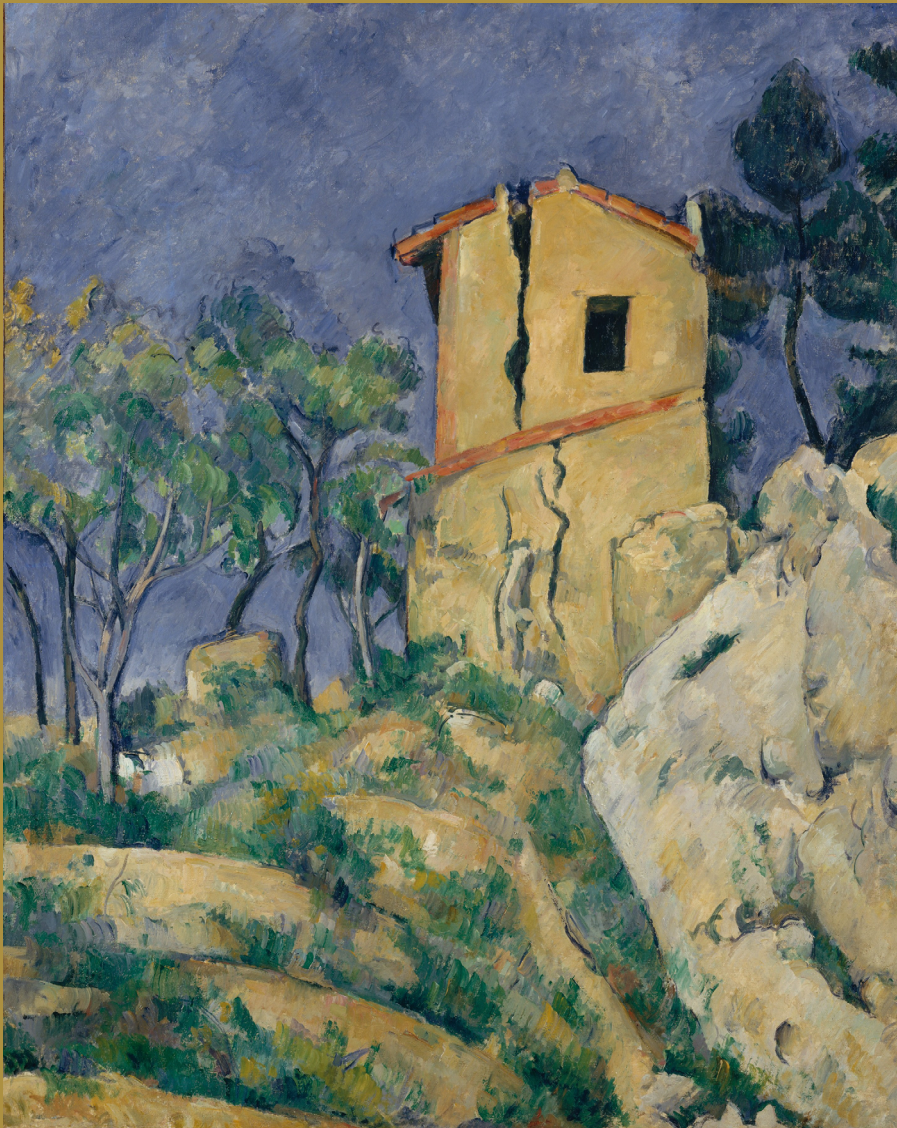


ISSN 0121-5051

INNOVAR

E-ISSN 2248-6968



Abрил-junio del 2023, vol. 33 núm. 88. Valor \$25.000.

REVISTA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y SOCIALES
SOCIAL AND MANAGEMENT SCIENCES JOURNAL

Escuela de Administración y Contaduría Pública
Facultad de Ciencias Económicas
Sede Bogotá



UNIVERSIDAD
NACIONAL
DE COLOMBIA

INNOVAR

Universidad Nacional de Colombia

UNIVERSIDAD NACIONAL DE COLOMBIA
Dolly Montoya
Rectora general/Chancellor

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
Marta Juanita Villaveces Niño
Decana/Dean

ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN
Y CONTADURÍA PÚBLICA
Beatriz Díaz Pinzón
Directora/Head of the School

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN
José Stalin Rojas Amaya
Coordinador académico/Academic Coordinator

MAESTRÍA EN CONTABILIDAD Y FINANZAS
Flor Esther Salazar
Coordinadora académica/Academic Coordinator

INNOVAR

Dr. Víctor Mauricio Castañeda Rodríguez
Director y editor general/Editor in Chief

PROCESO EDITORIAL /EDITING PROCESS

Editor asociado/Associate Editor
Daniel Santiago Malaