Intelligence and Wash and Spoof Transactions in Blockchain and Social Commerce. *Intelligent Systems in Accounting, Finance and Management*, 25(3), 148-158. DOI: <https://doi.org/10.1002/isaf.1438>
- O'Leary, D. E. (2019). Some issues in Blockchain for accounting and the supply chain, with an application of distributed databases to virtual organizations. *Intelligent Systems in Accounting, Finance and Management*, 26(3), 137-149. DOI: <https://doi.org/10.1002/isaf.1457>
- Pardo, A. V. (2020). *Las blockchain en la evolución de la auditoría* (Trabajo de grado de especialización, Universidad Externado de Colombia, Bogotá, Colombia).

- Recuperado de <https://observatorioappo.uexternado.edu.co/wp-content/uploads/sites/21/2020/05/Revisoria-Fiscal.-Sol-Angie-Pardo.pdf>
- Patiño, R. A., Valero, G. M., García, J. F. y Díaz, M. A. (2016). La investigación contable en Colombia. Una aproximación a su comprensión. *Teuken Bidikay*, 7(9), 37-54.
- Pelucio-Grecco, M. C., Santostaso Geron, C. M. y Macias-Cardona, H. A. (2019). IFRS adoption and company conservatism in Colombia and Brazil. *BASE - Revista de Administração e Contabilidade da Unisinos*, 16(3), 388-410. DOI: <https://doi.org/10.4013/base.2019.163.02>
- Persson, M. y Gutiérrez, D. P. (2019). Circulación del conocimiento colaborativo: el papel que desempeñan las revistas científicas digitales y el acceso abierto. Desafíos y oportunidades para América Latina. *Apuntes Contables*, (23), 67-84. DOI: <https://doi.org/10.18601/16577175.n23.05>
- Procházka, D. (2018). Accounting for bitcoin and other cryptocurrencies under IFRS: A comparison and assessment of competing models. *International Journal of Digital Accounting Research*, 18, 161-188. DOI: https://doi.org/10.4192/1577-8517-v18_7
- Rodríguez, M. C. y Sarro, L. A. (2019). Contabilidad y Blockchain. Una primera aproximación. *XV Simposio Regional de Investigación Contable y XXV Encuentro Nacional de Investigadores Universitarios del Área Contable* (pp. 1-18). Universidad Nacional de La Plata, Argentina. Recuperado de <http://sedici.unlp.edu.ar/handle/10915/89838>
- Rosa, F. C. y Pelucio-Grecco, M. C. (2020). Blockchain e smart contracts como ferramentas de gestão na tributação da prestação de serviços digitais. *Advances in Scientific and Applied Accounting*, 13(1), 165-182. DOI: <http://dx.doi.org/10.14392/asaa.2020130109>
- Rozario, A. M. y Vasarhelyi, M. A. (2018). Auditing with smart contracts. *International Journal of Digital Accounting Research*, 18, 1-27. DOI: https://doi.org/10.4192/1577-8517-v18_1
- Sangster, A., Stoner, G. y Flood, B. (2020). Insights into accounting education in a COVID-19 world. *Accounting Education*, 431-562. DOI: <https://doi.org/10.1080/09639284.2020.1808487>
- Schmitz, J. y Leoni, G. (2019). Accounting and Auditing at the Time of Blockchain Technology: A Research Agenda. *Australian Accounting Review*, 29(2), 331-342. DOI: <https://doi.org/10.1111/auar.12286>

- Smith, S. S. (2018). Implications of next step blockchain applications for accounting and legal practitioners: A case study. *Australasian Accounting, Business and Finance Journal*, 12(4), 77-90. DOI: <https://doi.org/10.14453/aabfj.v12i4.6>
- Smith, S. S., Petkov, R. y Lahijani, R. (2019). Blockchain and cryptocurrencies – considerations for treatment and reporting for financial services professionals. *International Journal of Digital Accounting Research*, 19, 59-78. DOI: https://doi.org/10.4192/1577-8517-v19_3
- Tan, B. S. y Low, K. Y. (2019). Blockchain as the Database Engine in the Accounting System. *Australian Accounting Review*, 29(2), 312-318. DOI: <https://doi.org/10.1111/auar.12278>
- Tang, Q. y Tang, L. M. (2019). Toward a distributed carbon ledger for carbon emissions trading and accounting for corporate carbon management. *Journal of Emerging Technologies in Accounting*, 16(1), 37-46. DOI: <https://doi.org/10.2308/jeta-52409>
- Tiberius, V. y Hirth, S. (2019). Impacts of digitization on auditing: A Delphi study for Germany. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 37. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.intaccaudtax.2019.100288>
- Vázquez, X. E. y Miranda, G. J. (2020). Tendencias en los estudios brasileños sobre el cambio de normativa contable. *Cuadernos de Contabilidad*, 21, 1-32. DOI: <https://doi.org/10.11144/Javeriana.cc21.tebc>
- Wang, Y. y Kogan, A. (2018). Designing confidentiality-preserving Blockchain-based transaction processing systems. *International Journal of Accounting Information Systems*, 30, 1-18. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.accinf.2018.06.001>



Responsabilidad social corporativa en las entidades financieras españolas

Rafael Becerra-Vicario¹

Ana León Gómez²

Recibido: 29 de octubre de 2019

Aprobado: 13 de noviembre de 2019

Becerra-Vicario, R. y León Gómez, A. (2020). Responsabilidad Social Corporativa en las entidades financieras españolas. *Revista Activos*, 18(1), 39-75. DOI: <https://doi.org/10.15332/25005278/6154>

Clasificación JEL: M14, G20

Resumen

Esta investigación tiene por objetivo analizar las prácticas responsables desarrolladas por entidades financieras, referidas a la responsabilidad social corporativa (RCS), y determinar si el grado de intensidad en la ejecución de esas políticas responsables está relacionado con el tamaño o la solvencia de estas.

1 Profesor del Departamento de Finanzas y Contabilidad, Universidad de Málaga. Doctor en Administración de Empresas. Director de la Cátedra de Investigación Inmobiliaria. Correo electrónico: rbecerra@uma.es
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1227-8988>

2 Programa de Doctorado Interuniversitario en Turismo, Universidad de Málaga. Investigadora en la Cátedra de Investigación Inmobiliaria. Correo electrónico: ana.leon@uma.es
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6141-9003>

Desde un enfoque positivista, a través de los principales estándares de medición de la RCS, se realizó la validación de algunas hipótesis basadas en un análisis previo de carácter empírico. Se utilizó una muestra de entidades financieras para comprender cuál es el grado de compromiso de las grandes empresas financieras con sus *stakeholders*, con el medioambiente y con la sociedad en general.

Palabras clave: responsabilidad social corporativa, sostenibilidad, inversiones socialmente responsables, desempeño financiero, solvencia bancaria.

Corporate Social Responsibility in Spanish Financial Institutions

Abstract

This research aims to analyze the responsible practices developed by financial institutions, as related to corporate social responsibility (CSR), and determine if the degree of intensity in the execution of these responsible policies is related to the size or solvency of these institutions.

On the basis of a positivist approach and using the main measurement standards of CSR, the validation of some hypotheses based on a previous empirical analysis was carried out. A sample of financial institutions was used to understand the degree of commitment of large financial companies to their stakeholders, the environment, and society in general.

Keywords: corporate social responsibility, sustainability, socially responsible investments, financial performance, bank solvency.

Introducción

La ‘responsabilidad social corporativa’ (RSC), también conocida como ‘responsabilidad social empresarial’ (RSE), es un concepto sobre el cual los investigadores no comparten una definición común, a pesar de tratarse de un tema que lleva estudiándose desde hace varias décadas (Crane et ál., 2008). Además, la RSC encuentra ubicación en diferentes disciplinas dentro del área de los negocios, como, por ejemplo, dirección estratégica, finanzas, ética o recursos humanos, entre otras (García-Santos y Madero-Gómez, 2016), lo que implica tomar en consideración diferentes enfoques y posiciones ideológicas.

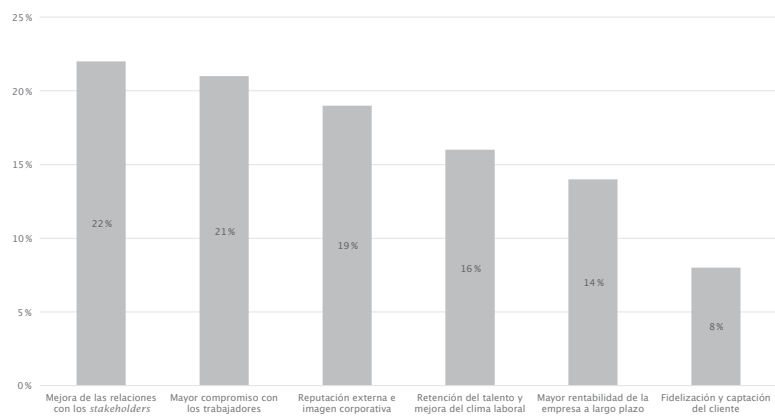
De esta manera, la RSC se considera una planificación de gestión empresarial que consiste en el análisis del impacto que provoca su actividad sobre el medioambiente, accionistas, consumidores, trabajadores y la sociedad en general. Por tanto, esta planificación estratégica conlleva a ejecutar de manera ineludible la legislación existente en el ámbito social, medioambiental, laboral y de derechos humanos. Además, también implica que la organización pueda realizar cualquier acto que desee siempre que favorezca la calidad de vida de sus empleados y del conjunto de la sociedad (Observatorio de Responsabilidad Social Corporativa, 2014). Así pues, es ampliamente aceptado que, mediante la RSC, las empresas incorporen voluntariamente, en su actividad comercial y en sus relaciones con los *stakeholders*, las preocupaciones que presenta la sociedad en materia económica y medioambiental (Castro, 2010). La gestión de la imagen de la empresa ha adquirido, pues, una gran relevancia para las corporaciones modernas y se convierte en un instrumento de diferenciación y obtención de ventajas competitivas (Balmer, 2008).

En este sentido, el estudio de la imagen corporativa es considerado de gran relevancia y tiene el fin de relacionar lo que se quiere transmitir al público y a los *stakeholders*, y lo que realmente estos perciben. Asimismo, su importancia incluye el estudio de la imagen corporativa de la empresa para diferenciarse con la competencia y recuperar la confianza de los consumidores en la eficiencia de los negocios tras el impacto de la crisis financiera.

Por consiguiente, las estrategias que ejecutan las entidades financieras están determinadas por la respuesta de los clientes a los modelos RSC. Así, la imagen positiva que ofrece la aplicación de estos modelos RSC a las empresas puede asociarse con que las empresas logren establecer nuevas oportunidades de negocio, reduzcan su grado de riesgo operativo en un mundo globalizado o gestionen de una forma más avanzada los recursos humanos. Sin embargo, la vertiente negativa de estos modelos implica que la empresa reciba críticas por considerar que sus acciones están relacionadas con la moda, con la imagen empresarial o simplemente que suponga una distracción de su actividad principal, perjudicándolo cual perjudica, por ejemplo, a sus accionistas. Ante esta disyuntiva, se han realizado algunos estudios para conocer las principales ventajas que perciben los directivos sobre la función de responsabilidad social (KPMG, 2011; Fundación Adecco, 2012).

Los resultados de un estudio realizado con una muestra de 250 directores de recursos humanos de España, seleccionados por la fundación Adecco, señalan como ventaja fundamental que la relación con los *stakeholders* y la cohesión interna con sus empleados mejora. Sin embargo, establecen en tercera posición el afianzamiento de la imagen externa corporativa (figura 1).

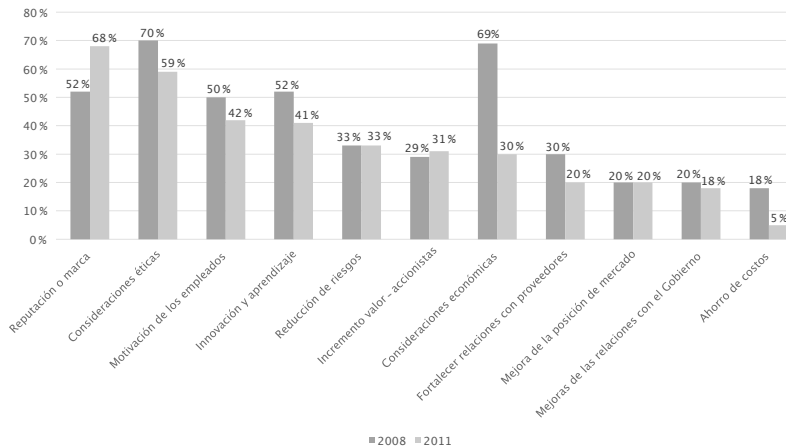
Figura 1. Beneficios de la RSC



Fuente: Fundación Adecco (2012).

Por su parte, KPMG, a partir de una muestra de 340 empresas de todo el mundo, concluyó que estas consideran más relevantes la reputación o marca de la organización, las consideraciones éticas y, en tercer lugar, la motivación de sus empleados (figura 2).

Figura 2. Beneficios de la RSC



Fuente: KPMG (2009)

Las entidades financieras, para gestionar la comunicación de las acciones responsables que llevan a cabo, deben transmitir el verdadero valor creado con ellas. Por este motivo, la responsabilidad social se convierte en un aspecto que debe integrarse en los valores de la empresa, con el objeto de definir la imagen de sus marcas (Casaldáliga y Conde, 2012). Esta es una nueva exigencia en el mundo empresarial, por lo que es clave incluir la estrategia de responsabilidad desde la alta dirección que se encarga de liderar el proceso y transmitir los valores e intenciones a sus empleados para que puedan interiorizarlos.

Antecedentes

Origen y evolución de la responsabilidad social corporativa

La responsabilidad social corporativa nace en Estados Unidos a finales de los años cincuenta. En esta etapa, la sociedad comienza a comprender la repercusión y el impacto de las organizaciones en el entorno que las rodea, pues considera que el empleo y la adquisición de factores productivos en estas organizaciones contribuyen al sostenimiento de la actividad económica. De esta manera, el concepto de RSC surge por primera vez en el año 1953, con Howard R. Bowen, economista americano considerado como el padre de la RSC. Bowen, en su obra *Social responsibilities of the businessmen*, apelaba a la responsabilidad social de las corporaciones para producir bienes y servicios, y devolver a la sociedad parte de lo que esta le había dado (Bowen, 1953). En una línea de pensamiento similar, Frederick (1960) hace hincapié en la necesidad de un uso social y público de los recursos de las empresas. Sin embargo, las contribuciones más relevantes a este concepto surgieron a partir de 1970, cuando se desarrollaron las diferentes teorías de la RSC. En las décadas de los setenta y ochenta, Sethi (1975), Carroll (1979) y Drucker (1984) abordan el aspecto ético de la RSC y la oportunidad de combinar una capacidad de producción por parte de las empresas con la satisfacción de necesidades humanas en las comunidades donde se opera. Así, evoluciona la idea de que sociedad y empresas deben conformar un conjunto inseparable y caminar en el mismo sentido (Wood, 1991).

La responsabilidad social de la empresa, en sentido estricto, no llega a España sino desde finales de los años 90, cuando la Asociación de Instituciones de Inversión Colectiva y Fondos de Pensiones (Inverco) introduce el concepto de ‘inversión social responsable, siguiendo las tendencias mundiales y la creciente internacionalización económica (Anson, 2007).

Actualmente, la RSC es concebida como una estrategia de *management* que va más allá de los requerimientos mínimos que, en relación con la responsabilidad social, establecen las normas legales (McWilliams y Siegel,

2001); es un compromiso por mejorar el bienestar de la comunidad a través de negocios sostenibles que beneficien a todos los *stakeholders* implicados (Kotler y Lee, 2005).

Por tanto, la RSC no es algo novedoso en el mundo empresarial, a pesar de que en esta última década esté alcanzando un mayor impacto, debido a que la mayoría de las grandes organizaciones fomenta acciones relacionadas con la RSC con sus principales *stakeholders*, como los trabajadores, proveedores y clientes. Toda empresa debe generar beneficios a través de su actividad empresarial, aunque no debe conformarse solo con estos beneficios económicos, ya que debe ir más allá hasta lograr una riqueza social a través de la incorporación voluntaria de preocupaciones sociales y medioambientales en sus actividades comerciales y en sus relaciones con los *stakeholders*.

Relevancia de la información no financiera

La creciente demanda por información global ha hecho que la importancia de los estados financieros, como vehículos de información hacia el exterior, haya perdido fuerza. En su lugar, el mercado está solicitando información sobre aspectos sociales y medioambientales. En este escenario, el *informe integrado* aparece como un actor relevante, dado que, en un solo documento, engloba información financiera y no financiera, con lo que muestra una imagen global de la compañía que informa, y hace énfasis en aspectos estratégicos, de gobierno y creación de valor (Navarrete y Gallizo, 2019).

Las empresas transforman sus prácticas empresariales y modelos de negocio a través de comportamientos sostenibles a largo plazo que puedan enfrentarse con un entorno que se someta a un continuo cambio debido a las nuevos paradigmas e innovaciones (Rivera-Arrubla et ál., 2016). Para conseguirlo plantean el diseño de nuevas estrategias, debido a que la adaptación a los nuevos tiempos implica la creación de canales alternativos de comunicación y formas de *reporting* más transparentes e inclusivas, de modo que puedan responder a una sociedad basada en la información (Soyka, 2013). De esta

manera, las variaciones en las prácticas y en la presentación de informes han sido motivadas por las distintas partes interesadas, ya que demandan informes que permitan una rendición de cuentas más transparente.

Así pues, actualmente, clientes, consumidores, empleados, proveedores, organizaciones no gubernamentales y organismos privados y profesionales, entre otros, forman parte del público destinatario de la información y son los que se ocupan de presionar activamente para que los procesos de rendición de cuentas vayan más allá de las necesidades de los proveedores de capital financiero, a quienes los informes tradicionales atendían de manera prioritaria y exclusiva (Rivera-Arrubla et ál., 2016).

Además de la presión ejercida por los interesados directos en la información corporativa, algunos académicos e instituciones de estandarización no estatal, como el American Institute of Certified Public Accountants (AICPA), el Global Reporting Initiative (GRI), el Proyecto de Contabilidad Sostenible (A4S) y la International Federation of Accountants (IFAC), se han vinculado a este reclamo por informes más completos e incluyentes, con llamamientos que ratifican la necesidad creciente de una integración de los informes a distintos niveles: procesos organizacionales, toma de decisiones y presentación (Haller y Van Staden, 2014; Rivera-Arrubla et ál., 2016).

De esta manera, según The International Framework (2014), los objetivos del informe integrado son los siguientes:

- Mejorar la calidad de información disponible para permitir que los proveedores de capital financiero tengan una eficiente y productiva asignación de capital.
- Promover un enfoque más coherente y eficiente para que el *reporting* corporativo contribuya con diferentes informes estandarizados y comuniquen el rango completo de factores que materialmente afectan la habilidad de crear valor a lo largo del tiempo en una organización.

- Mejorar la rendición de cuentas y administración sobre la amplia base de capitales (financiero, industrial, intelectual, humano, natural, social y relacional) y promover el entendimiento de sus interdependencias.
- Apoyar el pensamiento integrado, la toma de decisiones y acciones que se enfoquen en la creación de valor en el corto, medio y largo plazo. (The International Framework, 2014)

Las entidades financieras están obligadas a emitir dicho informe, siempre que cumplan determinadas condiciones de carácter financiero y de tamaño de la entidad (Ernst & Young Global Limited, 2018). Así pues, algunas de las entidades financieras españolas que están obligadas a acogerse a los criterios que exigen el *informe integrado* son BBVA (2018) y Banco Santander (2018).

En definitiva, el *Marco de reporte integrado* publicado por el International Integrated Reporting Council (IIRC) proporciona a las organizaciones un marco para informar de manera integrada sobre asuntos como su entorno, modelo de negocio, estrategia, desempeño y perspectivas de futuro. Con este fin, se consideran tanto los aspectos financieros como los no financieros clasificados en seis formas diferentes de capital: financiero, industrial, humano, intelectual, social y natural. Este marco está diseñado para proporcionar a los inversores y otros grupos de interés información sobre cómo una organización crea valor en diversos ámbitos, como el social, el medioambiental y el económico. La aplicación de los principios del Marco hace que un informe de gestión sea más significativo (Ernst & Young Global Limited, 2018).

Normativa y estándares en Europa

Los gobiernos y organizaciones internacionales han tomado iniciativas para aumentar la transparencia, promover las prácticas de buen gobierno, establecer principios y códigos de conducta con el fin de estimular y orientar a las empresas en la adopción de criterios de RSC. Paralelamente, han

proliferado las empresas consultoras dedicadas a la definición de normas y de procedimientos para la elaboración de informes que faciliten la verificación de los resultados conseguidos en materia de RSC.

Las políticas de RSC son de implantación voluntaria en empresas e instituciones, de modo que no existe una legislación que regule este tipo de iniciativas privadas o públicas. A pesar de esta ausencia de regulación en las acciones socialmente responsables, los gobiernos y organizaciones internacionales han tomado iniciativas para aumentar la transparencia, promover las prácticas de buen gobierno, establecer principios y códigos de conducta con el fin de estimular y orientar a las empresas en la adopción de criterios de RSC. De esta manera, se han establecido unos estándares que hacen comparable la información divulgada por las distintas empresas en sus memorias. Estos estándares están recogidos en varias normas que han sido ampliamente estudiadas en la literatura empírica existente y de las que podemos destacar las siguientes:

- Accountability AA1000
- SA 8000
- Global Reporting Initiative (GRI) Standards
- ISO 26000
- ISO 9001 y 14001

Accountability (AA1000) es una red global sin ánimo de lucro, creada en 1995 para promover innovaciones que fomenten el desarrollo sostenible (Morrós y Vidal, 2005). Por su parte, la norma SA 8000 surgió en 1997, en Estados Unidos, con la misión de mejorar las condiciones de trabajo a nivel mundial; tiene por objetivo definir un conjunto de normas generales y auditables por una entidad externa sobre la protección de los derechos de los trabajadores (Heras Saizarbitoria y Arana Landín, 2013). La principal iniciativa para establecer un modelo estandarizado de aceptación internacional fue adelantada en 1997 por la *Coalition for Environmentally Responsible Economies* (CERES) y el Programa Medioambiental de Naciones Unidas a través del GRI. Esta es una organización sin ánimo de lucro que

promueve la sostenibilidad económica, ambiental y social. Además, ofrece a todas las empresas y organizaciones un marco de informes de sostenibilidad integral que es ampliamente utilizado en todo el mundo (Rodríguez y Ríos-Orsorio, 2016).

Dentro de la familia de las normas ISO, se destaca especialmente la norma ISO 26000: 2010 en materia de responsabilidad social empresarial, puesto que esta norma proporciona una orientación para la gestión responsable de las empresas y no una lista de requisitos que deben cumplirse para obtener una certificación, como otras normas ISO (Organización Internacional de Normalización, 2010). Asimismo, la ISO 9001 es considerada de gran relevancia, ya que es una norma internacional que se aplica a los sistemas de gestión de calidad y que se centra en todos los elementos de administración de calidad con los que una empresa debe contar para tener un sistema efectivo que le permita administrar y mejorar la calidad de sus productos o servicios (Franch León y Guerra Bretaña, 2016).

Finalmente, la norma ISO 14001 tiene como finalidad colaborar con las organizaciones que estén interesadas en conseguir y colaborar con una adecuada actuación ambiental. En este sentido, las organizaciones interesadas en alcanzar sus objetivos medioambientales podrán valerse del modelo de gestión que presenta ISO 14001, integrándolo con otros requisitos de gestión como la norma ISO 9001, (Asociación Española para la Calidad, 2004).

En España, se dispone de abundante información sobre el desarrollo de la RSC. Las empresas consultoras, las fundaciones y las organizaciones interesadas en la difusión de la RSC publican regularmente informes sobre su grado de implantación. Allí suelen evaluar el tipo de RSC que practican las empresas españolas analizando la información que presentan en sus memorias anuales o páginas web. Con diferentes criterios estudian sus contenidos y el grado de cumplimiento de los estándares más difundidos, como el GRI y el AA1000, entre otros (Fundación Ecología y Desarrollo [FED], 2005; KPMG, 2017). Otros informes valoran la situación de la RSC en España a partir de información recogida mediante encuestas de opinión realizadas a directivos (Deloitte, 2012; PwC, 2019) o consumidores (Forética, 2018).

En estos informes se establecen escalafones, se identifican buenas prácticas y se proponen nuevas normas en el ámbito de la RSC.

Bases teóricas: las teorías de la RSC

Bajo el concepto de RSC se manifiesta un concepto común de empresa opuesto al enfoque contractual tradicional, en el que la empresa no se considera un ente abstracto, sino una institución social, coalición o asociación de agentes económicos aparte de los individuos que lo componen, con derechos y obligaciones (Rodríguez, 2003). Así pues, el campo de la responsabilidad social corporativa ofrece el desarrollo de determinadas teorías, así como una proliferación de enfoques, todos ellos controvertidos, complejos y poco definidos. Con el objeto de exponer su clasificación, asumimos las hipótesis de que estas teorías y enfoques de RSC más relevantes muestran cuatro dimensiones relacionadas con los beneficios, la actuación política, las demandas sociales y los valores éticos. Estas hipótesis permiten estructurar las teorías de RSC en cuatro grupos:

Teoría del accionista (*stakeholder theory*)

Es ampliamente aceptado que la gestión de las organizaciones debe realizarse de manera que se cree el mayor valor posible para el accionista (Argandoña, 2007). En consecuencia, las organizaciones deberán tener como objetivo único maximizar beneficios económicos, siempre que actúen respetando las leyes y las costumbres éticas que rigen la sociedad (Friedman, 1962). En consecuencia, las acciones efectuadas por el gobierno corporativo desde un punto de vista responsable deberán atender a la preocupación constante de obtener beneficios de carácter puramente económico y de la creación del mayor valor posible para sus accionistas.

La responsabilidad social corporativa supone que las empresas no se pueden limitar a posicionarse entre sus competidores sin considerar la generación de un beneficio social y la creación de valor para el negocio.

Este objetivo puede alcanzarse a través del desarrollo de nuevos productos y mercados, de la delimitación de la productividad en la cadena de valor y de la creación de grupos locales en los que la empresa actúa (Porter y Kramer, 2011).

En conclusión, las organizaciones, para optimizar su valor en la sociedad en la que actúan, tienen que cumplir el objetivo de maximizar el valor del capital que suponen sus *stakeholders*.

Teoría de los *stakeholders* o de los grupos de interés

La teoría de los *stakeholders* fue desarrollada por Edward Freeman (1984). En ella se establece y se estructura el concepto de *stakeholders* enfocado al nuevo paradigma de empresa que exigen las innovadoras circunstancias del siglo XXI (Fernández Fernández y Bajo Sanjuán, 2012; Bajo Sanjuán et al., 2013).

El concepto de *stakeholder* puede ser establecido como cualquier individuo o grupo de interés que puede repercutir o ser influido por la consecución de los objetivos establecidos por la organización (Cueva Estrada et al., 2015). En consecuencia, teóricamente, la RSC obedece a una demanda de la sociedad o de los grupos de interés. Así pues, las expectativas de los grupos de interés han cambiado, por lo que las empresas ante un entorno internacional carente de regulación y crecientes amenazas globales no pueden buscar únicamente la consecución de beneficios económicos. Del mismo modo, según la teoría de los grupos de interés, es necesario que la organización considere a todos los partícipes que influyen o son afectados por la actividad empresarial que consiste en la consecución de los objetivos de la compañía (Freeman, 1984; Cueto Cedillo y De la Cuesta, 2017). De esta manera, las empresas conseguirán mejores resultados si valoran las demandas de sus *stakeholders*, debido a que fomentarán las relaciones bilaterales con los grupos de interés y asimismo mejorarán la gestión de los grupos de interés multilaterales (Freeman y William, 1990; Centro Médico Imbanaco, 2018).

De otra parte, las empresas mantienen una estrecha relación con la sociedad y sus operaciones y actividades influyen en inversores, empleados, consumidores, comunidades y medioambiente de diversas maneras (Kreng y Huang, 2011). Como consecuencia, las organizaciones podrán lograr un mejor posicionamiento, además de alcanzar importantes beneficios, siempre que formalicen sus objetivos desde un punto de vista estratégico, de manera que pueda beneficiar la relación que mantiene la empresa con sus grupos de interés (Garrigues Walker y Trullenque Sanjuan, 2008). Teniendo esto en cuenta, podemos decir que la responsabilidad social abarcaría las expectativas económicas, legales, éticas o discrecionales de la sociedad sobre la organización en un momento dado (Carroll, 2016).

Esta teoría se considera de especial importancia para aquellos dirigentes de las organizaciones que pretenden comprender de manera más exhaustiva algunos de los aspectos más relevantes de sus grupos de interés. Por consiguiente, los procesos, las estrategias y las relaciones tendrán que formularse teniendo en consideración los diferentes tipos de grupos de interés existentes (Fernández Fernández, 2016). Así pues, resulta de especial conveniencia establecer e institucionalizar cauces de diálogo transparentes con los distintos grupos de interés como condición previa para una gestión exitosa y, de esta manera, se beneficiará la sostenibilidad de la empresa a plazo medio-largo (Fernández Fernández y Bajo Sanjuán, 2012). Las empresas deben tener en cuenta criterios de RSC en la toma de decisiones, con el objetivo de buscar un equilibrio entre los beneficios para la propia empresa y la adopción de criterios que minoren los efectos negativos al entorno externo.

Teoría de la ciudadanía empresarial (*corporate citizenship theory*)

El impulso de la RSC a comienzos del siglo XXI va ligado a los escándalos financieros que han dejado en entredicho las actuaciones de las empresas y ha provocado que pierdan credibilidad y confianza. A principios del siglo XXI, las organizaciones empresariales experimentaron una pérdida

de credibilidad y confianza, debido a la creciente importancia que obtuvo la RSC y a los escándalos financieros surgidos en esa etapa, como los de *Enron* (2001) y *WorldCom* (2002; Bronchain, 2003; Mozas Moral y Puentes Poyatos, 2010; Cueto Cedillo y Cuesta González, 2017).

Por esta razón, junto a estos enfoques, actualmente se está observando una tendencia a utilizar la teoría de la ciudadanía empresarial (*corporate citizenship*) para justificar la RSC. Esta teoría considera que la empresa es parte de la sociedad y ha de participar en la vida social contribuyendo en alguna medida y voluntariamente al desarrollo y bienestar de la sociedad más allá de la creación de riqueza (Melé, 2007). Como corporación pública tiene obligaciones sociales, como la equidad, justicia social y protección de los trabajadores (Letza et ál., 2004). En este sentido, las organizaciones tienen el compromiso de ser “buenas ciudadanas” y, por consiguiente, sus actos derivados de la gestión empresarial tendrán que colaborar de una manera socialmente responsable con el bienestar de las comunidades en las que actúan (Moral y Puentes-Poyatos, 2010; Cueto, 2014; Cueto y De La Cuesta, 2017).

En conclusión, la definición de una sociedad se genera a partir de las empresas, pues tienen obligaciones sociales y, por tanto, deben considerarse como parte de la sociedad, por lo que sus actuaciones deben contribuir, de forma socialmente responsable, al bienestar de las demás comunidades que integran la sociedad. De esta manera, surge un nuevo concepto, el de *stakeholder society* o ‘sociedad de afectados’ (Weiss-Belalcázar, 2003).

Estándares de medición de la RSC

La medición es una tarea fundamental para conocer el grado de cumplimiento de los objetivos empresariales. Las organizaciones tendrán que establecer sus objetivos en función de los resultados obtenidos en relación con la RSE y, en consecuencia, tendrán que realizar los ajustes esenciales para conseguir un mejor rendimiento (Duque Orozco y Cardona Acevedo, 2013).

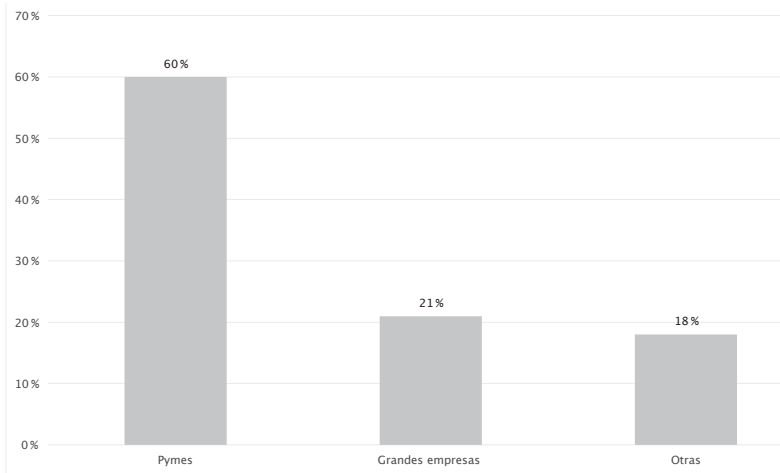
Un indicio de buen *management* y la consolidación de un campo de estudio se detecta a partir de las mejores prácticas de medición (Pfeffer, 1993). El campo de la RSC cumple con este precepto y, por consiguiente, se ha desarrollado una discusión sobre el contenido de la RSC y su medida (Perdomo y Escobar, 2011).

Pacto Mundial de las Naciones Unidas (*UN Global Compact*)

El Pacto Mundial de las Naciones Unidas es una iniciativa mundial cuya misión consiste en generar un movimiento internacional de empresas sostenibles. Así pues, el Pacto Mundial de Naciones Unidas es un llamado a las empresas y organizaciones a que alineen sus estrategias y operaciones con diez principios universales sobre derechos humanos, normas laborales, medioambiente y lucha contra la corrupción. Asimismo, cuenta con el mandato de la ONU para promover los objetivos de desarrollo Sostenible en el sector privado (Pacto Mundial, 1999). Se trata de un contexto empírico que presenta a sus firmantes un gran conjunto de recursos que les facilita la realización de modelos de negocio y desarrollo sostenible, y permite fomentar, establecer y difundir políticas de sostenibilidad empresarial.

En la actualidad, hay más de 12 500 organizaciones empresariales suscritas al Pacto Mundial. Entre estas empresas se encuentra la Red Española, la red local con mayor número de firmantes, considerada una de las primeras plataformas nacionales de este Pacto, debido a que su estructura organizativa y su modelo de gestión es de los más innovadores. De igual modo, cuenta con una destacada red local, a causa del tipo de actividades realizadas y de las herramientas empleadas, que le permite fomentar el establecimiento de los Diez Principios del Pacto Mundial, además de sensibilizar al sector privado para que coopere con los objetivos establecidos por la ONU (Pacto Mundial, 1999). En concreto, la Red Española del Pacto Mundial cuenta en la actualidad con más de 1500 empresas firmantes, que representamos, clasificadas según su tamaño, en la figura 3.

Figura 3. Red Española del Pacto Mundial



Fuente: elaboración propia.

Esta iniciativa persigue un doble objetivo, pues pretende que las empresas adopten un conjunto de principios universales en materia de derechos humanos, derechos laborales, medio ambiente y lucha contra la corrupción (Armijos-Buitrón, Paladines-Benítez y Costa-Ruiz, 2019). Igualmente, propone canalizar acciones en apoyo de los objetivos más amplios de las Naciones Unidas, donde se incluyen los objetivos de desarrollo sostenible (ODs) (Pacto Mundial, 1999).

Es ampliamente aceptado que el Pacto Mundial es un instrumento necesario en las organizaciones empresariales para conseguir un comportamiento responsable. A pesar de ello, los estudios empíricos publicados hasta el momento no han analizado el efecto de este instrumento en las actividades recientes desarrolladas por las empresas adheridas (Rodríguez et ál., 2019).

Global Reporting Initiative Standards

La progresiva sensibilización de las organizaciones en materia de sostenibilidad ha incentivado la creación de ciertos indicadores de gestión que logren ser aceptados universalmente para que, así, pueda medirse el compromiso empresarial con la sociedad y el medio ambiente. Por esta razón, existe un constante interés en incentivar a las empresas a generar informes anuales basados en sostenibilidad. Además, debe considerarse la relevancia de la adopción del desarrollo de estos informes a las economías emergentes.

De esta manera, la RSC se enfoca en el logro de los objetivos estratégicos de la empresa, que deben ser paralelos a la forma de actuar de esta, ya que es primordial para el correcto funcionamiento de la empresa y, por tanto, su perdurabilidad en el tiempo. Por esto, desde el 2018 se obliga a las empresas a reportar sus informes de sostenibilidad, en los que se muestra el compromiso de estas con el medio ambiente además de mostrar sus resultados financieros. El modelo que recoge los principales aspectos por considerar para la elaboración de estos informes es justamente el GRI.

La GRI es un organismo *multistakeholder* independiente, que tiene como finalidad suministrar un marco eficaz para la proyección de memorias de sostenibilidad, de manera que las organizaciones, cualquiera que sea su tamaño, su sector o su ubicación, puedan valerse de él cuando lo estimen necesario (Global Reporting Initiative, 2002).

La GRI se constituyó en el año 1997 como una iniciativa conjunta de las organizaciones no gubernamentales estadounidenses Coalition for Environmentally Responsible Economies (Ceres) y el Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA). Tiene sede en Ámsterdam y actualmente en ella participan representantes de organizaciones de derechos humanos, derechos laborales, investigación, medioambientales, corporaciones, inversionistas y organizaciones contables de todo el mundo. El principal alcance de este organismo consiste en optimizar la calidad en el desarrollo de las memorias de sostenibilidad, con el objeto de confrontarlos con los informes financieros en lo que se refiere a

comparabilidad, precisión, fiabilidad, regularidad y verificabilidad (Global Reporting Initiative, 2002).

La visión principal del GRI es conformar una comunidad global próspera que fomente la progresión de la humanidad y mejore los recursos de los que depende. Por su parte, la misión principal es empoderar decisiones que generen beneficios sociales, ambientales y económicos para todos.

Los estándares GRI son considerados las mejores prácticas a nivel global para informar públicamente los impactos económicos, ambientales y sociales de una organización. De esta forma, la elaboración de informes de sostenibilidad a partir de estos estándares facilita información sobre las contribuciones positivas y negativas de las empresas al desarrollo sostenible. Los estándares GRI están principalmente destinados a ser usados a la hora de elaborar informes de sostenibilidad que se centran en temas materiales. Desde la creación de estos estándares, se ha difundido su adaptación a diferentes organizaciones y, en la actualidad, son frecuentemente adoptados por gran parte de las organizaciones (Global Reporting Initiative, 2016). Igualmente, la GRI es considerada el marco más popular para el reporte de RSC, debido a que el 93 % de las 250 empresas más grandes del mundo realizan informes sobre su desempeño en materia de sostenibilidad aplicando los estándares GRI (KPMG, 2017).

Con el objetivo de llevar a cabo su misión, la GRI ha creado cuatro áreas de enfoque para los próximos años:

1. Crear normas y una guía para avanzar con el desarrollo sostenible.
2. Armonizar el panorama de sostenibilidad.
3. Liderar informes de sostenibilidad eficientes y efectivos.
4. Impulsar el uso efectivo de la información de sostenibilidad para mejorar el rendimiento.

ISO 26000

La responsabilidad social, de acuerdo con esta norma, se define como la responsabilidad de una organización por los impactos de sus decisiones y actividades, en la sociedad y en el medio ambiente, a través de una conducta ética que debe cumplir con el desarrollo sostenible y estar integrada en la totalidad de la organización y puesta en práctica en todas sus relaciones (Montero, 2012). La norma ISO 26000 tiende a convertirse en una poderosa herramienta para ayudar a las empresas, gobiernos, asociaciones, entidades y organizaciones no gubernamentales para incorporar la responsabilidad social como un principio de buena gestión, de modo que contribuye a un uso más consciente y sostenible de los recursos naturales y humanos (Puterman, 2010). Por esta razón, se considera que la norma ofrece una guía global sobre RSC tanto para empresas del sector público como del sector privado, puesto que suministra, por su continua y exitosa utilización, reglas, líneas directrices o resultados que garantizan un nivel de orden óptimo en un determinado contexto (Otxoa-Errarte y Landa, 2012). En consecuencia, es ampliamente aceptado que la norma ISO 26000 incentiva la aplicación de mejores prácticas de RSC en todas las organizaciones a nivel mundial.

Esta norma extiende la comprensión e implantación de la responsabilidad social mediante los siguientes procesos:

- Desarrollo de consenso internacional sobre el significado de la RSC y los asuntos relacionados a los que las empresas necesitan hacer frente.
- El aporte de una guía para la traducción de los principios en acciones efectivas.
- La afinación de las mejores y más actuales prácticas, y la difusión de la información para el bien de la comunidad internacional.

La puesta en funcionamiento de esta norma en las diferentes organizaciones ofrece cada vez más importancia en el ámbito empresarial, debido a que además de mostrar un buen servicio al cliente sin dañar el medioambiente, ofrece a su vez una forma de operar socialmente responsable. Sin embargo, a pesar de su gran alcance, la aplicación de la ISO 26000

es voluntaria (Montero, 2012), al contrario de lo que ocurre con la ISO 9001 y la ISO 14001, que son de obligatorio cumplimiento (Tarí et ál., 2012).

Esta norma tiene siete materias fundamentales sobre las que se proyecta la actuación empresarial responsable: gobernanza de la organización, derechos humanos, prácticas laborales, medio ambiente, prácticas justas de operación, consumidores y participación y desarrollo de la comunidad. Cada una de estas materias fundamentales incluye una serie de asuntos junto con la propuesta de acciones y expectativas relacionadas. Así, por ejemplo, en materia de medio ambiente se describen cuatro asuntos: la prevención de la contaminación, el uso sostenible de los recursos, la mitigación del cambio climático y la adaptación a este, la protección del medio ambiente, la biodiversidad y restauración de los hábitats naturales (Otxoa-Errarte y Landa-Oñati, 2012).

Informe de Sostenibilidad

Desde los años 70 hay un interés creciente por parte de las empresas en informar sobre cuestiones de RSC (Zorio-Grima et ál., 2015). Esta tendencia se originó entre las grandes firmas multinacionales, de manera que cada vez son más las organizaciones que tienen conciencia de ella y publican informes de manera voluntaria (KPMG, 2011). Así pues, el *Informe de sostenibilidad* constituye un instrumento útil para la gestión empresarial (Palacios y Coppa, 2015).

A pesar de que existen distintas normas y directrices sobre cómo elaborar un informe de RSC (OCDE, Global Compact y Pacto Mundial, entre otras), la mayoría de dichos informes se confeccionan siguiendo lo establecido por el *Global Reporting Initiative* (Zorio-Grima et ál., 2015).

De otra parte, en el ámbito internacional existen dos índices que miden, además de la rentabilidad de las empresas según su cotización en bolsa, el nivel de prácticas de RSC aplicadas a sus planes de gestión. Estos índices son el FTSE4Good y el Dow Jones Sustainability Index (DJSI).

El índice FTSE4Good, desarrollado por FTSE Russell, evalúa el rendimiento de las empresas sobre la base de su compromiso por integrar prácticas que tengan en consideración criterios medioambientales, sociales y de gobernanza empresarial, para generar rendimientos financieros competitivos a largo plazo e impacto social positivo. Estas prácticas reciben el nombre de ESG (*environmental, social and governance*) (Fundación Corresponsables, 2019).

Por otro lado, el Dow Jones Sustainability Index utiliza un conjunto de índices de sostenibilidad que integran a las compañías cotizadas en la bolsa y con alto desempeño en materia de sostenibilidad, es decir, aquellas que cumplen con los criterios ESG (Pincheiro et ál., 2018).

Este índice se elabora en base a criterios de desempeño económico, ambiental y social de la empresa, evaluando temas como el gobierno corporativo, la gestión de riesgos, la marca, cambio climático, estándares de la cadena de suministro y prácticas laborales. La tendencia es rechazar las empresas que no operan de manera sostenible y ética (Forcadell y Aracil, 2017).

Libro verde de la Comisión Europea sobre RSC

El *Libro verde* de la Comisión Europea sobre RSC (Comisión de las Comunidades Europeas, 2001) es un documento de carácter no vinculante en el que se incluyen recomendaciones acerca de comportamientos considerados idóneos en materia de RSC, así como una serie de principios básicos encomendados a las empresas. Este carácter implica que no sea posible una medición cuantitativa acerca del cumplimiento, por parte de las empresas, de las recomendaciones allí expresadas.

El documento tiene como objetivo complementar y mejorar las acciones ya existentes en materia de RSC para lo que elabora principios, enfoques e instrumentos para la promoción de buenas prácticas e ideas innovadoras. Con el *Libro verde* se inicia un amplio debate de ideas sobre RSC a nivel

nacional e internacional. Supone el compromiso de la UE con la RSC y promueve los comportamientos socialmente responsables en la búsqueda de objetivos de crecimiento económico, competitividad, justicia social y desarrollo sostenido (Pinillos y Fernández, 2011).

Posteriormente, la Comisión elabora una nueva comunicación sobre RSC (Comisión de las Comunidades Europeas, 2002). En ella se profundiza y se completan las ideas del *Libro verde* (Elósegui, 2010). En relación con las entidades financieras, la Comisión elaboró el *Libro verde*, sobre los servicios financieros al por menor (Comisión de las Comunidades Europeas, 2015), que tiene como objetivo el debate sobre la apertura del mercado europeo de servicios financieros al por menor. Busca obtener una adecuada protección de los consumidores y mejores resultados tanto para ellos como para las empresas financieras.

Por su parte, la Confederación Española de Cajas de Ahorros (CECA) ha analizado las prácticas vinculadas al negocio financiero y a la RSC de sus empresas, comparándolas con un conjunto de bancos del resto del mundo. En sus conclusiones se destaca el alto compromiso de este tipo de entidades financieras españolas en lo referente a responsabilidad social y sostenibilidad (Responsables Consulting, 2008).

Recolección de datos y procesamiento

Como ya se indicó anteriormente, el principal objetivo de este estudio consiste en analizar una muestra de las entidades financieras españolas para comprobar si el sector financiero español cumple con los principios y recomendaciones promulgados en el *Libro verde de responsabilidad social corporativa*, es decir, con los estándares de medición de la RSC antes mencionados y, complementariamente, determinar si el tamaño o el nivel de solvencia de la entidad están relacionados con el nivel de cumplimiento de esos principios de responsabilidad.

Dado el elevado número de entidades financieras existentes en España, así como la diversidad de estas, hemos fijado un criterio de selección, en la línea establecida en diversos trabajos empíricos previos (Benito y Bastida, 2007; Navarro et ál., 2008; Pina et ál., 2009).

De esta forma, para realizar la investigación, se ha escogido una muestra compuesta por las 32 entidades financieras españolas más solventes, según las valoraciones otorgadas por las agencias de calificación de riesgo Fitch, Moody's y Standard & Poor's. A las calificaciones crediticias a corto y largo plazo concedidas por cada agencia de calificación de riesgo (afectadas por la perspectiva de la calificación, en su caso) se le ha asignado un valor numérico, el cual, agregado, ha dado como resultado el valor de la variable Solv (solvencia).

La información acerca del cumplimiento de los estándares de aplicación de RSC se ha obtenido directamente de las entidades financieras objeto de estudio y publicada en sus páginas web corporativas. Así pues, este trabajo tiene un alto carácter descriptivo, y plantea un análisis de tipo cualitativo. De acuerdo con investigaciones anteriores, en materia de tratamiento de información de este tipo, se ha realizado un diseño transversal y no experimental, sin intromisión en los resultados publicados por las empresas (Huang y Chao, 2001; Benito y Bastida, 2007; Rodríguez et ál., 2007).

Los datos utilizados para el análisis son los recogidos en los informes anuales de las empresas para el año 2018, de modo que se trata de la información más reciente.

Por su parte, las variables que han medido el tamaño de la entidad han sido dos: tamaño de los activos y nivel de resultados, ambos en el ejercicio económico de referencia.

Resultados empíricos

Para poder obtener conclusiones acerca de las relaciones entre el grado de compromiso, en materia de RSC, de las entidades financieras y su tamaño y nivel de solvencia, hemos procedido a clasificar las entidades objeto de estudio según los siguientes criterios: aplicación de estándares de RSC (RSC-St), tamaño de activos (Asset-Sz), nivel de beneficios (Perf) y nivel de solvencia (Solv), mediante la aplicación de un criterio ordinal para su clasificación; de esta manera, obtienen un mayor valor aquellos ítems que indican un mejor posicionamiento en su respectivo escalafón. Este procedimiento jerárquico ya ha sido utilizado en la literatura previa por Navarro et ál. (2010) al analizar la implantación de RSC en organismos locales.

Aplicando la metodología antes citada, hemos tomado la puntuación obtenida por cada entidad y hemos asignado la puntuación a cada nivel de estudio. Esto nos ha permitido elaborar *rankings* en función de cada una de las variables por estudiar.

Establecimiento de hipótesis

Una vez que la información disponible se adapta metodológicamente a nuestro objeto de estudio procedemos a plantear las siguientes hipótesis.

Hipótesis general

Las entidades financieras de mayor tamaño y las más solventes aplican en mayor medida políticas responsables

De esta hipótesis general se desprenden las siguientes hipótesis específicas:

- En relación con las variables que miden el tamaño de la entidad:

H1: el nivel de aplicación de estándares de RSC por parte de las entidades financieras está directa y positivamente relacionado con el tamaño de la entidad.

Esta, a su vez, puede dividirse en dos subhipótesis:

H1a: el nivel de aplicación de estándares de RSC (RSC-St) por parte de las entidades financieras está directa y positivamente relacionado con el tamaño de sus activos (Asset-Sz).

Parece razonable suponer que las entidades con un mayor volumen de activos (mayor dimensión) serán más propensas a invertir (destinar recursos) a políticas de RSC.

H1b: el nivel de aplicación de estándares de RSC (RSC-St) por parte de las entidades financieras está directa y positivamente relacionado con su volumen de beneficios (Perf).

Aquellas entidades que obtienen un mayor volumen de beneficios podrán destinar, con mayor facilidad, una parte de aquellos a políticas de RSC.

- En lo que respecta a la relación entre estándares de RSC y solvencia, nos lleva a plantear la siguiente hipótesis:

H2: el nivel de aplicación de estándares de RSC (RSC-St) por parte de las entidades financieras está directa y positivamente relacionado con el nivel de solvencia (Solv).

Un mejor nivel de solvencia alienta a la entidad a destinar recursos, en mayor medida, a políticas de RSC.

En consonancia con el tamaño muestral utilizado, la metodología utilizada para testar estas hipótesis ha sido el coeficiente de correlación de Pearson con prueba de significación bilateral, usando el *software* estadístico SPSS Statistics 20. Además, al tratarse de un tamaño muestral relativamente pequeño, se exigirá un elevado nivel de significación en los resultados,

para descartar la casualidad en los mismos. Por tanto, para admitir que una correlación entre variables es estadísticamente significativa deberán producirse correlaciones elevadas y con un nivel de confianza (probabilidad de error) del 1 %.

Los resultados obtenidos (tabla 1) han sido los siguientes:

Tabla 1. Correlaciones

		RSC-St	Asset-Sz	Perf	Solv
RSC-St	Correlación de Pearson	1	,777**	,894**	-,156
	Sig. (bilateral)		,001	,000	,060
		32	32	32	32

		RSC-St	Asset-Sz	Perf	Solv
Asset-Sz	Correlación de Pearson	,777**	1	,923**	-,163
	Sig. (bilateral)	,001		,000	,612
		32	32	32	32
Perf	Correlación de Pearson	,894**	,923**	1	-,268
	Sig. (bilateral)	,000	,000		,399
		32	32	32	32
Solv	Correlación de Pearson	-,156	-,163	-,268	1
	Sig. (bilateral)	,060	,612	,399	
		32	32	32	32
*. La correlación es significativa al nivel 0,05 (bilateral).					
**. La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).					

Discusión de resultados

Los resultados obtenidos han confirmado que el nivel de aplicación de los estándares de RSC por parte de las entidades financieras españolas está relacionado con el tamaño de estas (medido a través de sus activos). Los resultados de correlación (0,777) y de significación, o probabilidad de error, del 1 % confirman la existencia de una relación directa y positiva entre las dos variables (RSC-St y Asset-Sz). Esto significa que, a medida que las entidades van creciendo, también lo hace su nivel de compromiso con las políticas de RSC, en consonancia con lo ya apuntado en la literatura por la Confederación Española de Cajas de Ahorros (Responsables Consulting, 2008).

Este estudio confirmó que el nivel de aplicación de estándares de RSC por parte de las entidades financieras españolas está directamente correlacionado y de forma positiva con su volumen de beneficios, con una correlación directa y positiva de 0,894 y una significación del 1 %. Estos resultados indican que aquellas entidades más rentables están dispuestas a utilizar un mayor volumen de recursos para políticas sostenibles, lo que indica un alto grado de compromiso social y confirma lo que anteriormente ya fue apuntado en el informe Adecco, en el que los directivos expresaban sus opiniones acerca de las ventajas de invertir en políticas de responsabilidad social (Adecco, 2012).

La hipótesis que establecía que el nivel de aplicación de estándares de RSC por parte de las entidades financieras está directa y positivamente relacionado con el nivel de solvencia no puede ser admitida, atendiendo a los resultados obtenidos en nuestro estudio, tanto por los bajos niveles de correlación como por la escasa significación de los resultados. Este dato abre el camino a nuevas perspectivas de investigación acerca de los motivos que pueden llevar a los gestores de las entidades más solventes a no ser las que más se involucran con la RSC. No obstante, a pesar de no verificarse esta última hipótesis, podemos deducir, indirectamente, la existencia de un elevado grado de implicación, por parte de las entidades estudiadas, con las recomendaciones establecidas tanto en el *Libro verde de la Comisión*

de las Comunidades Europeas, como en la posterior Comunicación de la Comisión y en su adaptación, específica para el sector financiero (Comisión de las Comunidades Europeas, 2001; 2002; 2015).

Conclusiones

La responsabilidad social corporativa es una preocupación constante en el sector financiero, debido a que las empresas financieras son conscientes de la importancia de las prácticas responsables en los modelos de negocio. En este trabajo hemos expuesto las tendencias actuales en materia de RSC, analizando los principales estándares que, hoy día, se consideran fundamentales en una adecuada y completa política de RSC. No obstante, a pesar de la gran relevancia que estas actuaciones suponen, no son de aplicación obligatoria.

Así pues, en nuestros resultados hemos comprobado que todas las entidades financieras analizadas han puesto en práctica actuaciones referenciadas a la RSC en su actividad empresarial. Por el contrario, se ha evidenciado que, a pesar de la gran conciencia y la puesta en práctica de acciones socialmente responsables, no todas las empresas emiten sus informes de RSC por lo que se concluye que aún queda mucho camino por avanzar en este aspecto.

De otra parte, las inversiones socialmente responsables, con sus respectivos criterios ESG, cada vez poseen mayor importancia en lo que a materia de inversión se refiere. En general, las entidades financieras analizadas ofrecen cada vez más productos sostenibles que a su vez contribuirán a la responsabilidad medioambiental, económica y del propio gobierno corporativo.

Asimismo, la literatura empírica existente a nivel internacional defiende que las empresas con un mayor tamaño realizarán unas mejores estrategias de aplicación de RSC en sus actividades. Por este motivo, hemos querido comprobar el nivel de implicación de las entidades financieras españolas con las políticas de RSC. Mediante un estudio empírico, se ha analizado esta implicación y se ha comprobado las posibles relaciones entre el

cumplimiento de los principales estándares de RSC y el tamaño o nivel de solvencia de las entidades financieras. A su vez, el tamaño de la entidad se ha considerado desde dos ópticas distintas, el volumen de sus activos y su volumen de beneficios.

Finalmente, esta parte empírica se ha podido concluir que tanto el volumen de los activos como el nivel de beneficios obtenidos están directa y positivamente relacionados con el cumplimiento de los principales estándares de RSC.

Por su parte, los resultados indican la inexistencia de una relación directa entre el grado de solvencia de las entidades financieras y el cumplimiento de estándares de RSC. Es decir, un mayor nivel de solvencia en una entidad no conlleva, necesariamente, a mayores acciones socialmente responsables.

Referencias

- Armijos-Buitrón, J. Paladines-Benítez y M. Costa-Ruiz (2019). El sector empresarial ecuatoriano frente a la Agenda 2030: desafíos y oportunidades. *XIV Congreso Ibérico de Sistemas y Tecnologías de la Información (CISTI)*, Coimbra, Portugal, 1-6. DOI: 10.23919/CISTI.2019.8760799
- Anson, R. (2007). Responsabilidad social de las empresas. *Cuenta y Razón*, 145, 11-15.
- Argandoña, A. (2007). Responsabilidad Social y creación de valor para el accionista. ¿Objetivos contrapuestos o complementarios? *Cátedra “La Caixa” de Responsabilidad Social de la empresa y gobierno corporativo*. [publicación ocasional, 07/16]. Consultado en <https://www.fundacionseres.org/lists/informes/attachments/1101/responsabilidad%20social%20y%20creacion%20de%20valor%20para%20el%20accionista.pdf>
- Asociación Española para la Calidad. (2004). Norma UNE-ES ISO 14001. AEC. Consultado en <https://www.aec.es/web/guest/centro-conocimiento/norma-une-en-iso-14001>
- Bajo Sanjuán, A., González, M. y Fernández, J. L. (2013). Responsabilidad social y empresa sostenible. *AdComunica. Revista Científica de Estrategias*,

- Tendencias e Innovación en Comunicación*, 5, 223-243. doi: <http://dx.doi.org/10.6035/2174-0992.2013.5.14>
- Balmer, J. (2008). Identity based views of the corporation: Insights from corporate identity, organisational identity, social identity, visual identity, corporate brands and corporate image. *European Journal of Marketing*, 42(9-10), 879-906. doi: <https://www.doi.org/10.1108/03090560810891055>
- Banco Santander. (2018). *Banca responsable. Estado de información no financiera consolidado*. Consultado en <https://www.santandersostenibilidad.es/recursos/doc/portal/2018/05/15/informe-de-sostenibilidad-2018.pdf>
- BBVA. (2018). *Estado de información no financiera*. <https://accionistaseinversores.bbva.com/microsites/cuentasanuales2018/informe-de-gestion/estado-de-informacion-no-financiera/index.html>
- Bronchain, P. (2003). *Towards a sustainable corporate social responsibility*. European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions.
- Benito, B. y Bastida, F. (2007). Política y Gestión Financiera Municipal. *Revista de Contabilidad - Spanish Accounting Review*, 11(2), 43-66.
- Bowen, H. F. (1953). *Social responsibilities of the businessmen*. Nueva York: Harper & Row.
- Carroll, A. B., (1979). A Three-Dimensional Conceptual Model of Corporate Social Performance. *Academy of Management Review*, 4, 497-505.
- Carroll, A. B. (2016). Carroll's pyramid of CSR: taking another look. *International Journal of Corporate Social Responsibility*, 1(3), 1-8.
- Casaldáliga, N. y Conde, V. (2012). Mejorar la imagen de marca a través de la Responsabilidad Social Corporativa. *Harvard Deusto Márketing y Ventas*, 109, 34-42.
- Castro, J. (2010). La responsabilidad social empresarial (RSE), un nuevo reto para las mipyme. *Revista Activos*, 15, 101-120.
- Centro Médico Imbanaco. (2018). *Memoria de Sostenibilidad Acciones que reflejan nuestro compromiso con la vida*. Consultado en <https://www.imbanaco.com/wp-content/uploads/2019/06/SOSTENIBILIDAD-2018-CMI.pdf>
- Comisión de las Comunidades Europeas (2001). *Libro verde. Fomentar un marco europeo para la responsabilidad social de las empresas*. Obtenido de www.europarl.europa.eu/.

- Comisión de las Comunidades Europeas. (2002). *Comunicación de la Comisión relativa a la responsabilidad social de las empresas: una contribución empresarial al desarrollo sostenible*. Consultado en <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/6e2c6d26-d1f6-48a3-9a78-f0ff2dc21aad/language-es>
- Comisión de las Comunidades Europeas. (2015). *Libro verde sobre los servicios financieros al por menor. Mejores productos, más posibilidades de elección y mayores oportunidades para consumidores y empresas*. Consultado en <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/LSU/?uri=CELEX%3A52015DC0630>
- Crane, A., McWilliams, A., Matten, D., Moon, J. y Siegel, D. S. (2008). The Corporate Social Responsibility Agenda. En *The Oxford Handbook of Corporate Social Responsibility*. Oxford: Oxford University Press. DOI: <https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780199211593.003.0001>
- Cueto, C. (2014). *La responsabilidad social corporativa del sector público*. Múnich: GRIN Verlag. Consultado en <https://www.grin.com/document/278423>
- Cueto, C. y De La Cuesta, M. (2017). *La administración pública de la responsabilidad social corporativa*. Coedición Madrid: UNED. Consultado en <http://portal.uned.es/Publicaciones/htdocs/pdf.jsp?articulo=0180266CO01A01>
- Cueva Estrada, M., Cueva Estrada, J. y Olivero Arias, E. (2015). Identificación de los *stakeholders* del banco nacional de fomento. *Enciclopedia virtual: eumed.net*. Consultado en [https://www.eumed.net/libros-gratis/2016/1506/stakeholders.htm#:~:text=Cualquier%20grupo%20o%20individuo%20que,\(Freeman%2C%201984\)](https://www.eumed.net/libros-gratis/2016/1506/stakeholders.htm#:~:text=Cualquier%20grupo%20o%20individuo%20que,(Freeman%2C%201984)).
- Deloitte. (2012). *Análisis sobre la situación actual de las empresas españolas no cotizadas en relación con el Buen Gobierno*. Consultado en <https://www2.deloitte.com/es/es/pages/governance-risk-and-compliance/articles/estudio-deloitte-esade-gobierno-corporativo.html>
- Drucker, P. F. (1984). The New Meaning of Corporate Social Responsibility. *California Management Review*, 26, 53-63.
- Duque Orozco, Y. y Cardona Acevedo, M. (2013). Responsabilidad Social Empresarial: Teorías, índices, estándares y certificaciones. *Cuadernos de administración*, 29(50), 196-206.

- Elósegui Itxaso, M. (2010). El Libro verde de la Comisión Europea y la teoría de los stakeholders desde una perspectiva de género. *Cuadernos Electrónicos de Filosofía del Derecho*, 21, 1-38.
- Ernst & Young Global Limited. (2018). *Novedades sobre información no financiera y diversidad*. Consultado en <https://go.ey.com/3k3Rv5h>
- Fernández Fernández, J. L. (2016). Un paradigma de la empresa para el siglo XXI. Cátedra de Ética Económica y Empresarial (Universidad Pontificia Comillas). *Cuadernos de la Catedra*, (10).
- Fernández Fernández, J. y Bajo Sanjuán, A. (2012). La Teoría del Stakeholder o de los Grupos de Interés, pieza clave de RSE, del éxito empresarial y de la sostenibilidad. *aDResearch: Revista Internacional de Investigación en Comunicación*, 6(6), 130-143.
- Forcadell, F. J. y Aracil, E. (2017). European banks' reputation for corporate social responsibility. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 24(1), 1-14.
- Forética. (2018). *Informe Forética 2018 sobre la evolución de la rse y sostenibilidad: la recompensa del optimista*. Consultado en https://www.foretica.org/informe_foretica_2018_resumen_ejecutivo.pdf
- Franch, K. y Guerra, R. M. (2016). Las normas ISO 9000: una mirada desde la gestión del conocimiento, la información, innovación y el aprendizaje organizacional. *Cofin Habana*, 10(2), 29-54.
- Frederick, W. C. (1960). The Growing Concern Over Business Responsibility. *California Management Review*, 2, 54-61.
- Freeman, R. (1984). Strategic management: A stakeholder approach. Pitman.
- Freeman, R. E. y William, M. E. (1990). Corporate governance: A stakeholder interpretation. *Journal of Behavioral Economics*, 19(4), 337-359.
- Friedman, M. (1962). *Capitalism and freedom*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Fundación Adecco. (2012). *III Informe directivos y RC*. <https://fundacionadecco.org/memoria/2012.pdf>
- Fundación Corresponsables. (2019). *Informe de sostenibilidad*. Consultado en <http://publicaciones.corresponsables.com/publication/32e5d60d/mobile/>

- Fundación Ecología y Desarrollo. (2005). *Anuario sobre la responsabilidad social en España*. Zaragoza. Consultado en https://ecodes.org/documentos/archivo/documentacion_sobre_rsc_ecodes_sep06.pdf
- García-Santos, J. J. y Madero-Gómez, S. M. (2016). La evolución del concepto de responsabilidad social corporativa: revisión literaria. *Conciencia Tecnológica*, 51, 38-46. Consultado en <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6412980>
- Garrigues Walker, A. y Trullenque Sanjuan, F. E. (2008). Responsabilidad social corporativa, ¿papel mojado o necesidad estratégica? *Harvard Deusto business review*, 164, 19-36.
- Global Reporting Initiative. (2002). *Global Reporting Initiative. Guía para la elaboración de memorias de sostenibilidad*. Consultado en <https://www.ob-servatoriodeltrabajo.org/ftp/GRI.pdf>
- Global Reporting Initiative. (2016). *GRI 101: Fundamentos 2016*. Consultado en <https://www.globalreporting.org/standards/media/1439/spanish-gri-101-foundation-2016.pdf>
- Haller, A. y Van Staden, C. (2014). The value added statement – an appropriate instrument for integrated reporting. *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, 27(7), 1190-1216.
- Heras Saizarbitoria, I. y Arana Landín, G. (2013). La responsabilidad social corporativa y la norma SA 8000: un análisis de su adopción en las organizaciones cooperativas. *Revista Vasca de Economía Social*, 9, 31-52.
- Huang, C. J. y Chao, M. H. (2001). Managing WWW in Public Administration: Uses and Misuses. *Government Information Quarterly*, 18(4), 357-373.
- Kotler, P. y Lee, N. (2005). *Corporate social responsibility: doing good for your company and your cause*. Nueva Jersey: John Wiley & Sons, Inc.
- KPMG. (2011). *KPMG International survey of corporate responsibility*. KPMG International.
- KPMG. (2017). *The road ahead: KPMG survey of corporate responsibility reporting 2017*. Consultado en <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/xx/pdf/2017/10/kpmg-survey-of-corporate-responsibility-reporting-2017.pdf>
- Kreng, B. y Huang, M.-Y. (2011). Corporate social responsibility: Consumer behavior, corporate strategy, and public policy. *Social behavior and personality: an international journal*, 39(4), 529-541.

- Letza, S., Sun, X., y Kirkbride, J. (2004). Shareholding versus stakeholding: a critical review. *Corporate Governance*, 3(12), 242-262.
- McWilliams, A. y Siegel, D. (2001). Corporate social responsibility: a theory of the firm perspective. *Academy of Management Review*, 26(1), 117-127.
- Melé, D. (2007). Responsabilidad social de la empresa: una revisión crítica a las principales teorías. *Ekonomiaz*, 65, 50 -67.
- Montero, M. (2012). La responsabilidad social y la norma iso 26000. *Revista de Formación Gerencial*, 11(1), 102-119.
- Morrós, J. y Vidal, I. (2005). *Responsabilidad Social Corporativa*. Madrid: Fundación Confemetal.
- Moral, A. y Puentes-Poyatos, R. (2010). La responsabilidad social corporativa y su paralelismo con las sociedades cooperativas. *Revista de Estudios Cooperativos*, 103.
- Mozas Mora, A. y Puentes Poyatos, R. (2010). La responsabilidad social corporativa y su paralelismo con las sociedades cooperativas. *Revesco: Revista de estudios cooperativos*, 103, 75-100.
- Navarrete, J. y Gallizo, J. L. (2019). Reporte Integrado como herramienta de transparencia empresarial. *Revista Academia y Negocios*, 4(2), 71-82.
- Navarro, A., Ortiz, D. y López, A. (2008). Identifying barriers to the application of standardized performance indicators in local government. *Public Management Review*, 10(2), 241-262.
- Navarro, A., Alcaraz, F. J. y Ortiz, D. (2010). La divulgación de información sobre Responsabilidad Corporativa en Administraciones Públicas: Un estudio empírico en gobiernos. *Revista de Contabilidad*, 13(2), 285-314.
- Organización Internacional de Normalización. (2010). Guía de responsabilidad social: iso 26000:2010(es). Consultado en <https://www.iso.org/obp/ui#iso:std:iso:26000:ed-1:v1:es>.
- Otxoa-Errarte, R. y Landa-Oñati, J. (2012). Pyme y cooperativas ante el reto de la RSE: la nueva iso 26000. *Oñati Socio-Legal Series*, 2(2), 57-79.
- Pacto Mundial. (1999). *Pacto Mundial de las Naciones Unidas: UN Global Compact*. <https://www.pactomundial.org/global-compact/>
- Palacios, C. y Coppá, C. (2015). Informe de sostenibilidad. Criterios y procedimientos en el mapeo de stakeholders. Un estudio de caso. *Cuadernos de Contabilidad*, 40(16), 233-259.

- Perdomo, J. y Escobar, A. (2011). La investigación en RSE: una revisión desde el management. *Cuadernos de Administración*, 24(43), 193-219.
- Pinillos, A. A., y Fernández Fernández, J. L. (2011). De la RSC a la sostenibilidad corporativa: una evolución necesaria para la creación de valor. *Harvard Deusto Business Review*, 207, 1-14.
- Pfeffer, J. (1993). Barriers to the advance of organizational science: Paradigm development as a dependent variable. *Academy of Management Review*, 18(4), 599-620.
- Pina, V., Torres, L. y Yetano, A. (2009). Accrual Accounting in EU local governments: one method, several approaches. *European Accounting Review*, 18(4), 765-807.
- Pinheiro, A. P., Chiappetta, C. J. y Pereira, N. C. (2018). Corporate sustainability and value creation: the case of the “Dow Jones Sustainability Index”. *Gestão y Produção*, 25(3), 531-544.
- Porter, M. y Kramer, M. (2011). Creating Shared Value. *Harvard Business Review*, 89(1-2), 62-77.
- Puterman, P. (2010). *Guía mundial de responsabilidad social. International CSR*.
- PWC. (2019). *xxiii Encuesta Mundial de CEO*. Consultado en <https://www.pwc.es/es/encuesta-mundial-de-ceos-2020.html>
- Responsables Consulting (2008). *Libro verde sobre la responsabilidad social corporativa en el sector financiero: Una aproximación a la sostenibilidad desde las entidades financieras*. Madrid: Confederación Española de Cajas de Ahorros.
- Rivera-Arrubla, Y. A., Zorio-Grima, A. y García-Benau, M. A. (2016). El concepto de informe integrado como innovación en reporting corporativo. *Journal of Innovation & Knowledge*, 1(3), 144-155.
- Rodríguez, M. P., Caba, M. C. y López, A. M. (2007). E-Government and public financial reporting: the case of Spanish regional governments. *American Review of Public Administration*, 37(2), 142-177.
- Rodríguez, L. A., Cuevas, V. y Aguirre, V. N. (2019). Responsabilidad Social Empresarial a las Responsabilidades en Derechos Humanos. *Revista Política, Globalidad y Ciudadanía*, 5(10), 63-79.
- Rodríguez, J. M. (2003). *El gobierno de la empresa: un enfoque alternativo*. Madrid: Ediciones Akal.
- Rodríguez, L. C. y Ríos-Orsorio, L. A. (2016). Evaluación de sostenibilidad con metodología GRI. *Dimensión Empresarial*, 14(2), 73-89.

- Sethi, S. P. (1975). Dimensions of Corporate Social Responsibility. *California Management Review*, 17(3), 58-64.
- Soyka, P. (2013). The International Integrated Reporting Council (IIRC). Integrated reporting framework: toward better sustainability reporting and (way) beyond. *Environmental Quality Management*, 23(2), 1-14.
- Tarí, J., Molina-Azorín, J. y Heras, I. (2012). Benefits of the iso 9001 and iso 14001 standards: A literature review. *Journal of Industrial Engineering and Management*, 5(2), 297-322.
- The International Framework. (2014). *Marco Internacional<IR>*. Consultado en <https://integratedreporting.org/wp-content/uploads/2015/03/13-12-08-THE-INTERNATIONAL-IR-FRAMEWORK-SPANISH-1.pdf>
- Weiss-Belalcázar, A. (2003). Responsabilidad social de las empresas en una sociedad de “afectados” (*stakeholder society*). *Revista de Ciencias Administrativas y Sociales*, 1(22), 43-54.
- Wood, D. J. (1991). Corporate social performance revisited. *Academy of Management Review*, 16(4), 691-718.
- Zorio-Grima, A., García-Benau, M. y Sierra-García, L. (2015). Aseguramiento del informe de sostenibilidad en España y Latinoamérica. *Innovar: Revista de Ciencias Administrativas y Sociales*, 25(extra 1), 85-102.



Dinámica de los reportes corporativos presentados por las empresas multilatinas colombianas en el periodo 2016-2018¹

David Berrío Zapata²

Recibido: 03 de febrero de 2020

Aprobado: 30 de abril de 2020

Berrío, D. (2020). Dinámica de los reportes corporativos presentados por las empresas multilatinas colombianas en el periodo 2016-2018. *Revista Activos*, 18(1), 77-94. DOI: <https://doi.org/10.15332/25005278/6158>

Clasificación JEL: F21, F23

Resumen

Con el fin de reconocer la evolución de los reportes corporativos presentados por las multilatinas colombianas entre el 2016 y el 2018, se seleccionaron los informes con mayor nivel de integración de información y luego

1 Este trabajo se elaboró en el marco del proyecto de investigación “El reporte corporativo en Colombia y América Latina como mecanismo de rendición de cuentas”, financiado por el Centro de Investigaciones y Consultorías y el Departamento de Ciencias Contables de la Universidad de Antioquia.

2 Estudiante de Contaduría Pública Universidad de Antioquia, octavo semestre. Correo electrónico: david.berrioz@udea.edu.co. Asesor: Jaime Andrés Correa García. Correo electrónico: jaime.correa@udea.edu.co. Profesor titular del Departamento de Ciencias Contables, Universidad de Antioquia.
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3473-4953>

fueron revisados bajo metodología de análisis de contenido con cinco categorías: desempeño como multilatinas, descripción del reporte, componente financiero, componente de sostenibilidad y gobierno corporativo. Como conclusión, no se puede afirmar que exista una tendencia marcada en presentación de reportes corporativos por estas empresas en dicho periodo; este no es el resultado de una única causa, aunque en Colombia se presente tendencia hacia la presentación del reporte integrado.

Palabras clave: reportes corporativos, multilatinas, reportes de sostenibilidad, reporte integrado, multinacionales.

Dynamics of Corporate Reports Submitted by Colombian Multilatina Companies during the 2016-2018 Period

Abstract

In order to recognize the evolution of the corporate reports presented by the Colombian multilatinas between 2016 and 2018, the reports with the highest level of information integration were selected and then reviewed using a content analysis method with five categories of analysis: performance as multilatinas, description of the report, financial component, sustainability component, and corporate governance. In conclusion, it cannot be said that there is a marked trend in the presentation of corporate reports by these companies during said period; this is not the result of a single cause, although in Colombia there is a trend towards the presentation of integrated reports.

Keywords: corporate reports, multilatinas, sustainability reports, integrated reports, multinationals.

Introducción

Latinoamérica se convirtió en un espacio propicio para la internacionalización de las empresas, lo que las ha llevado a ser más competitivas. Esto le ha permitido evolucionar desde su estructura hasta sus procesos para mantener un lugar y mejorar su desempeño tanto en los aspectos financieros y económicos, como en los sociales y ambientales (Casanova y Dumas, 2010), los cuales se han visibilizado cada vez más pues los usuarios de la información ahora no están conformes solo con los estados financieros (AECA, 2011).

Reconociendo el proceso de globalización y fortalecimiento de las empresas de América Latina, cobraron relevancia algunas multinacionales que hoy se conocen como Multilatinas (Cuervo-Cazurra, 2007). Poniendo en comunión este conglomerado de empresas con la dinámica actual de rendición de cuentas, en la cual se opta por un deber ser que tiende a comunicar mucho más que el desempeño financiero, se pueden analizar las características de los reportes que tienden a la comunicación de contenidos integrados, emitidos por las multilatinas colombianas entre 2016 y 2018.

Los reportes sometidos a evaluación son los que se consideró que integraban más información de cada año para la empresa y que fueron publicados en sus portales de internet. Particularmente, se analizó la descripción del reporte, el componente financiero, el componente de sostenibilidad y el gobierno corporativo, todos ellos entendidos como variables que representan dimensiones materiales para la comunicación de información de las empresas. El artículo está estructurado de la siguiente manera: en primer lugar, se amplían los conceptos de ‘multilatinas’ y ‘reportes corporativos’; a continuación, se explica el desarrollo metodológico; luego, se presenta el análisis de los resultados, y finalmente se concluye con algunas consideraciones finales.

Conceptualización

Multilatinas

En los últimos años han cobrado mayor importancia ciertas empresas dada su influencia en mercados latinoamericanos, no solo por la participación en estos y sus relaciones de competencia, sino también por el músculo financiero, así como el tejido social y ambiental que involucran. Se entiende por *compañías latinas* a aquellas del continente americano que resultaron de la colonización que se dio por parte de España, Portugal y Francia (Cuervo-Cazurra, 2010).

Aunque el uso del término de ‘multilatinas’ sea relativamente reciente (década del 90 en adelante), es un fenómeno con tradición. Para el profesor Cuervo-Cazurra, una multilatina es aquella colonizada por latinos pero que además “tienen operaciones de valor añadido fuera de su país de origen” (2010, p. 16). La razón por la que se considera un tema de actualidad y en tendencia es el liderazgo y tamaño de las empresas multilatinas de mejor desempeño financiero en la actualidad (Castro et ál., 2012).

Las primeras multinacionales latinoamericanas comenzaron procesos de exportación desde finales del siglo xx (Castro et ál., 2012); sin embargo, Latinoamérica muestra su desarrollo empresarial de manera más pronunciada en los últimos 50 años, y puede ser descrito en 3 fases:

1. 1970-1990. En esta fase, las empresas comenzaron a hacerse maduras en su negocio desenvolviéndose en sus mercados protegidos (Castro et ál., 2012) a través de la explotación de sus ventajas comparativas —recursos naturales, costo de la mano de obra, apoyo gubernamental, posición geográfica, entre otras— (Cuervo-Cazurra, 2010).
2. 1990-2002. Fase marcada por el consenso de Washington. Producto de lo que se conoció como *década perdida*, se tuvieron que llevar a cabo reformas promercado que recogieran las sugerencias realizadas por el Fondo Monetario Internacional (FMI) para mitigar la caída del ingreso

per cápita, la alta inflación, el crecimiento de la deuda externa, caída del salario real, entre otros (Sarmiento, E. 1990). Así, se implementaron diferentes tipos de cambio competitivos, liberalización de comercio internacional e inversión extranjera directa, privatización; entre otras medidas (Cuervo-Cazurra, 2007).

3. 2002 y siguientes. Producto del aprovechamiento de los tratados de libre comercio convenidos entre países de la región, se incrementó la presencia de compañías extranjeras en los mercados locales, lo que forzó a reestructurar las compañías para dinamizar sus procesos y buscar oportunidades en mercados foráneos (Castro et ál., 2012).

Reportes corporativos

La dinámica de reportar información no financiera, que acompaña la información financiera, es una tendencia creciente que ha sido adoptada por las empresas desde hace más o menos tres décadas, cuando el mundo entero sintió a todo nivel los efectos adversos de la falta de información y, a la vez, de su falta de calificación (Gómez-Villegas y Quintanilla, 2012).

Ahora bien, dicha tendencia de revelación de información fue potenciada porque las empresas de manera indirecta podían sentir un beneficio mayor al costo de preparación y presentación de información, entendiendo por beneficios la disminución de los costos de capital, de costos políticos y legales, para contribuir al aumento de confianza de los inversionistas. Esto, al final, conduce a una mejora de la imagen que proyecta la compañía (Correa-García et ál., 2016).

Se entiende, entonces, que la información revelada por las empresas en sus reportes debe tener un volumen adecuado en cuanto a su extensión, pero que contenga información de calidad, clara y útil, para que contribuya a la toma de decisiones de sus usuarios (Correa-García et ál., 2016). De esta manera, se entiende que la falta de información no tan positiva dentro de las revelaciones se relaciona con malas noticias (Larrán-Jorge y García-Mecca, 2004).

Actores sociales como el Príncipe de Gales, e instituciones como la firma KCGP, las Naciones Unidas, la Junta de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB), la Iniciativa de Reporte Global (GRI), el International Integrated Reporting Council (IIRC), entre otros, se encaminaron en la definición de un marco de referencia de revelación integral (Correa-García et ál., 2016). Para el presente artículo, se consideran los lineamientos de revelación la GRI, que es una organización internacional independiente pionera en el reporte sostenible y emite guías para la revelación de dicha información y medida por indicadores definidos, actualmente bajo la guía G4, y del IIRC, coalición internacional que definen el concepto de Reporte Integrado. Estas instituciones sirven como guía pues reúnen una visión más completa de lo que se concibe como pensamiento integrado.

El concepto de ‘reporte integrado’, según el IIRC, es “una comunicación acerca de cómo la estrategia de una organización, su gobierno corporativo, desempeño y perspectivas, en el contexto de su entorno externo, la conducen a crear valor en el corto, mediano y largo plazo” (2013, p. 8). Dicho concepto puede ser complementado por el ofrecido por Correa-García et ál. (2018, p. 6), según el cual el reporte integrado “incluye información financiera y el reporte de sostenibilidad, además es preparado bajo los requerimientos del IIRC y los grupos empresariales hacen una declaración explícita de eso”. Los autores, además, distinguen los reportes combinados, los cuales se componen del reporte de sostenibilidad (información respectiva a la responsabilidad social corporativa —RSC—, realizados generalmente bajo estándares de la GRI) y la información financiera (tabla 1).

Tabla 1. Tipos de reportes y emisor de lineamientos

Tipo de reporte	Organismo emisor		
	IASB	GRI	IIRC
Reporte anual	✓	✗	✗
Reporte de sostenibilidad	✗	✓	✗
Reporte combinado	✓	✓	✗
Reporte integrado	✓	✓	✓

Fuente: elaboración propia.

Desarrollo metodológico

Para caracterizar los reportes corporativos emitidos por las multilatinas colombianas, se consideró el periodo de 2016 a 2018 como espacio muestral. Se partió del fortalecimiento en prácticas de reporte en Colombia y evoluciones importantes, como la introducción de los 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible (ods) en el 2015, cuando se migró de los 8 Objetivos Del Milenio (odm), Y el afianzamiento y difusión del uso de la guía G4 de la GRI por parte de las empresas.

Asimismo, se tomó como fuente la publicación realizada por la revista *América Economía* en la que se recopilan las 100 mejores multilatinas de cada año (América Economía, 2017; 2018; 2019). De allí, se seleccionaron las multinacionales colombianas, con el fin de contar con un muestreo de carácter no probabilístico de muestra intencionada con un número de 10 empresas por año³.

Como unidad de análisis fueron tomados los reportes corporativos que, consideramos, presentan un nivel mayor de información integrada (tabla 1) por año. Los seleccionados fueron evaluados bajo una metodología de análisis de contenido con el fin de analizar su proceso de comunicación y la calidad de su contenido (Fernández, 2002). Las categorías de análisis fueron seleccionadas partiendo de la guía G4 de 2013 del GRI, y se consideraron las dimensiones del reporte que presentan información material por tema. Como variables e indicadores, se obtuvieron los que se muestran en la tabla 2.

3 Para el 2017 hay 11 empresas listadas; sin embargo, una no cuenta con dicha información publicada.

Tabla 2. Categorías de análisis e indicadores de la matriz

Variable	Descripción	Indicadores
Desempeño de multilatinas	Con el propósito de establecer cuáles son las 100 multilatinas más destacadas de cada año, la revista <i>América Economía</i> recopila información acerca de las ventas, número de empleados, presencia geográfica y otros análisis especiales en los que suma 30 indicadores, de los cuales se tomaron 7 considerados relevantes para entender la evolución de la empresa como multilatina en los últimos 3 años.	Presencia países
		Empleados totales
		% empleados en el exterior
		% variación de ventas
Presentación	La estructura del reporte es fundamental para que la información contenida en él resulte clara y útil para los lectores. Se espera que las organizaciones se hayan inclinado por la integración de la información, aunque emitan varios.	Nombre
		Concepto reporte
		N.º de páginas
Componente financiero	No se debe olvidar que la información financiera es muy relevante dentro del proceso de comunicación de información, en tanto comunica la situación financiera y económica de las organizaciones, por medio de los estados financieros y demás análisis de indicadores.	N.º de páginas
		Firma auditora
Componente de sostenibilidad	Para este caso comprende las perspectivas sociales y ambientales, que, para Correa-García et ál. (2016), son “infaltables”. Este componente representa un reto para las organizaciones en cuestión de reportar información real (tanto positiva como negativa).	Adherencia GRI
		% ODS
		Verificación externa
Gobierno corporativo	Es importante incluir el gobierno corporativo pues este no solo influye en la toma de decisiones de la compañía, sino también en la posible información por revelar. Entender cómo está compuesto y la estructura societaria de la compañía ayuda a comprenderla de una manera integral.	Miembros de la junta directiva (JD)
		Independencia JD
		Mujeres JD
		Accionista mayoritario
		% accionista mayoritario
		País del accionista mayoritario

Fuente: elaboración propia.

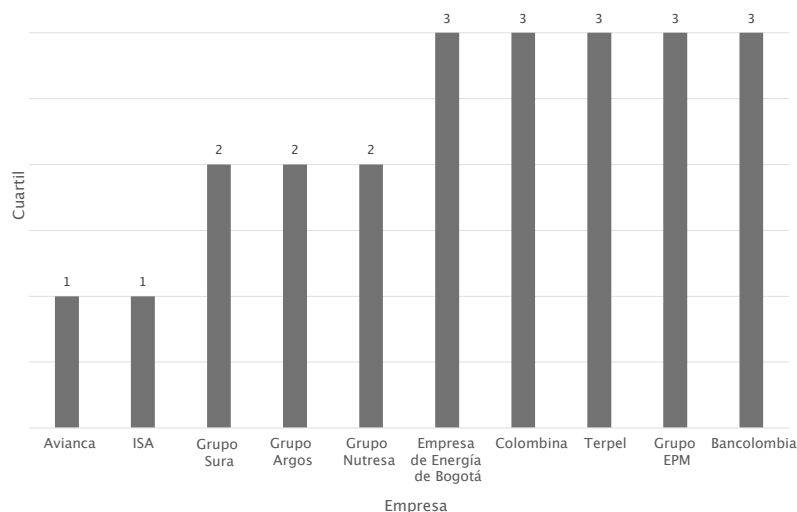
Análisis de resultados

A continuación, se presentan algunas apreciaciones como resultados para cada categoría de análisis.

Desempeño de las multilaterales

Como se muestra en la figura 1, se encontró que solo el 20 % de las empresas logró mantenerse dentro del primer cuartil de las 100 mejores; 30 %, en el segundo —entre la empresa número 26 y el 50—, y el 50 %, dentro del tercer cuartil durante los 3 años analizados. Se destaca que la única empresa que logró mejorar su posición en el escalafón cada año fue Colombina, aunque permaneció siempre entre la empresa número 51 y 75 (74-72-61 respectivamente).

Figura 1. Empresas por cuartil



Fuente: elaboración propia.

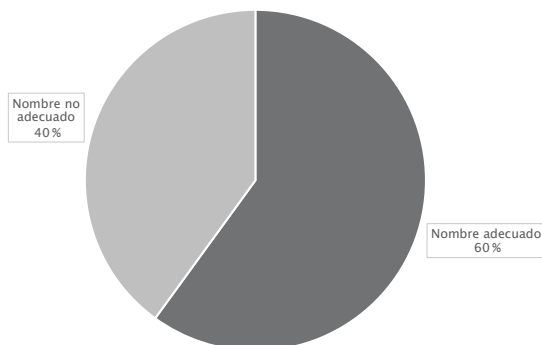
Los procesos de crecimiento propios de cada multilatinas son tan específicos que, según Castro et ál. (2012), es difícil reconocer patrones de internacionalización y, en este caso, patrones de evolución de los reportes corporativos. Lo mencionado se refleja en que, a pesar de que el 50 % de las empresas aumentó el número de países donde hacen presencia, cuatro de ellas aumentaron su cantidad de empleados en el exterior, pero en solo dos crecieron sus ventas; por otro lado, las empresas que salieron de países (30 %) sí reflejaron la disminución de sus empleados, pero con un extraño crecimiento en el nivel de ventas en el exterior. Para completar las irregularidades, de las dos empresas que mantuvieron estable el número de países, una aumentó su nivel de ventas, pero su número de empleados disminuyó y en la otra sucedió todo lo contrario.

Presentación

Siguiendo las características establecidas para cada concepto de reporte, según el nivel de integración de información que presenta en su contenido y el cumplimiento que da a lineamientos de diferentes emisores, se puede evidenciar que el 60 % de los reportes son bien nombrados por las empresas (cuatro empresas denominan sus reportes “integrados”, una los denomina “de sostenibilidad” y otra hace la distinción entre “anuales” y “de sostenibilidad”). En efecto, el nombre con el que publican su información corresponde a lo desarrollado en su contenido, lo cual es considerado como un acierto porque desde el inicio le ofrece al usuario el contenido que se espera desde el título del reporte (figura 2).

En cuanto al número de páginas de los reportes, este indicador, para efectos del artículo, es medido con el propósito de identificar la variación de este para dicho periodo. Sin embargo, cada reporte debe ser analizado de manera individual, pues si un año a otro se presentan más páginas, no quiere decir en todos los casos que se esté comunicando más información. Por ejemplo, se debe reconocer la concisión con la cual se abordan los temas materiales del informe sin dejar de lado la extensión necesaria con la que se debe introducir un tópico, que en cada caso es relativo a cada compañía.

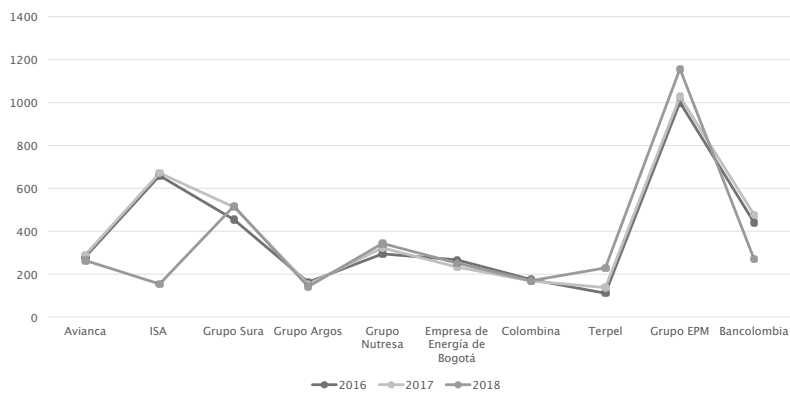
Figura 2. Nombre del reporte en relación con su contenido



Fuente: elaboración propia.

Dicho esto, se pudo reconocer que 40 % de las empresas aumentaron la cantidad de páginas que integró más información para cada año, 30 % disminuyó la cantidad cada año y el 30 % tuvo una evolución irregular en el periodo. El Grupo Sura pasó de publicar informes de más de 650 páginas en 2016 y 2017 a publicar uno de 154 en el último año; además, el Grupo EPM publicó reportes de más de mil páginas cada año (figura 3).

Figura 3. Comportamiento del número de páginas

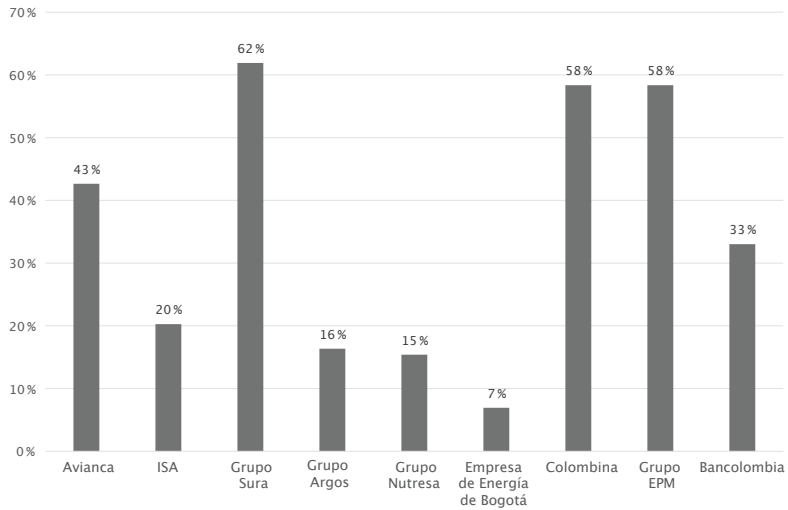


Fuente: elaboración propia.

Componente financiero

De las 9 empresas que reportaron los estados financieros dentro de su informe (Terpel no presentó dicha información), en promedio se destina aproximadamente el 34 % de las páginas totales a este tipo de contenido; sin embargo, se puede evidenciar que varía significativamente entre las empresas (figura 4).

Figura 4. Porcentaje de contenido promedio de información financiera de los reportes



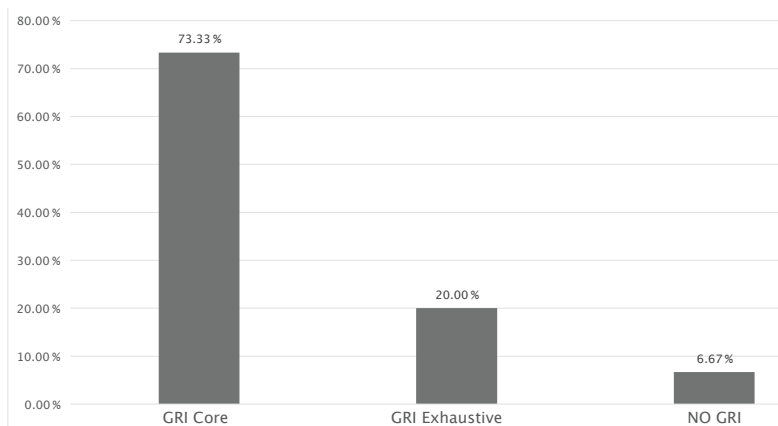
Fuente: elaboración propia.

El 46.67 % de los informes presentan dualidad de revisión dentro del componente financiero y el de sostenibilidad, al ser auditados y verificados por la misma compañía, mientras que el 30 % de los informes son auditados y verificados por compañías diferentes (el restante 23.33 % corresponde a casos en los que alguno de los dos o ambos no son sometidos a revisión por terceros o no fueron presentados).

Componente de sostenibilidad

Del total de reportes analizados, aproximadamente el 73 % fue realizado con un nivel de adherencia esencial (*core*) según la guía G4 de 2013 de la GRI. Esto quiere decir que cumplieron con reportar información sobre algunos de sus indicadores, mientras que solo el 20 % se adhirió por completo a los indicadores para estar en un nivel exhaustivo (*comprehensive*) y aproximadamente el 6% no desarrolló sus informes bajo la guía de la GRI.

Figura 5. Adherencia a las guías de la GRI



Fuente: elaboración propia.

En cuanto a los Objetivos de Desarrollo Sostenible, este grupo de empresas tuvo como objetivos más priorizados durante todo el periodo al número 8 (“trabajo decente y crecimiento económico”) y el 9 (“innovación e infraestructura”), lo que en primera instancia indica que las empresas están enfocadas fundamentalmente en contribuir a la sociedad por medio de sus procesos de mejora continua. En segundo lugar, las empresas informan que enfocan su esfuerzo en contribuir con el ods 4 (“educación de calidad”) directamente con población infantil, y el 13 (“acción por el clima”), que relaciona a la organización con obras en beneficio de la preservación del medio ambiente. Parten sobre la base de que los 17 fueron planteados para

que las empresas puedan comprometerse en el marco de la agenda 2030 a velar por el cumplimiento del mayor número de objetivos y mantener dichos procesos en el tiempo, para contribuir al desarrollo sostenible (obrar bien en el presente para garantizar un futuro mejor).

En cuanto a la dinámica propia del cumplimiento de los ODS en estas empresas, desde que se implementó en cada análisis de materialidad la relación de la empresa y su obra asociada a ellos, se pudo reconocer que en el 60 % de las empresas el número de objetivos creció o después de crecer se mantuvo. En el 20 % estuvo estático durante el periodo analizado y otro 20 % disminuyó su relación. Este resultado no responde solo a una causa, por lo que debe ser estudiado cada caso de manera particular.

Cabe resaltar que tanto la verificación externa del contenido relacionado con temáticas de sostenibilidad como la auditoría del componente financiero fue realizada por las Cuatro Grandes (*Big Four*).

Tabla 3. Firmas de auditoría financiera y verificación externa según número de reportes

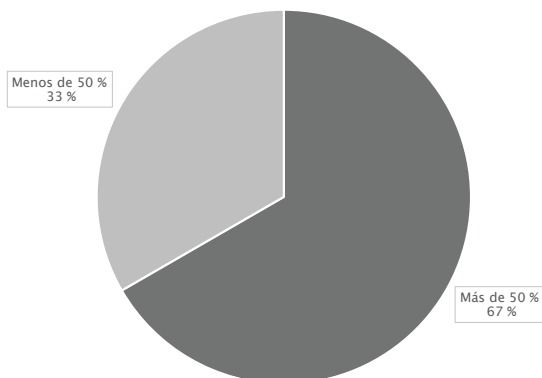
Empresa	Financiera	% de participación	Verificación	% de participación
Deloitte	13	43.3	17	56.6
Ernst & Young	7	23.3	3	10
KPMG	4	13.3	6	20
Price Waterhouse Coopers	4	13.3	0	0
No enunciado en el reporte	2	6.6	4	13.3
Total de reportes	30	100	30	100

Fuente: elaboración propia.

Gobierno corporativo

Entendiendo al gobierno corporativo como máxima autoridad en toma de decisiones, se debe analizar su junta directiva y la junta de socios (en este caso la composición de capital) de modo que se pueda dilucidar a grandes rasgos cómo son orientadas estas organizaciones hacia la generación de valor. Para el 67 % de las empresas con información completa de su junta directiva (pues Colombia no publica dicha información en sus reportes), el nivel de independencia es superior al 50 %, mientras que para el restante 33 % su nivel de independencia es inferior al 50 %. Dichos datos, de entrada, proyectan el comportamiento de estas empresas colombianas en el cumplimiento de lo propuesto por la teoría de la agencia.

Figura 6. Nivel de independencia de la junta directiva



Fuente: elaboración propia.

En los últimos 3 años, 7 empresas incluyeron mujeres en su junta directiva, y de ellas el 28.57 % tuvo al menos una mujer durante un año; el 14.29 %, durante dos años, y el 57.14 % tuvo al menos una mujer durante 3 años. Adicionalmente, de las 8 empresas que comunican información acerca de su composición accionaria, 7 son controladas por compañías colombianas y 1 por una compañía chilena, lo que puede indicar en primera instancia que

la dinámica de los reportes de estas compañías corresponde a decisiones propias del contexto local.

Consideraciones finales

Producto de los análisis realizados, no se puede afirmar que exista una tendencia marcada entre el 2016 y el 2018 por las empresas multilatinas colombianas a presentar información por medio de reportes integrados o, de manera similar, por medio de reportes que presenten una información combinada para dotar de multidimensionalidad a la información publicada, de manera que se dirijan al mayor número de grupos de interés o *stakeholders* posibles.

Con la investigación no se aborda el cumplimiento de los compromisos adquiridos por las empresas con la sociedad como resultados de acciones relacionados con RSC y que fueron plasmados en sus publicaciones. Además, aunque se considere que la rendición de cuentas está dotada implícitamente de transparencia, no siempre son conceptos complementarios (Gómez-Villegas y Quintanilla, 2012).

La ausencia de patrones comunes en la dinámica de reportar información es respaldada en que, a pesar de buscar la unificación de conceptos por medio de la instrumentalización, se siguen respondiendo a entornos de RSC propios de cada empresa, que de perder el carácter de voluntariedad iría contra uno de los principios básicos (Gómez-Villegas y Quintanilla, 2012). Asimismo, las prácticas de reporte corporativo son principalmente asumidas por grandes empresas y, más allá de su motivación particular, se debe partir de la buena fe y la filantropía, características de la RSC.

En ocasiones, no se puede reconocer dinámica de integración de información en los reportes corporativos dados los cambios en el contenido y su publicación, lo cual no quiere decir que la empresa no siguió cumpliendo con el proceso que inició en periodos anteriores, pero tampoco lo hace evidente. Así, es necesario un análisis exhaustivo de cada reporte, pues

pueden existir muchas más razones que no permitan identificar dicha dinámica, sin descartar la idea de que las empresas simplemente no están enfocadas en una práctica de reporte corporativo con miras a la integración multidimensional de contenidos.

Este artículo presenta un avance en la caracterización de los reportes presentados por las multilatinas, que, si bien ha sido un tema explorado, no se hacía una relación entre estas importantes empresas para América Latina y Colombia con los reportes corporativos. Es menester seguir trabajando en estos temas que representan para la profesión contable nuevos retos en cuanto a su participación como actores que juegan un papel central como dadores de fe pública en la información que las empresas comunican.

Se extiende la invitación a que se siga investigando de manera interdisciplinar y enfocada tanto los fenómenos de internacionalización y crecimiento de empresas como la adopción de marcos para la preparación de reportes corporativos y la reciente migración de Objetivos del Milenio a Objetivos de Desarrollo Sostenible, para que seguir aclarando las motivaciones e incidencias de reportar información de manera voluntaria.

Referencias

- Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas. (2011). *Hacia la información integrada: la comunicación de valor en el siglo XXI*. Consultado en http://aeca.es/old/comisiones/rsc/iirc_traducccion_espanol.pdf el 10/02/2020.
- América Economía. (2017). *Ranking Multilatinas 2016*. Consultado en <https://rankings.americaeconomia.com/2016/multilatinas/ranking>
- América Economía. (2018). *Ranking Multilatinas 2017*.
- América Economía. (2019). *Ranking Multilatinas 2018*.
- Casanova, L. y Dumas, A. (2010). Corporate Social Responsibility and Latin American Multinationals: Is poverty a business issue? *Universia Business Review*, (32), 132-145. Consultado en <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=43312280008>

- Castro, J., Castro J. y Jaller, I. (2012). Internationalization Patterns of Multilatinas. *Ad-minister*, (21), 33-54. Consultado en <http://publicaciones.eafit.edu.co/index.php/administer/article/view/1726>
- Correa-García J., Hernández-Espinal, M., Vásquez-Arango, L. y Soto-Restrepo, Y. (2016). Reportes integrados y generación de valor en empresas colombianas incluidas en el índice de sostenibilidad Dow Jones. *Cuadernos de Contabilidad*, 17(43),73-108. doi: <http://dx.doi.org/10.11144/Javeriana.cc17-43>
- Correa-García, J-A., García-Benau, M-A., García-Meca, E. (2018). CSR Communication Strategies of Colombian Business Groups: An Analysis of Corporate Reports. *Sustainability*, 10, 1602. doi: <https://doi.org/10.3390/su10051602>
- Cuervo-Cazurra, A. (2007). Liberalización económica y Multilatinas. *Globalization, competitiveness and governability*, 1(1), 66-87. doi: <https://doi.org/10.3232/GCG.2007.V1.N1.03>
- Cuervo-Cazurra, A. (2010). Multilatinas. *Universia Business Review*, (25), 14-33. Consultado en <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3143803>
- Fernández, F. (2002). El análisis de contenido como ayuda metodológica para la investigación. *Revista de Ciencias Sociales*, 2(96), 34-53. Consultado en <https://www.redalyc.org/pdf/153/15309604>
- Gómez-Villegas, M. y Quintanilla, D. (2012). Los informes de responsabilidad social empresarial: su evolución y tendencias en el contexto internacional y colombiano. *Cuadernos de Contabilidad*, 13(32), 121-158. Consultado en <https://revistas.javeriana.edu.co/index.php/cuacont/article/view/3894>
- International Integrated Reporting Council. (2013). *El marco Internacional IR*. Consultado en <http://integratedreporting.org/wp-content/uploads/2015/03/13-12-08-THE-INTERNATIONAL-IR-FRAMEWORK-SPANISH-1.pdf>.
- Larrán-Jorge, M., y García-Meca, E. (2004). La relevancia de la información no financiera en la estrategia empresarial de divulgación voluntaria: percepciones empresa-analista sobre su utilidad. *Revista Valenciana de Economía y Hacienda*, 12, 127-148. Consultado en <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=1429785>



La gestión del infoconocimiento en instituciones de educación superior¹

Marisleidy Alba Cabañas²

Liliana Gutiérrez de Piñeres Botero³

Alba, Cabañas M., y Gutiérrez de Piñeres Botero, L. (2020). La gestión del infoconocimiento en instituciones de Educación Superior. *Revista Activos*, 18(1), 95-122. DOI: <https://doi.org/10.15332/25005278/6160>

Recibido: 12 de octubre de 2019

Aprobado: 06 de noviembre de 2019

Clasificación JEL: M1, M12, M15, M54

1 Resultado de consultoría asociada al proyecto de investigación sobre flujos de información y conocimiento del grupo en Sistemas de Información y Control Organizacional de la Facultad de Contaduría Pública de la Universidad Externado de Colombia.

2 Ph. D. en Ciencias Económicas, coordinadora de investigación de la Facultad de Contaduría Pública de la Universidad Externado de Colombia. e-mail: marisleidy.alba@uexternado.edu.co
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6935-6097>

3 MBA, Directora Académica y de Investigación de la Facultad de Contaduría Pública de la Universidad Externado de Colombia. liliana.gutierrezdepineres@uexternado.edu.co
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6778-707X>

Resumen

Las instituciones de educación superior muestran algunas debilidades y problemáticas en los procedimientos, la protección y evaluación de la información, en las formas para evitar la pérdida, difusión de información sensible, y en la conservación del conocimiento. A esto se suma la obligación de responder a los planes de mejoramiento, a los nuevos sistemas de información, a eliminar la burocracia, las duplicidades y a eliminar errores y pérdidas de información. Estas son las dificultades que han llevado a intervenir la gestión de procesos de estas instituciones.

Siguiendo las tipologías de consultoría gerencial, a través de una metodología de diagnóstico se estudiaron los procesos, los puntos críticos, la gestión de la información y el estado del proceso de gestión del conocimiento. El resultado de esta mejora permite construir un modelo de gestión del infoconocimiento, así como un procedimiento en el que se identifican los pasos para desarrollar esta propuesta.

Palabras clave: conservación del conocimiento, consultoría gerencial, gestión de la información, protección de la información.

Info-knowledge Management in Higher Education Institutions

Abstract

Higher education institutions show some weaknesses and problems in the processing, protection, and evaluation of information, as well as in the procedures to avoid loss or dissemination of sensitive information and to preserve knowledge. In addition, there is the obligation to respond to improvement plans, build new information systems, eliminate bureaucracy and duplication, and to prevent errors and information loss. These are the difficulties that have led to the intervention of the process management of these institutions.

The processes and critical points of information management and the status of knowledge management procedures were analyzed following the typology of management consulting and using a diagnostic methodology. The result of this improvement makes it possible to build an info-knowledge management model, as well as a procedure in which the steps to develop this proposal are identified.

Keywords: knowledge preservation, management consulting, information management, information protection.

Introducción

La información, el conocimiento y su gestión se ha convertido en una opción estratégica de la organización para alcanzar los objetivos y metas. Por ello, en el contexto de la globalización y las transformaciones, la gestión del potencial del conocimiento es una herramienta eficaz para aumentar la eficacia de las organizaciones. En este sentido, distinguir los principales procesos de gestión del conocimiento, los recursos de la organización y las oportunidades de mercado se ha convertido en un objetivo, sobre todo si se quiere satisfacer a los usuarios.

El entorno actual se caracteriza por la necesidad de introducir el conocimiento en las actividades que se desarrollan. Las organizaciones reconocen que los factores de conocimiento tienen un impacto significativo o valor agregado en el resultado de las empresas. La existencia, la supervivencia a largo plazo y la rentabilidad depende de la competitividad de los productos y servicios. La transformación de “materias primas” en productos competitivos solo es posible con el conocimiento de los involucrados. Por lo tanto, es necesario identificar los factores de conocimiento que pueden influir en un resultado positivo de las organizaciones.

Las Instituciones de Educación Superior (IES) no están ajenas a esta necesidad, pues, como entes creadores de conocimiento, necesitan implementar acciones que garanticen los procesos de identificación, socialización, almacenamiento, transferencia y creación de conocimiento. El conocimiento entonces, dentro de las IES, se convierte en el elemento primordial para su actuar, por lo que su producción y manejo garantizaría adecuadamente el cumplimiento de su razón de ser (Caicedo, 2010).

Un estudio de las aportaciones de De Freitas y Oltra (2014), Alba y Herrera (2016), Topete et ál. (2012), Angulo y Negrón (2008), García-Peñalvo (2016), y Martínez y Sánchez Muñoz (2018) demuestra que la dinámica de las IES no dista de las problemáticas de cualquier tipo de organización empresarial, en donde se destacan debilidades en los procedimientos, en la protección y evaluación de la información, en las formas

para evitar la pérdida, difusión de información sensible y la conservación del conocimiento. Allí se dejan a un lado los conocimientos tácitos existentes en el capital humano de las organizaciones y se descuida la información que no queda documentada a cual puede influir en el desarrollo de experiencia y en la identificación de necesidades organizacionales. Asimismo, se desconoce cómo las organizaciones deben determinar el conocimiento, bajo qué vías, métodos o infraestructura, es decir, si se debe realizar en informes o implementar herramientas tecnológicas (Alba, 2020).

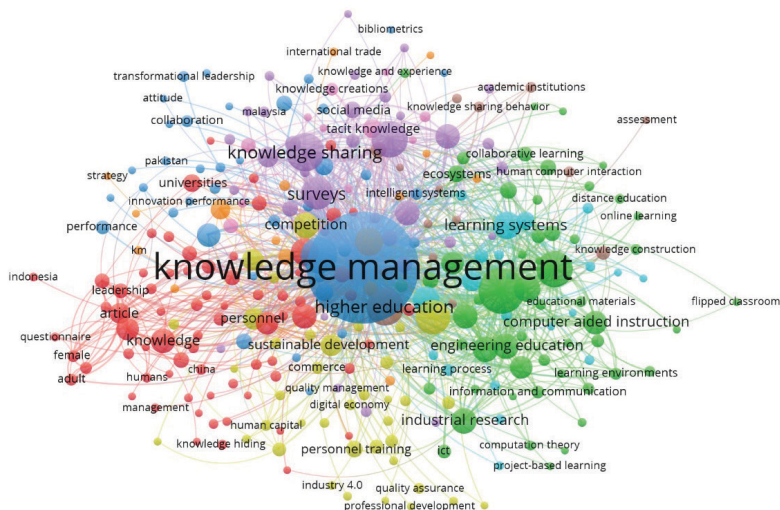
La gestión del conocimiento sigue siendo imprecisa y deja a la espontaneidad un proceso que debería ser planificado, organizado y controlado, pues expresa que los conocimientos deberían ponerse a disposición en la medida en que sea necesario.

Atendiendo a los resultados encontrados anteriormente, es necesario realizar una revisión de los términos *knowledge management* y *higher education*. Para ello, desde la base de datos Scopus, se seleccionaron los años 2018, 2019 y 2020, y se recuperaron documentos con sus autores, resúmenes, volumen, número al que pertenecen y un total de 5583 palabras clave. De ellas, se seleccionan 300 que alcanzan el umbral. Para el análisis de la información se utilizó la herramienta VOSviewer a través de los métodos de estudio de la ocurrencia y la citación (figura 1).

Por medio de la ocurrencia y a través del esquema de clusterización se analizaron las 300 palabras clave. El resultado generó 9 agrupaciones temáticas, en las que se reflejó el grado de similitud de las palabras clave. Las agrupaciones temáticas resultantes se visualizaron a través de un mapa bibliométrico de red (figura 1), en el cual el tamaño de los clústeres estuvo determinado por diferentes factores, tales como el número de palabras clave dentro de los clústeres, frecuencia de ocurrencias de las palabras clave, y su peso o índice similitud. Cada grupo o clúster se distinguió por un color aleatorio. Los clústeres situados en el centro del mapa indicaron una alta interrelación de las palabras clave que los conformaron, mientras que los clústeres situados en los márgenes o bordes del mapa indicaron una menor.

Así las cosas, como se determina en la figura 1, cuando se habla de *knowledge management* y *higher education*, se observa una fuerte relación con las siguientes líneas: compartir conocimiento, competencias, sistemas de aprendizaje en línea, desarrollo sostenible, entrenamiento personal, sistemas inteligentes, e instrumentos para la evaluación académica e innovación. Estas líneas están dirigidas a los procesos de aprendizaje y no muestran una vinculación de la gestión del conocimiento organizacional que debe estar presente en todas las IES.

Figura 1. Mapa bibliométrico de ocurrencia de palabras clave.
Knowledge management y higher education.



Fuente: elaboración propia a partir de Scopus, 2020 y VOSViewer versión 1.6.13.

Por otro lado, y a través de una revisión de autores con mayor citación en los temas de *knowledge management* y *higher education* entre los que se encuentran: Doulik et ál. (2017), Simonova y Poulouva (2016), Veer-Ramjeawon y Rowley (2019), Alhabeeb y Rowley (2018), Pal Pandi et ál. (2018); Gafurov et ál. (2020); Safiullin y Akhmetshin (2019), se detecta que las principales aportaciones se encuentran vinculadas con los estilos de aprendizaje en el entorno de *e-learning*, los dispositivos móviles y aplicaciones que mejoran

la educación en ingeniería, los factores críticos de éxito del aprendizaje electrónico y la implementación de modelos para instituciones educativas basados en ecuaciones estructurales.

Estos aspectos muestran que la integración de la gestión del conocimiento en IES está basada en aspectos operativos y técnicos, lo cual solo involucra aspectos del aprendizaje y deja a un lado la gestión estratégica y los flujos información, organizacionales, de decisión, estructurales que, como cualquier organización, están presentes y requieren gestión.

Atendiendo a los resultados que arroja el estudio de la literatura científica surgen las siguientes interrogantes: ¿las IES desarrollan el conocimiento como proceso gerencial?, ¿la gestión del conocimiento en las IES involucra e integra todas las áreas funcionales y sus flujos? En este sentido, se realiza a continuación el diagnóstico de una IES.

Metodología

La metodología de diagnóstico utilizada para el estudio de las IES está basada en la propuesta de Alba y Herrera (2014) y Alba (2020), la cual se combina con el modelo de consultoría gerencial definido por Edgar Schein (1990). Según esta, las organizaciones muestran insatisfacciones con el estado actual y los consultores ayudan a identificar problemáticas y generar soluciones.

Bajo la modalidad de intervención-acción se estudió una IES. Este evidenció la necesidad de documentar los procesos informacionales y documentales existentes, y de integrarlos armónicamente con las experiencias y competencias de las personas involucradas. Tuvo como propósito buscar una respuesta al plan de mejoramiento indicado en años anteriores, incorporar nuevos sistemas de información, eliminar errores y pérdidas de información en los procesos, lograr mayor satisfacción de clientes (externos e internos), eliminar la burocracia y las duplicidades, reducir el tiempo total del proceso y obtener un mayor valor agregado.

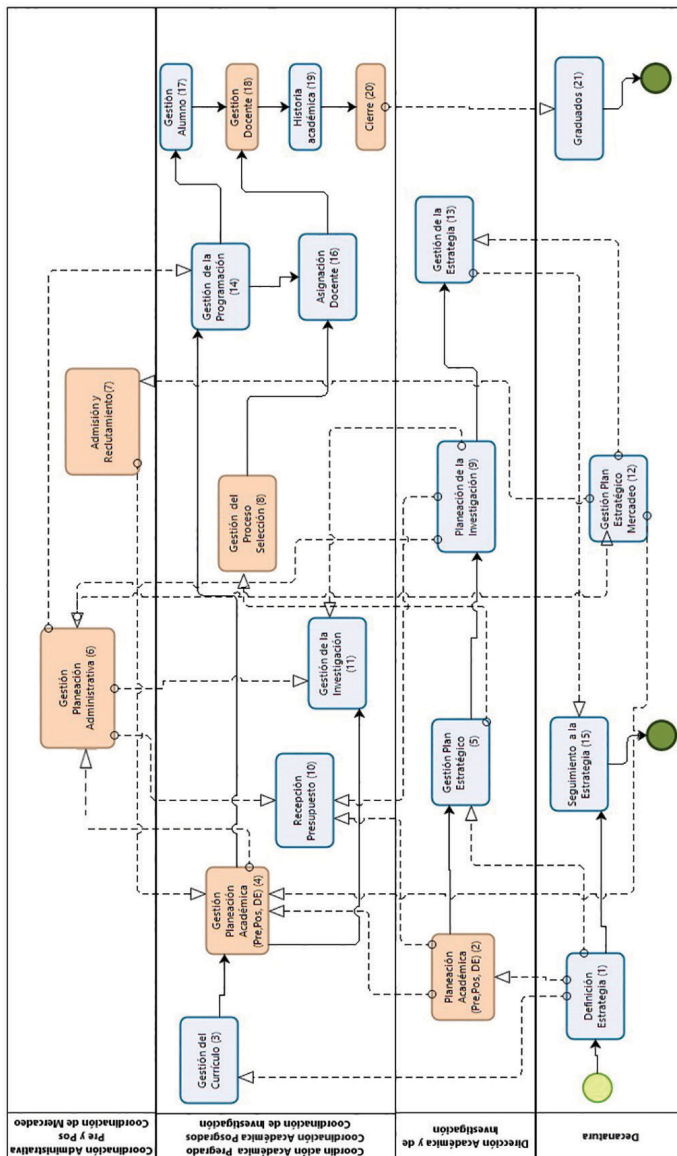
Para la aplicación de la metodología se combinaron los siguientes instrumentos: la entrevista, el cuestionario, la observación directa y el análisis documental, que hicieron parte de la metodología propuesta por Alba y Herrera (2014). Asimismo, se aplicaron técnicas grupales como la lluvia de ideas. Para el procesamiento y tabulación de la información se utiliza el *software* SPSS V25.0. Los resultados de la aplicación de estos instrumentos que se presentan a continuación permiten identificar las problemáticas asociadas a los procesos, la información y el conocimiento.

¿Qué problemáticas se identifican desde la información y el conocimiento en la IES?

1. *No existe un diagrama de procesos en el cual se puedan identificar puntos críticos.* Considerando la modalidad de intervención-acción del estudio se construyó el diagrama de flujo de procesos de la IES en donde aparecen los procesos marcados identificados en cuadros de color azul y de color rosado. Los de color rosado constituyen los puntos críticos o cuellos de botella de esta IES (figura 2).
2. *Existen insatisfacciones en algunos de los procesos definidos para la IES* (tabla 1), las cuales se determinan y se les aplica la técnica Ishikawa, lo cual permitió la agrupación de las insatisfacciones por espinas. Se determina que las insatisfacciones presentan correspondencia con las espinas (métodos, infraestructura, recursos materiales y financieros, capital humano). La técnica Ishikawa permitió identificar las causas que en la actualidad presentan mayor afectación para la IES.

La primera (espinas capital humano) causa es que no existe de un canal único de información, por no estar consolidada, guardada y asegurada la información y porque no existe un proceso definido para la entrega. Esto afecta la comunicación, el trabajo grupal y la reserva de la información sensible. En segundo lugar, se evidencian incumplimientos en las matrículas, la solicitud de certificados, la solicitud de conceptos, el envío de material docente y la entrega de notas.

Figura 2. Diagrama de procesos de la IES



Fuente: elaboración propia.

Tabla 1. Agrupación de insatisfacciones por espinas

Espinass	Insatisfacciones
Métodos	El número de alumnos con respecto al personal académico (profesores para clases) constituye cuello de botella especialmente porque no se tienen los insumos disponibles en todo momento o no son los idóneos.
	La relación docente-estudiante constituye un punto crítico por la no claridad de los roles, de ahí que no haya incumplimiento de las responsabilidades (horas de clase y presencia real del profesor).
	No existe proceso de planeación o este no propicia el trabajo mancomunado de ahí que se evidencie sobrecarga académica.
	No se realizan ni se distribuyen a tiempo el material y las campañas de <i>marketing</i> digital.
	No están definidos los puntos estratégicos, lo que dificulta la planeación de investigación.
	No hay una orientación real a la estrategia.
	No es posible estimar cuántas personas asistirán a grados.
Infraestructura	Se necesita un sistema de información para la gestión y para los históricos de pregrado y postgrado.
	Los <i>software</i> de aplicación del conocimiento son muy básicos y no responden al cambio generacional y a todo lo que demanda el ejercicio.
Recursos materiales y financieros	En la planeación administrativa y dentro de ella el presupuesto se ve afectado porque existe variación en lo que se pacta, no se prevé el pago de tutores y no existe apoyo para las revistas.
Capital humano	La comunicación es poco asertiva, poco profesional e inteligente, irrespetuosa, no existe trabajo grupal, no une, no es constructiva y existe poca reserva de la información sensible.
	Las matrículas, la solicitud de certificados, la solicitud de conceptos, el envío de material docente y la entrega de notas en posgrado no se genera en tiempo.
	No hay un canal único de información, la información no está consolidada, la gente se lleva la consigo por lo que está dispersa y depende de la voluntad de las personas, no existe un proceso definido para entregar la información, se evidencia disparidad.

Fuente: elaboración propia.

La segunda causa de mayor afectación para la IES está asociada a la espina. Esta tiene la mayor cantidad de causas asociadas, lo cual permite inferir que las problemáticas de la IES están muy vinculadas a los métodos o mecanismos de gestión que se utilizan.

La siguiente causa de mayor ponderación por expertos resultó la relación docente-estudiante, por la falta de claridad de los roles, de ahí que exista incumplimiento de las responsabilidades (horas de clase y presencia real del profesor). Por último, pero no menos importante, se descansa en cuarto nivel de afectación la falta de planeación especialmente para la investigación que permita trabajo mancomunado, además de los cumplimientos de compromisos.

3. Se evidenciaron problemas informacionales entre los que destacan:

- a. La comunicación se soporta en el correo electrónico, donde no existe criterio de discriminación (prima el criterio de lo enviamos a todos para que todos conozcan).
- b. La información se intercambia de un proceso a otro sin recibir tratamiento o análisis.
- c. El acceso, localización y socialización de la información es evaluado como regular por el 80 % de los entrevistados.
- d. No se evidencia información histórica sobre el comportamiento de estudiantes de pregrado.
- e. No existe una plataforma o sistema de información que garantice la toma de decisiones.
- f. No se ha realizado un estudio de necesidades informacionales y se evidencia que la información se obtiene por las propias relaciones que establecen los actores sin que medie algún tipo de regulación.
- g. La comunicación es valorada como no asertiva de que ahí, que se evidencia en un 90 % insatisfacción. Dentro de las afectaciones que

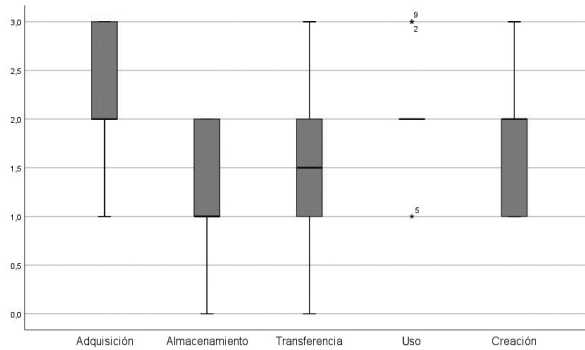
provocan los problemas de comunicación se encuentran: la no reserva de información con la parte de docente, estudiante y facultad. Los problemas personales que afectan el clima organizacional, la falta de responsabilidad en las tareas que se entregan y el no reconocimiento de los niveles de dirección.

4. *La gestión del conocimiento se está afectando* porque no todo lo que se adquiere se guarda, se transfiere y es utilizado e incorporado en el diseño de nuevas acciones o mejoras para la IES, por lo que parte del conocimiento adquirido se estaría perdiendo (figura 3 y 4).

En esta etapa de la metodología de diagnóstico se aplica la técnica del cuestionario (anexo 1) a un total de 10 directivos. El procesamiento del cuestionario (anexo 1) por medio del *software* SPSS V25.0 con el empleo de diagramas de cajas (figura 3 y 4) permitió evidenciar que, según se constata en la figura 3, la adquisición es evaluada con una dispersión común que ubica su frecuencia de utilización en la escala más alta (entre frecuente y muy frecuente). Con respecto al almacenamiento, existe una dispersión de la respuesta entre 1 y 2 (de poco a frecuente). Por otra parte, al igual que el almacenamiento, la transferencia es un proceso que se utiliza entre poco y frecuentemente, por lo que presenta una dispersión entre 1 y 2. En el caso del proceso de uso se evidencia que se utiliza frecuentemente, es decir, más del 50 % de los encuestados lo consideró así; sin embargo, existen dos casos atípicos en 1 y 3. Por último, y en el proceso de creación, se evidencia una dispersión entre 1 y 2, lo cual permite inferir que este proceso se utiliza entre poco y frecuentemente.

Si se analiza de manera integral la figura 3, llama la atención la frecuencia otorgada a las acciones de almacenamiento, transferencia, uso y creación pues, al no estar en el orden de la adquisición, se puede inferir que todo lo que se adquiriera no va a poder ser guardado, transferido, utilizado e incorporado en el diseño de nuevas acciones o mejoras, por lo que parte del conocimiento adquirido se estaría perdiendo.

Figura 3. Frecuencia de las etapas de gestión del conocimiento en la IES



Fuente: elaboración propia.

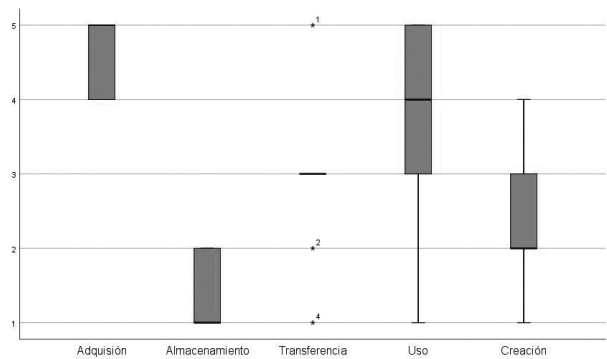
En cuanto al nivel de importancia (figura 4) que se le confiere a cada etapa del proceso de gestión del conocimiento, se pudo evidenciar que la adquisición es evaluada con una dispersión entre 4 y 5, siendo 5 el valor que más se repite por los expertos en este criterio. El proceso de almacenamiento posee una dispersión entre 1 y 2, que lo ubica en el último nivel de importancia. La transferencia es ubicada en 3 por el 50 % de los expertos; sin embargo, existen dos casos atípicos que la ubican en 1,2,5. El proceso de uso presenta una dispersión entre 3 y 5, lo cual lo ubica en el segundo orden de prioridad y, por último, la creación se encuentra entre 2 y 3, siendo 2 el valor que más se repite por expertos.

Al analizar estas categorías (figura 4), se observa que se evalúa a la adquisición en primer orden de prioridad con existiendo total consenso; sin embargo, al conferirle el valor más bajo al proceso de almacenamiento, se infiere que no todos los datos adquiridos se logran almacenar por lo que en alguna medida se verá afectado el ciclo completo de gestión del conocimiento.

Por otra parte, resulta coherente la evaluación obtenida en los procesos de almacenamiento, transferencia y uso. Sin embargo, mientras que

los procesos de almacenamiento y creación cuentan con un valor más bajo de importancia, se infiere que no se realiza innovación y el proceso de creación se ve afectado y no incorporado en los nuevos programas, acciones y mejoras que les permitan destacarse en el mercado. Por medio de la integración de ambos análisis, se conoce que los procesos de almacenamiento y creación no son priorizados, por lo que no se realizan con mucha frecuencia.

Figura 4. Importancia de las etapas de gestión del conocimiento en la IES



Fuente: elaboración propia.

5. *Posibilidad de crecimiento* en investigación, mercadeo, idioma inglés, liderazgo situacional, presupuesto, contratación, admisiones y reclutamiento, y gestión de la planeación administrativa y gestión académica. Estas posibilidades de crecimiento se obtuvieron por medio de la técnica de entrevista personal, en donde fueron detectadas como necesidades por los propios entrevistados.

Resultados

¿Cómo mejorar los procesos informacionales y de conocimiento en la IES?

Para la mejora se propone aplicar la concepción del infoconocimiento en un modelo de gestión para la IES, lo cual permite articular la gestión de los procesos, la integración de los flujos de información y conocimiento entre los actores, sus experiencias, el aprendizaje y las competencias, a partir del desarrollo de un pensamiento en espiral como enfoque de proceso, creciente y sinérgico. En consecuencia, se agrega valor y crea las bases para la innovación organizacional y de productos (figura 5).

La explicación de la figura 4 inicia de izquierda a derecha; comienza por la identificación de las etapas por las que transita la IES. Se detecta una *etapa gerencial* (marcada en la figura 5 con imagen de barras), donde se articulan los siguientes elementos: definición de la estrategia, seguimiento a la estrategia, gestión plan estratégico mercado, graduados, planeación académica, gestión plan estratégico, planeación de la investigación, gestión de la estrategia.

En el *nivel táctico de dirección* (marcado en la figura 5 con imagen de piñones de engranaje), se identificó la gestión de la investigación, gestión del currículo, gestión planeación académica, recepción del presupuesto, gestión del proceso de selección, gestión de la programación, asignación docente, gestión docente y del alumno, historia académica, cierre. Por último, en el *nivel operativo* (marcada en la figura 5 con imagen de carrito de mercado) se ubicaron a la gestión de la planeación administrativa y admisiones y reclutamiento.

Estos elementos ingresan a la espiral (infoconocimiento), la cual permite la determinación y organización de la *información relevante* mediante el filtrado, la *disponibilidad de los contenidos*, el *almacenamiento* de fuentes y la *incorporación de juicios de valor* en puntos clave de la IES, aportados

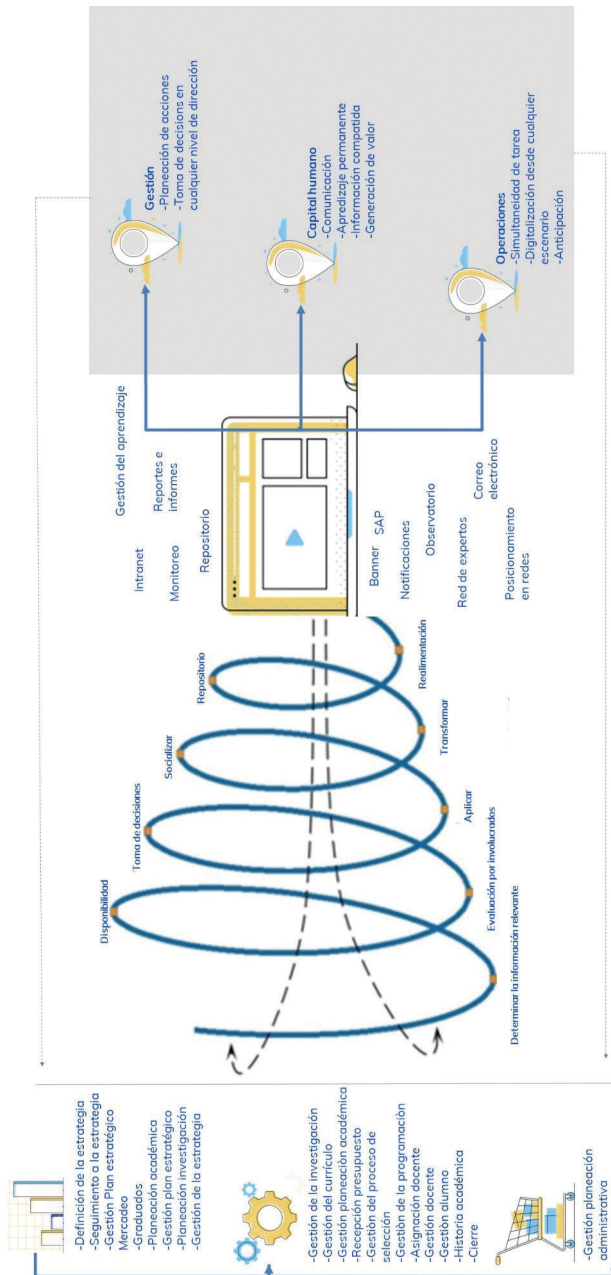
por la participación de expertos y personal involucrado, que a su vez intervienen de forma creadora en la adquisición, la comunicación y la *toma de decisiones*.

Las aplicaciones, *socialización* y registro de las decisiones tomadas alimentan la espiral, lo que permite generar valor a las actividades y procesos, así como promover la innovación o mejora continua que se obtiene como resultado de los continuos ciclos de la espiral. Los resultados de estos procesos se socializan como vías para promover la colaboración, apoyados en plataformas y mecanismos informáticos que permiten acceder a los resultados y colaborar para generar transformaciones con valor agregado mediante la *transferencia*, cuyos resultados se ubican en *repositorios* que permiten su *localización* y realimentación, aspectos que son monitoreados y administrados.

El éxito de la espiral, es decir de los elementos marcados en cursiva en los dos párrafos anteriores, se basa en un conjunto de herramientas que articuladas en un *enterprise information portal* (EIP) permiten responder a las demandas de cada punto de la espiral (los elementos marcados en cursiva). Entre las herramientas que formarán parte del EIP están las siguientes:

- El *observatorio* se encargará de la vigilancia del entorno científico sobre la profesión y servirá para generar nuevos conocimientos a la IES. Establecerá los vínculos entre las IES (nacionales e internacionales) con vistas a compartir información y entregar productos, información pertinente y actualizada que permitan a los directivos e investigadores identificar los riesgos y anticiparse a las oportunidades. Por medio de la vigilancia, se estará analizando temas con la participación de expertos; a través de esta tecnología de información, se promueve la reflexión y el intercambio de conocimiento en la red.

Figura 5. Modelo de gestión del infoconocimiento para la ies



Fuente: elaboración propia.

- El *bloque de notificaciones* se encargará de mantener el proceso comunicativo constante y sentar las bases primarias de la comunicación interna, a través de avisos, alarmas y mensajes que llegan a los escenarios de cada directivo o especialista indicándoles fechas de vencimiento, actualizaciones, nuevas informaciones, nuevas asignaciones de trabajo y un conjunto de acciones que son configurables de acuerdo con las exigencias de la dirección, como son avisos o mensajes de reconocimiento, retrasos e incumplimientos.
- El *posicionamiento en redes sociales* permite realizar seguimientos de clientes, identificar las estrategias de la competencia, anticiparse a los avances tecnológicos, identificar las necesidades sobre nuevos territorios para innovar y contribuir a la inteligencia del negocio y a los estudios de mercado que actualmente se realizan.
- La *gestión del aprendizaje* se basa en la generación de espacios de aprendizaje, los cuales, enlazados con las posibilidades de crecimiento, permitirán mantener actualizado la base de conocimiento tácito de la IES.
- Los *repositorios* garantizarán el almacenamiento y conservación del conocimiento explícito, lo que permitirá realizar análisis históricos de la IES. Se propone mantener la utilización de estos tres tipos de repositorios y se sugiere se empleen de la siguiente forma:
 - Sharepoint para la gestión histórica de los procesos generales de la IES.
 - SAP para manejo histórico de los estudiantes de pregrado.
 - Banner para los estudiantes de posgrado. Es importante destacar que los reportes e informes que se obtengan de este repositorio y de SAP se ubicarán en el Sharepoint para garantizar acciones de control y toma de decisiones en el nivel estratégico.

- La *red de expertos* estará funcionando continuamente para las acciones de estrategia de la IES, plan de mejoramiento, acreditación, estrategia de investigación, estudios de mercado y las OPL.
- El *monitoreo* se establece para conocer permanentemente los cursos promocionados frente al cursos impartidos; el comportamiento de estudiantes frente a plan de graduados, y los estudiantes inscritos frente a los estudiantes pagados, los próximos cursos, alianzas, temas de interés mensual, el estado de cada actividad posgraduada (especialización, maestrías) por tipo, materia, próximas acciones, fecha de cierre, necesidades y eventualidades. El reporte de la planeación académica, reporte de egresos, solicitudes (tiquetes, transporte, alojamiento), rubros presupuestados frente a los gastados y el seguimiento al cumplimiento de planes de trabajo.
- La intranet debe recoger la información de interés de la IES, por ejemplo: la estrategia de la IES, la estrategia de investigación, los objetivos estratégicos, la planeación de investigación formativa, entre otras actividades que pongan en conocimiento a la IES en determinadas cuestiones.
- El correo electrónico deberá funcionar para las comunicaciones externas principalmente; para la comunicación interna por correo electrónico, se debe considerar la descripción de procesos que aporta este estudio, con el objetivo de evitar sobrecarga de correos.

Este modelo finaliza con el impacta en 3 áreas: *la gestión, el capital humano y las operaciones* de la IES. En la *gestión* resulta relevante su contribución a la planificación de las acciones de la IES, toda vez que las entradas de los datos directivos son monitoreados y compartidos por cada actor de la organización según sus funciones, de manera que se dota al proceso de una mayor objetividad en los aspectos estratégicos, reales y previsibles. Dentro del ámbito de la gestión, el modelo también promueve la posibilidad de la toma de decisiones oportunas, al brindar de forma actualizada y sistemática la información necesaria y precisa que refuerza la articulación entre cada

área y proceso de la organización. Asociado a la toma de decisiones y los recursos, el modelo promueve el desarrollo de la colaboración con un espíritu anticipador, lo cual pretende ofrecer soluciones a posibles problemas para minimizar su magnitud.

Otra área en la que se obtienen resultados es en el *desarrollo del capital humano*, toda vez que el modelo incide en el desarrollo de capacidades, el aprendizaje, la comunicación, la colaboración y socialización permanente. Además, permite la detección y reconocimiento de expertos, la capacitación y entrenamiento de directivos, especialistas y trabajadores, y el desarrollo de competencias necesarias, así como la creación y fomento de espacios de conocimientos e intercambios de experiencias.

Vinculado con las *operaciones*, el modelo asegura la mayor conectividad entre actores y procesos. Logra la simultaneidad de las tareas y la reducción de desconexiones entre procesos y actividades, ya que su diseño asume el planteamiento de flujos de operaciones en los cuales, desde diferentes escenarios, se podrá digitar (captar), procesar y mostrar información, ejecutar acciones y obtener realimentación de las decisiones tomadas. Lo anterior constituye un mecanismo de control, pues al estandarizar las entradas y registros de información, su conservación y circulación, contribuye a la confiabilidad, al disminuir los errores de usuarios y los fraudes.

Esta modelación teórica establece dos retroalimentaciones: una de mantenimiento de la organización y otra de mantenimiento del EIP. La primera se da en la revisión de los resultados obtenidos (gestión, capital humano y operaciones) para el perfeccionamiento de las condiciones de entrada y funcionamiento de los elementos de la IES; la segunda permite la actualización del EIP, lo cual significa que las salidas que estas ofrecen tributan al funcionamiento, pertinencia y desarrollo de la espiral de infoconocimiento. Esto genera valor en la IES, ya que, cuando se produce un nuevo registro, se realiza un crecimiento de las acciones de información y conocimiento, que se mueven dentro de la espiral; en consecuencia, se logra incrementar la pertinencia y efectividad en las futuras consultas y operaciones de gestión.

¿Qué resuelve el modelo de gestión del infoconocimiento?

Esta propuesta se encarga de responder a las insatisfacciones definidas en la tabla 1 desde la información y el conocimiento. Para esta investigación se clasifican estas insatisfacciones en las salidas que ofrece la gestión del infoconocimiento, de manera que puede detectar una salida hacia el capital humano (CH), la gestión y las operaciones (tabla 2).

Tabla 2. Insatisfacciones y problemas para solucionar desde el infoconocimiento

Insatisfacciones y problemas detectados	Temas en los cuales trabajar	Infoconocimiento
No existe un canal único de información, la información no está consolidada, la gente se lleva la información, información dispersa depende de la voluntad de las personas, no existe un proceso definido para entregar la información, se evidencia disparidad de la información.	Información dispersa, disparidad, entrega de información	CH
No están definidos los puntos estratégicos lo que dificulta la planeación de investigación.	Planeación	Gestión
Se evidencia desconocimiento en el misión, visión y objetivos estratégicos por OPL sin seguimiento.	Desconocimiento de planeación estratégica	Gestión
La comunicación se soporta en el correo electrónico, donde no existe criterio de discriminación (prima el criterio de lo enviamos a todos para que todos conozcan).	Discriminación de la información	CH, operaciones
La información se intercambia de un proceso a otro sin recibir tratamiento o análisis.	Tratamiento, análisis informacional	CH, operaciones
Dentro de las TIC que soportan el trabajo se evidencia conocimiento de la <i>suite</i> de Office la cual no se utiliza.	Aprendizaje y capacitación	CH

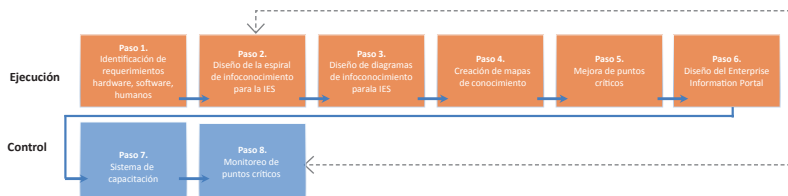
Insatisfacciones y problemas detectados	Temas en los cuales trabajar	Infoconocimiento
El acceso, localización y socialización de la información es evaluado como regular por el 80 % de los entrevistados.	Organización	CH
Se evidencia ausencia de información histórica sobre el comportamiento de estudiantes de pregrado.	Almacenamiento de información	CH
No existe una plataforma o sistema de información que garantice la toma de decisiones.	Toma de decisiones	Gestión
No se ha realizado un estudio de necesidades informacionales y se evidencia que la información se obtiene por las propias relaciones que establecen los actores sin que medie algún tipo de regulación.	Flujo de información, documento que regule intercambio	CH
Falta capacitación para asumir responsabilidades.	Aprendizaje	CH
No existe un documento que regule el intercambio de información y los tiempos de respuesta.	Intercambio de información, tiempos de respuesta	CH, operaciones
La comunicación es valorada como no asertiva; de ahí se evidencia un 90 % insatisfacción. Dentro de las afectaciones que provocan los problemas de comunicación se encuentran la no reserva de información con la parte de docente, estudiante y facultad; los problemas personales que afectan el clima organizacional; la falta de responsabilidad en las tareas que se entregan y el no reconocimiento de los niveles de dirección.	Gestión de información, comunicación, información compartida	CH

Fuente: elaboración propia.

¿Cómo poner en práctica el modelo de gestión del infoconocimiento para la IES?

Para el desarrollo del modelo de gestión del infoconocimiento en la IES se definió un procedimiento compuesto por 2 etapas (ejecución y control) y 8 pasos (figura 6).

Figura 6. Procedimiento de aplicación del modelo de infoconocimiento.



Fuente: elaboración propia.

Conclusiones

La información, el conocimiento y su gestión se han convertido en una opción estratégica de cualquier tipo de organización para alcanzar los objetivos y metas. Es por ello que, en el contexto de las IES, estos se convierten en el elemento primordial para actuar. Sin embargo, la gestión del conocimiento en estas instituciones sigue siendo imprecisa y deja a la espontaneidad un proceso que debería ser planificado, organizado y controlado. Estos aspectos muestran que integrar la gestión del conocimiento en IES vincula aspectos operativos y técnicos, especialmente todo lo relacionado con el aprendizaje, y deja a un lado la gestión estratégica y los flujos de información, organizacionales, de decisión, estructurales que, como cualquier organización, están presentes y requieren gestión.

La metodología de diagnóstico mediante la modalidad de intervención-permisó permitió no solo conocer el estado de los procesos informacionales y de conocimiento, sino también construir el mapa de procesos de la IES

y detectar puntos críticos que dilatan el ciclo normal de las acciones que se llevan a cabo. También, un conjunto de insatisfacciones que agrupadas en espinas permite detectar que la problemática central de esta IES está asociada a los mecanismos de gestión que se utilizan, especialmente por la relación docente-estudiante, por la no claridad de los roles y por el incumplimiento de las responsabilidades. Asimismo, se reflejan problemas comunicacionales, informacionales y de conocimiento. Estos aspectos unidos a la carencia reflejada en la literatura científica llevaron a proponer la implementación del modelo de gestión del infoconocimiento.

El modelo en esta IES permite articular la gestión de los procesos, la integración de los flujos de información y conocimiento entre los actores, sus experiencias, el aprendizaje y las competencias, a partir del desarrollo de un pensamiento en espiral como enfoque de proceso, creciente y sinérgico, que agrega valor y crea las bases para la innovación organizacional y de productos. Lo anterior permite resolver las problemáticas antes identificadas y cumplir con el objetivo general de esta investigación. Para su puesta en marcha, se creó un procedimiento compuesto por 2 etapas (ejecución y control) y 8 pasos los que articulados contribuyen a resolver las problemáticas y puntos críticos de la IES.

Referencias

- Alba, M. (2020). *El infoconocimiento: una propuesta gerencial*. Bogotá: Universidad Externado de Colombia.
- Alba, M. y Herrera, K. (2014). Metodología para el diagnóstico de la información y el conocimiento en cadenas de suministro. *Revista Cubana de Contabilidad y Finanzas, Cofin Habana*, (2), 11-19.
- Alba, M. y Herrera, K. C. (2016). Modelo de gestión del infoconocimiento para cadenas de suministro de ron a granel. *Cofin Habana*, 10(1), 28-38. Consultado en http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_abstract&pid=S2073-60612016000100003&lng=pt&nrm=iso

- Alhabeeb, A. y Rowley, J. (2018). E-learning critical success factors: Comparing perspectives from academic staff and students. *Computers and Education*, 127, 1-12. doi: <https://doi.org/10.1016/j.compedu.2018.08.007>
- Angulo, E. y Negrón, M. (2008). Modelo holístico para la gestión del conocimiento. *Negotium: revista de ciencias gerenciales*, 4(11), 38-51.
- Caicedo, J. C. F. (2010). La gestión del conocimiento y las herramientas colaborativas: una alternativa de aplicación en Instituciones de educación superior. *Revista de Investigación*, 34(71), 11-31. Consultado en <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3704580>
- De Freitas, V. y Oltra, G. Y. (2014). Modelo holístico de sistema de gestión del conocimiento para las instituciones de educación superior. Enl@ce. Revista Venezolana de Información, *Tecnología y Conocimiento*, 11(3), 4. Consultado en <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5101931>
- Doulik, P., Skoda, J. y Simonova, I. (2017). Learning styles in the e-learning environment: The approaches and research on longitudinal changes. *International Journal of Distance Education Technologies*, 15(2), 45-61. doi: <https://doi.org/10.4018/IJDET.2017040104>
- Gafurov, I. R., Safiullin, M. R., Akhmetshin, E. M., Gapsalamov, A. R. y Vasilev, V. L. (2020). Change of the higher education paradigm in the context of digital transformation: From resource management to access control. *International Journal of Higher Education*, 9(3), 71-85. doi: <https://doi.org/10.5430/ijhe.v9n3p71>
- García-Peñalvo, F. J. (2016). La socialización como proceso clave en la gestión del conocimiento. *Education in the Knowledge Society*, 17(2), 7-14. doi: <http://dx.doi.org/10.14201/eks2016172714>
- Martínez Villalba, J. A., y Sánchez Muñoz, S. (2018). Generación de competencias con base en la gestión de conocimiento científico. *REICE. Revista Iberoamericana sobre Calidad, Eficacia y Cambio en Educación*, 16(2), 61-76. Consultado en <https://revistas.uam.es/reice/article/view/9392/9608>

- Pal Pandi, A., Paranitharan, K. P. y Jeyathilagar, D. (2018). Implementation of IEQMS model in engineering educational institutions – a structural equation modelling approach. *Total Quality Management and Business Excellence*, 29 (1-2), 29-57. DOI: <https://doi.org/10.1080/14783363.2016.1154431>
- Safiullin, M. R. y Akhmetshin, E. M. (2019). Digital transformation of a university as a factor of ensuring its competitiveness. *International Journal of Engineering and Advanced Technology*, 9(1), 7387-7390. DOI: <https://doi.org/10.35940/ijeat.A3097.109119>
- Schein, E. H. (1990). *Consultoría de procesos (vol. 2)*. Addison-Wesley Iberoamericana.
- Simonova, I. y Poulova, P. (2016, 24-26 de febrero). *Mobile devices and applications enhancing engineering education in ESP* [ponencia]. Proceedings of 2016 13th International Conference on Remote Engineering and Virtual Instrumentation. IEEE Madrid, España. DOI:10.1109/REV.2016.7444458
- Topete, C., Bustos, E. y Bustillos, E. S. (2012). Gestión del conocimiento para promover la productividad académica de los institutos tecnológicos en la sociedad del conocimiento. *Sinéctica*, (38), 1-15. Consultado en http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1665-109X2012000100005



Anexos

Anexo 1. Cuestionario. Valoración de los criterios de gestión del conocimiento y su frecuencia (Cuesta y Valencia, 2014)

Estimado directivo

Con vistas a conocer como es el proceso de gestión del conocimiento en su organización se le pide su evaluación sobre los criterios que se adjuntan.

Criterios de gestión del conocimiento	Importancia del criterio ⁴	Frecuencia con la cual se hace ⁵			
	1-5	0	1	2	3
1. Adquisición. ¿Los miembros de la organización son capaces de adquirir nuevos conocimientos para cumplir sus funciones?					
2. Almacenamiento. ¿Los miembros de la organización documentan y guardan el conocimiento que poseen?					
3. Transferencia. ¿Los miembros de la organización comparten el conocimiento que poseen con los demás miembros?					
4. Uso. ¿Los miembros de la organización aplican y utilizan el conocimiento adquirido para realizar las funciones?					

4 Indica el grado de importancia que tiene cada criterio estratégico para los responsables de la organización, considerando que 1 representa el valor más bajo y 5 representa el valor más alto y no puede haber criterios con el mismo valor de importancia.

5 Frecuencia con la que se hace (0, 1, 2, 3) representa (ninguna, poca, frecuente, mucho).

Criterios de gestión del conocimiento	Importancia del criterio ⁴	Frecuencia con la cual se hace ⁵			
	1-5	0	1	2	3
5. Creación. ¿Los miembros de la organización generan nuevos conocimientos, experiencias, ideas e innovaciones como resultado de su trabajo?					
6. ¿En qué momento la información y el conocimiento no han estado presentes en la actividad que usted dirige que ha ocasionado problemas? _____ _____					
7. ¿Qué impacto económico ha generado? _____ _____					

Gracias por su colaboración.

El fraude contable en el Perú: periodo 2009-2016

*Ildefonso Rebaza Carpio*¹

Recibido: 02 de noviembre de 2019

Aprobado: 10 de diciembre de 2019

Rebaza, I. (2020). El fraude contable en el Perú: periodo 2007-2016. *Revista Activos*, 18(1), 123-159. doi: <https://doi.org/10.15332/25005278/6161>

Clasificación JEL: M41, M42, M48

Resumen

En un contexto nacional de escándalos relacionados con la corrupción, esta investigación indaga sobre el fraude contable, más concretamente, sobre el fraude en la emisión de estados financieros en el Perú. El estudio se realizó sobre una muestra conformada por empresas de diversos sectores de actividad que cotizan acciones en la Bolsa de Valores de Lima. El trabajo realizado puso énfasis en la relación funcional entre las variables ventas netas (VN) y el resultado contable antes de impuestos (RCAI). Las evidencias demostraron que, durante el periodo examinado (2007-2016), el fraude se constituyó en una práctica habitual y extendida en

1 Contador Público Colegiado, magíster en Contabilidad y magíster en Ciencias. Correo electrónico irebazac@gmail.com.
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4933-7301>

nuestro país. En esa línea, la nivelación de resultados fue el instrumento privilegiado.

Palabras clave: fraude, fraude contable, conducta, racionalidad.

Accounting Fraud in Peru: 2009-2016

Abstract

In a national context of corruption-related scandals, this research scrutinizes accounting fraud and, more specifically, fraud in the issuance of financial statements in Peru. The study was carried out on a sample made up of companies from various activities sectors listed on the Lima Stock Exchange. The research emphasized the functional relationship between net sales variables and pre-tax accounting results. Evidence showed that, during the period examined (2007-2016), fraud was a common and widespread practice in our country. In that vein, the levelling of results was the privileged instrument.

Keywords: fraud, accounting fraud, conduct, rationality.

Introducción

Entre los primeros objetivos de la contabilidad se encuentra el de producir información financiera veraz, objetiva y confiable para los usuarios. En las últimas décadas, sin embargo, dichos fines parecen haber sido soslayados por la práctica profesional: el mundo ha sido sacudido por el develamiento de numerosos fraudes (Enron y WorldCom, en Estados Unidos de Norteamérica; Parmalat, en Italia; Olympus, en Japón; entre otros) en los que la contabilidad se ha visto involucrada como instrumento de acción. En dicho escenario, conforme a todas las evidencias, el procedimiento preferido ha sido alterar la información contable; una rutina que no parece ser extraña en nuestro medio profesional.

Efectivamente, en torno a este tema, un informe de investigación de Convoca, en Perú, sugiere que “abogados, auditores y empresarios” se confabulan para eludir el pago de impuestos (Gutiérrez, 2017). De otro lado, en los sucesos conocidos como Lava Jato, firmas constructoras brasileñas, consorciadas con empresas peruanas, “obtenían fondos para [el pago de] sobornos [surgidos] de sobre costos de obras [...] que no eran declarados contablemente” (“Odebrecht...”, 2017). También, en el año 2015, un alto representante de la Confederación Nacional de Instituciones empresariales (Confiep) y, al mismo tiempo, presidente de la Cámara Peruana de la Construcción (Capeco), fue condenado (por defraudación tributaria) por la emisión y registro de facturas falsas (Carreño, 2017). En fin, la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria y Aduanas (Sunat) reveló que el incumplimiento de pago del impuesto general a las ventas (IGV), en todas las modalidades de evasión, alcanza la suma de S/ 23 000 millones anuales, siendo la omisión de ventas la modalidad más empleada (“Se evaden...”, 2018).

Los eventos aludidos dan cuenta de una práctica que no respeta fronteras. En nuestro medio, sin embargo, el fenómeno no parece haber llamado la atención de los investigadores contables. En esa línea de pensamiento nos preguntamos acerca del alcance del fenómeno del fraude contable en el Perú.

Como acción incorrecta cometida en perjuicio de terceros, el fraude es una manifestación de la conducta humana. Este puede ser definido como “una falsa representación de la verdad o el ocultamiento de un hecho material para inducir a otros a actuar en detrimento de sí mismos” (Association of Certified Fraud Examiners [ACFE], 2012). En el dominio contable, el fenómeno se estudia desde dos ópticas: (i) el fraude corporativo², y (ii) el fraude de los estados financieros (Bayou y Reinstein, 2001). En el primer caso, se trata de la malversación clara y deliberada o del empleo incorrecto de los recursos (activos, derechos, información, etc.) de una organización. En el segundo caso, el objetivo es generar estados financieros fraudulentos; es decir, producir información sesgada, distante de la realidad. Este último es el tema que concentrará nuestros esfuerzos.

En el escenario expuesto, este estudio pretende determinar si, desde la información financiera que producen las empresas peruanas, se encuentran libres de desviaciones y alteraciones. Para tales fines se pondrá énfasis en las cifras del estado de ganancias y pérdidas. Así, (a) se examinará el comportamiento de dos variables: ventas netas y resultado contable antes de impuestos; (b) se estudiará la influencia de las variables mediadoras o intervinientes costo de ventas, gastos operativos y otros ingresos o gastos en la relación entre las variables, y (b) se aludirá a las posibles causas subyacentes en dichas conductas.

El esfuerzo a emprender se justifica por la importancia del rol social de la contabilidad, la misma que se sostiene en premisas como las siguientes: (a) los informes contables son documentos indispensables para la recaudación de diversos e importantes tributos; (b) la estructura financiera presentada por la contabilidad es determinante para acceder a créditos e inversiones; (c) los resultados contables son empleados para solucionar demandas salariales; (d) la proporcionalidad de la propiedad del patrimonio

2 En la web es posible encontrar el estudio de Ernst & Young: “Construyendo un ambiente ético. Estudio sobre el riesgo de fraude contable en el Perú. Enero 2014”. Sobre el mismo tema, KPMG ha publicado “El fraude corporativo en Latinoamérica 2008-2010”.

contable sirve de base para distribución de utilidades, entre otros. En ese contexto, resulta claro que toda alteración de cifras atenta contra los intereses de los agentes involucrados (Estado, trabajadores, acreedores, accionistas). De otro lado, en la medida en que, al parecer, se trata de un tema no abordado en nuestro medio profesional, su estudio aportará, adicionalmente, metodología, teorías y técnicas para estudios futuros en el dominio de las ciencias empresariales.

Para el desarrollo del presente trabajo, la fuente principal de información ha sido la Superintendencia del Mercado de Valores del Perú. Ella, de ordinario, pone a disposición de los interesados los estados financieros individuales auditados de (en promedio) 282 empresas que cotizan acciones en la Bolsa de Valores de Lima. De sus registros, seleccionamos inicialmente una muestra conformada por 30 empresas (10.6 % del universo) relevantes en sus sectores de actividad con la finalidad de examinar el periodo 2007-2016, una etapa de crecimiento de la economía peruana. En torno a este tema, debido a factores vinculados con (a) cese de actividades, (b) discordancia (en el tiempo) de la información, y (c) la exclusión de algunas empresas (inicialmente seleccionadas) de los registros de la Bolsa de Valores, la muestra se vio reducida a 19 observaciones (6.7 % del universo).

El texto que sigue a continuación se estructura de la siguiente manera: (a) marco teórico, refiere a los modelos teóricos propuestos, y a las teorías susceptibles de ayudar a explicar los resultados que se esperan; (b) metodología, trata sobre la formulación y operacionalización de la hipótesis; analiza y discute los resultados; (c) conclusiones y perspectivas futuras, resume en pocas palabras, los resultados del examen de la hipótesis examinada. Propone alternativas para estudios futuros vinculados con el trabajo desarrollado.

Marco teórico

Los estados financieros son el resultado de dos procesos³: (a) político, y (b) contractual. El primero alude a un conjunto de pasos interrelacionados, determinados por la forma en que se asigna la riqueza en una sociedad (p. ej., el destino de la recaudación de los impuestos). En dicho escenario, en la medida en que en el proceso político participan grupos con intereses opuestos y que el poder político se ejerce desde el Estado, la idea de confrontación se manifiesta como fenómeno latente. El proceso contractual, en segundo lugar, apunta a (a) las motivaciones que subyacen en la (s) elección de métodos y procedimientos contables, y a (b) la predicción del comportamiento de los agentes en el proceso de producción de los estados financieros. Bajo tales premisas, si es la información contable un instrumento redistributivo, toda alteración de sus cifras tenderá a agudizar los antagonismos, tanto internos (p. ej., entre accionistas, ejecutivos y trabajadores) como externos (p. ej., inversionistas, acreedores, el Estado) (Villarroya, 2003, p. 37).

En el marco expuesto, toda distorsión de las cifras contables es el resultado de una “conducta intencionada —por acción u omisión— que culmina en la distorsión de estados financieros”. Ella se exterioriza mediante (a) la manipulación de cifras, (b) la falsificación de documentos y alteración de registros, o bien (c) produciendo estados financieros erróneos, u omitiendo cifras, obligaciones o cualquier otra información. En esa línea, la intención tiene como propósito engañar, perjudicar o distorsionar la información financiera (García Benau y Humprey, 1995, p. 700). En concordancia con lo anterior, el American Institute of Certified Public Accountants (AIPAC, 2002) ha definido al fraude contable como “un acto intencional que resulta en un error material de los estados financieros”. Desde dicha perspectiva, en primer lugar, diversos modelos teóricos han sido propuestos para estudiar

3 Un proceso puede definirse como el “conjunto de operaciones lógicas y aritméticas ordenadas con la finalidad de obtener un resultado determinado” (“Proceso”, 2005).

el tema en cuestión y, en segundo lugar, se han planteado diversas teorías explicativas.

Modelos teóricos

En general, tres perspectivas han sido propuestos para estudiar el fraude: (a) el triángulo del fraude, (b) el diamante del fraude y (c) el fraude como sistema. Desde nuestra óptica, los tres modelos contribuyen a comprender mejor el fenómeno en estudio. En esa línea, buscaremos complementar los atributos de cada perspectiva con la finalidad de construir una sólida fundamentación teórica.

El triángulo del fraude

De acuerdo con Abdullai y Mansor (2015, p. 38), la propuesta tiene sus orígenes en el trabajo de Edwin Sutherland (1939). Posteriormente, según los mismos autores, Cressy (1950) —uno de los discípulos de Sutherland (1939)— se concentró en identificar los elementos necesarios para la ocurrencia de un fraude, con lo que sugirió los siguientes: (a) los motivos —o presiones— del infractor, (b) la racionalidad del transgresor —la evaluación de las probabilidades de ser detectado— y (c) la oportunidad para cometer el acto fraudulento. Para este punto de vista, las oportunidades para defraudar se presentan en contextos vulnerables, en escenarios potencialmente atractivos, y con aparente poco riesgo para ser detectados (o penalizados). En situaciones como las expuestas, se sostiene que la acción fraudulenta es una elección (Ramamoorti, 2008, pp. 522-525).

Un reciente estudio realizado por Ajekwe e Ibiamke (2017) analizó críticamente la literatura relacionada con la motivación y con los escenarios de la producción de la información financiera fraudulenta. El trabajo tuvo como objetivo mejorar la comprensión del fraude con la finalidad de optimizar la capacidad para detectarlo. Entre sus conclusiones, los autores sostienen que (a) gran parte de las investigaciones precedentes priorizaron el estudio de los factores motivacionales y circunstanciales del fraude a

nivel social, organizacional e individual, y que (b) en la medida en que la mayor parte de las investigaciones desarrolladas reposaron en evidencias obtenidas en Estados Unidos de Norteamérica, ellas podrían no ser repli-cables en otros países.

Desde la perspectiva mencionada, el trabajo de Villarroya (2003, p. 23) se planteó entre sus objetivos principales la identificación de causas probables de conductas fraudulentas. En un contexto español, con una muestra de 110 empresas, los resultados de su estudio proponen que la conducta frau-dulenta está delimitada por tres factores: (a) *la predisposición*: “La ausencia de ética es el motor de la conducta fraudulenta y el soslayo de lo moral es el mecanismo inhibitor del sentimiento de culpa”; (b) *la oportunidad*: “Los mecanismos de control y el sistema de incentivos juegan un importante rol en la comisión de la conducta fraudulenta”; y (c) *la decisión*: determinada por la valoración que realiza el infractor con respecto al beneficio esperado y a los riesgos asumidos (Villarroya, 2003, p. 315).

Finalmente, un estudio de Abdullahi y Mansor (2015) concluyó en que los fraudes están motivados por el riesgo percibido y por las tentaciones de obtener un beneficio, factores que conforman la teoría del triángulo del fraude de Cressy (1950).

El diamante del fraude

Según Abdullai y Mansor (2015, pp. 42-43), Wolfe y Hermanson (2004) propusieron el “diamante del fraude” como una extensión, o una versión mejorada, del triángulo del fraude. A tal fin adicionaron, a los elementos ya conocidos, el de la “capacidad” del transgresor, entendiendo lo siguiente:

1. La posición que ocupa o la función que desempeña el infractor con respecto al potencial agraviado, en el entendido que ella (la posición o función) puede facilitar la acción transgresora.
2. La inteligencia, experiencia y creatividad del transgresor. Personas con tales cualidades, susceptibles de comprender las debilidades de

control, son las más propensas a cometer los fraudes materialmente más importantes.

3. El ego del agresor. Generalmente, el defraudador confía en que no será detectado o cree que, de ser atrapado, saldrá fácilmente del problema. Una conducta de esta naturaleza afecta su análisis acerca del costo-beneficio de la potencial acción fraudulenta.
4. Otras características. El infractor debe tener capacidad para (i) coaccionar a otros para participar en un fraude o para ocultarlo; (ii) atemorizar, para plantear exigencias inusuales y significativas; (iii) mentir con eficacia y consistencia, y (iv) saber administrar situaciones estresantes.

Para Wolfe y Hermanson (2004, citados por Abdullai y Mansor, 2015, p. 43), sin las cualidades expuestas, el infractor no podría perpetrar —ni ocultar— con éxito la acción fraudulenta.

El fraude como sistema

Para Bayou y Reinstein (2001, pp. 387-394), en la medida en que (a) se repite, (b) evoluciona a lo largo de los años, (c) adopta estrategias de simulación (para permanecer oculto) y de (d) disminución (con la finalidad de no dejar rastro), el fraude contable acontece al interior de un sistema. Este se conforma con los siguientes componentes:

1. Las *razones*. Aluden a los elementos que conducen al fraude: la motivación y la oportunidad. La primera hace referencia a los incentivos o motivos para cometer la infracción. En contabilidad, por ejemplo, los motivos pueden ser: (a) producir información distorsionada o (b) desviar activos. La segunda alude al convencimiento (del infractor) de que existe una “circunstancia favorable para solucionar un problema personal de manera clandestina, violando la confianza”. Ambos conceptos se influyen mutuamente. En ese sentido, “a mayor motivación mayor urgencia para detectar debilidades de control para acelerar el proceso del fraude” (p. 390).

2. La *intención*. Mientras que el defraudador es un individuo que tiene la intención de defraudar (“el problema de la intención”), la defraudación es el objetivo de dicha intención (el evento). En el contexto de un error intencional, el objetivo puede adoptar la forma cualitativa, cuantitativa y ser aleatorio. En un error no intencional, puede tomar la forma cuantitativa y aleatoria. Mientras el primero busca engañar, el segundo es, a menudo, un problema técnico.
3. El *esquema*. Los fraudes responden a esquemas. Estos (i) son bocetos detallados exponiendo la forma de llevar a cabo la acción, y (ii) son productos de estados mentales.

Ahora bien, en la medida en que la motivación forma parte del estado mental, es posible aplicar el razonamiento al plan del fraude y a sus relaciones con los otros componentes. Los esquemas de fraude cuentan con una característica de repetitividad: su empleo puede continuar a través de los años, aunque tengan necesidad de ajustes en su referencia a propiedades concretas: por ejemplo, individuos, activos, situaciones, fechas

4. La *acción*. La acción del fraude difiere del objeto del fraude. La primera alude a un acto, una actividad, una tarea, una maniobra. La segunda refiere al objetivo de la actividad. Los fraudes en estados financieros acontecen por acción u omisión. Por ejemplo, (i) manipulación, falsificación o alteración de registros o documentos de sustento, (ii) tergiversación u omisión de eventos, transacciones u otras informaciones importantes, o (iii) aplicación errónea de las normas contables.
5. El *objetivo*. El fraude puede tener diferentes objetivos, según el interés del infractor. El fin último del fraude, sin embargo, no es al objeto de la defraudación; es la repetición de la acción y del ciclo. Para ello, requiere de la clandestinidad. En este extremo, el fraude se convierte en una actividad interminable.

Algunas teorías explicativas

De acuerdo con Watts y Zimmerman (1986), para comprender los fenómenos contables es menester estudiar la conducta de los agentes en el proceso de generación de información financiera. En ese contexto, siendo el fraude contable una expresión de la acción humana, es necesario recurrir a supuestos de disciplinas afines (p. ej., psicológicas, económicas, filosóficas, etc.) para comprender mejor las motivaciones de los agentes involucrados y tratar de explicar las posibles causas de dichos comportamientos. En esa línea, consideramos pertinente apoyarnos en las teorías que se esbozan a continuación con la finalidad de sostener nuestros puntos de vista con respecto al fraude contable en el Perú.

La conducta humana

La conducta está determinada por factores que provienen de dos fuentes: (a) genéticas o (b) situacionales. Las primeras están vinculadas con la conducta innata: estas nos acompañan cuando llegamos al mundo. Las segundas aluden a la conducta aprendida, estas se manifiestan ante una situación determinada. Si bien la mayor parte de nuestras conductas son aprendidas, ambas (genéticas y situacionales) son invariables. Esto significa que, dados estímulos similares, las conductas (respuestas a estímulos) siempre serán las mismas (Carthy, 1969, p 23). Bajo tales premisas, “la conducta puede ser definida como una reacción (observable) que un organismo equipado con un sistema nervioso ejecuta como respuesta a estímulos del medio que lo rodea” (Robert, 1984, p. 170). Bajo las premisas expuestas, en un escenario contable, es posible, entonces: (a) pronosticar la conducta cuando se conoce el estímulo (es decir, la motivación), y (b) conocer la naturaleza del estímulo cuando se observa la reacción (es decir, la conducta).

La motivación

En términos simples, la motivación puede ser definida como “el conjunto de factores internos o externos que determinan, en parte, las acciones de

una persona” (Real Academia de la Lengua Española, 2019). En vocablos más precisos, a la motivación se le puede conceptualizar como un fenómeno psicológico; es decir, como “un conjunto concatenado de procesos psíquicos, que despierta, inicia, mantiene, fortalece o debilita la intensidad del comportamiento, y pone fin al mismo una vez lograda la meta perseguida” (González, 2008, p. 52).

Las principales corrientes de pensamiento sobre la motivación son (a) *la conductual*, que sostiene que las personas actúan motivadas por los beneficios que puedan obtener; (b) *la humanista*, que pone énfasis en las cualidades del ser humano, en su capacidad para desarrollar y en su libertad para actuar, y (c) *la cognitiva*, que considera que las percepciones de los eventos influyen sobre las emociones y los comportamientos. En este estudio, el énfasis es puesto en los argumentos de la corriente conductual.

Desde la perspectiva conductual se sostiene que, en primer lugar, las gratificaciones y las sanciones son centrales en la motivación de las personas (Santrock, 2002; citado por Naranjo, 2009) y, en segundo lugar, que las personas se comportan en atención a las recompensas a conseguir. En esa línea, una conducta es factible de ser modificada si se emplean métodos como los siguientes (Naranjo, 2009, pp. 156-157):

1. **Los refuerzos.** Pueden ser positivos o negativos. Los primeros se emplean para acrecentar la probabilidad de que una respuesta esperada ocurra. Al refuerzo negativo se le conoce también como estímulo aversivo y se emplea, al igual que el reforzamiento positivo, para incrementar o conservar la posibilidad de una conducta.
2. **La extinción.** Consiste en dejar de reforzar una conducta: esta tiende a la extinción cuando no se presenta el estímulo reforzador que la sustenta. En otras palabras, al no reforzar un comportamiento este se va debilitando, hasta disminuir la probabilidad de su repetición.

3. **El castigo.** Con este método se administra una consecuencia aversiva a la aparición de una conducta. Aquí se trata de que la persona aprenda lo que no tiene que hacer.

La teoría de la elección racional

La teoría de la elección racional es una perspectiva general del comportamiento humano. En la medida en que su campo de acción es el de la interacción humana, ella es aplicable a escenarios sociales (Vidal de la Rosa, 2008, p. 222). De acuerdo con esta teoría, en toda sociedad el comportamiento de las personas no es arbitrario. Tampoco está motivado por los sentimientos. Las personas tienden, más bien, a desarrollar estrategias de maximización de sus intereses en función a los recursos con que cuentan (Paramio, 2000, p. 66). En otras palabras, las premisas de la teoría de la elección racional respecto del hombre se resumen a las siguientes: (a) el hombre es egoísta por naturaleza y busca (racionalmente) satisfacer su propio beneficio; (b) solo los actos individuales son verificables (empirismo individualista); y (c) solo existe el individuo (ontología individualista) (González, 1994, citado por González Cruz, 2012, pp. 6-7).

La racionalidad instrumental de la contabilidad

Para darle sentido a los fenómenos sociales, Weber incorporó la noción de *racionalidad* para comprender la *acción social*. Para tales fines, la definió como la conducta intencionada de un actor particular dentro de un proceso de desarrollo relacionado con la conducta de otros. Así, en la medida en que los seres humanos aprobamos las acciones sociales, la conducta forma parte de un fenómeno colectivo. En ese escenario, la acción es social solo cuando está orientada por las acciones de otros (Rodríguez, 2014).

Para la racionalidad instrumental, lo racional es lo útil. Su preocupación es la elección de los medios adecuados. En dicho escenario, los objetos son vistos teniendo en cuenta su función relacionada con el logro de un fin específico y no como un fin en sí mismo. En otras palabras, bajo la racionalidad

instrumental, se dosifican los medios para alcanzar los fines establecidos. Se trata, entonces, de controlar el comportamiento y las acciones en función a un fin señalado como provechoso. En este proceso, los medios son apreciados y definidos por una relación costo-beneficio.

En atención a lo arriba expuesto, en la sociedad capitalista moderna la racionalidad contable tiene dos fines fundamentales: la estimación de los beneficios y la utilidad de la información para la toma de decisiones. Mientras que la última está determinada por el contexto y las circunstancias específicas en las cuales se aplica la racionalidad, la primera es la síntesis del procesamiento de los datos pero también la manifestación de la racionalidad instrumental capitalista. En ese contexto, sin embargo, el beneficio no se puede determinar en términos de satisfacción o bienestar, y debido a que la satisfacción y el bienestar son subjetivos, el beneficio no se puede medir en términos de valor (Giraldo, 2007, pp. 140-150).

La teoría contable positiva

La teoría contable positiva se interesa en la explicación y predicción de la práctica contable. En atención a tales fines, ella trata de proporcionar argumentos para justificar la acción (la conducta) contable, así como para predecir la materialización de fenómenos contables. Es positiva porque reposa en los “hechos” (lo que “es”), en oposición a prescripciones normativas (lo que “debe ser”) (Whitley, 1988, p. 632).

Los estudios vinculados a la teoría contable positiva comprenden dos corrientes: (a) “la investigación sobre el contenido informacional de las cifras contables, y (b) la investigación sobre las motivaciones de la selección contable (p. ej., métodos, procedimientos, prácticas)” (Tremblay et ál., 1994, p. 119). El presente estudio está relacionado con la segunda perspectiva. De acuerdo con ella, “no es posible explicar la práctica contable sin estudiar la racionalidad económica” de los agentes que producen los estados financieros (Tremblay et ál., 1994, p. 121).

La teoría de la información

La información puede ser definida como un conjunto de datos organizados y procesados para construir mensajes que, transmitidos por un emisor, modifican el estado de conocimientos del receptor (Feltham, 1968). En la medida en que la contabilidad realiza dichas funciones, ella puede ser percibida como instrumento productor (emisor) de información financiera⁴. En torno a este tema, la literatura especializada propone que todo proceso de producción de información genera ventajas para el emisor: por ejemplo, la posibilidad de (a) alcanzar beneficios, (b) dirigir la percepción de los usuarios, o (c) sesgar la información. En esa línea de pensamiento se acepta que, ante la eventualidad de una transacción, el emisor cuenta con más información y de mejor calidad que la que posee el usuario⁵, circunstancia que, evidentemente, favorece al primero.

En la línea expuesta, la contabilidad es vista como un instrumento para producir información. Como tal, la utilidad de su empleo está en función de los objetivos de quien la utiliza. A este respecto, de acuerdo con el supuesto de maximización económica, “al tomar una decisión, los individuos buscan de maximizar su propio beneficio” (Tremblay et ál., 1994, p. 122), no debería sorprender que, al revelar información, los dirigentes empresariales (a) utilicen la asimetría para sesgar información, (b) empleen sus reportes para manipular percepciones y decisiones de los usuarios, o (c) manipulen contenidos y falseen documentos, con el fin de dirigir los juicios sobre *performances* y perspectivas futuras. En términos más directos, según la literatura especializada, los emisores emplean su “discreción” para alterar la información financiera y desorientar a los usuarios (Merkl-Davies y Brennan, 2007, p. 181).

4 Marco Conceptual de la Información Financiera 2010: el principal objetivo de la contabilidad es el de producir información financiera.

5 Tal situación se explica por la “asimetría de la información”. Esta refiere el hecho de que, en una transacción, uno de los intervinientes puede estar mejor informado que su contraparte. En tal escenario es de suponer que aquel mejor informado tomará mejores decisiones, en detrimento del menos informado quien, probablemente, sufrirá pérdidas (Las Finanzas, s.f.).

Formulación y operacionalización de la hipótesis

La hipótesis

Objeto de estudio en este trabajo es el fenómeno del fraude contable. En esa línea, nuestro interés se concentra en indagar acerca del uso, habitualidad y alcance de su práctica en el Perú. Para tales fines, se plantea la siguiente proposición:

H₁: El fraude contable constituye una práctica habitual en el Perú.

El propuesto sugiere que el fraude en los estados financieros constituye una práctica cotidiana en nuestro medio profesional. Los indicios referidos en la introducción parecen confirmarlo. A pesar de ello, no se conocen estudios desarrollados con muestras de empresas nacionales publicados en nuestro país. Se trataría entonces de un primer esfuerzo para profundizar en el tema.

Las variables

La hipótesis alternativa (H₁) será verificada examinando el comportamiento de dos de las principales variables que forman parte del estado de resultados de las empresas que conforman la muestra. Una de ellas, la cuenta de “ventas netas”, representa la variable independiente. La otra, la partida “resultado contable antes de impuestos”, representa a la variable dependiente. La hipótesis se sustenta en el hecho de que, desde una perspectiva contable, el resultado contable es una función de las ventas netas. De allí se infiere que, teóricamente, cada unidad de crecimiento de estas últimas debería ser seguida por un crecimiento marginal de la primera. Así expuesta, la relación sugiere que mayores ventas deberían generar mayores resultados contables. La no ocurrencia de lo descrito consentiría suponer la alteración de las cifras. En esa línea se manifiestan Cormier,

Magnan y Morard (1998 p. 26)⁶ cuando sostienen que las empresas tienden a minimizar la volatilidad de sus resultados.

En el escenario expuesto, las partidas restantes, conformantes del estado contable aludido serán agrupadas bajo la etiqueta de “variables moderadoras o intervinientes”. Estas son: “costo de ventas”; “gastos operativos”; “otros ingresos/gastos”. Bajo tales premisas, la ecuación que expone la relación funcional de las partidas que conforman el estado de resultados puede expresarse en los términos siguiente:

$$RCAI = VN - (CV + GO + / - OT)$$

donde:

RCAI = resultado contable antes de impuesto a la renta.

VN = ventas netas (o ingresos netos).

CV = costo de ventas de los bienes transferidos o de los servicios prestados.

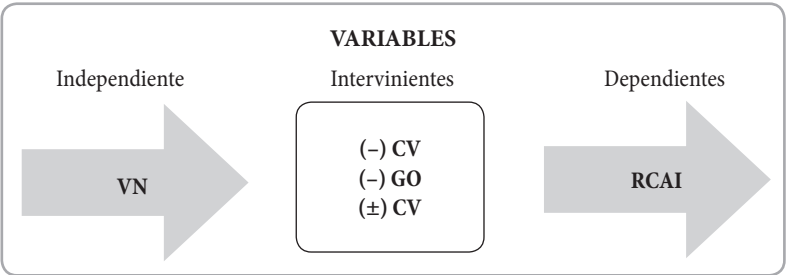
GO = gastos de administración y de ventas necesarios en la gestión.

OT = otros ingresos/gastos incurridos en el desarrollo de actividades.

La figura siguiente muestra la forma en que las variables moderadoras atemperan la relación entre las variables a estudiar:

6 Sobre la materia, pueden revisarse los trabajos de Sylvie Chalayer (1995) y Breton y Chenail (1997), entre otros.

Figura 1. Relación entre variables



Fuente: elaboración propia.

Aspectos metodológicos

El desarrollo de un estudio como el propuesto requiere (a) describir las características de un fenómeno particular, (b) identificar las causas posibles de su expresión, y (c) predecir la conducta de una variable dependiente a partir de otra independiente. Tales características sugieren la necesidad de emplear tres perspectivas de estudio: descriptivo, relacional y explicativo. En ese contexto, en la medida en que las observaciones son numéricas, el enfoque privilegiado es el cuantitativo.

Desde otra óptica, todos los métodos de investigación tienen limitaciones. Bajo tal premisa, consideramos que el empleo diversificado de la observación, la inducción, la deducción, del análisis y de la síntesis fortalecerán las inferencias deducibles de la información proveniente de la muestra.

Más concretamente, el objetivo de este trabajo es estudiar el fraude contable en el Perú. Más concretamente, se trata de demostrar que en nuestro país se práctica el fraude en los estados financieros. Para tales fines emplearemos los instrumentos de análisis siguientes:

- a. Diagrama de tendencia de las variables de estudio y de las variables moderadoras

b. Coeficiente de correlación

c. Regresión lineal múltiple

Para los fines expuestos, el modelo de ecuación será el siguiente:

$$\hat{Y} = a + b^1 X^1 + b^2 X^2 \dots;$$

donde:

\hat{Y} = valor de la variable dependiente

a = intersección con Y

$X_{1,2}$ = valores de la variable independiente

$b_{1,2}$ = pendientes asociadas con las variables independientes

Análisis y discusión de resultados

La muestra de este estudio está conformada por diecinueve (19) empresas relevantes en sus sectores de actividad. Su composición es diversificada, en los términos que se muestran en la tabla 1.

Tabla 1. Composición de la muestra

Sectores de actividad	Cantidad de empresas
Eléctricas	7
Agroindustrias	4
Cerveceras	3
Otros sectores diversos	5
Total	19

Fuente: elaboración propia.

Una primera exigencia vinculada con la validez interna del estudio demanda referirse a la homogeneidad de las cifras a examinar. En esa línea, la tabla 2 expone las estadísticas descriptivas de las variables involucradas: una medida de tendencia central (la media) y una de dispersión (la desviación estándar). A este respecto, las notaciones parecen señalar una razonable agrupación de datos alrededor de la media, eventualidad que asegura la comparabilidad de los valores.

Tabla 2. Homogeneidad de los valores

Variables	Media	Desviación
Ventas netas	962.30	202.47
Costo de ventas	590.40	126.52
Gastos operativos	157.70	32.66
Otros ingresos/gastos	12.10	12.41
Resultado contable antes de impuestos	202.40	43.07

Fuente: elaboración propia.

Una segunda exigencia tiene que ver con la validez del modelo de regresión propuesto. En esa línea, la tabla 3 expone el índice de correlación de Pearson entre las variables implicadas en la investigación. En todos los casos, dicho indicador es positivo. En cuanto a las variables principales se refiere, el indicador es contundente: 0.920 de correlación. De otro lado, los índices de significación inferiores a $p \leq 0.005$ rechazan la hipótesis de no linealidad.

Tabla 3. Índices de correlación

Variables	VN	CV	GO	OT	RCAI
Ventas netas	1	0.994	0.980	0.390	0.920
Sig.		0.000	0.000	0.132	0.000
Costo de ventas	0.994	1	0.973	0.368	0.882
Sig.	0.000		0.000	0.147	0.000
Gastos operativos	0.980	0.973	1	0.291	0.905
Sig.	0.000	0.000		0.207	0.000
Otros	0.390	0.368	0.291	1	0.234
Sig.	0.132	0.147	0.207		0.258
Resultado contable antes de impuestos	0.920	0.882	0.905	0.234	1
Sig.	0.000	0.000	0.000	0.258	

Fuente: elaboración propia.

A primera vista, puede llamar la atención el nivel de significancia (0.258) entre las variables resultados contable antes de impuestos y otros ingresos/gastos. Tal particularidad, sin embargo, parece superarse por otro importante indicador: el coeficiente de determinación (R^2). Este informa acerca de la fortaleza de la relación entre las variables. En el presente caso, en su conjunto, las variables predictoras independiente y moderadoras explican 0.998 % de la variación de la variable dependiente. En esa línea, el error estándar —un indicador de la precisión de la predicción— confirma que el modelo de regresión propuesto es mejor predictor que la media aritmética. Así, en tanto se ubica R^2 cerca de 1, puede afirmarse que las observaciones se ubican alrededor de la línea de regresión (tabla 4).

Tabla 4. El error estándar

Variables	R ²	Error estándar
Predictora y moderadoras Dependiente: resultado contable antes de impuestos	0.998	2,534

Fuente: elaboración propia.

Desde otra óptica, el coeficiente “F” examina la presunción de que la pendiente de la ecuación es cero. En ese contexto, un valor grande de F es indicativo de que la variable independiente explica mejor la variación de la variable dependiente. Bajo las premisas expuestas, en la medida en que $p \leq 0.0005$, la H_0 es rechazada. Esto significa que el plano definido por la ecuación de la regresión ofrece un buen ajuste de la nube de puntos (tabla 5).

Tabla 5. El coeficiente F

Variables	R ²	Significación
Dependiente, independiente y moderadoras	648.791	0.000

Fuente: elaboración propia.

En la línea de exigencia que tratamos, los coeficientes no estandarizados de la ecuación de la regresión (tabla 6) permiten construir la ecuación de mínimos cuadrados:

Tabla 6. La ecuación de regresión

Modelo	Coeficiente no estandarizado
	B
Constante	-0.921
Ventas netas	1.129
Costo de ventas	-1.194
Gastos operativos	-1.045
Otros ingresos/gastos	-1.092

Fuente: elaboración propia.

Los datos precedentes sugieren que, si las otras variables se mantienen constantes: (a) cada unidad de variación de las ventas netas es seguida de una variación de 1.129 de la variable dependiente; (b) cada unidad de variación del costo de ventas genera una variación de -1.194 en la variable resultado contable antes de impuestos; (c) cada unidad de variación en los gastos operativos produce una variación de -1.045 en el resultado contable antes de impuestos; y, cada unidad de variación en otros ingresos/gastos causa un cambio de -1.092 en la variable dependiente.

Cuatro son las exigencias relacionadas con la validez del modelo propuesto. La estandarización de los errores permite cumplir con tres de ellas: (a) la relación lineal entre las variables, (b) la presencia (o ausencia) de homocedasticidad, y (c) la independencia de los errores.

Tabla 7. Estadística de residuos

Variables	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar	Durbin-Watson
Independiente, moderadoras y dependiente	-1.523	1.176	0.000	0.745	2.897

Fuente: Elaboración propia

Estando a que los valores de los residuos se ubican entre los parámetros -2 (mínimo) y +2 (máximo), puede asumirse que los errores son independientes. Así lo confirma el coeficiente Durbin-Watson (tabla 7).

Una última exigencia, (d) la normalidad en la distribución de los errores ha sido verificada con la ayuda de un histograma.

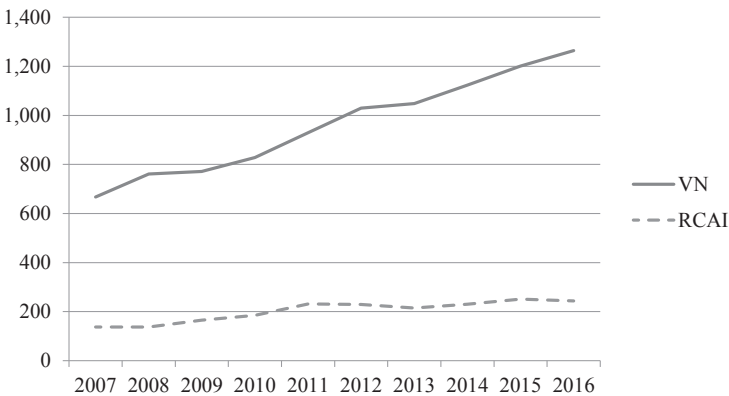
Interpretación de los resultados

La hipótesis alternativa de este estudio propone que el fraude contable es una práctica habitual en nuestro país. Los resultados parecen confirmar dicha presunción. Bajo tales premisas, estos serán discutidos e interpretados.

Relación entre las variables independiente y dependiente

El coeficiente de correlación (0.920) muestra una fuerte relación positiva entre las variables ventas netas y resultados antes de impuestos. Dicha relación, sin embargo, no se manifiesta en la existencia de una variación (crecimiento/decrecimiento) como la que esperábamos: que cada cambio en la variable independiente fuera, seguida por una variación “marginal” (crecimiento/decrecimiento) de la variable dependiente. El comportamiento de ambas expone, más bien, un crecimiento constante de la variable independiente que contrasta con un trazo “flotante” de la variable dependiente.

Figura 2. Relación entre variables VN-RCAI.



Fuente: elaboración propia.

La cuasiestacionalidad de la variable dependiente se explica por la proporción anual de los valores de dicha variable con respecto a los valores de la

variable independiente: durante los periodos examinados, los valores de la primera tienden a significar, en promedio, alrededor del 21 % de los valores de la segunda; tal contingencia (a) propone que, por ejemplo, por cada S/ 100.00 de ventas netas se obtiene S/21.00 de ganancias antes de impuestos, y (b) sugiere la existencia de un comportamiento no aleatorio de las cifras (tabla 8).

Tabla 8. Relación porcentual entre variables

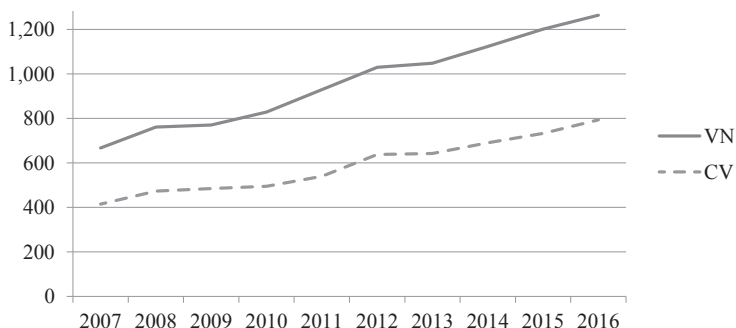
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
VN	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %
RCAI	21 %	18 %	21 %	22 %	25 %	22 %	20 %	20 %	21 %	19 %

Fuente: elaboración propia.

Relación entre las variables ventas netas y costo de ventas

Como ya se ha dicho, la variable costo de ventas modera la relación entre las variables independiente y dependiente. Así, en la medida en que los valores de costo de ventas se acercan a los valores de ventas netas, dicha eventualidad minimiza la variabilidad de la variable dependiente. En este caso específico, de acuerdo con la figura 3, la premisa parece confirmarse.

Figura 3. Relación entre variables VN-CV.



Fuente: elaboración propia.

Dicho efecto se capta mejor comparando el crecimiento de ambas variables (sobre bases de 100 % para el 2007), a excepción de los periodos 2010 y 2011 las variables aludidas parecen crecer en el tiempo con cierta equidad (tabla 9).

Tabla 9. Crecimiento porcentual anual de las variables.

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
VN	100 %	114 %	116 %	124 %	139 %	154 %	157 %	168 %	180 %	189 %
CV	100 %	114 %	117 %	119 %	130 %	154 %	155 %	166 %	177 %	191 %

Fuente: elaboración propia.

La figura siguiente soporta la afirmación anterior: en la medida en que los valores de las variables son afines, los trazos (a) se interfieren en algunos periodos, (b) se demarcan en otros y (c) se confunden en los restantes.

Figura 4. Crecimiento de las variables vn-Horizontal-cv-Horizontal.



Fuente: elaboración propia.

Otra información complementaria surge de la estimación de la proporción de los valores de costo de ventas con relación a los valores de la variable ventas netas: durante el periodo examinado, la primera representa, en promedio, el 61 % de los valores de la segunda. Ello supone que cada

S/ 100 de ventas netas acarrea un costo de ventas de S/ 61. Esta contingencia no parece tener la característica de aleatoriedad (tabla 10).

Tabla 10. Proporción de valores de costo de ventas-ventas netas.

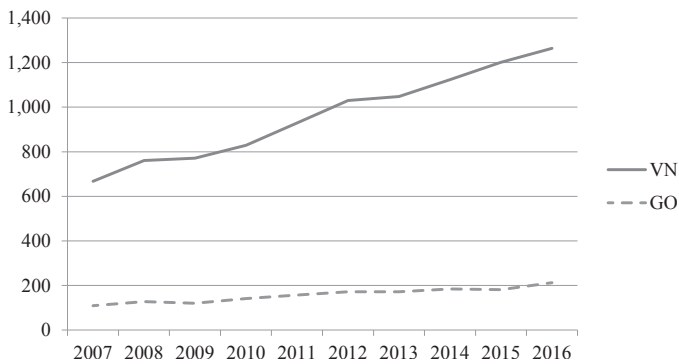
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
VN	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %
CV	62 %	62 %	63 %	60 %	58 %	62 %	61 %	61 %	61 %	63 %

Fuente: elaboración propia.

Relación entre las variables ventas netas y gastos operativos

Los gastos operativos representan una segunda variable moderadora en este estudio. Como se esperaba⁷, la figura siguiente muestra un trazo relativamente estable de la variable durante el periodo examinado. Hasta aquí podría hablarse de una influencia no cuestionable en la determinación de la variable dependiente.

Figura 5. Relación entre variables VN-GO.



Fuente: elaboración propia.

⁷ En general, los gastos operativos son aquellos necesarios para ofrecer y poner a disposición de los interesados los productos o servicios que ofrece una empresa. Esta incurre en ellos, aun cuando no venda.

La estabilidad arriba referida parece explicarse en la proporción de los gastos operativos con respecto a los valores de la variable independiente: durante el periodo examinado los gastos operativos representan, en promedio, el 16 % de los valores de la variable ventas netas. Dicho promedio llama la atención: no parece producto del azar (tabla 11).

Tabla 11. Proporción de valores de gastos operativos-ventas netas.

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
VN	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %
CV	16 %	17 %	16 %	17 %	17 %	17 %	16 %	16 %	15 %	17 %

Fuente: elaboración propia.

El análisis del crecimiento horizontal de las cifras, de otro lado, parece mostrar argumentos para una mejor interpretación: en términos porcentuales, en algunos periodos, los gastos operativos crecen en mayor proporción que las ventas netas (p. ej., 2009, 2015). En otras palabras: los primeros crecen conforme crecen las últimas.

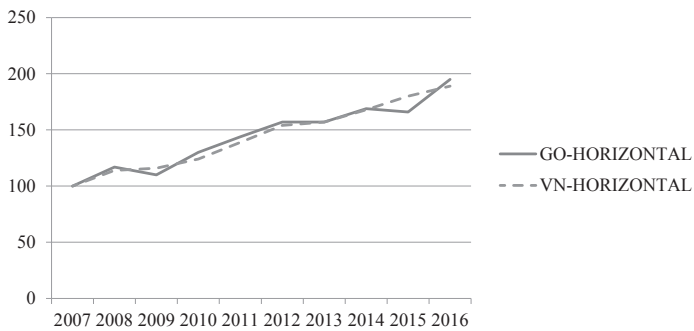
Tabla 12. Crecimiento porcentual de las variables.

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
VN	100 %	117 %	110 %	130 %	144 %	157 %	157 %	169 %	166 %	195 %
CV	100 %	114 %	116 %	124 %	139 %	154 %	157 %	168 %	180 %	189 %

Fuente: elaboración propia.

La figura 6 confirma lo expuesto: en ciertos periodos, los trazos de ambas variables (a) se superponen, (b) se demarcan y (c) se confunden; estas son características de una variable susceptible de ser llamada “instrumental”.

Figura 6. Crecimiento de las variables GO-Horizontal-vN-Horizontal.

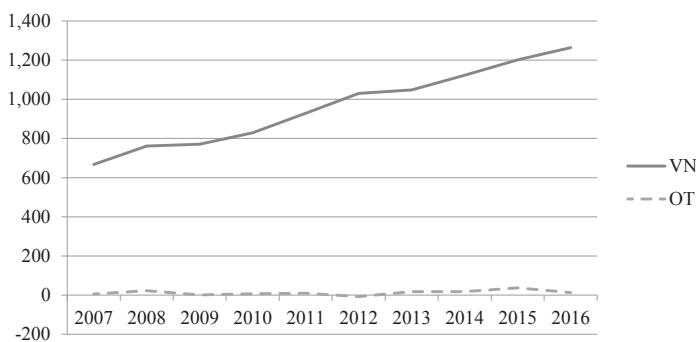


Fuente: elaboración propia.

Relación entre las variables ventas netas y otros ingresos

Una última variable moderadora también afecta la relación entre las variables independiente y dependiente. Durante el periodo examinado, el trazo de variable moderadora parece mostrar un comportamiento estable. Incluso, si se observa con detenimiento, la línea que representa la trayectoria de la variable aparece completamente plana. Esta característica indicaría que su influencia en la relación, de existir, sería mínima.

Figura 7. Relación entre variables VN-OT.



Fuente: elaboración propia.

El análisis horizontal de las cifras, sin embargo, permite observar una situación diferente: importantes fluctuaciones en los valores asignados a la variable otros ingresos/gastos superan largamente el crecimiento de la variable independiente. Así se observa, en diversos ejercicios anuales (tabla 13).

Tabla 13. Crecimiento porcentual anual de las variables.

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
VN	100 %	114 %	116 %	124 %	139 %	154 %	157 %	168 %	180 %	189 %
CV	100 %	421 %	17 %	142 %	188 %	-144 %	348 %	329 %	710 %	239 %

Fuente: elaboración propia.

De otro lado, las variaciones proporcionales anuales de la variable moderadora, en comparación con la variable independiente (tabla 14), proponen el carácter instrumental de la variable. En otras palabras, el comportamiento zigzagueante de la variable moderadora no parece provenir de hechos casuales.

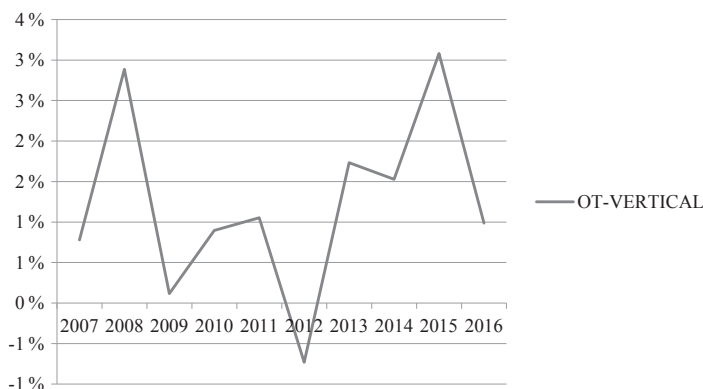
Tabla 14. Proporción de los valores otros ingresos/gastos-ventas netas.

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
VN	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %
CV	1 %	3 %	0 %	1 %	1 %	-1 %	2 %	2 %	3 %	1 %

Fuente: elaboración propia.

Finalmente, la figura 8 expone una visión más objetiva del comportamiento de la variable otros ingresos/gastos.

Figura 8. Comportamiento de la variable



Fuente: elaboración propia.

Discusión de resultados

Los resultados de nuestro estudio son discutidos e interpretados desde una óptica general. Estos confirman que el fraude contable en la modalidad de estados financieros es una práctica generalizada en nuestro país. Bajo tales premisas, ellos revelan que el método preferido es el de nivelación o lisaje de beneficios. Dichos resultados son coherentes con los estudios desarrollados por Gabás y Pina (1991), Poveda e Iñiguez (2001), Ronen y Sada (1976), quienes proporcionan evidencia de nivelación de resultados. En la misma línea, en un estudio con una muestra canadiense, Breton y Chenail (1997) señalaron, igualmente, que el alisamiento era una práctica muy difundida en ese país. Otra investigación desarrollada por Apellániz (1991) demostró que empresas españolas se abocaban a la práctica del alisamiento de resultados de manera sistemática. Para Cormier et ál. (1998, p. 26), dicha conducta reposa en la hipótesis de la selección contable y tiene por objetivo minimizar la volatilidad de los resultados.

Los resultados alcanzados son sostenidos, igualmente, por supuestos de los modelos teóricos propuestos. Así, en primer lugar, “la oportunidad”

de cometer un fraude como el estudiado se presenta con la posibilidad de producir información contable.

En dicho escenario, el productor de la información toma ventaja de la asimetría entre emisor/receptor, prerrogativa que se manifiesta mediante la posibilidad de seleccionar la información a revelar y de sesgar la información en función a intereses del emisor. En segundo lugar, “las motivaciones” se sostienen en la hipótesis de maximización: las personas toman decisiones buscando maximizar sus propios beneficios. En el presente caso, los estímulos se manifiestan en los planos (a) económico, p. ej., en la búsqueda de minimizar el pago de impuestos; (b) informativo, p. ej., en la posibilidad de orientar la percepción de los usuarios de la información, y (c) indicativos, p. ej. en la eventualidad de emitir señales a los inversionistas del mercado de acciones.

En tercer lugar, toda conducta fraudulenta es premeditada, es decir “intencional”. En la muestra estudiada, la intención es la de engañar (el medio) para orientar la percepción del usuario (el objetivo) de la información (Bayou y Reinstein, 2001). En cuarto lugar, “el esquema” empleado de manera repetitiva ha consistido en establecer un rango (que tiene como base los valores anuales de las ventas netas = 100 %) en el que los valores de las otras variables oscilan. Así, el costo de ventas representa, como promedio anual, el 61 % de las ventas netas; los gastos operativos significan, en promedio, el 16 %; otros ingresos y gastos constituyen el 1 %; y los resultados contables antes de impuestos representan, también en promedio, el 21 % de dicha variable.

En quinto lugar, “la acción” (o “la tarea”) alude a la actividad necesaria para alcanzar el objetivo; en este caso, seleccionar métodos, procedimientos y técnicas para (a) manipular cifras, (b) tergiversar transacciones, o (c) aplicar “erróneamente” las normas contables. Finalmente, “el objetivo” de las empresas examinadas en este estudio ha sido “reducir la variabilidad de los resultados, que, a la luz de las evidencias, ha sido alcanzado.

Desde la óptica de la racionalidad instrumental (una teoría sobre la conducta intencionada) conviene recordar los objetivos básicos de la contabilidad: el cálculo de los beneficios y la utilidad de la información. Partiendo de que lo racional es lo útil, la preocupación principal está en la elección de los medios adecuados para alcanzar los fines. En ese contexto, la contabilidad resulta un medio susceptible de dosificación para alcanzar metas predeterminadas (Giraldo, 2007). Este parece haber sido el rol que ha desempeñado la contabilidad en la muestra estudiada.

Conclusiones y perspectivas

Los resultados obtenidos soportan la hipótesis alternativa propuesta: el fraude contable es una práctica habitual en el Perú. En otras palabras, los estados financieros producidos por las empresas registradas en la Bolsa de Valores de Lima no son veraces, objetivos y confiables. En esa línea, el método preferido por dichas entidades para alcanzar sus fines es el de nivelar o alisar los resultados.

Los resultados alcanzados son coherentes con otras investigaciones, los cuales también son sostenidos por teorías como (a) la conducta humana: en un escenario contable es posible pronosticar la conducta cuando se conoce el estímulo, es decir la motivación; (b) la elección racional: en toda sociedad el comportamiento de las personas no es arbitrario; ellas, más bien, desarrollan estrategias orientadas a maximizar sus beneficios; (c) la instrumentalización de la contabilidad: para la racionalidad instrumental, lo racional es lo útil y los objetos son vistos en atención a su función en el logro de un fin específico; (d) la teoría contable positiva: no es posible explicar la práctica contable sin estudiar la racionalidad de los agentes involucrados; y (e) la teoría de la información: en la producción de información financiera, las empresas sesgan información, buscan orientar la percepción de los usuarios, manipulan contenidos buscando distorsionar juicios sobre performances y perspectivas.

El presente trabajo abre diversas alternativas futuras. Entre ellas, el estudio del fraude (a) mediante la inclusión de sectores empresariales que no formaron parte de la muestra; (b) desde la perspectiva de la calidad de la información que suministran los estados financieros; (c) la confiabilidad de los estados financieros auditados; (d) los efectos de la nivelación de resultados en, por ejemplo, la tributación sobre la renta, la participación de los trabajadores, el pago de dividendos; (e) la contabilidad como instrumento de producción de información, y (f) el cumplimiento de la regulación contable dispuesta por la Superintendencia del Mercado de Valores.

Referências

- Abdullahi R. y Mansor, N. (2015). Fraud triangle theory and fraud diamond theory. Understanding the convergent and divergent for future research. *International Journal of Academic Research in Accounting Finance and Management Sciences*, 5(4), 38-45.
- Ajekwe, C. C. M. y Ibiameke, A. (2017). Accounting Fraud: a review of literature. *IOSR Journal of Humanities and Social Science (IOSR-JHSS)*, 22(4), 38-47.
- American Institute of Certified Public Accountants. (2002). *Auditing Standards Board. Consideration of Fraud in a Financial Statement Audit*. Statement on Auditing Standard 99.
- Apellániz, G. P. (1991). Una aproximación empírica al alisamiento de beneficios en la banca española. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 11(66), 195-219.
- Association of Certified Fraud Examiners. (2012). *Report to the Nation on Occupational Fraud and Abuse*.
- Bayou, M. E. y Reinstein, A. (2001). A systemic view of fraud explaining its strategies, anatomy and process. *Critical Perspectives on Accounting*, 12(4), 383-403.
- Breton, G. y Chenail, J-P. (1997). Une étude empirique du lissage des bénéfices dans les entreprises canadiennes. *Comptabilité-Contrôle-Audit*, 3(1), 53-69.
- Carreño, I. (2015, 17 de abril). Dictan cinco años de prisión efectiva para el vicepresidente de la Confiep. *La República*. Recuperado de <https://larepublica.pe/politica/870847-dictan-cinco-anos-de-prision-efectiva-para-el-vicepresidente-de-la-confiep/>

- Cormier, D., Magnan M., y Morard, B. (1998). La gestion stratégique des résultats : le modèle anglo-saxon convient-il au contexte suisse ? *Comptabilité-Contrôle-Audit*, 4(1), 25-48. doi: <https://doi.org/10.3917/cca.041.0025>
- Carthy, J. D. (1969). *La conducta de los animales*. Madrid: Biblioteca Salvat.
- Chalayer, S. (1995). Le lissage des résultats. Éléments explicatifs avancés dans la littérature. *Comptabilité-Contrôle-Audit*, 1(2), 89-104.
- Feltham, G. A. (1968). The value of the information. *The Accounting Review*, 43(4), 684-696.
- Gabás, T. F. y Pina, M. V. (1991). El alisamiento de beneficios en el sector eléctrico: un estudio empírico. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 66, 265-283.
- García, B. M. y Humphrey, C. (1995). La auditoria y el fraude: algunas consideraciones internacionales. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 24(8), 697-725.
- Giraldo, G. A. (2007). La cosificación de la contabilidad a través de la racionalidad instrumental de la lógica empresarial. *Contaduría Universidad de Antioquia*, 50, 133-154.
- González Cruz, M. (2012). Apuntes para una crítica a la teoría de la elección racional a través de la acción comunicativa de Jürgen Habermas. *Razón y Palabra*, 79. Recuperado de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=199524411052>
- González, D. J. (2008). *Psicología de la motivación*. La Habana: Editorial Ciencias Médicas.
- Gutiérrez, M. (2017, 26 de junio). Así operaban empresarios y abogados para pagar menos impuestos. *Ilusión Fiscal*. Recuperado de <https://ilusionfiscal.convoca.pe/asi-operaban-empresarios-y-abogados-para-pagar-menos-impuestos.php>
- Lehman, Ch. R. y Okcabol, F. (2005). Accounting from crime. *Critical Perspectives on Accounting*, (16), 613-639.
- Merkel-Davies, D. M. y Brennan, N. (2007). Discretionary disclosure strategies in corporate narratives: incremental information or impression management? *Journal of Accounting Literature*, 26, 116-196.
- Naranjo, M. L. (2009). Motivaciones: perspectivas teóricas y algunas perspectivas de su importancia en el ámbito educativo. *Revista Educación*, 33(2), 153-170.

- Odebrecht: dinero para coimas representaba el 0,5 % al 2 % de la facturación. (2017, 13 de abril). *La República*. Recuperado de <https://larepublica.pe/politica/865376-odebrecht-dinero-para-coimas-representaba-el-05-al-2-de-la-facturacion-de-la-empresa/>
- Paramio, L. (2000). Decisión racional y acción colectiva. *Leviatán*, 79, 65-83.
- Piaget, J. (2010). *La psicología de la independencia*. Barcelona: Editorial Crítica.
- Poveda, F. e Iñiguez, R. (2001). *Alisamiento de beneficios vs. Rentabilidad bur-sátil: evidencia empírica*. Trabajo presentado en el VIII Foro de Finanzas de Madrid 2000. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2248675>
- Proceso. (2005). En *WordReference*. Recuperado de <https://www.wordreference.com/definicion/proceso>
- Ramamoorti, S. (2008). The psychology and sociology of fraud: integrating the behavioral sciences component into fraud and forensic accounting curricula. *Issues in Accounting Education*, 23(4), 521-533.
- Real Academia Española. (2019). *Motivación*. En Diccionario de la Lengua Española (edición de tricentenario). Recuperado de <https://dle.rae.es/motivaci%C3%B3n?m=form>
- Robert, M. et ál. (1984). *Fondements et étapes de la recherche scientifique en psychologie* (2e, éd.). Edisem Inc.
- Rodríguez, R. (2014). *Economía y sociedad. Esbozo de la sociología comprensiva*. Recuperado de http://www.altillo.com/examenes/uba/cbc/sociologia/sociologia_2014_resweber_luch.asp.
- Ronen, J. y Sadan, S. (1981). *Smoothing income numbers: objective, means and implications*. New York: Addison-Wesley.
- Se evaden S/ 1.100 mllns en ventas no declaradas. (2018, 6 de diciembre). *La República*. Recuperado de <https://larepublica.pe/economia/1371385-evaden-s-1100-mllns-ventas-declaradas/>
- Tremblay D. Cormier, D. y Magnan. M. (1994). *Théories et modèles comptables. Développement et perspectives*. Quebec, Canadá: Presses de l'Université du Québec.
- Vidal de la Rosa, G. (2008). La teoría de la elección racional en ciencias sociales. *Sociológica*, 23(67), 221-236.

- Villarroya, L. y María, B. (2003). *Alteraciones y manipulaciones de la contabilidad* [tesis doctoral]. Universidad de Valladolid, España.
- Watts, R. y Zimmerman, J. L. (1986). *Positive Accounting Theory*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall Contemporary Topics in Accounting Series.
- Whitley, R. D. (1988). The Possibility and Utility of Positive Accounting Theory. *Accounting, Organizations and Society*. 13(6), 631-645.



Una revisión del concepto de ‘capital intelectual’ y de las principales alternativas para su identificación y medición

Cecilia R. Ficco¹

Recibido: 29 de octubre de 2019

Aprobado: 13 de noviembre de 2019

Ficco, C. (2020). Una revisión del concepto de ‘capital intelectual’ y de las principales alternativas para su identificación y medición. *Revista Activos*, 18(1), 161-203. DOI: <https://doi.org/10.15332/25005278/6162>

Clasificación JEL: J24

Resumen

El presente trabajo tiene como objetivo analizar diferentes definiciones sobre el capital intelectual, con miras a identificar los rasgos definitorios del concepto y los distintos elementos y categorías que lo integran, así como a brindar una visión de los métodos y modelos que han alcanzado mayor difusión para su identificación y medición. Desde el punto de vista metodológico, se

¹ Doctora en Ciencias Económicas, con mención Ciencias Empresariales por la Universidad Nacional de Córdoba (Argentina). Doctora en Ciencias Jurídicas, Económicas y Sociales por la Universidad de Burgos (España). Profesora asociada efectiva en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Río Cuarto y profesora adjunta en el Instituto de Ciencias Sociales de la Universidad Nacional de Villa María. Docente-investigadora con categoría II en el Programa Nacional de Incentivos. Directora y codirectora de proyectos y programas de investigación desde 2001. Correo electrónico: ceciliaficco@yahoo.com.ar

ha realizado una investigación descriptiva y de tipo documental, concretada a través de la revisión y análisis de las contribuciones más significativas de los trabajos seminales en la temática y de las investigaciones más recientes que reflejan su evolución a través del tiempo. Se concluye que el capital intelectual tiene gran relevancia en el actual contexto, aunque se trata de una temática compleja y multifacética cuyo abordaje se encuentra aún inconcluso y en permanente evolución, lo que abre un importante campo para el desarrollo de investigaciones en esta línea.

Palabras clave: capital intelectual, capital humano, capital estructural, capital relacional, modelos de capital intelectual, revisión.

A Review of the Concept of Intellectual Capital and the Main Alternatives for its Identification and Measurement

Abstract

The aim of this paper is to analyse different definitions of intellectual capital, with a view to identifying the defining features of the concept and the different elements and categories that comprise it, as well as to provide an overview of the methods and models that have reached the widest diffusion for its identification and measurement. From a methodological point of view, a descriptive and documentary research has been carried out through the review and analysis of the most significant contributions of seminal works in the subject and the most recent research, which reflects their evolution over time. The conclusion is reached that intellectual capital has great relevance in the current context, although it is a complex and multifaceted issue whose approach is still unfinished and constantly evolving, which opens an important field for the development of research in this line.

Keywords: intellectual capital, human capital, structural capital, relational capital, intellectual capital models, review.

Introducción

En una fase histórica conocida como economía del conocimiento, el mundo actual asiste a un proceso acelerado y complejo de cambio económico cuyo conocimiento se ubica en el centro del escenario cuando se trata la creación de valor (Torrent, 2016).

Esta nueva economía puede entenderse como una evolución de la economía industrial, centrada en el empleo de recursos materiales, hacia una economía en la que el conocimiento pasa a ser un elemento clave del crecimiento y el desarrollo económico. Este planteamiento deriva “de la aportación precursora de Marshall (1890) sobre aquel como cuarto factor o agente de producción. así como de las contribuciones que le siguieron gracias a las ideas de Drucker (1965) y Machlup (1980), entre otros” (Bueno, Salmador y Merino, 2008, p. 44).

El conocimiento se ha convertido, así, en el recurso estratégico por excelencia, tanto a nivel macroeconómico como a nivel de las empresas y otras organizaciones. Esto ha determinado que la generación de riqueza se encuentre asociada, fundamentalmente, a elementos de carácter intangible (Azofra et ál., 2017; Xu y Wang, 2018; Zambon, 2017).

Estos elementos intangibles, directamente vinculados con el conocimiento, son habitualmente incluidos bajo la denominación de *capital intelectual*. Esta es una expresión de carácter amplio, en la medida que engloba una gran variedad de conceptos, entre los que se incluyen el conocimiento de los empleados y otros aspectos relacionados con el capital humano, las rutinas organizativas, la calidad de los procesos, productos y servicios de la empresa, su capital tecnológico, la capacidad de innovación, las relaciones con los clientes y con otros *stakeholders*, entre otros (Ficco, 2019).

No obstante, y aun cuando el término capital intelectual (CI) se encuentra ampliamente difundido, este es empleado con diferentes acepciones y no se ha llegado todavía a una definición de aceptación unificada.

Ahora bien, el nuevo entorno económico y productivo que configura la economía del conocimiento tiene profundas implicaciones para la contabilidad, la cual utiliza como medio de difusión de la información contable los estados financieros tradicionales. Estos han sido desarrollados para una economía industrial (Cañibano, 2007) y con base en normas que no permiten brindar una imagen adecuada de la situación financiera de las empresas en el actual contexto.

En efecto, la postura que ha predominado en los principales organismos emisores de normas contables ha sido conservadora con relación a los activos intangibles, siendo, en general, restrictiva en lo que respecta a su inclusión en los estados financieros (Cañibano y Gisbert, 2006; Ficco, 2019; Lev, 2005; López et ál., 2013; Pastor et ál., 2017; Pérez y Tangarife, 2013; Sharma, 2012; Zambon, 2017). Esto ha dado lugar a que muchos importantes elementos basados en conocimiento —habitualmente designados como CI— queden fuera de dichos estados, por no cumplir con los requisitos previstos para su reconocimiento contable.

Frente a ello, y como una forma de paliar esta carencia de la contabilidad financiera, se han ido diseñando distintos métodos y modelos que brindan información sobre el CI, lo que permite su identificación y medición. Sin embargo, la variedad de propuestas elaboradas es muy amplia y tampoco se ha alcanzado un consenso que permita indicar cuáles son las alternativas más apropiadas para efectuar tal medición.

Este es el marco problemático en el que se inserta el presente estudio, que tiene como objetivo analizar diferentes definiciones desarrolladas para el CI, con vistas a identificar los rasgos definitorios del concepto junto a los distintos elementos y categorías que lo integran, y también brindar una visión de los métodos y modelos que han alcanzado mayor difusión para su identificación y medición.

Desde el punto de vista metodológico, se ha realizado una investigación descriptiva y de tipo documental, concretada a través de la revisión y análisis de la literatura más relevante en la materia. Se ha adoptado un enfoque

integrador para la revisión, por lo que en la selección de los trabajos analizados se han considerado las aportaciones de autores de diferentes países, e incluye tanto las de aquellos que han sido pioneros y creadores de los trabajos seminales en la temática, como las que surgen de investigaciones más recientes y que reflejan su evolución a través del tiempo.

De este modo, y en consonancia con el enfoque amplio e integrador adoptado, se han consultado diversos recursos de información y bases de datos para la búsqueda de trabajos. Concretamente, las bases de las que se obtuvieron los trabajos seleccionados son las siguientes: Dialnet, Ebscohost, Elsevier, Emerald, IEEE Xplore Digital Library, Redalyc, Taylor & Francis y Wiley Online Library. También, se ha elegido un rango temporal amplio para el análisis, específicamente, las últimas tres décadas, por ser este el periodo en el que se produce el origen y la evolución del fenómeno del CI en el ámbito empresarial (Dumay et ál., 2018; Martín et ál., 2010).

Este trabajo se desarrolla en tres partes. En la primera de ellas, se recogen distintas definiciones de CI, que se analizan en el marco del recorrido evolutivo del concepto y atendiendo a la perspectiva o enfoque al que principalmente se asocian; su revisión ha permitido configurar las características definitorias del concepto. Seguidamente, se presenta la categorización de los elementos que constituyen el CI, prestando una especial y exhaustiva atención a la caracterización y composición de cada categoría. En la tercera parte se exponen los métodos y modelos para su identificación y medición, que se presentan clasificados con base en el clásico criterio que distingue entre los que realizan mediciones en unidades monetarias de aquellos que son no financieros. Finalmente, se exponen las conclusiones de este estudio.

Conceptualización de capital intelectual: revisión y discusión de algunas definiciones

Tal como se ha señalado en la introducción, no existe un consenso en torno al concepto de CI, y más bien sí distintas definiciones con diferentes alcances en cuanto a los elementos que involucra y términos disímiles para referirlo.

Esta diversidad tiene que ver con el hecho de que se trata de un concepto complejo y multifacético, que se ha ido desarrollando con aportes desde múltiples disciplinas y perspectivas y que todavía puede considerarse, tal como indica Ilyin (2014), un concepto emergente y de rápida evolución.

La primera publicación del término CI la realizó John Kenneth Galbraith en 1969 (Bontis, 1998), al referirse a este como acción intelectual, más que mero conocimiento o puro intelecto. No obstante, en la literatura económica, el concepto fue introducido por primera vez por List, en 1841, quien lo define como aquél referido a las naciones y que surge en virtud de la acumulación de descubrimientos, invenciones, esfuerzos, entre otros, de las generaciones precedentes (Bueno et ál., 2008). El concepto tiene, de este modo, raíces económicas, lo que permite explicar la denominación de ‘capital’ (Martín et ál., 2010) que muchos autores cuestionan (Dean y Kretschmer, 2007; Lentjušenkova y Lapina, 2016)².

Sin embargo, con el surgimiento de la sociedad del conocimiento cobra relevancia el CI y se produce lo que podría llamarse el auge inicial del concepto, el cual se difunde rápidamente en los distintos ámbitos académicos y profesionales. En este marco, uno de los hechos que más fuertemente se asocian al surgimiento del CI como un concepto nuevo es la búsqueda de explicaciones a las grandes diferencias surgidas entre el valor de mercado y el valor contable de algunas importantes empresas cotizantes en la Bolsa de Nueva York durante las décadas de los ochenta y noventa del siglo pasado (Ficco, 2018). En esta época, autores como Edvinsson y Malone (1997) denominan CI a la diferencia entre el valor de mercado y el valor contable

2 Estos cuestionamientos derivan de que la idea de capital convierte a los elementos que integran el CI en algo estático, separable de los individuos o grupos dentro de los cuales residen y con posibilidad de ser valorados independientemente de ellos y de manera previa a su aplicación, lo que impone grandes restricciones al concepto (Dean y Kretschmer, 2007). En la misma línea, Lentjušenkova y Lapina (2016) señalan que la concepción de ‘capital’, que se deriva de la teoría económica clásica, hace referencia a un recurso que es propiedad de la organización y que se utiliza para producir bienes y prestar servicios, y que esta concepción también se asocia a una perspectiva estática que no refleja la verdadera naturaleza del CI a nivel organizacional.

(Simó y Sallán, 2008), de modo que reconocen la existencia de una serie de activos, de naturaleza intangible y derivados de la puesta en acción de actividades basadas en conocimiento, que el mercado valora y que no están reflejados en los estados financieros de las empresas³.

Esta perspectiva financiera del concepto, que alude a la diferencia valorativa de las empresas en la economía del conocimiento (Bueno y Murcia, 2018), es una de las acepciones más usadas del término CI. Bajo esta perspectiva, se le considera sinónimo de activos intangibles “ocultos”, por aludir a elementos que no aparecen en los estados financieros de las empresas. No obstante, ha sido empleado también con otras acepciones, como sinónimo de *activos intangibles en general*, como sinónimo de capital humano y como sinónimo de *plusvalía*, tanto adquirida como internamente generada (Sierra y Rojo, 2001).

La variedad de acepciones, así como de disciplinas y perspectivas desde las cuales se ha abordado el concepto de CI, ha dado lugar también al empleo de distintos términos para referirlo. Así, tal como señalan Edvinsson y Malone (1999), se han utilizado como términos equivalentes a CI: capital de conocimientos o activos de conocimiento —fundamentalmente en el campo de la economía—, activos inmateriales o intangibles, activos invisibles, activos ocultos, así como también, la diferencia entre el valor de mercado de la empresa y su valor en libros.

Con relación a las definiciones de CI, muchas de ellas se han desarrollado en torno a la perspectiva financiera del concepto antes referida, en cuyo marco se asocia al CI con los activos intangibles ocultos de las empresas.

3 Esta brecha entre el valor contable y el valor de mercado de las empresas cotizantes en los mercados de valores persiste en la actualidad. Así, en un estudio recientemente realizado para el mercado de capitales argentino (Ficco, 2018), se detecta que el valor contable de empresas cotizantes es claramente inferior a su valor de mercado. Específicamente, el patrimonio neto promedio por acción ni siquiera alcanza al 40 % del precio promedio por acción, lo que revela que más del 60 % del valor de mercado de las empresas cotizantes argentinas no tienen reconocimiento en los estados financieros, siendo esa proporción coincidente con la que presentan Kimouche y Rouabhi (2016) para el Reino Unido.

En esta línea se encuentran las definiciones aportadas por Edvinsson y Malone (1997), Roos et ál. (1997), Euroforum Escorial (1998), Ordóñez de Pablos (2003) y Forte et ál. (2017).

Así, Edvinsson y Malone (1997) describen al CI como el estudio de las raíces del valor de la empresa, la medida de los factores dinámicos ocultos bajo sus instalaciones y productos, e indican que estaría integrado por la posesión de conocimiento, experiencia aplicada, tecnología organizativa, relaciones con clientes y destrezas profesionales que le otorgan a la empresa una ventaja competitiva en el mercado. Roos et ál. (1997), con una visión más generalizada, lo definieron como la suma de activos ocultos de una compañía que no están totalmente capturados o representados en el balance de situación. Con un criterio similar, que también relaciona el concepto de CI con el concepto contable de activos intangibles, Euroforum Escorial (1998), señala que el CI puede ser también entendido como el conjunto de activos intangibles de una organización que, pese a no estar reflejados en los estados financieros tradicionales, en la actualidad, el mercado percibe que generan valor o tienen potencial de generarlo en el futuro.

Por su parte, Ordóñez de Pablos (2003) plantea expresamente que el CI es la diferencia entre el valor de mercado de la empresa y su valor contable, y que está formado por los recursos basados en el conocimiento lo cuales, pese a no estar registrados en los estados financieros, contribuyen a la ventaja competitiva sostenible de la firma. En el mismo sentido, Forte et ál. (2017), indican que el CI puede considerarse como un “valor oculto” significativo que puede ser medido por la diferencia entre el valor de mercado de la empresa y su valor en libros.

Autores como Brooking (1996), Sveiby (1997), Bontis et ál. (1999), Lev (2001), Cañibano et ál. (2002) y Kujansivu y Lönnqvist (2007) brindan, en cambio, definiciones que asocian el concepto de CI al de intangibles, o activos intangibles, en general. Así, Brooking (1996) considera al CI como aquella combinación de activos intangibles que permiten a la empresa funcionar y que está compuesto por activos de mercado, activos de propiedad intelectual, activos centrados en lo humano y activos de infraestructura.

Sveiby (1997) lo definió como la combinación de activos intangibles que generan crecimiento, renovación, eficiencia y estabilidad en la organización, e indica que se trata de activos invisibles que incluyen la competencia de los empleados, la estructura interna y la externa.

Por su parte, Bontis et ál. (1999) lo definen como una simple colección de recursos intangibles y sus flujos. Para Lev (2001), representa las relaciones principales, generadoras de activos intangibles, entre innovación, prácticas organizativas y recursos humanos. De acuerdo con Cañibano et ál. (2002), el CI es la combinación de los recursos humanos, organizativos y relacionales de una empresa y abarca todas las formas de elementos intangibles, tanto aquellos formalmente poseídos como aquellos que son informalmente movilizados, que, al ser utilizados por la empresa, en adecuada conexión, generan valor para la misma. Del mismo modo, Kujansivu y Lönnqvist (2007) sugieren que el CI está constituido por todos los activos inmateriales y no físicos, que son especialmente importantes en una industria intensiva en conocimiento.

Stewart (1998), al igual que Edvinsson y Malone (1997) y Ordóñez de Pablos (2003), influenciados por la visión de la empresa basada en recursos (Barney, 1991; Wernerfelt, 1984), conciben el CI integrado por todos aquellos recursos que pueden proporcionar a la empresa una ventaja competitiva. Según Stewart (1998), el CI es la suma de todos los conocimientos que poseen todos los empleados de la empresa y que le dan a esta una ventaja competitiva; se trata de material intelectual (conocimiento, información, propiedad intelectual, experiencia) que puede ser utilizado en la creación de riqueza.

Puede apreciarse también que en esas mismas definiciones (Edvinsson y Malone, 1997; Ordóñez de Pablos, 2003; Stewart, 1998), el término CI está estrechamente vinculado al concepto de 'conocimiento', lo cual es acorde con la visión de la empresa antes mencionada, si se considera, tal como afirma Nonaka (1991), que el conocimiento es la única fuente duradera de ventaja competitiva.

Sin duda, los esfuerzos realizados por vincular las nociones de conocimiento e intangibles constituyen otro hito importante que se produce en la década de los noventa, dentro de lo que puede considerarse como la primera fase de evolución del CI como concepto nuevo. En esta etapa, caracterizada por el hecho de que los principales aportes a la temática proceden de la práctica profesional, del mundo de la empresa y de la consultoría, así como de ciertos académicos e instituciones de investigación que actúan fundamentalmente desde el punto de vista de la práctica empresarial (Martín et ál., 2010), esos esfuerzos quedan justificados ante la trascendencia de un intangible clásico en las empresas, como es la innovación (Castilla y Ruiz, 2014) y la preocupación por encontrar las herramientas para su adecuada gestión.

Ross et ál. (2001), Viedma (2007), Carlucci y Schiuma (2007), Martín et ál. (2010), Kianto et ál. (2013), y Sardo y Serrasqueiro (2018) también han definido al CI a través de su asociación con el concepto de conocimiento. Los primeros consideran que el CI es la suma del conocimiento de los miembros de la organización y de la interpretación práctica de este conocimiento, es decir, de sus marcas, patentes y procesos. Añaden también que es cualquier cosa que puede crear valor, pero que no se puede tocar con las manos. Viedma (2007) define al CI como el conocimiento y otros intangibles que crean o producen valor en el presente, y aquellos conocimientos y otros intangibles que pueden crearlo o producirlo en el futuro. Carlucci y Schiuma (2007) lo consideran como un concepto holístico que involucra las diferentes categorías de activos de conocimiento organizacionales. Finalmente, Martín et ál. (2010) lo definen como el conjunto de recursos intangibles y capacidades, basados en información y conocimiento, de carácter tanto individual como colectivo/social, que puede ser fuente del logro y sostenimiento de la ventaja competitiva.

Por su parte, Kianto et ál. (2013) postulan que el CI comprende los valiosos recursos basados en el conocimiento y las actividades de gestión relacionadas con ellos, mientras que Sardo y Serrasqueiro (2018) indican que representa las actividades y procesos basados en el conocimiento que

contribuyen a la innovación, a la creación de valor y al logro de ventajas competitivas y beneficios futuros para las empresas, al agregar valor para todos sus *stakeholders*.

En lo que respecta a estas definiciones, en las que aparece expresamente el vínculo entre CI y conocimiento, siguiendo lo señalado por Lentjušenkova y Lapina (2016), el concepto de CI es más amplio que el de conocimiento, pues es este último un componente del primero. Además, y como fruto de la visión dinámica del CI que se ha desarrollado en la última década, este es visto como un concepto más abarcador que incluye no solo al conocimiento, entendido como recurso, sino también a su gestión y a su rol en las distintas operaciones que realiza la empresa, tal como queda patente en las definiciones de Kianto et ál. (2013) y de Sardo y Serrasqueiro (2018).

Bueno et ál. (2008) definen al CI como la acumulación de conocimiento que crea valor y que está compuesta por un conjunto de activos de naturaleza intangible o recursos y capacidades basados en conocimiento, que cuando se ponen en acción, en combinación con el capital físico o tangible, es capaz de generar ventajas competitivas. Gogan et ál. (2014) lo conceptualizan como la forma en que las organizaciones crean valor a través de sus recursos monetarios, no monetarios, físicos y no físicos, que tienen que ser identificados (conocidos), utilizados (explotados), medidos (evaluados, controlados) y gestionados adecuadamente. Finalmente, Lentjušenkova y Lapina (2016) lo definen como el activo de la organización que incluye el capital humano, los procesos comerciales, las tecnologías de información y comunicación, y los activos intangibles que pueden ser transformados en valor tangible e intangible.

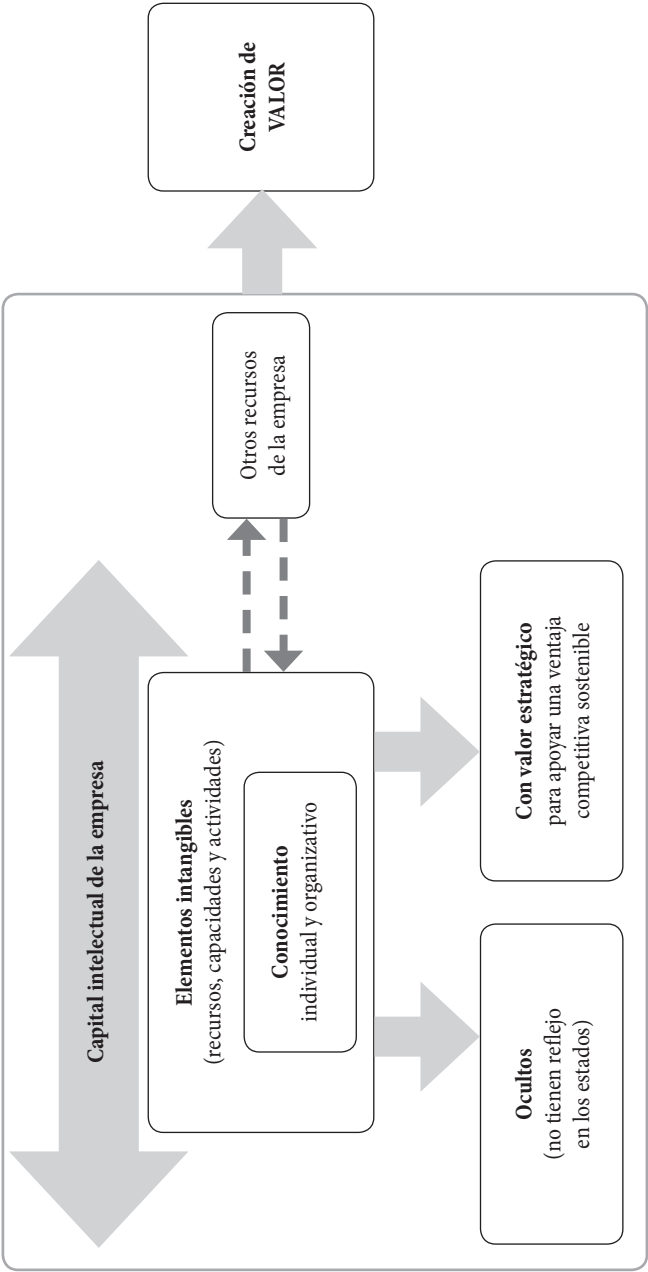
Aparece, claramente, en estas tres últimas definiciones, al igual que en otras anteriormente referidas (Cañibano et ál., 2002; Euroforum Escorial, 1998; Ross et ál., 2001; Sardo y Serrasqueiro, 2018; Stewart, 1998; Viedma, 2007), la idea de que el CI le permite a la empresa crear valor en el presente y le otorga potencial para crearlo en el futuro. En esta línea, es importante resaltar que, en las definiciones más recientes, emerge una

expresa alusión a una concepción de valor más holística, que considera tanto la creación de valor financiero como no financiero (Lentjušenkova y Lapina, 2016), así como también, la idea de creación de valor para el conjunto de *stakeholders* (Sardo y Serrasqueiro, 2018) con quienes la empresa entabla relaciones. Se destaca, además, tanto en las definiciones de Bueno et ál. (2008) como de Gogan et ál. (2014), la trascendencia que tienen, en el proceso de creación de valor que conlleva el CI, no solo los recursos intangibles, sino también los de naturaleza física o tangible.

Puede apreciarse, de este modo, que existe una extensa literatura en torno al concepto de CI, aunque no se ha llegado aún a una definición de aceptación generalizada. Se trata, más bien, de un concepto en evolución que se ha configurado y se sigue desarrollando desde diferentes enfoques y perspectivas. No obstante, sí es posible identificar una serie de aspectos o características que están presentes en gran parte de los conceptos elaborados y que pueden considerarse definitorios del CI (figura 1):

- Conjunto de elementos intangibles (recursos, capacidades y actividades) relacionados entre sí,
- entre los que destaca el conocimiento disponible, tanto a nivel individual como organizativo,
- que están en cierta medida “ocultos”, por no estar en los estados financieros elaborados en base a la normativa vigente y
- que permiten a la empresa funcionar, en combinación con los demás recursos inherentes a la misma,
- de manera que es fuente de ventaja competitiva y de creación de valor.

Figura 1. Aspectos definitorios del capital intelectual de la empresa



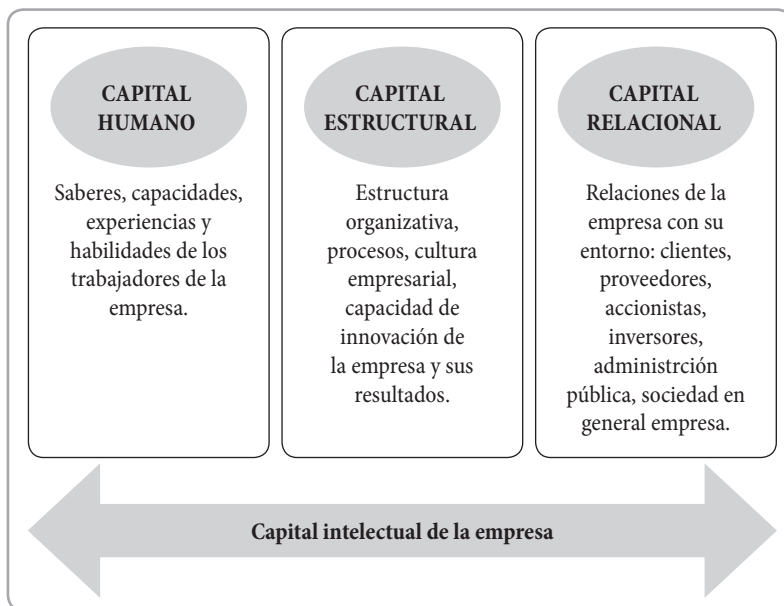
Fuente: elaboración propia.

Elementos integrantes del capital intelectual y su clasificación

La revisión de conceptos antes presentada permite advertir una serie de elementos que, en forma particular, los diferentes autores han ido explicitando como integrantes del CI. Entre ellos figuran el conocimiento, la experiencia, las destrezas y las competencias de los empleados, las tecnologías y los procesos organizativos, y las relaciones con los clientes.

Se trata, pues, de elementos de diversa índole, pero que pueden agruparse en una serie de categorías que permiten elaborar clasificaciones del CI. Una de las primeras clasificaciones aportadas es la Edvinsson y Malone (1997), quienes proponen que el CI engloba dos dimensiones: el capital humano y el capital estructural. Y, aunque muchas otras propuestas de clasificación se han lanzado, involucrando abundantes denominaciones y tipologías, las dos categorías identificadas por Edvinsson y Malone (1997) han sido clave en el resto de las propuestas, de modo tal que en la actualidad existe un amplio consenso en lo atinente a la clasificación del CI en: capital humano, capital estructural y capital relacional (Bontis, 1998; Bueno et ál., 2008; Cañibano et ál., 2002; Ficco, 2020; Ginesti et ál., 2018; Martín et ál., 2010; Ross, 2017;), tal como se esquematiza en la figura 2.

Figura 2. Dimensiones del capital intelectual.



Fuente: elaboración propia.

Capital humano

El capital humano, también denominado por Brooking (1996) como activos centrados en lo humano, constituye una dimensión clave del CI. Es considerado el elemento primario del CI y la fuente más importante de ventaja competitiva sostenible (Cabrita y Bontis, 2008; Edvinsson y Malone, 1997; Nonaka y Takeuchi, 1995; Sveiby, 1998), por ser un factor fundamental para la empresa cuya carencia condicionaría negativamente el resto de las actividades que generan valor para la misma (Edvinsson y Malone, 1999; Smriti y Das, 2018; Tyskbo, 2019).

Se trata del capital que reside en los miembros de la organización, en sus trabajadores y directivos. Para Edvinsson y Malone (1997) “el capital humano es una combinación de conocimientos, habilidades, experiencia,

inventiva y capacidades individuales de los trabajadores de una empresa, siendo ésta incapaz de apropiarse del mismo”.

Aparece aquí, además de los distintos elementos que involucra, la idea que también comparten otros autores respecto a que el capital humano es aquel conocimiento que presenta dificultades para ser retenido por la empresa, ya que la misma lo pierde cuando sus empleados la abandonan. Esta idea está fuertemente plasmada en la conceptualización que aportan Cañibano et ál. (2002), en tanto indica que el capital humano está integrado por el conocimiento que el empleado se lleva cuando abandona la empresa.

En este sentido, el capital humano estaría integrado por conocimiento tácito, el cual, de acuerdo con Nonaka (1991), resulta difícil de formalizar y, por ello, de comunicar a otros y consiste en modelos mentales, creencias y perspectivas difíciles de articular. Así también lo plantea Bontis (1998), al indicar que el conocimiento tácito caracteriza al capital humano de la organización. Siguiendo a Hudson (1993), el capital humano también puede ser definido como la combinación de cuatro factores: la herencia genética, la educación, la experiencia y las actitudes frente a la vida personal y profesional.

Sveiby (1998) se refiere a esta dimensión como “competencias individuales” de los trabajadores, e indica que se trata de la capacidad de las personas para actuar en diversas situaciones. Esas competencias incluyen habilidades, educación, experiencia, valores y habilidades sociales.

Cañibano et ál. (2002) aseguran que el capital humano incluye los saberes, las capacidades, experiencias y habilidades de las personas que integran la organización y, como ejemplos de elementos integrantes de este, menciona los siguientes: la capacidad para innovar, la creatividad, el saber hacer y la experiencia previa, la capacidad para trabajar en equipo, la flexibilidad del empleado, la capacidad de negociación, la motivación, la satisfacción, la capacidad para aprender, la lealtad, etc., así como su nivel educativo y la titulación académica.

Roos et ál. (2001) han agrupado estos distintos elementos en tres categorías. Según los autores, el valor del capital humano se origina a partir de la competencia, la actitud y la agilidad intelectual de los empleados, donde la competencia comprende conocimiento, destrezas, habilidades y saber hacer. La actitud incluye el valor generado por el comportamiento que el empleado manifiesta hacia su trabajo, y la agilidad intelectual representa la habilidad para innovar y cambiar prácticas, reflexionar sobre los problemas y llegar a soluciones innovadoras.

Capital estructural

De acuerdo con Edvinsson y Malone (1997), el capital estructural es la infraestructura que incorpora, forma y sostiene el capital humano, de modo que alienta al factor humano a crear y compartir su conocimiento. Bontis (1998) lo define como aquellos mecanismos y estructuras de la organización que pueden servir de soporte a los empleados para optimizar su rendimiento intelectual y, con ello, el rendimiento empresarial en su conjunto.

De esta manera, el capital estructural da cuerpo al capital humano, le sirve de infraestructura y soporte, pero a la vez lo potencia, con lo que permite su mejor aprovechamiento, revelando, además, la aptitud de la organización para captar, integrar, almacenar y transmitir material intelectual (Ochoa et ál., 2010).

El capital estructural es, esencialmente, conocimiento que la organización ha podido internalizar y que, por tanto, queda incorporado en su propia estructura y procesos internos, aun cuando los empleados abandonan la empresa. Por ello, el capital estructural, a diferencia del humano, sí puede ser propiedad de la empresa.

Esta idea de conocimiento incorporado a la organización ha sido manifestada por varios autores, entre ellos Edvinsson y Malone (1997), Ross et ál. (1997) y Cañibano et ál. (2002), tal como la que exponen Cañibano et ál. (2002) al indicar que “el capital estructural se define como el conjunto

de conocimientos que permanece en la empresa al final de la jornada laboral” (p. 19).

Bontis et ál. (2000) incluyen dentro del capital estructural todas las formas en las que pueda estar incorporado el conocimiento dentro de la organización, distintas de la posesión de conocimiento por parte de los empleados, lo que involucra bases de datos, manuales de procedimientos, estrategias, rutinas, entre otras.

De acuerdo con Cañibano et ál. (2002), el CI comprende las rutinas organizativas, los procedimientos, sistemas, cultura, bases de datos, entre otros. Lo integra, por ejemplo, la flexibilidad organizativa, el servicio de documentación, el uso generalizado de tecnologías de la información, la capacidad organizativa de aprender, etc. Con esto, algunos de ellos pueden protegerse legalmente y convertirse en derechos de propiedad intelectual o industrial, como los derechos de autor o las patentes.

Muchos de los elementos antes referidos permiten vincular al capital estructural con la idea de *conocimiento explícito*, que, de acuerdo con Nonaka (1991) representa conocimiento formalizado que puede ser comunicado y compartido fácilmente a través de documentos, bases de datos, manuales operacionales, especificaciones de un producto, fórmulas, programas informáticos, entre otros.

La amplia variedad de componentes del capital estructural ha motivado la distinción de diferentes dimensiones integrantes de este. Así, Edvinsson y Malone (1997), y Ross et ál. (2001) diferencian entre capital organizacional y capital de renovación y desarrollo; Bueno (2003), al igual que Martín et ál. (2010) y Scafarto et ál. (2016), distinguen dos subconjuntos: el capital organizativo y el capital tecnológico. Brooking (1996), aunque no habla de capital estructural, diferencia como componentes del CI los activos de propiedad intelectual y a los activos de infraestructura. Finalmente, Bontis (1999) diferencia el componente tecnológico de las competencias integradoras que constituyen el capital estructural.

Sin embargo, más allá de las divergencias en las tipologías que integrarían el capital estructural y en las denominaciones otorgadas a aquellas, en general, es posible distinguir dos tipos de elementos en su interior. Tal como lo expresan Ochoa et ál. (2010), el capital estructural incluye, por un lado, los elementos internos actualmente operativos en la organización, como la infraestructura, los procesos y la cultura empresarial, y, por otro, los elementos que aludirían a la capacidad de renovación de la empresa y a los resultados de la innovación en forma de derechos comerciales protegidos, propiedad intelectual, etc.

En esta misma línea, Martín et ál. (2010) aluden a los elementos del primer grupo refiriendo al conocimiento colectivo existente en la organización que se almacena, recupera, gestiona y transfiere vía cultura organizativa, rutinas y estructura organizativas, e incluye también a las capacidades en tecnologías de la información y las comunicaciones. Los autores también describen al segundo conjunto de elementos como aquellos vinculados al conocimiento colectivo de carácter técnico-científico que incluye aspectos como los esfuerzos en I+D, la dotación de infraestructura tecnológica y la propiedad intelectual e industrial.

Capital relacional

El capital relacional está fundamentalmente asociado al valor que generan las relaciones que la empresa entabla con el exterior. Así, Cañibano et ál. (2002) indican que “por capital relacional se entiende el conjunto de recursos ligados a las relaciones externas de la empresa con sus clientes, proveedores de bienes, servicios o capital o con sus socios de I+D” (p. 19). De esta forma, el capital relacional tiene un alcance más amplio que el que le atribuyen Edvinsson y Malone (1997), quienes lo asimilan a las relaciones que la empresa establece con sus clientes.

Roos et ál. (2001), aunque al igual que los autores citados consideran al capital relacional como parte integrante del capital estructural, señalan que las principales fuentes de este tipo de capital procederían, entre otros

stakeholders, de los clientes, suministradores, empresas participantes en alianzas y accionistas, y colectivos. Con ellos se pretende, en términos generales, cultivar relaciones de largo plazo para el intercambio de información y productos, basadas en el beneficio mutuo.

Cañibano et ál. (2002), al definir este tipo de capital, indican que “comprende tanto las relaciones de la empresa con terceros (inversores, acreedores, clientes, proveedores, etc.), como las percepciones que estos tienen de la compañía”, siendo ejemplos de esta categoría “la imagen, la lealtad y la satisfacción de los clientes, los pactos con los proveedores, el poder comercial, la capacidad de negociación con instituciones financieras, con reguladores, etc.” (p. 19).

Bontis (1999), al conceptualizar el capital relacional pone énfasis en el conocimiento generado en estas relaciones e indica que se trata del “conocimiento incorporado en las relaciones establecidas con el entorno exterior” (p. 444). En el mismo sentido, Ginesti et ál. (2018) indican que representa el conocimiento existente en una organización que permite crear relaciones sólidas con su ámbito externo.

Brooking (1996) hace referencia a esta dimensión del CI como activos de mercado, y los define como el potencial que posee una organización en virtud de sus recursos intangibles relacionados con el mercado. Por su parte, Sveiby (1998) la denomina “estructura externa”; consiste en las relaciones con los clientes y proveedores, los nombres de los productos, las marcas registradas y la reputación o imagen de la empresa.

Se trata de una dimensión externa a la organización, aunque en el valor de las relaciones que la empresa entabla con sus clientes y otros *stakeholders*, como bien señala Sveiby (1998; 2018), influyen las acciones que desarrollen los miembros de la organización, que son quienes inician y mantienen esas relaciones. Más aún, algunos autores han remarcado la importancia del capital estructural como soporte para establecer y sostener las relaciones con *stakeholders* externos (Molodchik et ál., 2014; Sardo y Serrasquero, 2018).

Por último, es importante mencionar que varios autores, al abordar la temática de las relaciones de la organización, en el marco conceptual del CI, han destacado la relevancia del capital social. Algunos, como Nahapiet y Ghoshal (1998), lo consideran como un componente autónomo que constituye una importante influencia en el desarrollo del CI. Estos autores lo conceptualizan como la red de relaciones que se dan entre los miembros de la organización, o que posee la organización misma como unidad social. Incluye también los recursos que se originan a partir de esas relaciones, y distingue tres dimensiones clave de este: la estructural, referida al patrón de conexiones entre los individuos; la relacional, vinculada a los tipos de relaciones personales que entre ellos se desarrollan, y la cognitiva, referida a los sistemas de valores y significados compartidos y a las creencias.

Otros autores, como Bueno et ál. (2008), lo reconocen como una categoría incluida dentro del capital relacional que incluye un conjunto de relaciones que mantiene la empresa con agentes externos (diferentes de los clientes, suministradores y aliados), los cuales no están directamente relacionados con el ámbito del negocio, como podrían ser las administraciones públicas o la sociedad en general, y que tienen que ver con el compromiso social, el desarrollo económico del entorno, la defensa del medio ambiente, la reputación corporativa, entre otras.

Modelos y métodos para la identificación y medición del capital intelectual

Tal como se ha destacado al referir a los aspectos que resultan definitorios del CI, la mayor parte de los elementos que involucra quedan fuera de los estados financieros de las empresas, por no cumplir con los requisitos establecidos para su reconocimiento contable. En efecto, elementos tales como

[...] la inversión en conocimiento, capital humano, innovación de nuevos productos, tecnología, redes de fidelidad con los consumidores, etc. son ejemplos de factores de naturaleza inmaterial que determinan el éxito empresarial pero que, con la regulación vigente, son excluidos de los balances

empresariales debido, entre otras causas, a la “incertidumbre” existente respecto a la generación de beneficios económicos futuros. (Cañibano y Gisbert, 2006, p. 6)

Precisamente, el alto grado de incertidumbre asociado a los beneficios futuros esperados de ciertos intangibles es, tal como indica Hendriksen (1982), el problema fundamental que surge para su reconocimiento contable. A esto se suman las dificultades que entraña su medición fiable, junto a las que plantea la delimitación clara de su control o propiedad por parte de la empresa (Cañibano y Gisbert, 2007).

Son precisamente estas dificultades las que han generado importantes restricciones para el reconocimiento contable del CI, es decir, para el reconocimiento contable de elementos como el conocimiento de los empleados y otros aspectos relacionados con el capital humano de la empresa, las rutinas organizativas, la calidad de los procesos, productos y servicios, el capital tecnológico, la capacidad de innovación, las relaciones con los clientes, proveedores, inversores y otros *stakeholders* y las alianzas estratégicas que la empresa entable y mantiene con ellos, entre otros. Este ha sido un elemento común en los ordenamientos contables de la mayoría de los países y ha dado lugar a que solo unos pocos intangibles queden incluidos en los estados financieros dentro del rubro “activos intangibles”⁴, y que muchos importantes factores de naturaleza inmaterial, determinantes de la creación de valor empresarial, como los antes mencionados, queden

4 En el ámbito contable, la expresión “activos intangibles” es la habitualmente utilizada para hacer “referencia exclusivamente a aquellas inversiones de naturaleza intangible que, de acuerdo con las normas contables, pueden ser reconocidas como activos y, consiguientemente, pueden ser reflejadas en el balance de la empresa” (Cañibano et ál., 2002, p. 16). Dentro del rubro “activos intangibles” se distinguen dos categorías fundamentales que surgen de su clasificación de acuerdo con el criterio de identificabilidad (Belkaoui, 1992), a saber: plusvalía (conocida como “llave de negocio” en Argentina, como “fondo de comercio” en España y como “crédito mercantil” en otros países de Latinoamérica) y otros activos intangibles identificables, que son, además, las que las normas contables han diferenciado para regular su tratamiento.

fuera de dichos informes, por no cumplir con los requisitos previstos para su reconocimiento contable (Ficco, 2019).

Aun cuando las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF)⁵, emitidas por el International Accounting Standards Board (IASB), “han favorecido una mayor flexibilidad en el reconocimiento de activos de naturaleza intangible, principalmente, luego de las revisiones acaecidas a partir de 2004” (Ficco, 2019, p. 67), la postura sigue siendo restrictiva en cuanto a su inclusión en los estados financieros (Ficco y Werbin, 2017). Así, tal y como señalan Cañibano y Gisbert (2006), “los cambios son aún conservadores si tenemos en cuenta que, en el entorno económico actual, los activos materiales han dejado paso a los intangibles como principal fuente de generación de beneficios” (p. 6).

Concretamente, las NIIF del IASB requieren la posibilidad de obtención de beneficios económicos futuros y la medición confiable para el reconocimiento de un activo intangible, lo que se encuentra en línea con los requisitos generales de reconocimiento de cualquier activo. La NIC 38 (IASB, 2018) agrega también el requisito de identificabilidad, que tiene especial importancia, tal como remarcan Cañibano y Gisbert (2006), en las combinaciones de empresas, con el fin de diferenciar los activos intangibles de la empresa adquirida, de la plusvalía en su conjunto. En lo que respecta a los activos intangibles identificables, la NIC 38 (IASB, 2018) explicita ciertos conceptos que no pueden ser reconocidos como activos, como es el caso

5 Actualmente, las NIIF se utilizan en gran parte del mundo como base para la preparación de estados financieros, en virtud de un proceso expansivo de adopción iniciado a comienzos de este siglo. Este proceso, aunque no ha sido idéntico en todos los países, ha implicado, en general, que la mayoría de los países requieran la aplicación obligatoria de las NIIF para las empresas cotizantes en las bolsas de valores. Pero, además, ha dado lugar a reformas encaradas por muchos países para hacer converger la normativa local con las NIIF, tanto por parte de aquellos que han mantenido sus propias normas pero que ahora pueden decir que las mismas están armonizadas con las NIIF, como por parte de aquellos que han establecido la obligatoriedad en la aplicación de NIIF para las empresas cotizantes y quieren evitar una brecha entre la información contable de estas respecto de las no cotizantes (Deloitte, 2016; Ficco, 2018).

de los desembolsos vinculados a la investigación u otros realizados para el desarrollo interno de marcas, listas de clientes u otras partidas similares que se hayan generado internamente, que deben imputarse a resultados, al igual que los costos de puesta en marcha de operaciones, los desembolsos por actividades formativas y por publicidad y otras actividades promocionales y los desembolsos por reubicación o reorganización parcial o total de la empresa.

Con relación a la plusvalía, se admite solo el reconocimiento de la que fuera adquirida en una combinación de negocios. La NIC 38 (IASB, 2018), expresamente, indica que la plusvalía generada internamente “no se reconocerá como un activo” (párr. 48).

Este marco regulatorio restrictivo para el reconocimiento de elementos de carácter intangible deriva de la peculiar naturaleza de estos elementos, que determina que los organismos reguladores definan su tratamiento contable dando prioridad a la fiabilidad de la información por sobre su relevancia (Cañibano et ál., 1999; Lev et ál., 2005). Así, por la aplicación del principio de prudencia (o conservadurismo), quedan fuera de los estados financieros muchos de los intangibles que componen el CI de las empresas (García y Mora, 2004; Pérez y Tangarife, 2013).

Por ello, y como una forma de paliar esta carencia de la contabilidad financiera, se han ido diseñando distintos métodos y modelos que brindan información sobre el CI, lo cual permite su identificación y medición. En este sentido, cabe aclarar, siguiendo a Vázquez y Bongianino (2005), que la idea de medición adquiere un sentido amplio y va más allá de los criterios contables, involucrando, en muchos casos, mediciones en términos relacionales de aspectos significativos.

Los primeros intentos para construir las bases para medir el CI se realizaron a finales de los ochenta (García et ál., 2006), de los cuales se destaca la labor realizada por Sveiby, en Suecia, que queda plasmada en la publicación del libro *Balance invisible*. Ya durante la década de los noventa, empresas como Celemi y Skandia comienzan a informar sobre su CI hacia el exterior

y se desarrollan también las primeras iniciativas sistemáticas para medir y gestionar el CI, entre ellas, el Cuadro de Mando Integral (Kaplan y Norton, 1992), el Navegador de Skandia (Edvinsson, 1997) y el Monitor de Activos Intangibles (Sveiby, 1997).

Luego de estos primeros desarrollos se diseñaron otras propuestas, con una variedad de métodos y modelos muy amplia. Algunos apuntan a la medición del CI en forma global o a partir de algunos de sus componentes; otros se enfocan en la medición de los resultados de su gestión. Ello tiene que ver con la finalidad para la cual se han ideado, en tanto algunos modelos han sido contruidos para ayudar a la gestión de los intangibles a nivel interno de las organizaciones mientras que otros, en cambio, pretenden hacer más accesible la información sobre CI a los *stakeholders* externos, principalmente a los inversores.

Muchos son los autores que han realizado esfuerzos para proveer una visión de los diferentes métodos existentes para la medición del CI. Hace más de una década, Andriessen (2004) presentaba la revisión y análisis de 25 métodos diferentes. Pero la lista no se cierra allí, ya que, ante la falta de aceptación generalizada de una solución única para efectuar tal medición, se sigue ampliando en la medida que se van desarrollando nuevas alternativas posibles con propósitos diversos. En otro trabajo de revisión realizado más recientemente (Ramanauskaitė y Rudžionienė, 2013), se han identificado más de 60 modelos para la medición del CI.

Aquí se presentan los que han tenido mayor difusión, considerando principalmente aquellos que han sido pioneros en la temática, para el efecto de dejar plasmadas las principales alternativas disponibles para lograr la identificación y medición del CI. Estos métodos se presentan clasificados en base al clásico criterio propuesto por Sveiby (2010), quien distingue entre los que realizan mediciones en unidades monetarias, también llamados métodos financieros (Andriessen, 2004), y aquellos que son no monetarios.

Dentro de los métodos financieros Sveiby (2010) separa métodos de capitalización de mercado (MCM), métodos basados en la rentabilidad de

los activos (MBRA⁶) y métodos directos (DIC) y, dentro de los no monetarios, incluye a los métodos Scorecard (sc). La tabla 1 presenta una descripción sucinta de cada una de estas categorías.

Tabla 1. Propuesta de clasificación de los modelos y métodos para la medición del CI

Métodos financieros	Medición en unidades monetarias
Métodos de capitalización de mercado (MCM)	Calculan el valor monetario del CI como diferencia entre la capitalización bursátil de la empresa (cantidad total de acciones en circulación por su precio de cotización) y su patrimonio neto contable.
Métodos basados en la rentabilidad de los activos (MBRA)	Estiman el valor del CI en base a la rentabilidad de los activos de la empresa, el rendimiento promedio de la industria a la que pertenece y el importe de los activos tangibles.
Métodos directos (DIC)	Estiman el valor monetario del CI a partir de la identificación y medición de algunos de sus componentes. Normalmente involucran modelos de medición complicados, considerando solo algunos pocos aspectos del CI.
Métodos no financieros	Medición en unidades no monetarias
Métodos <i>Scorecard</i> (sc) (basados en indicadores)	Trabajan a partir de la identificación de los componentes del CI, pero sin realizar mediciones en términos monetarios. Proveen indicadores.

Fuente: elaboración propia, con base en Sveiby (2010) y Andriessen (2004).

Los métodos MCM y MBRA, que trabajan a nivel organizacional (Sveiby, 2010) aportando mediciones monetarias para el CI, son útiles en procesos de fusión y adquisición de empresas, en valuaciones a nivel del mercado de capitales y para comparar empresas pertenecientes al mismo ramo de actividad. Además, como algunos de ellos se basan en información contable,

6 Sveiby (2010) emplea la sigla ROA para referir a estos métodos. No obstante, se ha considerado más apropiado usar la sigla MBRA para evitar la confusión entre las distintas mediciones involucradas en este conjunto de métodos con el indicador económico de rentabilidad de los activos, habitualmente conocido como ROA.

tienen la ventaja de que son más fáciles de implementar y de comunicar. Sin embargo, al considerar solo elementos que pueden ser expresados en términos monetarios y al trabajar a nivel general de la organización, dejan de lado mucha información relevante sobre el CI que puede ser de gran utilidad para la gestión de los intangibles a nivel interno, lo que hace que estos métodos tengan un uso limitado para esos fines.

En las tablas 2 y 3 se brinda una idea sucinta de las propuestas que han tenido mayor difusión dentro de las tipologías MCM y MBRA. Los distintos modelos y métodos se presentan, con la especificación de su nombre y abreviatura —si existiera— y con indicación del autor o autores que lo han ideado y del año de su creación o primera aparición en una publicación.

Tabla 2. Modelos y métodos MCM

Modelos y métodos	Características fundamentales
Ratio “q” de Tobin <i>(Tobin's “q”)</i> (Tobin, 1950)	“q” es la relación entre el valor de mercado de la empresa y el costo de reposición de sus activos. El uso de este ratio se basa en la idea de que, si “q” es mayor que 1 y mayor que la “q” de los competidores, la empresa tiene la capacidad de producir beneficios más altos que otras compañías similares, por lo que tiene algo intangible su CI que le otorga una ventaja.
El balance invisible <i>(The Invisible Balance Sheet)</i> (Sveiby y Konrad Group, 1989)	La diferencia entre el valor bursátil de una empresa y su valor contable revela un “balance invisible”, que puede explicarse por la existencia de tres “familias” interrelacionadas de capital: capital humano, capital estructural y capital de clientes. Provee más de 35 indicadores clave.
Ratio valor de mercado / valor en libros <i>(Market- to-book ratio - M/B ratio)</i> (Stewart, 1997)	Plantea la relación entre el valor de mercado de la empresa (producto entre la cantidad total de acciones en circulación por su precio de cotización) y su valor contable (patrimonio neto contable). Se basa en la idea de que el CI de una empresa puede representarse por la diferencia entre esos dos valores.

Modelos y métodos	Características fundamentales
Valor de mercado asignado por el inversor <i>(Investor assigned market value – IAMV)</i> (Standfield, 1998)	Considera que el verdadero valor de la empresa es su valor de mercado, es decir, el valor creado/ asignado por los inversores y propone dividir este valor en capital tangible más la suma de otros factores, como el CI y la ventaja competitiva sostenible.

Fuente: elaboración propia, con base en Sveiby (2010), Vázquez y Bongianino (2005), Bontis (2001) y Luthy (1998).

Los métodos expuestos en la tabla 2, al basarse en la diferencia entre el valor de mercado de la empresa y su valor en libros, permiten determinar una medida para el CI que representa la del conjunto de elementos intangibles que el mercado valora pero que están “ocultos”, por no estar reflejados en los estados financieros de las empresas. En este sentido, y aun cuando proporcionan un valor global para el CI, podría decirse que este valor refleja el efecto holístico de la interacción de los distintos componentes del CI, lo que da lugar a un valor superior al que resultaría de la suma de los valores individuales de cada uno de ellos (Forte et ál., 2017; Van der Meer-Kooistra y Zijlstra, 2001).

Tabla 3. Modelos y métodos MBRA

Modelos y métodos	Características fundamentales
Valor económico agregado <i>(Economic Value Added, EVA)</i> (Stern Stewart y Co., 1989)	Es una magnitud monetaria que utiliza las cifras contables de la ganancia y el activo corregidas, junto con el costo del capital. Se calcula como diferencia entre la ganancia operativa neta (antes de costos financieros explícitos y después de impuestos) y el cargo por el capital empleado en dichas operaciones, el cual se calcula multiplicando la tasa de costo promedio ponderado del capital por el capital total invertido (activo corregido promedio, neto de pasivos operativos). La idea implícita en el EVA es que los accionistas deben obtener una rentabilidad que compense el riesgo asumido y, en caso de que el EVA sea positivo, los accionistas no solo habrán logrado compensar el riesgo, sino que, además, se está creando valor.

Modelos y métodos	Características fundamentales
Valor intangible agregado <i>(Calculated Intangible Value - CIV)</i> (Stewart, 1997)	<p>Permite calcular el valor de mercado de los intangibles que no aparecen en los estados financieros, calculando el exceso de retorno sobre los activos fijos y utilizando luego esta medida para determinar la proporción de retorno atribuible a los intangibles.</p> <p>Se basa en el supuesto de que las ganancias de una empresa, mayores a las de la industria, resultan de su CI. Y se utiliza como indicador de la capacidad de la empresa de usar sus recursos intangibles para que se generen ventajas competitivas.</p>
Coeficiente de valor agregado intelectual <i>(Value Added Intellectual Coefficient, VAIC)</i> (Pulic, 1998)	<p>Mide la eficiencia en la creación de valor, tanto del CI como del capital físico. El cálculo de la eficiencia en el uso del CI (ICE) se realiza de la siguiente forma: $ICE = HCE + SCE$, lo que representa la contribución del capital humano y del estructural, de manera conjunta, a la creación de valor; siendo HCE el indicador de eficiencia del capital humano y SCE el indicador de eficiencia del capital estructural. De forma desagregada, $ICE = VA/HU + ST/VA$; siendo VA el valor añadido generado por la empresa, HU el importe de los gastos de personal y ST la diferencia entre VA y HU.</p>
Beneficios del capital de conocimiento <i>(Knowledge Capital Earnings - KCE)</i> (Lev, 1999)	<p>La metodología identifica la proporción del beneficio que corresponde a los activos intangibles. Estos "beneficios del capital de conocimiento" se calculan como una porción de las ganancias normalizadas (promedio de la industria de 3 años y estimaciones futuras de analistas) que se encuentran por encima y por debajo de los beneficios esperados atribuibles a los activos reconocidos contablemente. Es decir, son los beneficios que no están relacionados con las ganancias que deberían dar los activos reconocidos.</p>

Fuente: elaboración propia con base en Sveiby (2010), Vázquez y Bongianino (2005); Bontis (2001) y Luthy (1998).

Los métodos DIC y SC son, en general, más apropiados para los fines de gestión del CI que los anteriormente presentados, en la medida que brindan información sobre sus distintos componentes, lo que permite tener una visión más acabada de la empresa. Las tablas 4 y 5 muestran una breve descripción de las propuestas más difundidas dentro de cada estas categorías.

Tabla 4. Modelos y métodos DIC

Modelos y métodos	Características fundamentales
<p>Costos y contabilidad de recursos humanos</p> <p><i>(Human Resource Costing y Accounting, HRCA)</i></p> <p>(Flamholtz, 1985)</p> <p>(Gröjer y Johanson, 1996)</p>	<p>Eric Flamholtz, el pionero en contabilidad de recursos humanos, desarrolló una serie de métodos para calcular el valor de los recursos humanos.</p> <p>En 1996 Gröjer y Johanson sugirieron el concepto de costos y contabilidad de recursos humanos y presentaron un método para el cálculo del impacto oculto de los costos relacionados con los recursos humanos en los beneficios de una empresa, de modo que se ajustaran las cuentas de pérdidas y ganancias con base al total de costos relacionados con el personal.</p>
<p>Techonology broker</p> <p>(Brooking, 1996)</p>	<p>Considera que el CI de la empresa tiene cuatro componentes principales: activos centrados en el ser humano, activos de propiedad intelectual, activos de mercado y activos de infraestructura, cada uno de los cuales son examinados a través de cuestionarios específicos de auditoría.</p> <p>Ofrece, además, tres métodos para calcular el valor monetario del CI identificado a través de dicha auditoría.</p>
<p>Citation, Weighted Patents</p> <p>(Dow Chemical, 1996)</p>	<p>Utiliza distintos indicadores de intangibles que son resumidos en un “factor tecnológico” que es estimado para identificar el impacto de los esfuerzos de I+D que conducen a la creación de propiedad intelectual.</p>
<p>Contabilidad para el futuro</p> <p><i>(Accounting for the Future, AFTF)</i></p> <p>(Nash, 1998)</p>	<p>AFTF es el valor actualizado de todos los flujos netos de caja, descontados al costo de mercado de capital.</p> <p>La diferencia entre el AFTF al final del período proyectado menos el del comienzo del periodo es el valor añadido o creado durante este.</p>

Modelos y métodos	Características fundamentales
Metodología de valoración inclusiva <i>(Inclusive valuation methodology)</i> (McPherson, 1998)– IVM	Usa jerarquías de indicadores ponderados que se combinan y se enfoca en valores relativos en lugar de valores absolutos. Valor agregado combinado = valor agregado monetario combinado con el valor agregado intangible.
The value explorer (Andriessen y Tiessen, 2000)	Metodología contable que define y asigna valor a las competencias esenciales de la empresa clasificadas en cinco tipos: activos y dotaciones; habilidades y conocimiento tácito, valores y normas; tecnología y conocimiento explícito y procesos primarios y de gestión. Determina también la contribución de cada competencia a los beneficios brutos de la empresa y realiza una proyección futura de resultados.

Fuente: elaboración propia, a partir de Sveiby (2010), Vázquez y Bongianino (2005), Bontis (2001), y Luthy (1998)

Como se puede apreciar en la tabla 4, los modelos DIC apuntan a determinar un valor agregado para el CI a partir de la estimación de ciertos componentes específicos del mismo. Por ello, algunos autores los incluyen dentro del enfoque de medición del CI “basado en componentes” (Ginesti et ál., 2018). No obstante, es necesario destacar que este enfoque ha recibido importantes críticas. Por un lado, debido a la dificultad que plantea su implementación en la práctica, por la falta de información completa y confiable para medir los componentes individuales del CI. Por otro lado, porque no considera el efecto que produce la interacción sinérgica de los distintos componentes del CI sobre su valor total (Forte et ál., 2017; Mouritsen, 2009). En cambio, los modelos SC (tabla 5) no tiene como objetivo prioritario el de proveer un valor para el CI, sino que apuntan a describirlo a partir de un conjunto de indicadores financieros y no financieros.

Tabla 5. Modelos y métodos sc

Modelos y métodos	Características fundamentales
Cuadro de mando integral <i>(Balanced Score Card)</i> (Kaplan y Norton, 1992)	Traduce la estrategia y la misión de la empresa en un conjunto de indicadores financieros y no financieros referidos a cuatro perspectivas: financiera, de clientes, de procesos internos y de aprendizaje y crecimiento.
Navegador Skandia <i>(Skandia Navigator)</i> (Edvinsson, 1994)	Indicadores de medida absoluta y de eficiencia referidos a cinco áreas de enfoque: financiero, humano, clientes, procesos y renovación y desarrollo.
Índice de ci <i>(IC-Index)</i> (Ross, Ross, Dragonetti y Edvinsson, 1997)	Índice global que consolida los indicadores individuales que representan los distintos componentes y propiedades del ci, el cual es considerado en dos categorías: capital humano y capital estructural. Además, relaciona cambios en el índice con cambios en el valor de mercado de la empresa.
Monitor de activos intangibles <i>(Intangible Asset Monitor)</i> (Sveiby, 1997)	Indicadores para medir cuatro aspectos de la creación de valor: crecimiento, renovación, utilización/eficiencia y reducción del riesgo/estabilidad, para tres categorías de activos intangibles: estructura interna, estructura externa y competencias de los empleados.
Modelo Intellect (Euroforum, 1998)	Indicadores de presente y futuro para medir/evaluar los distintos elementos del ci agrupados en tres bloques: capital humano, capital estructural (dividido en capital organizativo y tecnológico) y capital relacional (dividido en capital negocio y social).
Value Chain Scoreboard (Lev, 2000)	Sistema de indicadores no financieros organizados en tres categorías según el ciclo de desarrollo de los productos: descubrimiento/aprendizaje, ejecución y comercialización. Brinda información sobre las distintas capacidades de la empresa para obtener éxito en la creación de valor económico, y se centra en el proceso de innovación.

Modelos y métodos	Características fundamentales
Directrices Meritum (Cañibano et ál., 2002)	Sistema de indicadores que distingue entre recursos intangibles —como activos y capacidades— (noción estática) y actividades intangibles (noción dinámica). Considera al CI integrado por: capital humano, capital estructural y capital relacional.
Guías danesas (Mouritzen, Bukh et ál., 2003)	Recomendaciones acerca de cómo las empresas deben informar sobre sus intangibles. Proponen que los informes de CI consistan en: una narrativa de conocimiento; un conjunto de desafíos de gestión; una serie de iniciativas e indicadores relevantes. En cada una de esas líneas se debe brindar información sobre el CI agrupado en cuatro tipos: clientes, trabajadores, procesos y tecnologías.

Fuente: elaboración propia con base en Sveiby (2010), Vázquez y Bongianino (2005), Bontis (2001) y Luthy (1998).

Los modelos y métodos expuestos en las tablas 2 a 5 son aquellas que han alcanzado mayor difusión y las que más han influido en los intentos de medición del CI. Muchos de ellos han servido de base para generar nuevas propuestas que apuntan a dar respuesta a cuestiones no contempladas, así como a la especificidad de ciertas organizaciones —como las no lucrativas o las pertenecientes al sector público— o de ciertos niveles, como es el nivel macroeconómico, con los desafíos que plantea la medición y gestión de intangibles a nivel de naciones, regiones o ciudades⁷.

⁷ Así, por solo mencionar algunas de las propuestas más recientes y su orientación, cabe citar la de Sydler et ál. (2013) que permite medir el capital intelectual en términos monetarios y evaluar su impacto en la rentabilidad de la empresa; la de Gu y Lev (2011), que desarrollan un método para estimar el valor de los intangibles, basado en un enfoque económico de la función de producción, de utilidad tanto para la gestión como para los inversores externos; el índice de capital intelectual regional de Schiuma, et ál. (2008), el reporte de capital Intelectual para universidades (ICU Report) desarrollado por Sánchez, Elena y Castrillo (2007) y el modelo para la gestión del capital intelectual universitario desarrollado a partir de un modelo cubano con la participación de 9 universidades iberoamericanas de Argentina, Bolivia, Cuba y México (Borrás y Prieto, 2019).

No obstante, resulta importante señalar, una vez más, que estos métodos y modelos de medición cumplen una función muy significativa a la hora de complementar la información que brindan los estados financieros sobre los recursos y capacidades intangibles que componen el CI de las empresas, dada la dificultad que presentan estos elementos para satisfacer los requisitos de reconocimiento que establecen las normas contables actualmente vigentes. En este sentido, pueden ser de gran utilidad “en el frente interno, aportando información relevante para la toma de decisiones de gestión de la empresa, y en el frente externo, mejorando la información referida al valor de la empresa que se presenta a terceros” (Vázquez y Bongianino, 2005, p. 53).

Precisamente, la revelación, por parte de las empresas, de información adicional a la que proveen los estados financieros tradicionales parece erigirse como la solución a las deficiencias de dichos informes en relación con el CI (Dumay, 2016). Así, en el actual contexto, “la información en la memoria o en los informes de capital intelectual, se presenta como alternativa para mejorar la información suministrada al inversor sobre los recursos y capacidades intangibles de la empresa” (Cañibano y Gisbert, 2006, p. 6). De hecho, la propia NIC 38 del IASB, desde sus orígenes, se ha destacado por acentuar los aspectos informativos, planteando mayores exigencias y recomendaciones en cuanto a la información a revelar sobre los recursos intangibles más significativos y controlados por la empresa que, por no cumplir con los criterios establecidos en la norma, no aparecen en el estado de situación financiera.

Conclusiones

En el presente estudio se ha revisado la literatura que ha abordado el concepto y la constitución del CI, junto a aquella que se ha ocupado de los métodos y modelos para su identificación y medición. La revisión y análisis realizados han tenido como propósito fundamental identificar y definir los rasgos característicos del concepto junto a los distintos elementos y categorías que lo integran, así como también los métodos y modelos de medición que han alcanzado mayor difusión.

Para dar cumplimiento a tal objetivo se ha adoptado un enfoque amplio e integrador, que implicó la revisión de las aportaciones de autores de diferentes países, incluyendo las de aquellos que han sido pioneros y creadores de los trabajos seminales en la temática, como también las que surgen de investigaciones más recientes y que reflejan su evolución a través del tiempo.

La revisión realizada deja en claro que existe una extensa literatura en torno al concepto de CI, aunque también revela que no se ha logrado una definición de aceptación generalizada. Se trata, más bien, de un concepto en evolución que se ha configurado y se sigue desarrollando desde diferentes enfoques y perspectivas. No obstante, sobre la base de las principales características que están presentes en la mayoría de los conceptos elaborados, se puede afirmar que el CI refiere al conjunto de elementos intangibles (recursos, capacidades y actividades) relacionados entre sí, entre los que destaca el conocimiento disponible, tanto a nivel individual como organizativo. Aquellos están en cierta medida ocultos, por no estar reflejados en los estados financieros elaborados con base en la normativa vigente; no obstante, permiten a la empresa funcionar, en combinación con los demás recursos inherentes, con una siendo fuente de ventaja competitiva y de creación de valor.

La literatura muestra, además, una variada gama de elementos que se han ido explicitando como integrantes del CI. Se trata de elementos de diversa índole, pero que pueden agruparse en una serie de categorías que permiten elaborar clasificaciones del CI. En este sentido, aunque también se advierte la existencia de distintas propuestas, existe un amplio consenso en lo atinente a la clasificación del CI en *capital humano*, *capital estructural* y *capital relacional*. Esta división permite distinguir tres grandes bloques que aludirían, respectivamente, al conocimiento individual que reside en los trabajadores, al conocimiento que la empresa ha podido internalizar y que se refleja tanto a nivel de su estructura, procesos y cultura como en su capacidad de renovación, y al conocimiento existente en la organización que permite crear relaciones sólidas con su ámbito externo.

Finalmente, la revisión realizada también revela la amplia variedad de propuestas diseñadas para identificar y medir el CI y, una vez más, la falta de consenso en torno a cuáles son las alternativas más apropiadas para efectuar tal medición, lo que se vincula, en gran parte, con la finalidad para la cual se han ideado, en tanto algunos modelos han sido contruidos para ayudar a la gestión de los intangibles mientras que otros, en cambio, pretenden hacer más accesible la información sobre CI a los *stakeholders* externos.

El panorama antes expuesto refleja que el CI es un tema de gran relevancia e interés para las empresas en el actual contexto de la economía del conocimiento, aunque se trata también de una temática compleja y multifacética cuyo abordaje se encuentra aún inconcluso y en permanente evolución. De este modo, el CI tiene aún múltiples aristas para ser abordadas en futuros trabajos, lo que plantea grandes desafíos que abren un importante campo para el desarrollo de nuevas investigaciones en esta línea.

Referencias

- Andriessen, D. (2004). *Making sense of intellectual capital: Designing a method for the valuation of intangibles*. Oxford Elsevier Butterworth-Heinemann.
- Azofra, V., Ochoa, M., Prieto, B. y Santidrián, A. (2017). Creando valor mediante la aplicación de modelos de capital intelectual. *Innovar: Revista de Ciencias Administrativas y Sociales*, 27(65), 25-38. doi: <https://doi.org/10.15446/innovar.v27n65.64887>
- Barney, J. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, 17(1), 99-120.
- Belkaoui, A. (1992). *Accounting Theory*. Cambridge: Academic Press.
- Bontis, N. (1998). Intellectual capital: An exploratory study that develops measures and models. *Management Decision*, 36(2), 63-76.
- Bontis, N. (1999). Managing organizational knowledge by diagnosing intellectual capital: Framing and advancing the state of the field. *International Journal of Technology Management*, 18(5-8), 433-462.

- Bontis, N. (2001). Assessing knowledge assets: A review of the models used to measure intellectual capital. *International Journal of Management Reviews*, 3(1), 41-60.
- Bontis, N., Chong, W. y Richardson, S. (2000). Intellectual capital and business performance in Malaysian industries. *Journal of Intellectual Capital*, 1(1), 85-100.
- Bontis, N., Dragonetti, N., Jacobsen, K. y Roos, G. (1999). The knowledge toolbox: a review of the tools available to measure and manage intangible resources. *European Management Journal*, 17(4), 391-402.
- Borrás, F. y Prieto, B. (2019). Sistemas de información universitarios para un futuro sostenible. *Revista de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de empresas*, 127, 13-15.
- Brooking, A. (1996). *Intellectual Capital*. International Thomson Business Press.
- Bueno, E. (2003). *Modelo Intellectus: Medición y Gestión del Capital Intelectual*. Documento Intellectus. 5. CIC-IADE.
- Bueno, E. y Murcia, C. (2018). Medición, gestión e información del capital intelectual: La experiencia del modelo intellectus. En A. López, J. Guimón y J. Salazar (Eds.), *Innovación, capital intelectual y desarrollo económico* (pp. 231-247). Madrid: UAM Ediciones.
- Bueno, E., Salmador, M. y Merino, C. (2008). Génesis, concepto y desarrollo del capital intelectual en la economía del conocimiento: una reflexión sobre el Modelo Intellectus y sus aplicaciones. *Estudios de Economía Aplicada*, 26(2), 43-63.
- Cabrita, M. y Bontis, N. (2008). Intellectual capital and business performance in the Portuguese banking industry. *International Journal of Technology Management*, 43(1-3), 212-237.
- Cañibano, L. (2007). Algunos nuevos retos de la información contable-financiera: intangibles, internet y gestión de beneficios. *Activos*, 7(13), 89-115.
- Cañibano, L., García, M. y Sánchez, M. (1999). La relevancia de los intangibles para la valoración y la gestión de empresas: Revisión de la literatura. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 100, 17-88.
- Cañibano L. y Gisbert A. (2006). Los intangibles en las Normas Internacionales de Información Financiera. *Noticias de la Unión Europea*, 259-260, 5-20.
- Cañibano, L. y Gisbert, A. (2007). Los activos intangibles en el nuevo Plan General Contable. *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, 2-3, 191-212.

- Cañibano, L., Sánchez, M. García, M. y Chaminade, C. (2002). *Directrices para la gestión y difusión de información sobre intangibles (Informe de Capital Intelectual)*. Madrid: Fundación Airtel Móvil.
- Carlucci, D. y Schiuma, G. (2007). Exploring intellectual capital concept in strategic management research. En L. Joia (Ed.), *Strategies for Information Technology and Intellectual Capital: Challenges and Opportunities* (pp. 10-28). Pensilvania: Idea Group.
- Castilla, F. y Ruiz, C. (2014). Una revisión histórico-descriptiva de las empresas pioneras en el tratamiento de intangibles. *Intangible Capital*, 10(1), 125-154.
- Dean, A. y Kretschmer, M. (2007). Can Ideas be Capital? Factors of Production in the Postindustrial Economy: A Review and Critique. *Academy of Management Review*, 32, 573-594.
- Deloitte (2016). *Guía rápida de las NIIF 2016*. Consultado en <https://www.iasplus.com/en/publications/spain/guia-rapida-ifs-2016-spanish>
- Dumay, J. (2016). A critical reflection on the future of intellectual capital: From reporting to disclosure. *Journal of Intellectual Capital*, 17(1), 168-184.
- Dumay, J., Guthrie, J. y Rooney, J. (2018). The critical path of intellectual capital. En J. Guthrie, J. Dumay, F. Riccieri y C. Nielsen (Eds.), *The Routledge Companion to Intellectual Capital* (pp. 21-39). Londres Routledge.
- Edvinsson, L. (1997). Developing intellectual capital at Skandia. *Long Range Planning*, 30(3), 366-373.
- Edvinsson, L. y Malone, M. (1997). *Intellectual Capital. Realizing your company's true value by findings its hidden brainpower*. Nueva York: HarperCollins Publishers.
- Edvinsson, L. y Malone, M. (1999). *El capital intelectual. Cómo identificar y calcular el valor de los recursos intangibles de su empresa*. Madrid: Ediciones Gestión 2000.
- Euroforum Escorial (1998). *Medición del Capital Intelectual: Modelo Intelect.* Madrid Instituto Universitario Euroforum Escorial.
- Ficco, C. (2018). *La relevancia valorativa de los activos intangibles y del capital intelectual en el mercado de capitales argentino* [tesis doctoral]. Universidad Nacional de Córdoba, Argentina.

- Ficco, C. (2019). Los activos intangibles en la normativa contable argentina y en las normas internacionales de información financiera. *Contabilidad y Auditoría*, 50, 61-108.
- Ficco, C. (2020). Relevancia valorativa de los activos intangibles y del capital intelectual: Una revisión de la literatura empírica. *Revista Academia & Negocios*, 6(1), en prensa.
- Ficco, C. y Werbin, E. (2017). Los activos intangibles en la investigación contable orientada al mercado de capitales: revisión de la literatura empírica sobre su relevancia para la valoración de las empresas. *Revista de Economía y Estadística*, 55(1), 7-43.
- Forte, W., Tucker, J., Matonti, G. y Nicolò, G. (2017). Measuring the intellectual capital of Italian listed companies. *Journal of Intellectual Capital*, 18(4), 710-732.
- García, J. y Mora, A. (2004). El conservadurismo contable versus el reconocimiento de los activos intangibles: Efecto sobre el papel de la información contable en los mercados financieros. *Análisis Financiero*, 95, 14-27.
- García, M., Simó, P. y Sallán, J. (2006). La evolución del capital intelectual y las nuevas corrientes. *Intangible Capital*, 2(13), 277-307.
- Ginesti, G., Caldarelli, A. y Zampella, A. (2018). Exploring the impact of intellectual capital on company reputation and performance. *Journal of Intellectual Capital*, 19(5), 915-934.
- Gogan, L., Rennung, F., Istis, G. y Drahici, A. (2014). A proposed tool for managing intellectual capital in small and medium size enterprises. *Procedia Technology*, 16, 728-736.
- Gu, F. y Lev, B. (2011). Intangible assets: measurement, drivers, usefulness. En G. Schiuma. (ed.), *Managing knowledge assets and business value creation in organizations: measures and dynamics* (pp. 110-124). Pensilvania: IGI Global.
- Hendriksen, E. (1982). *Accounting Theory*. Boston: Irwin.
- Hudson, W. (1993). *Intellectual capital: How to build it, enhance it, use it*. John Wiley & Sons.
- Ilyin, D. (2014). The impact of intellectual capital on companies' performance: evidence from emerging markets. *Korporativnye Finansy*, 32(4), 46-66.
- International Accounting Standards Board (2018). *Norma Internacional de Contabilidad N° 38: Activos intangibles*. Londres IASB.

- Kaplan, R. y Norton, D. (1992). The balanced scorecard. Measures that drive performance. *Harvard Business Review*, 70(1), 71-79.
- Kianto, A., Andreeva, T. y Pavlov, J. (2013). The impact of intellectual capital management on company competitiveness and financial performance. *Knowledge Management Research and Practice*, 11, 12-22.
- Kimouche, B. y Rouabhi, A. (2016). Intangibles and value relevance of accounting information: Evidence from UK companies. *Jordan Journal of Business Administration*, 12(2), 437-458.
- Kujansivu, P. y Lönnqvist, A. (2007). Investigating the value and efficiency of intellectual capital. *Journal of Intellectual Capital*, 8(2), 272-287.
- Lentjušenkova, O. y Lapina, I. (2016). The transformation of the organization's intellectual capital: from resource to capital. *Journal of Intellectual Capital*, 17(4), 610-631.
- Lev, B. (2001). *Intangibles: management, measurement and reporting*. Washington D. C.: The Brookings Institution Press.
- Lev, B. (2005). Intangible assets: concepts and measurements. *Encyclopedia of Social Measurement*, 2(1), 299-305.
- Lev, B., Canibano, L. y Marr, B. (2005). An accounting perspective on intellectual capital. En B. Marr (ed.), *Perspectives on intellectual capital* (pp. 42-55). Elsevier.
- López, M., Santanatoglia, J., Pedroni, F., Albanese, D. y Milanese, G. (2013). Activos intangibles. Revisión del marco normativo contable nacional e internacional. *Escritos Contables y de Administración*, 4(2), 55-89.
- Luthy, D. (1998). Intellectual capital and its measurement [ponencia]. *Proceedings of the Asian Pacific Interdisciplinary Research in Accounting Conference (APIRA)*, Osaka, Japan.
- Martín, G., Navas, J., López, P., y Delgado, M. (2010). El capital intelectual de la empresa. Evolución y desarrollo futuro. *Economía Industrial*, 378, 37-44.
- Molodchik, M., Shakina, E. y Barajas, A. (2014). Metrics for the elements of intellectual capital in an economy driven by knowledge. *Journal of Intellectual Capital*, 15(2), 206-226.
- Mouritsen, J. (2009). Classification, measurement and the ontology of intellectual capital entities. *Journal of Human Resource Costing & Accounting*, 13(2), 154-162.

- Nahapiet, J. y Ghoshal, S. (1998). Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage. *Academy of Management Review*, 23(2), 242-266.
- Nonaka, I. (1991). The Knowledge-creating Company. *Harvard Business Review*, (noviembre-diciembre), 96-104.
- Nonaka, I. y Takeuchi, H. (1995). *The knowledge creating company: How Japanese companies manage the dynamics of innovation*. Oxford: Oxford University Press.
- Ochoa, M., Prieto, B. y Santidrián, A. (2010). Estado actual de los modelos de capital intelectual y su impacto en la creación de valor en empresas de Castilla y León. *Revista de Investigación Económica y Social de Castilla y León*, 13, 15-205.
- Ordóñez de Pablos, P. (2003). Intellectual capital reporting in Spain: A comparative view. *Journal of Intellectual Capital*, 4(1), 61-81.
- Pastor, D., Glova, J., Lipták, F. y Kovác, V. (2017). Intangibles and methods for their valuation in financial terms: Literature review. *Intangible Capital*, 13(2), 387-410.
- Pérez, G. y Tangarife, P. (2013). Los activos intangibles y el capital intelectual: Una aproximación a los retos de su contabilización. *Saber, Ciencia y Libertad*, 8(1), 143-166.
- Ramanauskaitė, A. y Rudžionienė, K. (2013). Intellectual capital valuation: Methods and their classification. *Ekonomika*, 92(2), 79-92.
- Roos, G., Roos, J., Dragonetti, N. y Edvinsson, L. (1997). *Intellectual capital: Navigating in the new business landscape*. New York: New York University Press.
- Roos, G., Roos, J., Dragonetti, N. y Edvinsson, L. (2001). *Capital Intelectual*. Barcelona: Paidós.
- Sánchez, P., Elena, S. y Castrillo, R. (2007). *The ICV report: An Intellectual capital proposal for university strategic behavior* [ponencia]. Institucional Management in Higher Education Conference, Paris, Francia.
- Sardo, F. y Serrasqueiro, Z. (2018). Intellectual capital, growth opportunities, and financial performance in European firms: dynamic panel data analysis. *Journal of Intellectual Capital*, 19(4), 747-767.
- Scafarto, V., Ricci, F. y Scafarto, F. (2016). Intellectual capital and firm performance in the global agribusiness industry: the moderating role of human capital. *Journal of Intellectual Capital*, 17(3), 530-552.

- Schiuma, G., Lerro, A. y Carlucci, D. (2008). The knoware tree and the regional intellectual capital index: An assessment within Italy. *Journal of Intellectual Capital*, 9(2), 283-300.
- Sharma, N. (2012). Intangible assets: A study of valuation methods. *BVIMR Management Edge*, 5(1), 61-69.
- Sierra, M. y Rojo, A. (2001). *Los activos intangibles (capital intelectual) en contabilidad financiera*. Madrid: Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas.
- Simó, P. y Sallán, J. (2008). Capital intangible y capital intelectual: Revisión, definiciones y líneas de investigación. *Estudios de Economía Aplicada*, 26(2), 65-78.
- Smriti, N. y Das, N. (2018). The impact of intellectual capital on firm performance: a study of Indian firms listed in COSPI. *Journal of Intellectual Capital*, 19(5), 935-964.
- Stewart, T. (1998). *La nueva riqueza de las organizaciones: El capital intelectual*. Ediciones Granica.
- Sveiby, K. (1989). *The Invisible Balance Sheet. Key indicators for accounting, control and valuation of know-how companies*. Toronto: The Konrad Group.
- Sveiby, K. (1997). *The new organizational wealth. Managing and measuring knowledge-based assets*. California: Berrett-Koehler Publishers.
- Sveiby, K. (1998). *Measuring intangibles and intellectual capital. An emerging first standard*. Consultado en <http://www.sveiby.com/articles/EmergingStandard.html>.
- Sveiby, K. (2010). *Methods for measuring intangible assets*. Consultado en <https://www.sveiby.com/article/Methods-for-Measuring-Intangible-Assets>.
- Sveiby, K. (2018). *Measuring intangibles: suggested indicators with cases*. Consultado en <https://www.sveiby.com/article/Measuring-Intangibles-Suggested-Indicators-with-Cases>
- Sydler, R., Haefliger, S. y Prukša, R. (2013). Measuring intellectual capital with financial figures: Can we predict firm profitability? *European Management Journal*, 32(2), 244-259.
- Tyskbo, D. (2019). Managers' views on how intellectual capital is recognized and managed in practice: A multiple case study of four Swedish firms. *Journal of Intellectual Capital*, 20(2), 282-304.
- Torrent, J. (2016). La economía del conocimiento y el conocimiento de la economía. *Oikonomics Revista de Economía, Empresa y Sociedad*, 5, 26-32.

- Van der Meer-Kooistra, J. y Zijlstra, S. (2001). Reporting on intellectual capital. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 14(4), 456-476.
- Vázquez, R. y Bongianino, C. (2005). *Los Intangibles y la Contabilidad*. Buenos Aires: Errepar.
- Viedma, J. (2007). In search of an intellectual capital comprehensive theory. *Electronic Journal of Knowledge Management*, 5(2), 245-256.
- Wernerfelt, B. (1984). A resource-based view of the firm. *Strategic Management Journal*, 5(2), 171-180.
- Xu, J. y Wang, B. (2018). Intellectual capital, financial performance and companies' sustainable growth: evidence from the Korean manufacturing industry. *Sustainability*, 10(12), 4651.
- Zambon, S. (2017). Intangibles and intellectual capital: An overview of the reporting issues and some measurement models. En P. Bianchi y S. Labory (eds.), *The economic importance of intangible assets* (pp. 165-196). Londres: Routledge.



Análisis del cumplimiento de revelación de propiedades, planta y equipo para empresas que listan en la bolsa de valores de Perú

Julio Hernández-Pajares¹

Ivette Núñez Laguna²

Recibido: 30 de septiembre de 2019

Aprobado: 04 de diciembre de 2019

Hernández-Pajares, J., y Núñez, I. (2020). Análisis del cumplimiento de revelación de propiedades, planta y equipo para empresas que listan en la bolsa de valores de Perú. *Revista Activos*, 18(1), 205-233. DOI: <https://doi.org/10.15332/25005278/6163>

Clasificación JEL: M41

Resumen

La adopción de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) buscan mejorar la calidad, transparencia y comparabilidad de la información financiera en las empresas. Por ello, la presente investigación tiene como objetivo realizar un estudio sobre la naturaleza de los criterios de revelación de las propiedades, planta y equipo, según la NIC 16, y determinar

1 Doctor en Contabilidad y Finanzas. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Piura-Campus Lima. Correo electrónico: julio.hernandez@udep.edu.pe.

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-7481-2912>

2 Contadora Pública Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Piura-Campus Lima. Correo electrónico: ivette.nunez@udep.edu.pe.
ORCID: <http://orcid.org/0000-0001-8524-0588>

la influencia de factores en su nivel de cumplimiento. Para este propósito, se realizó un análisis de contenido de los informes anuales de las compañías que se encuentran listadas en la bolsa de valores de Perú para los periodos anuales 2016, 2017 y 2018. Los resultados indican que, en su mayoría, las empresas revelan su base de medición, métodos de depreciación y vida útil de los activos. En este sentido, el sector empresarial, la inversión en PPE, antigüedad y firma de auditoría resultan factores determinantes en el nivel de dicha revelación.

Palabras clave: información financiera; NIIF; propiedades, planta y equipo; revelación financiera; firma de auditoría.

Analysis of the Compliance with the Disclosure of Property, Plant, and Equipment of Companies listed in the Peruvian Stock Exchange

Abstract

The adoption of International Financial Reporting Standards (IFRS) seeks to improve the quality, transparency, and comparability of financial reporting in companies. Therefore, the purpose of this research is to analyse the nature of the disclosure criteria for property, plant, and equipment in accordance with IAS 16, and to determine the influence of several factors on their level of compliance. For this purpose, the content of the annual reports of the companies listed on the Peruvian Stock Exchange for the annual periods of 2016, 2017 and 2018 was carried out. The results indicate that, for the most part, companies disclose their measurement basis, their depreciation methods and the useful life of their assets. In this sense, the business sector, investment in PPE, seniority, and audit firms are determining factors in the level of such disclosure.

Keywords: financial information; IFRS; property, plant, and equipment; financial disclosure; audit firms.

Introducción

Es muy importante para las organizaciones e inversionistas el crecimiento de las empresas, es decir, determinar de qué manera pueden expandir su negocio. Este puede generarse a través de un crecimiento orgánico o inorgánico. Por un lado, el inorgánico se genera con la adquisición o fusión de empresas y podría aumentar rápidamente el tamaño y los ingresos. Por otro lado, el orgánico es una forma de expandir el negocio aumentando la producción y mejorando las ventas de forma interna, además de representar un compromiso sólido y a largo plazo. La adquisición de activos fijos es una forma de crecimiento orgánico en la organización y es por ello su importancia tanto para la administración como para los *stakeholders*, necesitan presentar y recibir información que refleje la realidad económica de la empresa (Johnston, 2014).

Dentro de este grupo de activos fijos no financieros y no corrientes, se encuentran las *propiedades, planta y equipo* (PPE), las cuales son utilizadas en la producción, suministro de bienes y servicios, para ser arrendados a terceros o para fines administrativos y se esperan utilizar por más de un periodo, de no cumplir con las características deberá ser registrado como gasto del ejercicio.

Las organizaciones deben reflejar en sus estados financieros (EEFF) la adquisición o producción de PPE. Con la adopción de la Normativa Internacional de Información Financiera (NIIF o IFRS por sus siglas en inglés) en el mundo, se busca mejorar la calidad de la información financiera y la eficiencia de los mercados públicos permitiendo una información más armonizada (Choi y Meek, 2008; Horton et ál., 2013). Debe considerarse que el proceso de transición de las normas locales a las NIIF, en los países obligados a ello, tuvo dificultades debido a la falta de una efectiva regulación y experiencia profesional (Callao et ál., 2007; Cascino y Gassen, 2015; Daske et ál., 2013).

En Latinoamérica el proceso de adopción de NIIF y armonización no fue similar para todos los países. En algunos casos la aplicación requirió

del esfuerzo para minimizar las discrepancias entre normas locales y NIIF. En otros casos, no todas las empresas adoptaron completamente la normativa, solo lo hicieron las empresas reguladas por entidades del mercado de valores de cada país (Cano 2010; Jara et ál., 2010; Silva y Garrido, 2006).

Respecto al caso peruano, antes de la transición a NIIF, los EEEF se preparaban con base en principios de contabilidad generalmente aceptados. Para la adopción de NIIF se emitieron normas como el Plan Contable Empresarial (PCGE) basado en las NIIF por el Consejo Normativo de Contabilidad con aplicación a partir del año 2011; la Ley 29720 y su reglamento que en su artículo 5.º obliga a las empresas a presentar sus EEEF bajo NIIF y la Resolución de la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV) 011-2012. SMV/01, que obligaba a las empresas además a presentar los EEEF bajo NIIF auditados a partir del año 2012.

Las investigaciones en empresas peruanas sobre información financiera bajo NIIF han tenido distintos enfoques. Se encuentran estudios sobre la naturaleza de los criterios de medición y revelación, así como de las limitaciones en la adopción de la NIIF debido a la influencia de la regulación contable anterior y la fiscal (Díaz-Becerra; 2010; Hernández et ál., 2017; Molina-Llopis et ál., 2014; Mongrut y Winkelried, 2019; Salas et ál., 2017). Cabe señalar que otros estudios encuentran que el nivel cumplimiento de la NIIF en Perú se ha visto influenciado por el tamaño, sector y firma de auditora de las empresas cotizadas (Pocomucha y Hernández-Pajares, 2019).

La Norma Internacional de Contabilidad (NIC) 16 tiene como objetivo prescribir el tratamiento contable de propiedades, planta y equipo, de forma que los usuarios de los EEEF puedan conocer la información acerca de la inversión que la entidad tiene de ellos, así como los cambios producidos en dicha inversión.

La norma entró en vigor a partir del 1.º de enero de 2005. Una de las últimas modificaciones a la norma se emitió en junio de 2014 y entró en

vigor para los periodos anuales del 1.º de enero de 2016, la cual incluye el reconocimiento de plantas productoras³, otra de estas modificaciones la emitió la NIIF 16 Arrendamientos, que elimina los párrafos 4 y 27 y modifica los párrafos 5 y 10, que entrará en vigencia cuando se aplique la nueva normativa de arrendamientos. La NIC 16 resulta una de las normas más relevantes y de mayor aplicación para la preparación de EEFF (Aljifri y Khasharmeh, 2006; Paik, 2009).

Investigaciones como las de Cardona (2019), De Moura y Gupta (2019) y Yáñez-Andrades et ál. (2010) señalan la importancia de la adopción de NIIF por las empresas en países de economía emergente y específicamente en Latinoamérica, respecto a la transparencia, confiabilidad y comparabilidad en la presentación de información financiera a los usuarios de la información. Todas estas razones nos motivan a analizar el nivel de cumplimiento de la revelación de las PPE en los EEFF e identificar cuáles son los factores que podrían influir en el nivel de revelación exigida por la normativa contable. Para ello, se realizó un análisis de contenido de los reportes de 138 empresas peruanas listadas en bolsa, las cuales aplican NIIF completas en sus EEFF. Para el análisis relacional se realizó una regresión lineal múltiple de algunas variables (sector empresarial, tamaño de la empresa, inversión en PPE, antigüedad de la empresa, firma de auditoría y rentabilidad) seleccionadas como determinantes en el nivel de cumplimiento de divulgación requerido por la NIC 16.

En esta investigación se presentan antecedentes teóricos sobre la contabilización y presentación de los elementos de PPE según la NIC 16 y expone los factores que pueden influir en los criterios de revelación y planteamiento de hipótesis. La tercera parte explica el diseño de la investigación, la cuarta el análisis de los resultados para finalmente presentar las conclusiones.

3 Una planta productora es una planta viva que se utiliza en la elaboración o suministro de productos agrícolas. Se espera que produzca durante más de un periodo y tiene una probabilidad remota de ser vendida como productos agrícolas, excepto por ventas incidentales de raleos y podas.

Marco teórico

Si bien el objetivo de la NIC 16 es prescribir el tratamiento contable de propiedades, planta y equipo, también expone los principales problemas que presentan su reconocimiento, como la contabilidad de sus activos, la determinación de su importe en libros⁴ y los cargos por depreciación⁵ y pérdidas por deterioro⁶, que deben reconocerse con relación a ellos mismos. El Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB por sus siglas en inglés) busca que con las NIIF se maneje información de alta calidad, transparente y comparable, que permita tomar decisiones con fundamento.

Las empresas que presentan en sus EEEF los elementos de PPE, de acuerdo con la NIC 16, deben revelar información sobre los criterios de medición inicial y posterior bajo los modelos del costo e información detallada revelados en la nota de políticas contables y notas explicativas información. Si bien las empresas deben reconocer inicialmente sus PPE bajo el modelo del costo histórico⁷, para su valoración posterior pueden optar por elegir el modelo del costo histórico o el modelo de revaluación⁸ como política contable y aplicará esa política a todos los elementos que compongan una clase.

4 Importe en libros: es el importe por el que se reconoce un activo, una vez deducidas la depreciación acumulada y las pérdidas por deterioro del valor acumulado.

5 Depreciación es la distribución sistemática del importe depreciable de un activo a lo largo de su vida útil.

6 La pérdida por deterioro es el exceso del importe en libros de un activo sobre su importe recuperable.

7 Modelo del costo: costo menos depreciación y el importe acumulados de las pérdidas por deterioro.

8 Valor revaluado: valor razonable en el momento de la revaluación menos la depreciación y el importe acumulados de las pérdidas por deterioro de valor que haya sufrido.

Tomando en cuenta la literatura existente sobre el impacto de la adopción de IFRS, distintos estudios han abordado los criterios de medición bajo la NIC 16, donde se encuentra que en su mayoría las empresas han optado por el modelo del costo histórico para valorar su PPE y optan por el método de línea recta para depreciarlos. (Ahmed et ál., 2002; Católico-Segura et ál., 2013; Díaz-Becerra et ál., 2012; Pachón, 2010; Paik, 2009; Reeh y Molina, 2013). El modelo de revaluación se presenta como una opción de medición a valor razonable que incide en la situación financiera y solvencia de las empresas, algunos autores inciden en que este modelo de valoración no ha resultado una opción generalmente aplicada para mejorar la percepción de los inversionistas y acreedores sobre la situación financiera de las empresas (Jaggi y Tsui 2001; Hu et ál., 2015; Missonier-Piera, 2007).

Las políticas contables señaladas anteriormente, se optaron en algunos casos por los incentivos tributarios para elegirla práctica (Barlev et ál. 2007; Choi et ál., 2013; Easton et ál., 1993). En el Perú, la revaluación de PPE no tiene beneficios tributarios y su aplicación implica una desventaja debido al reparo tributario de la depreciación de los mayores valores revaluados (Díaz-Becerra et ál., 2012).

En la presente investigación, el análisis de los factores que influyen en el cumplimiento de revelación de PPE se basa en las teorías de agencia y costo del propietario. Las investigaciones que estudian la teoría de la agencia señalan que la revelación sobre información financiera que presentan grandes empresas es mayor que las pequeñas o medianas, con el fin de reducir los potenciales conflictos de intereses y, por lo tanto, los costos de agencia con los accionistas y justificar su endeudamiento (Ahmed y Courtis, 1999; Giner et ál., 2003). Otros estudios señalan que la revelación sobre información financiera que presentan grandes empresas es mayor con el fin de reducir los potenciales conflictos de intereses, por lo tanto, los costos de agencia con los accionistas (Meek y Gray, 1989; García y Sánchez, 2006).

Por su parte, la teoría de costos de propiedad señala que los directivos pueden optar por divulgar menos información de sus empresas para reducir

los costos que genera (costo económico y costo estratégico) (Birt et ál., 2006; Miihkinen, 2012).

Sobre las ideas expuestas por diversos autores seleccionamos posibles factores que pueden influir en el nivel de divulgación financiera de las empresas: sector empresarial, inversión en PPE, tamaño, antigüedad, firma de auditoría y rentabilidad, que explicaremos a continuación.

El sector empresarial y su impacto en el nivel de información revelada en los reportes anuales es estudiado por diversas investigaciones (Cooke, 1992; Santos et ál., 2014; Lang y Stice-Lawrence, 2015). El giro de negocio y la naturaleza de las actividades empresariales podría generar un mayor impacto en algunas industrias que en otras (Ferreira da Costa y Morais de Oliveira, 2015; Kang y Gray, 2011; Stadler y Nobes, 2014; Tawiah y Boolaky, 2019).

Con respecto a la divulgación de información de PPE, algunos estudios señalan que el tamaño de la empresa es un factor determinante en los niveles de información (Mutawaa y Hewaidy, 2010; Erdem et ál., 2017; Istiningrum y Za'im Muhtadi, 2018; Uyar et ál., 2016).

La antigüedad de las empresas también resulta determinante en el nivel de divulgación financiera. Aquellas con mayor experiencia en preparar información financiera tienen menores costos de preparación y deben cumplir con una mayor regulación, por lo que presentan una mejor información financiera (Alanezi y Albuloushi, 2011; Kang y Gray, 2011; Owusu-Ansah, 1998).

Estudiar el impacto que la firma auditora tendría en el nivel de cumplimiento de las revelaciones es importante porque podría identificarse si existe una mayor o menor calidad o cantidad de información presentada. (DeAngelo, 1981; García y Sánchez, 2006). Las firmas más reconocidas en el mundo denominadas *big four*⁹ influyen en el detalle de los criterios de

9 PWC, Deloitte, EY y KPMG.

divulgación y en la presentación de información en cumplimiento de la normativa exigida y en las notas a los EEFF (Ferreira da Costa, y Morais de Oliveira, 2015; Santos et ál., 2014; Agyei-Mensah, 2019; Owusu-Ansah, 1998; Hellman et ál., 2018).

Finalmente, debemos analizar si la administración de las empresas con mejor rendimiento tendría mayores incentivos para divulgar un mejor nivel de revelación de su información financiera. Uno de los argumentos de la literatura es que estarían motivados a presentar una información más transparente y de mejor calidad para ingresar a mercados públicos para incrementar sus inversiones (Lang y Lundholm, 1993). Autores como Istiningrum y Za'im Muhtadi (2018) encuentran relación entre el nivel de revelación de PPE y el rendimiento, pero en otros no se ha identificado ninguna relación (Mutawaa y Hewaidy, 2010; Uyar et ál., 2016).

Los estudios no son concluyentes respecto a la relación entre la rentabilidad y revelación financiera. En algunos casos la relación es positiva y significativa (Lang y Stice-Lawrence, 2015; Santos et ál., 2014), pero en otros casos no se encuentra dicha relación (Ahmed y Courtis, 1999; Barako et ál., 2006).

De acuerdo con lo señalado planteamos las siguientes hipótesis:

H1: El sector empresarial es determinante en el nivel de cumplimiento de revelación de información de PPE.

H2: La inversión en ppe respecto al total de activos es determinante en el nivel de cumplimiento de su revelación de información.

H3: El tamaño de las empresas es determinante en el nivel de cumplimiento de revelación de información de PPE.

H4: La antigüedad de las empresas es determinante en el nivel de cumplimiento de revelación de información de PPE.

H5: La firma de auditoría es determinante en el nivel de cumplimiento de información de activos intangibles.

H6: La rentabilidad de las empresas es determinante en el nivel de cumplimiento de información de PPE.

Metodología

Muestra

Los reportes anuales auditados utilizados para este estudio que comprenden el dictamen de auditoría y EEFF de las empresas se han obtenido de la base de datos de la página web de la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV). Se tomó la población total de organizaciones que listaron en bolsa en los periodos anuales de 2016, 2017 y 2018 de la cual se consideró una muestra no aleatoria de 138 empresas que presentaron información para los tres años, se excluyeron de la población a los fondos de inversiones, empresas fiduciarias y titulizadoras sin inversión significativa en PPE, así como las organizaciones en liquidación y reestructuración. La muestra considera las empresas que aplican la NIC 16 para la medición y revelación de PPE como norma obligatoria.

El criterio de clasificación sectorial fue el considerado por la Bolsa de Valores de Lima (BVL) y comprenden los sectores observados en la tabla 1. La muestra de empresas según sector presenta un mayor número para los sectores financiero y seguros que incluyen bancos, financieras, cajas de ahorro y empresas de seguros y fondos de pensiones; industrial de manufacturera de bienes y de servicios públicos en su mayor parte de generación y distribución de energía, gas y agua. La industria más representativa es la financiera, con un 25 %.

Tabla 1. Muestra clasificada por sectores

	Frecuencia	Porcentaje
Agroindustrial	9	7 %
Comercial	5	4 %
Construcción/inmobiliario	8	6 %
Financiero/seguros	34	25 %
Industria	33	24 %
Minería/petróleo	17	12 %
Servicios	10	7 %
Servicios públicos	22	16 %
Total	138	100 %

Fuente: elaboración propia.

Diseño metodológico y variables

Esta investigación es de naturaleza cuantitativa, longitudinal y descriptiva del nivel de cumplimiento de revelación de PPE respecto a las variables de sector empresarial, inversión en PPE, tamaño y antigüedad de la empresa, firma de auditoría y rentabilidad. Se analizan los reportes anuales auditados por el periodo 2016-2018, desde la entrada en vigor de las últimas modificaciones a la NIC el 2016. Para las técnicas de análisis estadístico descriptivo se utilizó el *software* SPSS26. Asimismo, se realizó un análisis de regresión lineal múltiple de panel de datos, en aplicación del *software* STATA, para evaluar la influencia significativa de las variables independientes en el nivel de cumplimiento de revelación aplicado en estudios similares (Cardona, 2018).

La variable dependiente es el nivel de cumplimiento de revelación; su medición se obtuvo del análisis de contenido de las notas a los EEF de los

reportes que comprende la nota de políticas contables y detalle de la partida de PPE (Salas et ál., 2017). La medición de la variable dependiente de nivel de cumplimiento de los criterios de revelación en las notas consideró primero una variable dicotómica, de 0 si no cumple y 1 si cumple cada uno de los siguientes criterios de revelación del párrafo 73 de la NIC 16:

- Las bases de medición utilizadas.
- Los métodos de depreciación utilizados.
- Las vidas útiles o las tasas de depreciación utilizadas.
- Una conciliación entre los valores en libros al principio y al final del periodo, mostrando adiciones, deterioro, revaluaciones, depreciación y otros cambios.
- Información sobre las partidas de propiedades, planta y equipo que hayan sufrido pérdidas por deterioro.
- Las propiedades, planta y equipos restringidos en su titularidad como garantía de cumplimiento de obligaciones.
- El importe de los desembolsos reconocidos, en los casos de elementos de propiedades, planta y equipo en curso de construcción.
- Información sobre la distribución de la depreciación en las cuentas de resultados.
- El importe de los compromisos de adquisición de propiedades, planta y equipo.

Posteriormente, se determinó un índice de medición de cumplimiento, como el promedio de incidencias de criterios de revelación cumplidos, señalados anteriormente (Hodgdon et ál., 2009; Samaha et ál., 2016).

En relación con las variables independientes, el sector empresarial tuvo dos medidas. Para el análisis descriptivo se consideró la clasificación de la BVL (ver tabla 1). Para la regresión lineal múltiple se consideró una variable categórica que clasifica a los sectores en un primero grupo con valor 1, que comprenden las empresas con mayor inversión y uso de PPE como industrial manufacturera, agroindustrial, minera y petróleo y de servicios públicos de energía agua y gas y el segundo que comprende el resto de sectores de servicios, financiero y comercial, con valor 0 (Alanezi et ál., 2016; Cascino y Gassen, 2015).

Para la variable tamaño de la empresa, se consideró el valor total de los activos del año de revelación, y para la inversión en PPE se aplicó la proporción de su valor respecto al total de activos de cada año estudiado (Cooke, 1992; Ahmed y Courtis, 1999). Respecto a la antigüedad de las empresas, esta variable comprende el número de años desde su constitución hasta el periodo de medición (Alanezi y Albuloushi, 2011; Mutawaa y Hewaidy, 2010).

Para la variable firma de auditoría, se identificó la firma encargada de emitir opinión en el dictamen de cada año, y para medir su tamaño se clasificaron en dos grupos. El primero, que comprende las 5 firmas más grandes según su ubicación en el escalafón mundial (Crowe Howart, 2017), por su volumen de ventas, y denominaremos “grandes” (PWC, E&Y, Deloitte, KPMG y BDO), y las firmas que no pertenecen al grupo anterior clasificadas como “otras” (Alanezi et ál., 2016; Hodgdon et ál., 2009; Santos et ál., 2014).

Finalmente, para la variable rentabilidad se aplicó el indicador de rentabilidad sobre activos (ROA) del periodo anterior al de la medición, obtenido de la utilidad neta del periodo respecto al total de activos de los EEFF (Cardona, 2018; Uyar et ál., 2016).

La tabla 2 muestra las mediciones de las variables independientes que se consideran para el estudio descriptivo y regresión lineal múltiple.

Tabla 2. Medición de variables independientes

Sector	1 para las empresas del grupo “industriales y energía” y 0 para el grupo de “servicios y financieras”
Inversión de PPE	Valor de PPE/valor total de activos para el periodo
Tamaño de empresa	Ln del valor total de activos del periodo
Antigüedad	Diferencia de años entre el de la constitución de la empresa y periodo de medición
Firma de auditoría	1 si pertenece al grupo de “grandes” y 0 si pertenece al grupo de “otras” del periodo
Rentabilidad del año anterior	Utilidad neta/valor total de activos del periodo anterior de medición

Fuente: elaboración propia.

El modelo de regresión que considera las variables de la tabla 2 se explica a continuación:

$$\begin{aligned} \text{Índice de revelación} = & \beta_0 + \beta_1 (\text{sector}) + \beta_2 (\text{inversión de PPE}) \\ & + \beta_3 (\text{Ln Tamaño}) + \beta_4 (\text{antigüedad}) + \beta_5 (\text{firma de auditoría}) \\ & + \beta_6 (\text{rentabilidad}) + \epsilon \end{aligned}$$

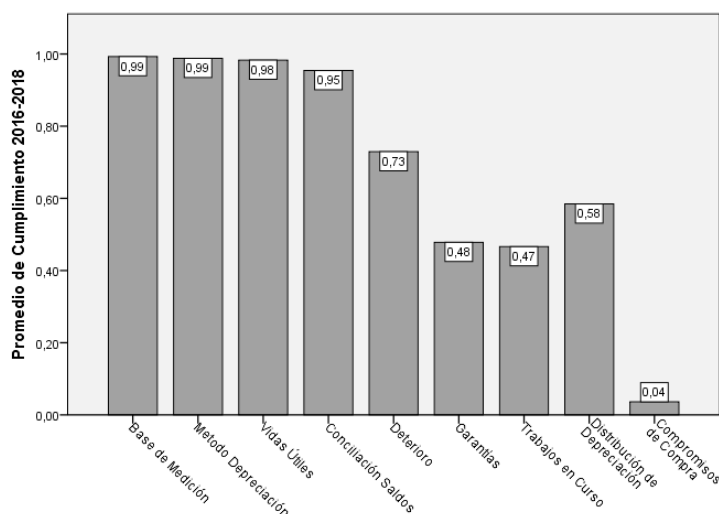
Análisis de resultados

Análisis descriptivo de criterios de medición

El análisis del cumplimiento de revelación de la NIC 16 promedio para los tres años, como se observa en la figura 1, muestra que los criterios que presentan un mayor nivel revelación son las bases medición para las PPE,

métodos y vidas útiles consideradas para la depreciación, así como las conciliaciones de saldos iniciales y finales del costo y depreciación acumulada de las PPE, en una media de incidencia mayor al 95 %.

Figura 1. Nivel de cumplimiento promedio de criterios de revelación



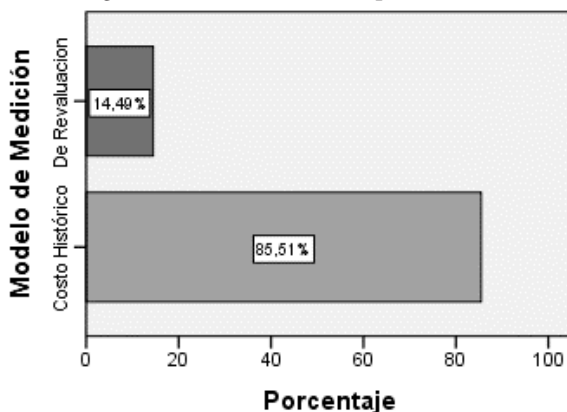
Fuente: elaboración propia.

La información sobre deterioro, restricción por garantías de activos, trabajos u obras en curso, distribución de la depreciación en las cuentas de resultados, y los compromisos de compras tienen un nivel de incidencia de revelación menor.

Respecto a la base de medición posterior de los activos, las empresas escogen como criterio de medición inicial el costo histórico. Las empresas, en un promedio del 14.49 %, para los tres años (figura 2) consideran el modelo de valor revaluado para sus PPE, aplicado principalmente para las siguientes clases de activos, terrenos y edificios, maquinarias y equipos en empresas agroindustriales, industriales, de energía y mineras. Estos resultados muestran que las empresas en el Perú usan en su mayoría un criterio

conservador en la medición con el modelo de costo histórico de sus PPE y no de revaluación como una opción de la gerencia de mejorar la percepción de los inversores y acreedores sobre la situación financiera y capacidad de inversión (Jaggi y Tsui 2001; Hu et ál., 2015; Missonier-Piera, 2007) o por una ausencia de incentivos tributarios para elegirlo como práctica (Barlev et ál. 2007; Choi et ál., 2013).

Figura 2. Modelos de medición posterior de PPE

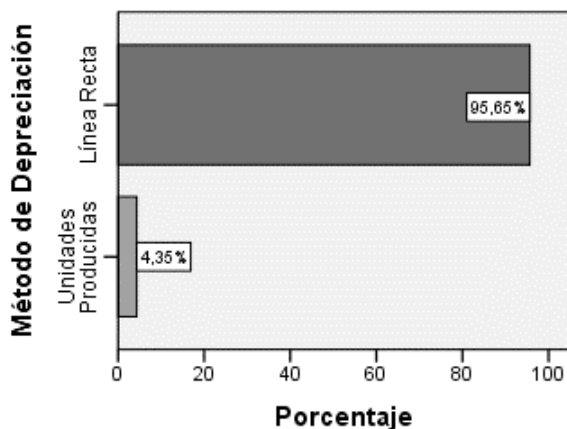


Fuente: elaboración propia.

Como se observa en la figura 3, el método de depreciación bajo línea recta es más usado por las empresas en un 95.65 %. Solo un 4.35 % de las empresas aplica el método de unidades producidas, que es aplicado principalmente por las empresas agroindustriales en sus activos biológicos y plantas productoras, así como por las empresas mineras en sus maquinarias y equipos.

Estos hallazgos pueden ser considerados una limitación en la información, donde lo lógico sería que algunas empresas con actividad productiva o energía puedan aplicar modelos distintos al de línea recta y que se ajuste a la realidad empresarial de cada situación y a la intensidad del IASB de presentar información de calidad que ayude a la toma de decisiones (Ahmed et ál., 2002; Pachón, 2010; Reeh y Molina, 2013).

Figura 3. Métodos de depreciación

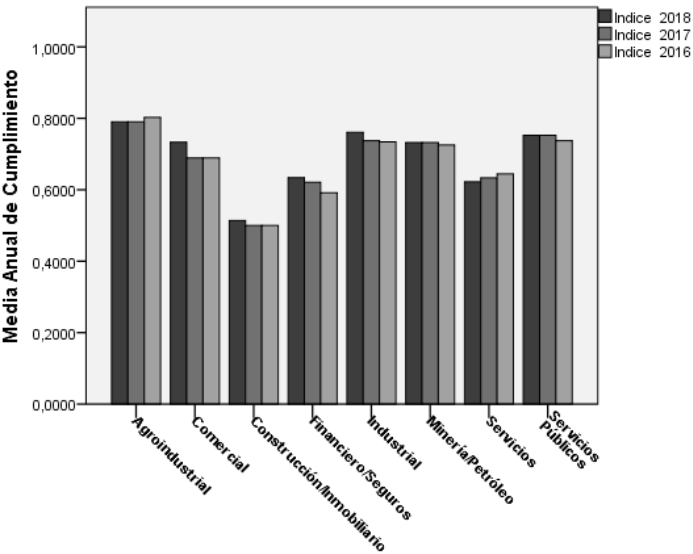


Fuente: elaboración propia.

Finalmente, en la figura 4 se muestra la media de cumplimiento de criterios de revelación de PPE de acuerdo con el sector empresarial para los tres periodos estudiados.

En primer lugar, el nivel de cumplimiento de criterios de revelación no varía significativamente a lo largo del periodo, pero si observamos diferentes niveles según la actividad de la empresa, destaca el nivel de revelación en los sectores de agroindustria, industria, minería y servicios públicos (empresas de energía, gas y telefonía) por ser empresas con importantes inversiones en edificaciones, terrenos, plantas, maquinarias, equipos para poder realizar su actividad industrial, producción y de servicio público, que inciden en el nivel de revelación en notas a los EEFF, caso distinto a empresas con menor inversión y uso de PPE como son las financieras, comerciales y de servicios (Ferreira da Costa y Moraes de Oliveira, 2015; Hassan et ál., 2006; Kang y Gray, 2011; Stadler y Nobes, 2014).

Figura 4. Nivel cumplimiento de revelación por sector y año



Fuente: elaboración propia.

Análisis multivariante

La tabla 3 resume los estadísticos descriptivos para todas las variables del modelo de regresión para las 138 empresas estudiadas para los tres años de estudio por un total de 414 observaciones.

El índice de cumplimiento de los indicadores solo llega a un promedio de 0.6911 sobre el máximo valor de 1. Respecto a las variables continuas el tamaño promedio de las empresas estudiadas es 5 000 millones de unidades monetarias de activos totales, con un nivel promedio de inversión en PPE de 36 %, antigüedad de 39 años y rentabilidad de 4.68 % sobre el total de activos.

Tabla 3. Estadísticos descriptivos

Variable	Media	Desviación estándar	Mín.	Máx.	N
Índice de cumplimiento	0.6911	0.1476	0.0000	1.0000	414
Tamaño de activos	4.9978	14.3680	0.0027	133.7656	414
Proporción PPE	0.3593	0.3064	0.0001	0.9953	414
Antigüedad	39.3768	27.2695	5.0000	141.0000	414
Firma de auditoría	0.9058	0.2925	0.0000	1.0000	414
Rentabilidad de activos	0.0468	0.0779	-0.3223	0.4345	414

Fuente: elaboración propia.

La tabla 4 de panel de regresión lineal muestra dos modelos, el primero (i) solo considera las variables independientes definidas para el estudio, el segundo modelo (ii) considera además de las variables independientes los efectos de los años 2017 y 2018 respecto al 2016, en el nivel de cumplimiento.

Para controlar la correlación de las tres observaciones por cada empresa para los tres años consecutivos, se consideraron clústeres a nivel de firma observada tres veces, con ello los errores estándar resultan robustos y no presentan cambios importantes. Como se observó en el análisis descriptivo (figura 4), las empresas con importantes inversiones en PPE para poder realizar su actividad industrial, producción, minera y de servicio público (energía) presentan una mayor revelación de dichos activos (Hassan et ál., 2006; Kang y Gray, 2011; Lang y Stice-Lawrence, 2015; Stadler y Nobes, 2014).

En la tabla 4 se observa una influencia significativa de la variable sector en el nivel de divulgación por lo que no rechazamos la H1 ($p < 0.01$), resultando mayor la influencia para el grupo de empresas “industriales y energía” que el de “servicios y financieras”.

El tamaño de las empresas no resulta un factor determinante en la información revelada de PPE, por lo que rechazamos la hipótesis H2. La relación resulta negativa; los directivos de las grandes empresas estudiadas presentan menos incentivos de revelar una mayor información sobre sus PPE a los accionistas, determinados sectores como el financiero, construcción y de servicios de gran tamaño presentan un menor nivel de revelación debido a su menor inversión en PPE.

Estos resultados son contrarios a lo encontrado en la literatura (Ferreira da Costa y Morais de Oliveira, 2015; Istiningrum y Za'im Muhtadi, 2018; Uyar et ál., 2016).

La inversión en PPE medido por su proporción con respecto al total de activos se asocia positivamente y de forma significativa ($p < 0.01$) con el nivel de cumplimiento de revelación de dichos activos por lo que confirmamos la hipótesis H3.

Esto es consecuente con que las empresas de sectores específicos como el industrial, minería y energía estudiados (figura 4) con mayor inversión y uso de PPE presentan una mayor información revelada en notas a los EEFF (Ferreira da Costa y Morais de Oliveira, 2015; Kang y Gray, 2011; Stadler y Nobes, 2014).

Lo resultados muestran que la variable antigüedad de la empresa resulta un factor determinante de forma significativa ($p < 0.05$) en la revelación de información financiera, por lo que no rechazamos la Hipótesis H4. Las empresas que cuentan con más trayectoria en el mercado de valores de Lima y con más experiencia en preparar información presentan una mayor revelación sobre PPE como información para inversionistas y acreedores (Mutawaan y Hewaidy, 2010; Kang y Gray, 2011; Owusu-Ansah, 1998). Encontramos que las empresas industriales, mineras y de energía tienen mayor inversión en PPE y antigüedad, por lo que muestran un mejor nivel de divulgación.

Tabla 4. Panel de regresión lineal

Método de estimación: OLS		
Variable dependiente: nivel de cumplimiento de revelación de PPE		
	I	II
Sector empresarial	0.07579***	0.07548***
	(0.0267)	(0.0267)
Ln tamaño de activos	-0.0018	-0.0020
	(0.0056)	(0.0057)
Inversión en PPE	0.1451***	0.1462***
	(0.0423)	(0.0424)
Antigüedad de la empresa	0.0007**	0.0007**
	(0.0003)	(0.0003)
Firma de auditoría	0.1472***	0.1479***
	(0.0327)	(0.0330)
Rentabilidad (ROA) año anterior	0.0178	0.0134
	(0.0884)	(0.0879)
Año 2017	-	0.0121
		(0.0085)
Año 2018	-	0.0226**
		(0.0103)
Observaciones	414	414
R-cuadrado ajustado	0.3899	0.3938
Error estándar en paréntesis		
*** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.10$		

Fuente: elaboración propia.

La firma de auditoría es determinante en el nivel de divulgación de información sobre revelación de PPE en las notas a los EEEF; el tamaño de las firmas de auditoría se asocia significativamente con el nivel de revelación por lo que no rechazamos la hipótesis H5 ($p < 0.01$). Las firmas de auditoría pertenecientes al grupo de las “grandes” inciden en una mayor divulgación, esto se puede explicar debido a que estas sociedades buscan reducir el riesgo de auditoría y cuidar su reputación e incentivan a las empresas auditadas a que realicen un mayor cumplimiento normativo y regulatorio de revelación (Agyei-Mensah, 2019; Mutawaa y Hewaidy, 2010; García y Sánchez, 2006; Hodgdon et ál., 2009; Santos et ál., 2014).

No se encuentra que la rentabilidad sea un factor determinante en el nivel de revelación de PPE, por lo que rechazamos la hipótesis H6. La naturaleza del mercado de valores peruano se caracteriza por el financiamiento de las empresas principalmente con bancos y no con emisión de acciones. Esto puede implicar que las empresas más rentables no tengan incentivos de cumplir mayores requerimientos de revelación con accionistas (Ahmed y Courtis, 1999; Barako et ál., 2006; Uyar et ál., 2016).

Finamente se observa que en promedio el índice de revelación del 2018 y 2017 han aumentado y son mayores respecto al 2016.

Conclusiones

Esta investigación busca contribuir a los estudios existentes sobre el análisis de cumplimiento de los criterios de medición y factores de revelación de las PPE de acuerdo con los lineamientos de la NIC 16 en los EEEF de empresas cotizadas peruanas para los periodos 2016, 2017 y 2018.

En virtud de la importancia que tiene para las empresas y para los *stakeholders* presentar y recibir información financiera de calidad, transparente y comparable sobre la información financiera para la oportuna toma de decisiones, se analizó el cumplimiento en la revelación de información

financiera implementando la normativa vigente del IASB para sus propiedades, planta y equipo.

Como uno de los primeros hallazgos, podemos indicar que las empresas peruanas cotizadas muestran un alto nivel de revelación de las PPE en sectores con mayor inversión en PPE. La influencia del ente regulador del mercado de valores y las firmas de auditoría también resultan determinantes en este estudio (Ferreira da Costa y Morais de Oliveira, 2015; Pocomucha y Hernández-Pajares 2019).

A pesar de la mejora de calidad de información desde su primera aplicación hace más una década desde su primera adopción, observamos que para los periodos estudiados no se incrementa el nivel de revelación de forma importante. En la mayoría de los casos, la aplicación de criterios de medición sigue resultados conservadores y se elige como método de valoración posterior el modelo del costo histórico y métodos de depreciación lineales (Ahmed et ál., 2002; Reeh y Molina, 2013; Barlev et ál. 2007; Choi et ál., 2013).

Las inversiones en PPE y el tipo de industria al que pertenecen las empresas resulta factores determinantes en el nivel de divulgación es el caso de actividades empresariales como agroindustria, industria y servicios públicos con una significativa inversión en PPE, mayores recursos y menores costos de preparación de información (Stadler y Nobes, 2014; Tawiah y Boolaky, 2019). Siguiendo el mismo criterio, las entidades con mayor antigüedad en el mercado de valores y más experiencia en elaboración de información presentan un mayor cumplimiento de los criterios de revelación (Mutawaa y Hewaidy, 2010; Owusu-Ansah, 1998).

De acuerdo con la teoría de agencia, el mayor nivel de divulgación explicado por las variables de tamaño y rentabilidad no se ajusta a la realidad peruana. No tener un mercado de valores desarrollado explica por qué las empresas grandes no están interesadas en una mayor información a accionistas ni busquen reducir los costos de agencia (García y Sánchez, 2006; Kang y Gray, 2011).

Sin embargo, la firma de auditoría si resulta determinante en el nivel de revelación, las cinco grandes firmas de auditoría en el Perú clasificadas como las “grandes”, incentivan a las empresas que auditan al cumplimiento normativo para mejorar su reputación y cumplir con la calidad de trabajo de auditoría a comparación de las firmas de auditoría locales de menor tamaño (DeAngelo 1981; Santos et ál., 2014; Agyei-Mensah, 2019).

Esta investigación presentó limitaciones, pues el tamaño de la muestra es reducido por lo que no se podrán extrapolar los resultados. Se sugiere que para estudios futuros se realicen análisis comparativos con empresas de otros países de la región con naturaleza económica similar. Por otro lado, se deben considerar otras variables que resulten factores determinantes en futuras investigaciones como el valor de capitalización bursátil o internacionalización.

Referencias

- Agyei-Mensah, B. K. (2019). IAS-38 disclosure compliance and corporate governance: evidence from an emerging market. *Corporate Governance: The International Journal of Business in Society*, 19(3), 419-437.
- Ahmed, K., y Courtis, J. K. (1999). Associations between corporate characteristics and disclosure levels in annual reports: a meta-analysis. *The British Accounting Review*, 31(1), 35-61.
- Ahmed, A., Billings, B. K., Morton, R. M. y Stanford-Harris, M. (2002). The role of accounting conservatism in mitigating bondholder-shareholder conflicts over dividend policy and in reducing debt costs. *The Accounting Review*, 77(4), 867-890.
- Alanezi, F. S., Alfraih, M. M. y Alshammari, S. S. (2016). Operating Segments (IFRS 8)-Required Disclosure and the Specific-Characteristics of Kuwaiti Listed Companies. *International Business Research*, 9(1), 136.
- Alanezi, F. S. y Albuloushi, S. S. (2011). Does the existence of voluntary audit committees really affect IFRS-required disclosure? The Kuwaiti evidence. *International Journal of Disclosure and Governance*, 8(2), 148-173.

- Aljifri, K. y Khasharmeh, H. (2006). An investigation into the suitability of the international accounting standards to the United Arab Emirates environment. *International Business Review*, 15(5), 505-526.
- Barako, D. G., Hancock, P. y Izan, H. Y. (2006). Factors influencing voluntary corporate disclosure by Kenyan companies. *Corporate Governance: an international review*, 14(2), 107-125.
- Barlev, B., Fried, D., Haddad, J. y Livnat, J. (2007). Reevaluation of revaluations: a cross-country examination of the motives and effects on future performance. *Journal of Business Finance & Accounting*, 34, 1025-1050.
- Birt, J. L., Bilson, C. M., Smith, T. y Whaley, R. E. (2006). Ownership, competition, and financial disclosure. *Australian Journal of Management*, 31(2), 235-263.
- Callao, S., Jarne, J. I., y Laínez, J. A. (2007). Adoption of IFRS in Spain: Effect on the comparability and relevance of financial reporting. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 16(2), 148-178.
- Cano, A. M. (2010). Algunas experiencias exitosas en Latinoamérica relacionadas con la estandarización contable. *Revista Facultad de Ciencias Económicas*, 18(2), 207-226.
- Cardona, J. C. (2018). Impacto de las IFRS en la calidad del reporte financiero en Latinoamérica y el Caribe. *Contaduría y Administración*, 63 (Especial. 2), 841-861.
- Cascino, S., y Gassen, J. (2015). What drives the comparability effect of mandatory IFRS adoption? *Review of Accounting Studies*, 20(1), 242-282.
- Católico-Segura, D., Pulido-Ladino, J., y Cely-Angarita, V. (2013). Revelación de la información financiera sobre propiedad, planta y equipo en empresas industriales cotizadas en Colombia. *Cuadernos de Contabilidad*, 14(36), 943-970.
- Choi, F. D. y Meek, G. K. (2008). *International accounting*. Pearson Education.
- Choi, T. H., Pae, J., Park, S. y Song, Y. (2013). Asset revaluations: motives and choice of items to revalue. *Asia-Pacific Journal of Accounting & Economics*, 20(2), 144-171.
- Cooke, T. E. (1992). The impact of size, stock market listing and industry type on disclosure in the annual reports of Japanese listed corporations. *Accounting and Business Research*, 22(87), 229-237.

- Crowe Howarth. (2017). World survey: what an uncertain world. *International Accounting Bulletin* n.º 570. Consultado en http://www.crowehorwath.ie/wp-content/uploads/2017/02/IAB-2017_World-Survey.pdf
- Daske, H., Hail, L., Leuz, C. y Verdi, R. (2013). Adopting a label: Heterogeneity in the economic consequences around IAS/IFRS adoptions. *Journal of Accounting Research*, 51(3), 495-547.
- DeAngelo, L. E. (1981). Auditor size and audit quality. *Journal of Accounting and Economics*, 3(3), 183-199.
- De Moura, A. A. y Gupta, J. (2019). Mandatory adoption of IFRS in Latin America: A boon or a bias. *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 60, 111-133.
- Díaz-Becerra, O. A. (2010). Estado actual de la aplicación de las NIIF en la preparación de estados financieros de las empresas peruanas. *Contabilidad y Negocios*, 5(10), 5-28.
- Díaz-Becerra, O. A., Rojo, L. A. y Medina, A. V. (2012). Análisis de las diferencias entre el tratamiento contable y el fiscal para los elementos de propiedades, planta y equipo: el caso peruano. *Contabilidad y Negocios*, 7(14), 5-22.
- Erdem, S., Aslanertik, E. y Yardimci, B. (2017). The main determinants of differences in compliance levels of disclosure items for IAS 16 in BIST. *Journal of Financial Reporting and Accounting*, 15(3), 317-332.
- Easton, P. D., Eddey, P. H. y Harris, T. S. (1993). An investigation of revaluations of tangible long-lived assets. *Journal of Accounting Research*, 31, 1-38.
- Ferreira da Costa, F. y Morais de Oliveira, L. C. (2015). A divulgação dos ativos fixos tangíveis segundo a IAS 16 eo seu grau de cumprimento. *Innovar*, 25(spe), 47-60.
- García, E., y Sánchez, J. P. (2006). Un estudio meta-analítico de los factores determinantes de la revelación de información. *Spanish Journal of Finance and Accounting*, 35(132), 761-788.
- Giner, B., Cervera, N., Ruiz, A., y Arce, M. (2003). Incentivos para la divulgación voluntaria de información: evidencia empírica sobre la información segmentada. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 12(4), 69-85.
- Jaggi, B., y Tsui, J. (2001). Management motivation and market assessment: revaluations of fixed assets. *Journal of International Financial Management and Accounting*, 12(2), 160-187.

- Jara, L., Contreras, H. y Castro, B. (2010). Adopción de IFRS en empresas chilenas del sector eléctrico que cotizan en bolsa. *Revista Internacional Legis de Contabilidad y Auditoría*, 42, 131-163.
- Johnston, K. (2014). *Organic vs. Inorganic Growth in Business*. Consultado en <https://smallbusiness.chron.com/organic-vs-inorganic-growth-business-37311.html>
- Hassan, O., Giorgioni, G. y Romilly, P. (2006), The extent of accounting disclosure and its determinants in an emerging capital market: the case of Egypt. *International Journal of Accounting, Auditing and Performance Evaluation*, 3(1), 41-67.
- Hellman, N., Carenys, J. y Moya Gutierrez, S. (2018). Introducing more IFRS principles of disclosure–will the poor disclosers improve? *Accounting in Europe*, 15(2), 242-321.
- Hernández, J., Núñez, I. y Zapata, D. (2017). Criterios de medición y revelación de la NIC 41 aplicados por empresas peruanas y chilenas. *Teuken Bidikay*, 8(10), 118-132.
- Hodgdon, C., Tondkar, R. H., Adhikari, A. y Harless, D. W. (2009). Compliance with International Financial Reporting Standards and auditor choice: New evidence on the importance of the statutory audit. *The International Journal of Accounting*, 44(1), 33-55.
- Horton, J., Serafeim, G. y Serafeim, I. (2013). Does mandatory IFRS adoption improve the information environment? *Contemporary accounting research*, 30(1), 388-423.
- Hu, F., Percy, M. y Yao, D. (2015). Asset revaluations and earnings management: Evidence from Australian companies. *Corporate Ownership and Control*, 13(1), 930-939.
- Istiningrum, A. A. y Za'im Muhtadi, M. Z. (2018). The Determinants and Impact of Mandatory Disclosure in Indonesian Manufacturing Companies. *Journal of Economics, Business & Accountancy Ventura*, 21(1), 25-39.
- Kang, H. H. y Gray, S. J. (2011). Reporting intangible assets: Voluntary disclosure practices of top emerging market companies. *The International Journal of Accounting*, 46(4), 402-423.
- Lang, M. y Lundholm, R. (1993). Cross-sectional determinants of analyst ratings of corporate disclosures. *Journal of Accounting Research*, 31(2), 246-271.

- Lang, M. y Stice-Lawrence, L. (2015). Textual analysis and international financial reporting: Large sample evidence. *Journal of Accounting and Economics*, 60(2-3), 110-135.
- Meek, G. K. y Gray, S. J. (1989). Globalization of stock markets and foreign listing requirements: Voluntary disclosures by continental European companies listed on the London Stock Exchange. *Journal of International Business Studies*, 20(2), 315-336.
- Miihkinen, A. (2012). What drives quality of firm risk disclosure?: the impact of a national disclosure standard and reporting incentives under IFRS. *The International Journal of Accounting*, 47(4), 437-468.
- Missonnier-Piera, F. (2007). Motives for fixed-asset revaluation: An empirical analysis with Swiss data. *The International Journal of Accounting*, 42(2), 186-205.
- Molina-Llopis, R. M., Díaz-Becerra, O. D., Capuñay, J. C. y Casinelli, H. (2014). El proceso de convergencia con las Normas Internacionales de Información Financiera en España, Perú y Argentina. *Contabilidad y Negocios*, 9(18), 6-26.
- Mongrut, S. y Winkelried, D. (2019). Unintended effects of IFRS adoption on earnings management: The case of Latin America. *Emerging Markets Review*, 38, 377-388.
- Mutawaa, A. and Hewaidy, A. M. (2010), Disclosure Level and Compliance with IFRS: An Empirical Investigation of Kuwaiti Companies. *International Business and Economics Research Journal*, 9(5). DOI: <https://doi.org/10.19030/iber.v9i5.566>
- Owusu-Ansah, S. (1998). The impact of corporate attributes on the extent of mandatory disclosure and reporting by listed companies in Zimbabwe. *The International Journal of Accounting*, 33(5), 605-631.
- Pachón, M. A. (2010). La aplicación de criterios prudentes en la valoración de activos, costos, gastos y pasivos. *Activos*, 8(14), 159-169.
- Paik, G. (2009). The value relevance of fixed asset revaluation reserves in international accounting. *International Management Review*, 5(2), 73.
- Pocomucha K. y Hernández-Pajares J. (2019) Influencia de la firma de auditoría y desempeño de empresas cotizadas en la extensión de revelación en reportes anuales. *Contabilidad & Sistemas*, 16, 46-54.

- Reeh, M. M. y Molina, N. A. (2013). La crisis del concepto prudencia a causa del tránsito de las normas nacionales austriacas de información financiera a las normas internacionales. *Contaduría y Administración*, 58(2), 91-112.
- Salas, J., Vilchez, P. y Curvelo, J. (2017). Claridad y calidad de las notas explicativas en estados financieros bajo IFRS. Un estudio de brechas de Expectativas Gaps para normas contables (NIC 2, NIC 16, NIC 37 y NIC 38). *Quipukamayoc*, 25 (49), 27-40.
- Samaha, K., Khlif, H. y Dahawy, K. (2016). Compliance with IAS/IFRS and its determinants: a meta-analysis. *Journal of Accounting, Business and Management*, 23(1), 41-63.
- Santos, E., Ponte, V. y Mapurunga, P. (2014). Mandatory IFRS adoption in Brazil (2010): Index of compliance with disclosure requirements and some explanatory factors of firms reporting. *Revista Contabilidade & Finanças*, 25(65), 161-176.
- Silva, B. y Garrido, C. (2006). La convergencia a las normas internacionales de información financiera en Chile. *Capic Review*, (4), 9-19.
- Stadler, C., y Nobes, C. W. (2014). The influence of country, industry, and topic factors on IFRS policy choice. *Abacus*, 50(4), 386-421.
- Superintendencia del Mercado de Valores (SMV). *Ley N° 29720*. Consultado en https://www.smv.gob.pe/Frm_SIL_Detalle.aspx?CNORMA=LEY0000201129720&CTEXTO=
- Superintendencia del Mercado de Valores (SMV). *Resolución N° 011-2012. SMV/01*. Consultado en https://www.smv.gob.pe/Frm_SIL_Detalle.aspx?CNORMA=RSA 00001600014% %20% %20&CTEXTO=
- Uyar, A., Kılıç, M. y Gökçen, B. A. (2016). Compliance with IAS/IFRS and firm characteristics: evidence from the emerging capital market of Turkey. *Economic research-Ekonomska istraživanja*, 29(1), 148-161.
- Tawiah, V. y Boolaky P. (2019). Determinants of IFRS compliance in Africa: analysis of Stakeholder Attributes. *International Journal of Accounting & Information Management*, 27(4), 573-599.
- Yáñez-Andrades, V.; Pilar-Cortés, F. e Inostrosa-Gonzáles, C. (2010). Impacto de las IFRS en la valoración de empresas: evidencia para una muestra de empresas chilenas cotizadas. *Revista Activos*, 15, 153-182.



Percepción del emprendimiento caficulator en la región Huasteca, centro de México

Cruz García Lirios¹

Javier Carreón Guillén²

José Marcos Bustos Aguayo³

Jorge Hernández Valdés⁴

Recibido: 15 de noviembre de 2019

Aprobado: 13 de diciembre de 2019

García Lirios, C., Carreón Guillén, J., Bustos Aguayo, J. M. y Hernández Valdés, J. (2020). Percepción del emprendimiento caficulator en la región Huasteca, centro de México. *Revista Activos*, 18(1), 235-266. doi: <https://doi.org/10.15332/25005278/6164>

Clasificación JEL: L26, O13

1 Estudios de Doctorado en Psicología Social y Ambiental, Universidad Nacional Autónoma de México. Profesor de asignatura, Universidad Autónoma del Estado de México-Unidad Académica Profesional Huehuetoca. teléfono: 5622 6666 extensión 47 385. Correo electrónico: garcialirios@yahoo.com
ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-9364-6796>

2 Doctor en Administración y profesor titular “C”, Universidad Nacional Autónoma de México, Escuela Nacional de Trabajo Social. Adscrito al Sistema Nacional de Investigadores. Correo electrónico: javierng@unam.mx

3 Doctor en Psicología y profesor titular “C”, Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Estudios Superiores Zaragoza. Correo electrónico: marcos.bustos@unam.mx

4 Maestro en Educación y profesor titular “A”, Universidad Nacional Autónoma de México, Escuela Nacional de Trabajo Social. Correo electrónico: jorheval@unam.mx

Resumen

El objetivo del presente trabajo fue especificar un modelo para el estudio del emprendimiento caficultor. Se realizó una investigación transversal y exploratoria con una selección no probabilística de 300 comerciantes del café. A partir de un modelo estructural se estableció la confiabilidad y validez de cinco dimensiones alusivas a percepciones de oportunidad económica, financiera, de ventas, social y ambiental. El cuarto factor reflejó el constructo, seguido del primero y el quinto. Con base en los marcos teóricos y conceptuales, se propone el estudio de la percepción emprendedora en grupos vulnerables que se dedican a la venta del café como un estilo de subsistencia. Los hallazgos permiten establecer un vínculo entre la teoría de la elección racional y la teoría del capital humano con respecto a la teoría de los bienes comunes y la teoría del emprendimiento social como marcos conceptuales para resaltar la intervención del trabajo social.

Palabras clave: emprendimiento social, financiamiento, venta, ambiental.

Perception of Coffee Entrepreneurship in the Huasteca Region, Central Mexico

Abstract

The aim of this paper is to specify a model for the study of coffee entrepreneurship. A cross-sectional and exploratory research was conducted with a non-probabilistic selection of 300 coffee merchants. A structural model established the reliability and validity of five dimensions referring to perceptions of economic, financial, sales, social, and environmental opportunities. The fourth factor reflected the construct, followed by the first and fifth factors. Based on theoretical and conceptual frameworks, this paper proposes to study entrepreneurial perception in vulnerable groups engaged in the sale of coffee as a means of subsistence. The findings make

it possible to establish a link between the theory of rational choice and the theory of human capital with respect to the theory of common goods and the theory of social entrepreneurship as conceptual frameworks to highlight the intervention of social work.

Keywords: social entrepreneurship, financing, sale, environmental.

Introducción

Hasta el momento en que se redacta este trabajo, un tercio de la población mundial ha sido confinada como política de mitigación pandémica ocasionada por el coronavirus SARS-COV-2 y la COVID-19, que han infectado a ocho millones de personas, enfermado a cuatro millones y han cobrado la vida de medio millón. Ante este panorama, el emprendimiento parece ser una respuesta social ante ambas crisis la sanitaria y la económica.

La crisis económica ha propiciado la caída de las economías emergentes y regionales en las que destaca México y la región turística de la Huasteca Potosina. En virtud de que el 60 % de la economía nacional es de carácter informal, la crisis económica se exacerbó con la pérdida del 75 % del turismo a nivel nacional y alrededor de 3.5 % a nivel regional.

Por consiguiente, el emprendimiento social ha sido identificado como una estrategia de desarrollo local ante la crisis sanitaria y la crisis económica que se desenvuelve en la región a partir de marzo cuando los indicadores evidenciaron un decrecimiento de la actividad turística por motivos relacionados con la pandemia, el confinamiento de las personas y la recesión de la economía.

El objetivo del presente trabajo fue especificar un modelo para el estudio del emprendimiento de la caficultura y los servicios asociados como derivados. A partir de un marco teórico, conceptual y empírico se proponen los ejes y temas de una agenda de desarrollo local. En seguida, se aborda

la problemática desde un método de cuantificación e instrumentación de un cuestionario. Posteriormente, se exponen los resultados con estadísticas descriptivas e inferenciales y, finalmente, se discuten los hallazgos con el desarrollo endógeno a fin de poder delinear la planificación estratégica de un programa de emprendimiento.

El aporte del presente trabajo consiste en: (a) revisión documental de la literatura sobre emprendimiento local; (b) especificación teórica, conceptual y empírica de un modelo para el estudio del fenómeno; (c) abordaje metodológico para la explicación del emprendimiento caficutor; (d) diagnóstico de la dimensión perceptual del emprendimiento caficutor; (e) discusión de los resultados con base en los ejes y temas de agenda local, y (f) recomendaciones de aplicación e implementación del emprendimiento caficutor a la región

Revisión documental

Sociohistoria del trabajo social y emprendimiento en México

En México, la sociohistoria del trabajo social está vinculada con algún tipo de emprendimiento si se considera que este consiste en iniciativas emanadas de la sociedad civil con respecto a sectores excluidos del desarrollo (García, 2020).

Posterior a la Revolución mexicana de 1910, los gobernantes tomaron decisiones que orientaron su relación con los gobernados. En este sentido, la Expropiación Petrolera de 1936 es un claro ejemplo de la política social que la clase política implementó en los sectores civiles al organizarlos en grupos. En este escenario, el emprendimiento social fue activado por una política expropiadora ya que se realizó una colecta nacional para subsanar las indemnizaciones a las compañías de petróleo que controlaban la extracción y comercialización del hidrocarburo.

De este modo, el trabajo social que emergió con la gestión y administración de los gobiernos posteriores a la guerra civil se caracterizó por (a) adscripción a una ideología revolucionaria y caudillista como sustento de una identidad nacional; (b) inclusión de sectores burócratas, obreros, campesinos y empresariales, pero exclusión de sectores pobres, y (c) alineación con un presidencialismo metaconstitucional (García, 2014). En ese proyecto de nacionalismo expropiador, sectores sociales fueron confinados a un emprendimiento local semiarticulado con financiamiento proveniente de remesas. Las comunidades administraron estos fondos mediante redes cooperativas, pero la cooptación del Estado en clientelas políticas redujo esta alternativa a su mínima expresión.

Es decir que el trabajo social fue un instrumento de gestión e interlocución con los sectores que firmaron la carta magna posterior a la guerra civil (Bustos, 2020). Por consiguiente, los profesionistas del trabajo social se alejaron de toda iniciativa civil al socavar los lineamientos institucionales del Estado posrevolucionario. El capital de remesas se siguió orientando al emprendimiento comunitario, pero limitado por los usos y costumbres de las cooperativas locales.

Durante la fase sociohistórica de prosperidad económica, laboral y educativa del periodo 1940 a 1960, mejor conocida como Milagro Mexicano, el trabajo social alcanzó su mayor esplendor bajo las políticas de salud que permitieron la creación de instituciones emblemáticas, tales como el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), en 1943, y el Instituto de Seguridad de Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (ISSSTE) en 1959.

Sin embargo, los profesionistas del trabajo social fueron confinados a programas de combate a la explosión demográfica o estrategias de salud reproductiva y sexual, así como a prevención de enfermedades y accidentes en la naciente industrialización y sus efectos sobre la salud ocupacional de los trabajadores del Estado (García, 2015). El emprendimiento local quedó acéfalo y la desarticulación entre el sector público con las micro-, pequeñas y medianas empresas avanzó hacia una relación asimétrica entre actores políticos y sociales.

Es posible observar que, durante el periodo en estudio, el emprendimiento social se gestó en las comunidades y localidades, ya que se redujo a su mínima expresión en las urbes (Carreón et ál., 2014). Significa entonces que el desarrollo comunitario se concentró en las actividades agroindustriales y el turismo como un efecto de las políticas sociales de fomento empresarial. En este marco, el trabajo social estableció los lineamientos para la clasificación de los sectores excluidos, marginados y vulnerados en sus derechos económicos.

Fue a partir de conflictos entre el estado y la sociedad civil que el emprendimiento social emergió como una respuesta no concertada por políticas públicas en las que el trabajo social optó por reproducir la ideología del Estado (Juárez, 2020). Se trató de un proceso de propaganda del nacionalismo caudillista que concentró a los sectores en confederaciones con el fin de poder controlar sus cadenas de financiamiento y producción agroindustrial, o bien, en el caso del turismo establecer las denominaciones de pueblos mágicos para activar la economía regional.

De este modo, los movimientos sociales antecedieron al emprendimiento social en virtud de que suponen estilos de organización que explican la conformación de esferas y redes civiles (Sandoval, 2020). El capital semilla para los proyectos cooperativos provino de las remesas y se destinó a las empresas familiares sin conexión alguna con las multinacionales salvo en el caso del café como un valor agregado del turismo.

Es el caso del conflicto entre estudiantes y Gobierno, en 1968, a partir del cual las estructuras sociales optaron por un cambio paulatino que se consolidó en 1985 con la movilización civil ante los desastres del sismo más mortal que registra la ciudad de México (García et ál., 2014). Es decir, la confianza en el Gobierno se redujo a su mínima expresión, a la vez que la organización sectorial emergió como alternativa a la gestión pública. La nueva autogestión social se desarrolló y consolidó como un proyecto de emprendimiento social para el desarrollo de barrios y comunidades aledañas a las urbes, o bien al interior de las ciudades como espacios multiculturales e interétnicos.

No obstante que la carta magna es innovadora en cuestiones de propiedad y administración de ejidal, la movilización campesina se orientó por su disidencia a las políticas públicas, ya que las oportunidades de desarrollo se limitaron a las plantaciones extranjeras (Coronado, 2019).

La producción y comercialización del sector agroindustrial se gestó en redes para transferir el conocimiento técnico a nodos centrales de emprendimiento. Las cooperativas exitosas muy pronto socavaron sus relaciones con los micro-, pequeñas y medianas empresas en un proyecto de crecimiento interno.

Es así como el emprendimiento surge en las urbes como una respuesta al autoritarismo del Estado más que como un síntoma de prosperidad, calidad de vida y bienestar, aun cuando el país ha tenido relaciones comerciales con Estados Unidos. Incluso en el periodo que inicia el tratado de libre comercio, el emprendimiento parece ser exclusivo de trasnacionales más que de empresas locales o cooperativas —7 de cada 10 nuevas empresas desaparecen en los dos primeros años luego de haber esperado el mismo tiempo para alta en la hacienda pública—.

En este breve recorrido sociohistórico, el trabajo social adquirió un sentido de bienestar debido a la política sustitución de importaciones, pero se desvinculó de los sectores desfavorecidos, aunque el emprendimiento de la sociedad civil provino de diversos sectores, la relevancia histórica del trabajo social emerge de las movilizaciones civiles urbanas o semiperiféricas (García et ál., 2015).

Por consiguiente, el estudio del emprendimiento en comunidades es un tema emergente y lo es más aún con la intervención del trabajo social; empero, durante el periodo expuesto, los gobiernos del centro de México han desarrollado esquemas de apoyo a la agroindustria, principalmente en lo relativo al café.

Emprendimiento en México

El censo económico de México en el 2009 fue llevado a cabo con el 99,9 % (3 587 979) de las empresas que son de tipo uniestablecimiento y el 1 % (39 080) es multiestablecimiento. 17.9 % (6979) son nacionales, 15 % (5 488) son locales y 67.1 % (26 246) son multinacionales (Inegi, 2010).

Es decir que los indicadores económicos muestran que la sistematización del emprendimiento se gesta en las transnacionales, pero se lleva a la práctica en las micro-, pequeñas y medianas empresas (mipymes). Esto es así porque el desarrollo económico puede estar interrelacionado por principios de utilidad y ganancia, pero ambos pueden ser transformados en discursos, estilos de vida y consumo específicos de comunidades y localidades ante una crisis de abastecimiento de recursos naturales y servicios públicos correspondientes. Ante tal escenario emerge el emprendimiento como una respuesta de la sociedad civil ante la gestión y administración poco atingente del Estado (García, 2014).

Existen 4 145 772 micro-, pequeñas y medianas empresas que ocupan a 19 179 350 empleados, de los cuales 5 073 432 laboran en 489 532 empresas del sector maquilador e industrial, 6 389 648 se ocupan en 2 042 641 empresas de comercio y 7 716 270 laboran en 1 613 601 empresas no financieras del sector privado. En otras palabras, el 21.6 % de las empresas creadas en 2013 ocupa menos de un empleado.

En otras palabras, es posible observar una tendencia de emprendimiento social que, no obstante, su baja productividad, genera redes sociales de cooperación solidaria. Es decir, que, ante una crisis económica o política, algunos sectores emprendedores de la sociedad civil renuncian a la lógica de la ganancia y la utilidad para redistribuir los costos y beneficios en un mayor porcentaje de la población (García et ál., 2015).

Las microempresas representan el 95.9 % (3 976 912) del total y ocupan al 43.7 % (12 899 155) de la fuerza laboral. La pequeña empresa representa el 3 % (126 262) y ocupa al 13 % (2 496 835) de la fuerza laboral y la mediana

empresa representa el 0,7 % (27 706) y ocupa el 10.6 % (2 023 676) de la fuerza laboral (Inegi, 2010).

En el caso de San Luis Potosí (centro de México), el emprendimiento social está centrado en las oportunidades y las capacidades de las microempresas que, por su lógica de colaboración solidaria, tienden a expandirse al reducir sus utilidades y ganancias (García, 2015).

En el sector de manufactura las microempresas representan el 93.6 % (458 096) y son el 20.8 % (1 057 456) de la fuerza laboral, las pequeñas empresas representan el 4.2 % (20 455) y ocupan al 8.8 % (446 181) de la fuerza laboral y las medianas empresas representan el 1,5 % (7 441) y ocupan al 16,8 % (851 506) de la fuerza laboral (Inegi, 2010).

En el sector comercio las microempresas representan el 96.9 % (1 978 887) y ocupan al 60.5 % (3 866 223) de la fuerza laboral, las pequeñas empresas 2.2 % (43 967) y ocupan al 11.7 % (745 253) de la fuerza laboral y las medianas empresas representan el 0.7 % (14 454) y ocupan al 12 % (764 763) de la fuerza laboral (Inegi, 2010).

A diferencia del sector maquilador, el comercio supone una mayor participación de emprendedores, ya que las redes de producción de las que depende la prosperidad de maquiladores, no es un requerimiento en la compra y venta de productos al mayoreo o menudeo. Es decir, que el emprendimiento local está orientado por la cultura laboral de las microempresas, muchas de ellas extraídas de las comunidades dedicadas a la comercialización del café y sus derivados (Carreón et ál., 2014).

En San Luis Potosí, estado del centro de México, se ubica el 2.1 % de las mipymes de las cuales el 1.8 % está en el sector maquilador y el 2 % está en el sector comercio y 2.2 % en el sector no financiero privado. El sector comercio representa el 47.2 % (41 640) y ocupa al 29.7 % (124 897), el sector servicios representa el 40.9 % (36 066) y ocupa al 32.2 % (135 353) y el sector manufacturero el 10 % (8852) y ocupa al 29.7 % (125 011) de la fuerza laboral (Inegi, 2010).

En efecto, a partir de la dinámica económica de mipymes en San Luis Potosí, es posible advertir que se ha estado gestando un emprendimiento en función del crecimiento de servicios, pero a nivel de microempresas. Es decir que la caficultura tiene mayores oportunidades de comercialización en un escenario donde la actividad comercial supera en dimensión y fuerza laboral a la industrial (García et ál., 2014).

En el sector comercio, las microempresas representan el 96.8 % (40 319) y ocupan al 61.9 % (77 284) de la fuerza laboral, las pequeñas empresas representan el 2.2 % (928) y ocupan al 12.7 % (15 907) de la fuerza laboral y las medianas empresas representan el 0.7 % (298) y ocupan al 12,8 % (15 949) de la fuerza laboral local (Inegi, 2010).

Si el mercado local en cuanto a la comercialización de productos y servicios vinculados con el café está condicionado por habilidades sociales tales como el establecimiento de redes de comercio, entonces las localidades y comunidades son un escenario idóneo para establecer algunas diferencias en cuanto a la percepción de oportunidades de venta del café y sus derivados (García et ál., 2015).

En cuanto a la demanda laboral, las mipymes advierten que el dominio de un segundo idioma es la habilidad más requerida ($M = 3.6$), seguida de la comunicación escrita ($M = 2.64$) y la facilidad para relacionarse ($M = 2.31$).

Las actitudes requeridas por las mipymes son visión internacional ($M = 2.99$), aprecio por la cultura ($M = 2.98$) y respeto al medio ambiente ($M = 2.38$).

Emprendimiento en San Luis Potosí

El estado de San Luis Potosí colinda con los estados de Zacatecas, Nuevo león, Tamaulipas, Guanajuato, Querétaro, Hidalgo y Veracruz.

El estado cuenta con 58 municipios, sus coordenadas lo ubican 24 grados y 29 minutos al norte; al sur, 21 grados y 10 minutos latitud

norte; al este 98 grados y 20 minutos, y al oeste 102 grados y 18 minutos longitud oeste.

El Cerro Grande es su mayor elevación con 3180 m s. n. m., seguido de la Catorce 3101 m s. n. m. y la Sierra Coronado m s. n. m. msnm. Predomina un clima seco templado con el 27.7 %, seguido de un clima seco semicálido, con el 20.1 %, y semiseco templado, con el 12.8 %. La temperatura promedio es de 25.3 grados Celsius y su precipitación media anual es de 978.8 mm en una superficie territorial de 60 982.8 km² (el 3.1 % del territorio nacional).

El estado de San Luis Potosí ocupa el lugar 19 con una población total de 2.586 millones de habitantes, y tiene una tasa de crecimiento del 1.4 % y una densidad de 4.2 habitantes por kilómetro cuadrado.

Real de Catorce cuenta con una población total de 9716 habitantes de los cuales 4932 son hombres y 4784 son mujeres. En Xilitla habitan 51 498, de los cuales 25 484 son hombres y 26 014 son mujeres; 30,4 % de la población es menor de 15 años. 10.7 % de la población emigró al estado; 3,7 % de sus habitantes no residía en estado y 0,1 % del total de la población es migrante. Asimismo, 10.7 % de la población habla una lengua local, 137 682 hablan el nahualt, 96 568 hablan el huasteco y 10 807 el pame.

La tasa de natalidad es del 20.1 por cada mil habitantes, las mujeres tienen el 2.1 en promedio de hijos nacidos vivos y la densidad poblacional es de cuatro personas por vivienda.

El 7.9 % de la población total es analfabeta, el 90.6 % de la población entre 5 y 14 años asiste a la escuela y las mujeres representan el 40 % de la fuerza laboral.

Trabajo social en el desarrollo local

Las teorías que explican la intervención del trabajo social para el desarrollo local en general y comunitario en particular son: la teoría de la elección

racional, la teoría del capital humano, la teoría de los bienes comunes y la teoría del emprendimiento social.

Grosso modo, la teoría de la elección racional plantea que el desarrollo de una comunidad se gesta desde la selección de oportunidades y capacidades, ambas orientadas al logro de objetivos y metas a corto, mediano y largo plazo (García et ál., 2014). Desde la óptica de la elección racional, el emprendimiento social es asumido como resultado de las oportunidades brindadas por las políticas de fomento empresarial, o bien por las políticas de reactivación económica.

En el primer caso, el emprendimiento es de corte socioestatal, ya que es el gobierno local o federal el que impulsa la denominación de pueblo mágico para reactivar la economía a partir del turismo nacional e internacional. En el segundo caso, luego de la crisis sanitaria, financiamiento a empresas comunitarias y cooperativas familiares es la divisa principal de programas y estrategias para la reactivación de la economía.

En ese sentido, existe una diferencia sustancial entre *racionalidad e irracionalidad*. Es el caso de la toma de decisiones unilaterales o mayoritarias que por su grado de exclusión de minorías —comunidades migrantes o locales— que tienen valores diferentes a la utilidad y la ganancia, así como visiones distintas de propiedad privada (García et ál., 2015). Las cooperativas familiares y las empresas comunitarias son producto de elecciones de oportunidades cuando el capital semilla proveniente de las remesas se asocia a la mano de obra familiar y la fuerza laboral endógena. En ambos casos, el emprendimiento social es activado por actores mediadores de las necesidades y expectativas locales con respecto a los fondos disponibles de familias administradoras de remesas.

Por consiguiente, la teoría del capital humano, en términos generales, intenta reducir las diferencias entre gobernantes y gobernados, mayorías y minorías, oportunidades y capacidades a partir de un sistema de gestión y administración de bienes públicos. Es decir, al asumir como propiedad del Estado los recursos, el gobierno federal o local está obligado a distribuir

equitativamente los costos y beneficios relativos al desarrollo (Carreón et ál., 2014). Las empresas familiares ejemplifican este proceso de cogestión en el que las autoridades locales organizan a los productores en tandas de financiamiento. En cambio, las empresas comunitarias interiorizan sus recursos a partir de uso y costumbres más que desde la administración semipública.

Sin embargo, la teoría del capital humano considera que quienes no están dispuestos a contribuir, aunque reciban beneficios, son parte del desarrollo (Molina, 2020). Es el caso de la fuerza laboral y la mano de obra proveniente de municipios periféricos a las plantaciones agroindustriales. En el caso de la caficultura, la concentración del financiamiento público en los pueblos mágicos y los fondos provenientes de remesas familiares hace posible que se estructure una centralidad productiva y comercializadora que se alimenta de migrantes aledaños.

Por lo tanto, la teoría de la elección racional y la teoría del capital humano advierten que el problema del desarrollo local a partir de la gestión y administración de los bienes y recursos considerados públicos estriba en las decisiones irracionales y la no cooperación (Adams, 2020). Esto es así porque el emprendimiento social requiere del concurso de sectores públicos y privados, actores políticos y sociales en torno a una gobernanza de los recursos comunes. De esta manera, las partes interesadas acuerdan responsabilidades compartidas en objetivos, tareas y metas.

Es la teoría de los bienes comunes la que resuelve el dilema del desarrollo local a partir de una racionalidad que supone el abandono de usos y costumbres asumidas como irracionales —gestión y administración de dinero para festividades en lugar del servicio de agua potable— o bien el dilema que consiste en cooperar, aun cuando algunos no contribuyan y se beneficien del sistema (García, 2014).

La teoría de los bienes comunes advierte que el desarrollo parte del tipo de bienes: 1) privados, donde la seguridad de la propiedad o recursos están garantizados por las leyes que el Estado debe hacer cumplir mediante

programas, estrategias e instrumentos, pero excluye a sectores civiles que no tienen ese tipo de bienes; 2) públicos, donde el Estado garantiza la distribución de los costos y beneficios, pero es susceptible de corromperse, y 3) comunes. los recursos suponen oportunidades en función de las capacidades de organización y cooperación social.

De este modo, el desarrollo local que está determinado por la lógica de los bienes comunes requiere de una gestión en comunidades mediante la promoción de la solidaridad y la cooperación (García, 2015). En este contexto, el emprendimiento social encarna ambas virtudes comunitarias al prevalecer la confianza social, la empatía de las partes interesadas y el compromiso de los actores implicados.

Se trata de un círculo virtuoso de oportunidades e innovaciones desde y para la comunidad, aunque las familias que proveen los créditos derivados de las remesas se enlazan con las cooperativas a través de los usos y costumbres locales.

Precisamente, la complejidad de esta fase sociohistórica en la que una comunidad con valores biosféricos debe asumir una dinámica productiva antropocéntrica supone una promoción de relaciones de emprendimiento social (Anguiano, 2020). El biosferismo no solo es parte de las tradiciones y normas de la comunidad, aglutinando los objetivos, tareas y metas a partir de recursos y futuro comunes. El rasgo distintivo del emprendimiento comunitario radica en este biosferismo como representación de un propósito común.

En el caso de la caficultura, el emprendimiento social va más allá de una superación de capacidades con respecto a oportunidades, pues supone el establecimiento de una agenda común entre sectores civiles, políticos y económicos orientados a la gestión de un conocimiento suficiente para el desarrollo responsable.

Marco teórico

Teoría del emprendimiento social

En contextos de salud comunitaria afectada por inundaciones, incendios o heladas, la comercialización del café resulta ser un ejemplo que seguir para observar el emprendimiento local. En torno al emprendimiento del café, los datos parecen confirmar los supuestos de la teoría del emprendimiento (Vázquez et ál., 2016). Las oportunidades económicas —subsidios de los gobiernos federal y local para incentivar la agroindustria y comercialización— y las oportunidades financieras —créditos a partir de balances y perspectivas de la comercialización de productos y servicios— determinan las percepciones de oportunidad de ventas al menudeo —expectativas de mayores ganancias ante costos mínimos— (Acar y Acar, 2014).

Sin embargo, algunos estudios destacan la importancia de las redes sociales de emprendimiento como factores potenciadores de la venta solidaria de productos y servicios locales ante el arribo de transnacionales y sus posibles afectaciones a la economía municipal (Cruz et ál., 2016).

La teoría de las redes de emprendimiento advierte que la cooperación y la solidaridad se gestan en escenarios de vulnerabilidad económica y financiera (Robles et ál., 2016). Es decir que, ante el embate de las transnacionales, los comerciantes se organizan para hacer un frente común en la defensa del mercado local (Hernández y Valencia, 2016). De este modo, los liderazgos y seguidores estructuran redes de información en torno a los precios de venta, promociones y valores agregados en función de la competencia transnacional (Omotayo y Adenike, 2013).

En tal sentido, las redes de emprendimiento resaltan la importancia de la cooperación y la solidaridad, y vinculan sus productos y servicios a otras actividades tradicionales de la localidad (Escobar, 2014). Las cooperativas en torno a la producción y comercialización del café y sus derivados se relacionan con las asociaciones de hoteles, restaurantes y taxis para

ofrecer como valor agregado al servicio turístico los productos del café en sus diferentes presentaciones. Se trata de un emprendimiento orientado hacia la relación biosférica con el entorno en el que el café es un símbolo distintivo de la región.

Un nuevo tipo de emprendimiento, derivado de las redes sociales es el ambiental (Mendoza et ál., 2016). Se trata de expectativas de comercio de productos y servicios en función del conocimiento del clima local, los espacios, usos y costumbres de la comunidad (Saansongu y Ngutor, 2012). Además, se edifica un círculo virtuoso de símbolos, significados y sentidos de relaciones comunes con el entorno. Es decir, la caficultura es parte del turismo y este del emprendimiento de productos derivados.

La teoría del emprendimiento ambiental explica la asociación entre comerciantes, la diversificación de sus productos y servicios, así como el consumo de estos en contextos específicos y condiciones ambientales extremas (Anicijevic, 2013). Se trata de decisiones en situaciones de altos riesgos de las que se esperan mayores ganancias. Es el caso de los productos derivados del café que suponen un riesgo de inversión cuantioso por la adquisición de procesadoras o empacadoras, pero también general cuantiosas ganancias en la venta de café orgánico.

De este modo, el café resalta como un producto y servicio adaptable a los efectos del cambio climático en la salud comunitaria donde estar activo es un requerimiento para subsistir ante sequías, inundaciones, deslaves, heladas o incendios (Quintero et ál., 2016). Además, quienes deciden comercializar los productos derivados del café compiten con otros productos en el mercado local, regional e internacional. La cerveza y las bebidas azucaradas son ampliamente consumidos y restan ventas al café. Por consiguiente, el emprendimiento de este producto se realiza a partir de sus ventajas competitivas como la diversificación de su contenido o la innovación de otros productos colaterales.

De esta manera, el café constituye un patrimonio cultural que explica la dinámica económica, política, social y comunitaria de localidad con

climas extremos, composición social migrante, economía solidaria y comercialización de productos y servicios tradicionales (Sales et ál., 2016). Es un símbolo de relación biosférica con el entorno, un eje central de la agenda local y un instrumento de ventajas competitivas para la planeación estratégica de su comercialización.

Estudios del emprendimiento social

En el marco del confinamiento de las personas debido a su condición de trabajadores y consumidores, el sector turístico y caficulator de la región huasteca se ha visto afectado hasta reducir en un 75 % su actividad emprendedora y comercializadora. Los estudios que se han realizado en la localidad y la región destacan como ventaja competitiva de la comunidad a la identidad biosférica en torno al cuidado de sus atractivos y emblemas coloniales.

Sin embargo, los trabajos sobre el emprendimiento social se han edificado desde la optimización de recursos (oportunidades derivadas de políticas sociales de fomento empresarial o reactivación económica) hasta la innovación de procesos (generación de oportunidades desde las alianzas estratégicas entre los micro-, pequeños y medianos proyectos empresariales hasta las multinacionales que buscan insertar en el mercado local a cambio de que las mipymes accedan al mercado internacional).

Algunos trabajos destacan los proyectos colaborativos pensados desde visiones del mundo ambientalistas o ecologistas en donde el turismo cooperativo y la caficultura solidaria son emblemas distintivos de las regiones y ventajas competitivas en las decisiones de los visitantes (Bouls, 2020). Se trata de un turismo posmaterialista que busca relaciones con el entorno a partir de la colaboración y la fraternidad con sectores excluidos, marginados o vulnerados en sus derechos económicos, políticos o sociales.

Los trabajos relativos a las *ecociudades*, *ecoaldeas* y *ecobarrios* en la comercialización de productos orgánicos y huertas colectivas son proyectos

emancipadores de la naturaleza que buscan el respeto a los derechos de las especies animales y vegetales por su coexistencia con los humanos. Son organizaciones de flujos migratorios y comunidades oriundas aliados por un mismo objetivo: preservar los recursos para las futuras generaciones.

En ese marco de recursos y futuro comunes, los proyectos agroindustriales se aproximan a su dimensión orgánica como sello de calidad para consumidores cada vez más conscientes de su poder adquisitivo y exigentes en cuanto a la calidad de los productos libres de transgénicos (Pérez, 2020). En esta naciente cultura vegana, los proyectos de emprendimiento contemplan su plena satisfacción a partir de las demostraciones de cultivo milenario y procesamiento libre de agroquímicos.

Otras investigaciones muestran como los proyectos ecoturistas tienden a ser cada vez más espirituales, orientados a las experiencias satisfactorias, la movilidad de cero emisiones y la felicidad eudaimónica (búsqueda de sentido de pertenencia con el entorno). Se sabe que aquellos turistas con un significado eudaimónico de la naturaleza no solo son leales a los destinos, sino que, además, generan redes solidarias de hospedaje, visitas guiadas y aprovisionamiento de recursos para preservar los recursos locales.

A diferencia del turismo hedonista (búsqueda de placer o displacer) el turismo eudaimónico se desenvuelve en zonas poco exploradas, comunitarias y frutales donde el placer de la estancia da origen al sentido de pertenencia y apego al lugar (Quiroz, 2020). El incremento de rituales y ceremoniales entre los turistas espirituales muestra una evidente tendencia hacia defensa de la naturaleza a partir del conocimiento de sus símbolos más que del consumo de sus recursos.

En resumen, los estudios del emprendimiento social en materia de agroindustria y turismo muestran un evidente cambio social indicado por el significado de la experiencia de ruptura con lo urbano, el traslado, el destino, la estancia y el retorno sistemático al lugar de pertenencia. En ese escenario, los proyectos de desarrollo local se han concentrado en la cooperación solidaria, el apoyo comunitario y la fraternidad con el entorno.

Se trata de un contexto en el que turistas, migrantes y oriundos conviven en una atmósfera de significados que orienta sus decisiones de compra y venta.

Especificación de un modelo para el estudio del emprendimiento social

A partir de los marcos teóricos, conceptuales y empíricos revisados, es posible delinear los ejes y trayectorias de las relaciones entre las variables que explican el emprendimiento social como resultado de usos y costumbres cooperativistas, solidarios y fraternales entre comunidades, migrantes, turistas y entorno.

En el caso de la región Huasteca, los pueblos mágicos de Xilitla, Real de Catorce y Valles, el emprendimiento social puede ser explicado desde un eje central que va del biosferismo al posmaterialismo. Es decir, el sentido de pertenencia y apego al lugar parece complementarse con el sentido posmaterialista de turistas nacionales y extranjeros que sistemáticamente visitan y exploran los lugares emblemáticos y redescubren los centros ceremoniales. La convergencia de estas dos dimensiones hace suponer un *continuum* eudaimónico que radica en la búsqueda de espacios representados como recursos y futuros comunes.

Otro eje diferente es el que va del hedonismo o búsqueda del placer y displacer hacia el materialismo turista que se puede observar en el hacinamiento de parques acuáticos, cadenas de hoteles o restaurantes. Se trata de un sendero de costos y beneficios en los que la oferta y la demanda establece el volumen de visitas, consumo y divisas para la región, pero no garantiza en modo alguno el retorno de los mismos visitantes. Se considera que una mayor inversión y financiamiento a la infraestructura hotelera o recreativa permitirá incrementar sustancialmente el número de visitantes, pero al final son las promociones las que definen la crisis o prosperidad del sector.

Ambos ejes pueden ser comparados con el propósito de establecer las ventajas competitivas de la región en materia de turismo y caficultura,

aunque la literatura consultada parece advertir que son complementarios. En virtud de que la promoción de las comunidades mágicas y caficultoras es una estrategia nacional, se espera que el hedonismo active las necesidades, gustos y preferencias, pero es el eudaimonismo el que define las expectativas de los visitantes.

Por consiguiente, están orientados hacia sectores diferentes, pero complementarios en cuanto a su poder de consumo e impacto para las zonas receptoras. Por lo tanto, las dimensiones teóricas de la percepción de emprendimiento se ajustan a las dimensiones ponderadas, las dimensiones empíricas ponderadas y son diferentes con respecto a estas.

Método

Diseño. Se llevó a cabo un estudio no experimental, transversal y exploratorio.

Muestra. Se realizó una selección no probabilística de 300 microemprendedores, considerando su actividad principal orientada a la comercialización del café y derivados tales como dulces, bebidas y pan, así como su acceso a microfinanciamiento registrado en el padrón del municipio.

Instrumento. Se utilizó la escala de percepción de emprendimiento de García et ál., (2016) la cual incluye 20 ítems relativos a la percepción de oportunidad económica (p. ej. la promoción de los pueblos mágicos atraerá la inversión a Xilitla); percepción de oportunidad social (p. ej. recibiré el apoyo de mi familia al vender dulces de café); percepción de oportunidad ambiental (p. ej. el café se venderá en invierno por el frío de la localidad); percepción de oportunidad de financiamiento (p. ej. la venta del café será financiada por el gobierno local) y la percepción de oportunidad de ventas (p. ej. el café es una necesidad prioritaria para turistas). Cada ítem se contesta con alguna de cinco opciones que van desde 0, para nada probable, hasta 5, para muy probable.

Procedimiento. Se utilizó la técnica Delphi para la homogenización de los significados de las palabras incluidas en los reactivos. Se garantizó el anonimato y confidencialidad por escrito en donde también se les informó acerca de que los resultados del estudio no afectarían su estatus económico, político, social o comunitario. Las encuestas se aplicaron en los establecimientos de comercialización del café y productos derivados. La información se procesó en el Paquete Estadístico para Ciencias Sociales (SPSS por sus siglas en inglés) y análisis de momentos estructurales (AMOS por sus siglas en inglés). Se estimaron la media, desviación estándar, alfa de Cronbach, *chi* cuadrada, KMO, pesos factoriales, betas, bondad de ajuste y residual.

Resultados

La consistencia interna de la escala general (alfa de 0.724) y las subescalas específicas (economía con alfa de 0.718; financiamiento con alfa de 0.796; ventas con alfa de 0.771; social con alfa de 0.701; ambiental con alfa de 0.703) alcanzaron valores alfa de Cronbach superiores a 0.700 (tabla 1).

Tabla 1. Descriptivos, confiabilidad y validez del instrumento

Ítem	Media	Desviación estándar	Alfa	F1	F2	F3	F4	F5
Subescala de percepción de oportunidad económica			0.718					
La promoción del turismo atraerá la inversión a Xilitla.	4.21	1.03	0.793	0.401				
Los turistas consumirán café por su bajo costo.	4.14	1.25	0.704	0.524				
Las inversiones en el café aumentarán por su calidad.	4.93	1.47	0.771	0.621				
Al ser patrimonio local habrá subsidios al comercio del café.	4.31	1.25	0.771	0.501				
Subescala de percepción de oportunidad de financiamiento			0.794					
La venta de café será financiada por el gobierno local.	4.30	1.82	0.704		0.402			
El crédito al comercio del café será prioritario.	4.23	1.47	0.754		0.542			
Al ser un producto no perecedero el café será financiable.	4.81	1.36	0.782		0.512			

Ítem	Media	Desviación estándar	Alfa	F1	F2	F3	F4	F5
La variedad de productos del café alentará los préstamos.	4.26	1.26	0.791		0.405			
Subescala de percepción de oportunidad de ventas			0.771					
El café será una necesidad prioritaria para turistas.	4.39	1.58	0.732			0.521		
La variedad de productos hará que el café se venda rápido.	4.40	1.12	0.714			0.578		
La venta del café será sencilla porque no es perecedero.	4.18	1.32	0.798			0.442		
Venderé café porque se puede ofrecer de muchas formas.	4.27	1.46	0.713			0.642		
Subescala de percepción de oportunidad social			0.701					
Recibiré al apoyo de mi familia al vender dulces de café.	1.02	1.05	0.724				0.406	
Mis vecinos consumirán pan y café en mi negocio.	1.27	1.47	0.741				0.443	

Ítem	Media	Desviación estándar	Alfa	F1	F2	F3	F4	F5
Mis compañeros comprarán los productos del café.	1.48	1.35	0.782				0.543	
La gente me conocerá por vender café.	1.59	1.44	0.762				0.476	
Subescala de percepción de oportunidad ambiental			0.703					
El café se venderá en invierno por el frío de la localidad.	1.04	1.01	0.780					0.531
Las lluvias incrementarán las ventas del café.	1.92	1.03	0.732					0.543
Las heladas incentivarán la venta del café.	1.46	1.05	0.714					0.480
Las sequías reducirán la venta del café.	1.22	1.06	0.746					0.421
Método de extracción: componentes principales. esfericidad y adecuación $\kappa_{MO} = 0.796$; $\chi^2 = 346.456$ (23gl) $p = 0.000$. F1 = percepción de oportunidad económica (32 % de la varianza total explicada), F2 = percepción de oportunidad financiera (22 % de la varianza total explicada), F3 = percepción de oportunidad de ventas (16 % de la varianza total explicada), F4 = percepción de oportunidad Social (10 % de la varianza total explicada), F5 = percepción de oportunidad ambiental (3 % de la varianza total explicada). Cada ítem se responde con alguna de cinco opciones que van desde 0 = “nada probable” hasta 5 = “muy probable”. Cada valor alfa correspondiente a cada ítem es excluye su peso de consistencia interna.								

Fuente: elaboración propia.

Respecto a la adecuación y la esfericidad $\kappa\text{MO} = 0,796$; $\chi^2 = 346,456$ (23gl) $p = 0.000$ estos alcanzaron valores mínimos indispensables para realizar el análisis factorial exploratorio de componentes principales con rotación varimax y establecer los factores correlacionados con ítems a partir de valores superiores a 0.300.

Tabla 2. Relaciones de dependencia entre los factores y el constructo

			Estimación	SE	CR	P
Economía	←	Emprendimiento	.100			
Financiamiento	←	Emprendimiento	-.052	.051	-1.017	.309
Ventas	←	Emprendimiento	-.091	.071	-1.289	.197
Social	←	Emprendimiento	.156	.122	1.277	.202
Ambiental	←	Emprendimiento	.053	.054	.979	.328

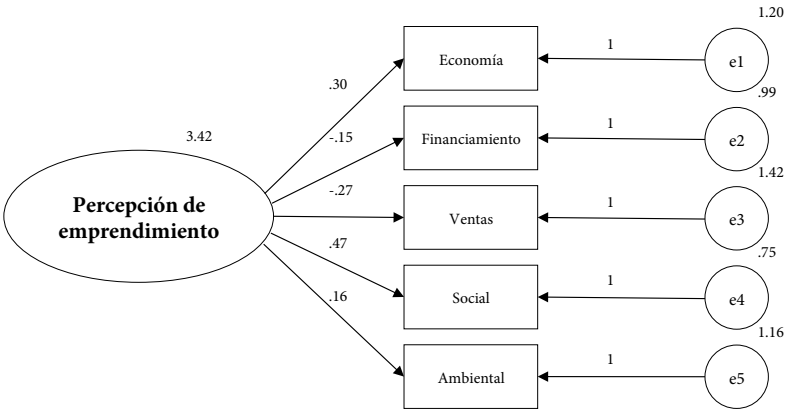
Fuente: elaboración propia.

Se establecieron cinco factores relativos a economía (32 % de la varianza total explicada), financiamiento (22 % de la varianza total explicada), venta (16 % de la varianza total explicada), social (10 % de la varianza total explicada) y ambiental (3 % de la varianza total explicada).

De acuerdo con la tabla 2 y la figura 1, por consiguiente, las relaciones de dependencia entre los factores establecidos y el constructo emergente indican que es el factor de percepción de oportunidad social el que refleja al constructo de percepción de emprendimiento ($\beta = 0,47$), seguido de la percepción de oportunidad económica ($\beta = 0,30$) y la percepción de oportunidad ambiental ($\beta = 0,16$).

Por último, los valores de bondad de ajuste y residual confirman la aceptación de la hipótesis nula en torno al ajuste de las dimensiones teóricas con respecto a las dimensiones empíricas de la percepción de emprendimiento $\chi^2 = 1,335$ (5gl) $p = 0,935$; GFI = 0,982; AGFI = 0,947; RMSEA = 0,000.

Figura 1. Modelo de relaciones de dependencia reflejantes



Fuente: elaboración propia.

Discusión

El objetivo del presente trabajo fue especificar un modelo para el estudio del emprendimiento caficulator en una región del centro de México distintivo por su denominación de pueblo mágico y ruta turística de la Huasteca Potosina.

Sin embargo, los hallazgos relativos a una estructura de cinco factores solo pueden ser considerados para la muestra de estudio, pues sugieren la extensión de la propuesta a otros escenarios de riesgo debido a la asimetría entre los actores políticos y privados, así como a la descoordinación entre los sectores públicos y privados en cuanto financiamiento se refiere. Líneas relativas a los efectos del crédito para el fomento empresarial y la gestión de cooperativas permitirá advertir diferencias y similitudes entre las estructuras de emprendimiento local y regional.

En virtud de que el emprendimiento social refleja la actividad caficultora, es menester orientar el financiamiento hacia la creación de redes cooperativas, empresas familiares o comunitarias con el fin de poder observar las

diferencias en oportunidades y ventas en cada sector social. El desarrollo de investigaciones relativas a las asimetrías entre las organizaciones caficulturas por sus usos y costumbres, así como por sus tradiciones, permitirá anticipar escenarios de conflictos entre las partes interesadas.

En ese tenor, la teoría del emprendimiento social advierte que el turismo y la caficultura son oportunidades idóneas para el desarrollo local siempre que atiendan a sectores con poder adquisitivo, independientemente de su condición hedonista materialista o eudaimónica posmaterial.

El presente trabajo demostró que ambos ejes son convergentes en los proyectos de emprendimiento social cuando menos en sus dimensiones percibidas. Es decir, las expectativas de los flujos migratorios y comunidades oriundas parecen reflejar cinco dimensiones relativas a economía, financiamiento, ventas, solidaridad y ambientalismo, pero es la dimensión social la que refleja con mayor valor las expectativas caficulturas asociadas al turismo. Líneas de investigación concernientes a esta dimensión social; solidaridad, fraternidad, apoyo, compromiso, empatía, confianza, satisfacción y felicidad, permitirán extender el modelo hacia sectores que se distinguen por su compra orientada por su sentido de pertenencia al lugar.

Los estudios del emprendimiento social al poner énfasis en el hedonismo materialista y el eudaimonismo posmaterial han demostrado la complejidad del fenómeno al advertir relaciones de dependencia entre las dos dimensiones. Se trata de un proceso emergente a zonas y eventos de riesgo que parecen incentivar la ruptura con el hábitat urbano, el placer del desplazamiento, la satisfacción con el servicio de hospedaje y el retorno sistemático a lugares no solo por su bajo costo sino por su significado compartido.

La especificación teórica, conceptual y empírica del modelo donde se destacan dos ejes uno del hedonismo al materialismo y otro del eudaimonismo al posmaterialismo parece enaltecer su convergencia en proyectos emprendedores de servicios turísticos y caficultores, con lo que se destaca este producto como el principal símbolo asociado a rupturas, travesías,

estancias y retornos sistemáticos a lugares emblemáticos, inexplorados o ceremoniales. En el presente trabajo se ha destacado la convergencia de ambos ejes en un modelo de emprendimiento social que contempla la inclusión de las categorías. Futuros estudios relativos al análisis de comunidades y sectores implicados en ambos ejes permitirán anticipar escenarios de promoción, consumo y venta.

En síntesis, la exploración del emprendimiento caficultor en su dimensión social parece mostrar que coexisten dos ejes; uno que va del hedonismo al materialismo y otro que transita del eudaimonismo al posmaterialismo, los cuales deberán ser investigados como modelos de fomento empresarial o reactivación económica desde una planeación estratégica que desarrolle estas ventajas competitivas para beneficio local.

Conclusión

El aporte del presente trabajo al estado del conocimiento radica en el establecimiento de la confiabilidad y la validez de un instrumento que mide cinco factores relativos a la percepción de emprendimiento en una localidad del centro de México.

Futuras líneas de investigación con respecto a otros factores que el modelo no incluyó y tampoco estimó podrían llevarse a cabo si se considera que la comercialización de productos y servicios derivados del café es una actividad económica impulsada por políticas de fomento empresarial y microfinanciamiento, así como parte de los usos y costumbres sociales y comunitarios de la localidad de estudio. Además, las condiciones ambientales también juegan un papel decisivo en las percepciones de emprendimiento en general de productos y servicios agrícolas y las percepciones de oportunidad en torno al café.

En este sentido, la validez ecológica que consiste en la observación sistemática de los usos y costumbres, así como su correlación con escalas que miden las percepciones de oportunidad, brindarían una perspectiva

integral del fenómeno que supone el café, su entorno, administración, comercialización y consumo.

Por consiguiente, la especificación de un modelo y la estimación de este en torno a indicadores que expliquen las particularidades de las localidades emprendedoras circunscritas al café es menester, ya que, si bien el emprendimiento supone una estructura de percepciones, decisiones y estrategias generales, el éxito de los proyectos depende de la especificidad local. Este es el caso de los sectores dedicados a la venta del café y la comercialización de sus productos y servicios derivados.

Ahora bien, las características de cada sector obligan a un análisis minucioso acerca de los usos y costumbres que hacen posible la subsistencia mediante la venta del café. En este sentido, las jefas de familia son un ejemplo de los grupos dedicados a la venta al menudeo y el emprendimiento diversificado de productos que incluyen al café.

Finalmente, la exploración de valores, percepciones y creencias de las jefas de familia dedicadas al café permitirá explicar y anticipar escenarios de crisis ambiental, económica, política y social, pero también de resiliencia y emprendimiento social.

Referencias

- Acar, Z. y Acar, P. (2014). Organizational culture types and their effects on organizational performance in Turkish hospitals. *Emerging Markets Journal*, 3(3), 1-15. doi: <https://doi.org/10.5195/emaj.2014.47>
- Adams, S. (2020). Academic framework of social entrepreneurship. *International Journal of Research Aspects of Engineering & Management*, 16(2), 1-6.
- Anguiano, F. (2020). Meta-analysis of the effects of entrepreneurship on local development: Implications for the covid-19 coronavirus pandemic. *International Journal of Research in Engineering & Science*, 8(9), 40-47.
- Anicijevic, N. (2013). The mutual impact of organizational culture and structure. *Economic Annals*, 58(198), 35-60.

- Bouls, B. (2020). Specification of a model of entrepreneurship: from opportunism to innovation. *International Journal of Advanced Research*, 8(3), 20-24.
- Bustos, J. M. (2020). Una revisión de hallazgos en torno al desarrollo local. *Eureka*, 17(1), 141-161.
- Carreón, J., Hernández, J., García, C., García, E., Rosas, F. y Aguilar, J. (2014). Especificación de un modelo de emprendimiento digital para el desarrollo humano mediante el uso intensivo de tecnologías de información y comunicación. *Perspectivas Rurales*, 13(25), 123-155.
- Coronado, O. (2019). Gobernanza del emprendimiento social responsable. *Nomadas*, 57(1), 1-23.
- Cruz, O., Arroyo, P. y Marmolejo, J. (2016). Innovaciones tecnológicas en la logística: gestión de inventarios, sistemas de información y terciarización de operaciones. En M, Quintero., Sales, J. y Velázquez, E. (coords.). *Innovación y tecnología retos para su aplicación práctica en las empresas* (pp. 165-178). México: Uaemex.
- Escobar, R. (2014). Redes neuronales, procesos cognoscitivos y análisis de la conducta. *Revista Internacional de Conductismo*, 2(1), 23-43.
- García, C. (2014). Especificación de un modelo de emprendedurismo social. *Razón y Palabra*, 18(88), 1-40.
- García, C. (2015). Especificación de un modelo de emprendimiento electrónico. *Ciencias en la Frontera*, 13, 27-41.
- García, C. (2020). Specification a model for study of entrepreneurship. *Advanced Research Journal of multidisciplinary Discoveries*, 49(1), 1-4.
- García, C., Carreón, J., Hernández, J. y Salinas, R. (2016). Gobernanza de los actores y redes de innovación tecnológica. En M, Quintero., Sales, J. y Velázquez, E. (coords.). *Innovación y tecnología retos para su aplicación práctica en las empresas*. (pp. 79-94). México: Uaemex.
- García, C., Carreón, J., Rosas, F., Aguilar, J. y Rivera, B. (2014). Especificación de un modelo de emprendimiento ciberpolítico. *Perspectivas*, 9, 30-67.
- García, C., Valdés, O., Sánchez, R., Elizarraráz, G., Méndez, A. y Hernández, J. (2015). Diferencias entre emprendedores internautas con respecto a empatía, percepciones de riesgo y uso de aplicaciones tecnológicas. *Revista Prospectivas de Psicología*, 2(1), 68-85.

- Hernández, A. y Valencia, R. (2016). Instrumentos de innovación: las redes sociales en la internalización de las micro, pequeñas y medianas empresas mexicanas. En M, Quintero., Sales, J. y Velázquez, E. (coords.). *Innovación y tecnología retos para su aplicación práctica en las empresas* (pp. 47-66). México: Uaemex.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática. (2010). *XI Censo Nacional de Población*. Aguascalientes: INEGI
- Juárez, M. (2020). Specification a model for study of corporate assistance. *Global Journal of Archeology & Anthropology*, 11(2), 50-53.
- Mendoza, E., Ramírez, L. y Atriano, R. (2016). Uso de los medios y las tecnologías en la creación de un sistema de innovación para el bien común. En M, Quintero, Sales, J. y Velázquez, E. (coords.). *Innovación y tecnología retos para su aplicación práctica en las empresas* (pp. 95-114). México: Uaemex.
- Molina, H. D. (2020). Representaciones socioambientales periurbanas. *Kulxulkav*, 26(54), 5-12.
- Omotayo, O. y Adenike, A. (2013). Impact of organizational culture on human resource practices: a study of selected Nigerian private universities. *Journal of Competitiveness*, 5(4), 115-133. doi: <https://doi.org/10.7441/joc.2013.04.07>
- Pérez, G. (2020). Dimensional meta-analysis of trust: implications for covid-19 communication. *Technium Social Science Journal*, 5(1), 150-156.
- Quintero, M., Velázquez, E., Sales, J. y Padilla, S. (2016). Una revisión del estado del arte sobre pymes. ¿y los estudios de innovación? En M, Quintero., Sales, J. y Velázquez, E. (coords.). *Innovación y tecnología retos para su aplicación práctica en las empresas* (pp. 31-43). México: Uaemex.
- Quiroz, C. Y. (2020). Specification of a model of digital entrepreneurship. *Current Research in Psychology & Behavioral Sciences*, 1(1), 1-4.
- Robles, C., Alviter, L., Ortega, A. y Martínez, E. (2016). Cultura de calidad e innovación en la microempresa. En M, Quintero., Sales, J. y Velázquez, E. (coord.). *Innovación y tecnología retos para su aplicación práctica en las empresas* (pp. 11-30). México: Uaemex.
- Saansongu, E. y Ngutor, D. (2012). The influence of corporate culture of employee commitment to the organization. *International Journal of Business and Management*, 7(22), 1-8.
- Sales, J., Quintero, M. y Velázquez, E. (2016). Adaptación versus innovación: la formación de distritos industriales a partir de comunidades campesinas.

- Santa Cruz Atizapan y Chiconcuac. En M, Quintero., Sales, J. y Velázquez, E. (coords.). *Innovación y tecnología retos para su aplicación práctica en las empresas* (pp. 181-199). México: Uaemex.
- Sandoval, F. R. (2020). Job expectations in the face of risks events and collateral social effects. *International Journal of Humanities & Social Science Educations*, 7(5), 1-7.
- Vázquez, C., Barrientos, B., Quintero, M. y Velázquez, E. (2016). Apoyos gubernamentales para la innovación, tecnología y capacitación de las pequeñas y medianas empresas en México. En M, Quintero., Sales, J. y Velázquez, E. (coord.). *Innovación y tecnología retos para su aplicación práctica en las empresas* (pp. 67-78). México: Uaemex.



Política editorial de la *Revista Activos*

El presente documento corresponde a la política editorial de la *Revista Activos*, establecida por el Comité Editorial de esta publicación y en la cual se declaran la definición y los objetivos de la revista, los criterios de calidad de las ediciones y su publicación, los órganos académicos para la dirección, preparación y evaluación de la publicación, así como la estructura de las ediciones de la revista.

Definición y objetivos de la revista

La *Revista Activos* es un órgano de divulgación de la Facultad de Contaduría Pública de la Universidad Santo Tomás, el cual busca construir y afianzar la comunidad académica por medio de la publicación de escritos de carácter científico relacionados con el desarrollo y las tendencias de la disciplina y la profesión contables, tanto en Colombia como en el ámbito internacional.

En este sentido, la revista busca la divulgación de artículos que respondan preferiblemente a resultados de investigaciones o reflexiones argumentadas en el campo de conocimiento contable, o que desde otras disciplinas busquen ubicar la problemática contable en el uso de análisis interdisciplinarios.

Bajo lo anteriormente señalado, la *Revista Activos* establece como objetivos los siguientes:

1. Divulgar los análisis de problemáticas de la disciplina y la profesión contables, derivadas tanto de procesos de investigación como de reflexiones, análisis y críticas que realicen estudiantes, académicos, investigadores y profesionales.
2. Reconocer y visibilizar el pensamiento que surge de la comunidad académica contable tomasina, así como la de otras comunidades académicas, con el fin de conformar y consolidar una colectividad

investigativa caracterizada por el diálogo con comunidades intra e interinstitucionales, alrededor del campo del conocimiento contable y otras áreas relacionadas estrechamente con este.

3. Lograr niveles de calidad mediante la indexación en bases de datos reconocidas nacional e internacionalmente.

Criterios de calidad de la edición y publicación de la *Revista Activos*

El proceso editorial de la *Revista Activos* cumplirá con rigurosos criterios de calidad en el proceso de convocatoria, selección de documentos, selección de pares académicos y demás tareas que impone la edición y publicación de la revista, con el fin de presentar semestralmente a la comunidad académica contable artículos de alto interés académico producidos tanto en la Universidad Santo Tomás como en otras instituciones que cumplan con los criterios exigidos en Colombia y fuera del país.

La obtención de la calidad editorial y académica se entiende como un proceso complejo que implica unas dimensiones conceptuales, altos rigores académicos en la selección de artículos y el establecimiento de normas claras para autores y evaluadores, con el fin de brindarles a los lectores de la revista un producto de interés y relevancia en su proceso de formación. Con este fin, se seguirán los elementos sugeridos por Publindex para la elaboración de revistas de contenido científico.

El proceso de selección y evaluación debe regirse por las disposiciones establecidas por el editor para la evaluación de artículos, así como los autores reconocen la validez de las normas establecidas en las convocatorias y la autenticidad y originalidad de sus obras.

Para cumplir con lo anterior, el editor de la revista deberá presentar anualmente un plan de trabajo e informes trimestrales ante el Comité

Editorial para su aprobación, y por medio de los cuales se planifique y realice seguimiento del proceso editorial bajo las condiciones señaladas.

Órganos académicos de dirección, preparación y evaluación de la *Revista Activos*

La *Revista Activos* cuenta con tres órganos esenciales que garantizan su calidad y pertinencia de los contenidos, así como su difusión y publicidad:

1. El Comité Editorial es un organismo colegiado encargado de la evaluación de la producción intelectual publicable y de plantear las pautas para la publicación de la *Revista Activos*. En desarrollo de lo anterior, su función se relaciona con la asesoría y evaluación del tipo de publicación que se produce, garantizando su consistencia con los objetivos consagrados en la presente política editorial.
2. El Comité Científico tiene la función de servir como canal de comunicación entre la revista y otras comunidades académicas y profesionales, así como en la promoción de la producción de la *Revista Activos* en otros entornos y contextos.
3. El editor, junto con su equipo de apoyo, será el encargado de preparar y presentar el proyecto de *Revista Activos* ante el Comité Editorial, garantizará la calidad y neutralidad del proceso de evaluación y coordinará las acciones necesarias para el diseño, impresión, presentación y distribución de la revista. Para ello, deberá gestionar la consecución de artículos, generar contactos con potenciales autores, coordinar con otras instancias de la Universidad los procesos de diseño, impresión y distribución, así como la promoción de la publicación con otras instituciones. De igual forma, el editor deberá presentar un plan de trabajo e informes de seguimiento sobre el proceso editorial que se sigue con la publicación.

Normas para los autores

Las características técnicas del material presentado a la *Revista Activos* son las siguientes:

- Extensión mínima de 2500 palabras, presentadas en hoja tamaño carta, Arial o Times New Roman a 12 puntos, doble espacio.
- Titulación breve y precisa, que oriente sobre el desarrollo de la temática.
- Indicar los datos del autor: nombre, título profesional, otros títulos académicos relevantes y tipo de vinculación institucional.
- Las notas de pie de página se emplearán para aclarar o ampliar información, en tanto que la referencia a autores deberá hacerse dentro del texto haciendo uso del paréntesis, en el que se identifiquen apellido, año de publicación y páginas citadas. Por ejemplo: (Pérez, 2002, p. 2). Se sigue en todo caso lo dispuesto por las normas APA.
- Las referencias bibliográficas y las tomadas de páginas web deberán ser completas y lo más relevantes posible. Se incluirán al final del documento en orden alfabético los apellidos de los autores referenciados, de acuerdo con los siguientes ejemplos:

Cuando se trate de libros: apellidos, inicial de nombres (año de la publicación). Título de la obra en cursiva. Ciudad: Editorial.

Ejemplo: Rodríguez, Á. (2002). *Los estados financieros básicos*. Madrid: Pirámide.

- Cuando se trate de artículos de revista: apellidos, inicial de nombres (año de la publicación). Título del artículo. *Nombre de la publicación*, volumen (número), páginas.

Ejemplo: Martínez, G. (2005). La regulación contable en América. *Revista Nueva Contabilidad*, 1(2), 16-45.

Cuando se trate de páginas web: apellidos, inicial de nombres. (Año de publicación). Título del documento. Dirección electrónica.

Ejemplo: Sánchez, J. (2008). *La divulgación de información financiera en Internet*. Recuperado de <http://www.aeca.es>

Por el carácter de la publicación, se deben evitar fuentes de dudosa credibilidad o que hacen un tratamiento de la información de manera superficial, tales como periódicos o revistas no especializadas.

Resumen o *abstract* que no supere las ochenta (80) palabras de extensión, en el que deben reflejarse los aspectos más significativos del artículo.

Palabras clave o *keywords*, que no superen las diez (10) palabras; deben identificar los conceptos centrales del documento.

Se sugiere no redactar párrafos ni frases extensas ni en primera persona, ni hacer referencias a casos personales, así como evitar abundancia normativa. En caso de dudas, referirse al *Manual de publicaciones de la American Psychological Association* (3.^a edición en español, traducida de la 6.^a en inglés), en el que se ofrecen amplias indicaciones al respecto.

Las expresiones en otro idioma o las voces extranjeras deben escribirse en letra cursiva, así como las transcripciones textuales de citas normativas, doctrinarias o jurisprudenciales, las cuales deben ir entre comillas. Las ayudas didácticas e informativas, tales como figuras y tablas, deben tener buena resolución, estar tituladas y contener la fuente de elaboración, así esta sea propia. Deberán estar en el lugar en el que se ubicarán dentro del artículo, pero de no estarlo, se indicará al editor claramente su ubicación.

El envío de los artículos deberá hacerse por vía electrónica al correo revistaactivos@usantotomas.edu.co o jairobautista@usantotomas.edu.co, en procesador de texto Word (en cualquier versión) o en formato Open Office o Mac compatible para Windows.

Los artículos recibidos serán evaluados y seleccionados por un comité editorial y por pares académicos anónimos nacionales, en concordancia con las reglas del Comité Científico de la *Revista Activos*.

El cumplimiento de los criterios técnicos expuestos nos permitirá avanzar de muy buena manera en la indexación de la revista dentro de catálogos especializados del orden nacional e internacional.

Publishing Policies *Revista Activos*

This document corresponds to the Publishing Policies of *Revista Activos*, established by the Editorial Committee of this publication in which the definition and objectives of the journal are stated; quality criteria of the editions and their publishing, the academic bodies for the editorship, set-up, and publishing as well as the structure of the journal's editions.

Scope and objectives of the journal

Revista Activos is a communication tool of the Faculty of Public Accounting of Santo Tomás University, which seeks to contribute and strengthen the academic community through the publication of scientific writings related to the development and trends of the accounting profession and discipline, both in Colombia and internationally.

In this regard, the journal seeks to publish articles which respond preferably to research findings or well-founded proposals in the field of accounting knowledge, or which from the perspective of other disciplines seek to locate the issues of accounting in the use of interdisciplinary analysis.

According to the abovementioned, *Revista Activos* has the following objectives:

1. To publish the analysis of issues in the discipline and profession of accounting derived both from research processes as well as reflections, analysis and critics made by students, academics, researchers and professionals.
2. To recognize and visualize the thought that emerges from the Santo Tomás accounting academic community, as well as that of other academic communities with the purpose of building and strengthening a research collectivity characterized by the dialogue with intra

and interinstitutional communities, about the field of accounting knowledge and other closely related fields.

3. To achieve superior quality levels through the indexation in data bases nationally and internationally recognized.

Quality criteria for editing and publishing the *Revista Activos*

The editorial process of *Revista Activos* meets rigorous quality criteria in the process of convocation, document selection, selection of academic peers and any other conditions necessary for the edition and publishing of the journal, with the aim of presenting to the accounting academic community on a six-monthly basis articles of high academic interest produced both in the Santo Tomás University and in other institutions which meet the criteria required in Colombia and abroad.

Obtaining academic and editorial quality is understood as a complex process involving conceptual dimensions, high academic risk in the selection of the articles and the establishment of clear regulations for authors and reviewers, in order to provide readers with a product of interest and relevance in their education. To this end, the regulations suggested by Publindex for the elaboration of scientific journals are followed.

The selection and evaluation process must be guided by the provisions established by the editor for the evaluation of articles, as well as the author's recognition of the legitimacy of the established regulations in the convocations and the authenticity and originality of their work.

To accomplish the abovementioned, the journal's editor must submit an annual work plan and quarterly reports to the Editorial Committee for approval, and through these documents there will be a planning and a monitoring of the editorial process under the indicated provisions.

Academic bodies for the editorship, set-up and evaluation of the *Revista Activos*

Revista Activos relies on three essential bodies to ensure the quality and relevance of its contents its diffusion and advertising:

1. The editorial committee is a collegial body responsible of the evaluation of the publishable intellectual production and setting up the guidelines for the publication of the journal. To this purpose its function is related to the assessment and evaluation of the types of publications that are produced, ensuring their consistency with the aims enshrined through this editorial policy.
2. The scientific committee has the function of serving as a communication channel between the journal and other academic and professional communities, as well as promoting the journal in other domains and contexts.
3. The editor, together with the supporting team, will be in charge of setting up and presenting the project of the journal before the Editorial Committee, ensuring the quality and neutrality of the evaluation process and coordinating the actions needed for the design, printing, presentation and distribution of the journal. For this, the editor must manage the process of obtaining articles, and generating contacts with potential authors and coordinating the design, printing, presentation and distribution of the journal with other institutions. Likewise, the editor must submit a work plan and monitoring reports on the editorial process of the publication.

Regulations for authors

The technical characteristics of the material submitted to Revista Activos are the following:

- Minimum length of 2500 words, submitted in letter format, Arial or Times New Roman, 12-point font size, double spaced.
- Short and accurate titles, to guide the development of the subject.
- Information about the author: name, professional title, other relevant academic qualifications and type of institutional linkage.
- Footnotes will be used to clarify or extend information, while references should be made within the text by the use of parenthesis, identifying last name, year of publication and quoted pages. Eg. (Pérez, 2002, p. 2). Must follow dispositions by APA guidelines.
- Bibliographic and web pages references must be complete and as relevant as possible. The last names of referenced authors will be included at the end of the document in alphabetical order, as in the following examples:

Books: Last names, initials of first names (Year of publication). Title of the work in italics. City: Editorial.

Eg. Rodríguez, Á. (2002). *Los estados financieros básicos*. Madrid: Pirámide.

Journal articles: Last names, initials of first names (Year of publication). Title of the article. Name of publication, volume (number), pages.

Eg. Martínez, G. (2005). La regulación contable en América. *Revista Nueva Contabilidad*, 1(2), 16-45.

Web pages: Last names, initials of first names (Year of publication).
Title of document. Electronic address.

Eg: Sánchez, J. (2008). *La divulgación de información financiera en Internet*. Accessed through <http://www.aeca.es>

Due to the nature of the publication, sources of questionable credibility must be avoided as well as those which handle information superficially, such as newspapers and non-specialized magazines.

Summaries and abstracts must not exceed eighty (80) words in length, and shall describe the most relevant aspects in the article.

Keywords must not exceed ten (10) words; they must identify the key concepts in the document.

It is suggested not to write extensive paragraphs or sentences using the first person nor to make reference to personal situations as well as avoiding excessive use of rules. In case of any doubts, please refer to 6th English version of the American Psychological Association style guide where clear indications are offered.

Expressions in other languages or foreign words shall be written in italics, as well as text transcriptions of regulations and doctrinal or legal quotations, which must be written in quotation marks. Didactic and informative aids, like figures and charts, must be titled, have a good resolution and reference a source, even if it is original. They must be placed within the article, and in case they aren't, there must be a clear indication for the editor to indicate its location.

Articles must be submitted via email to revistaactivos@usantotomas.edu.co or jairobautista@usantotomas.edu.co, in Word text processor (any version) Open Office or Mac for Windows format.

Submitted articles will be evaluated and selected by an editorial committee and by anonymous national academic peers, in accordance with the provisions of the Scientific Committee of *Revista Activos*.

Meeting the technical criteria presented in this document will help us to move forward assertively in the indexation of the journal in the specialized catalogues both national and international.

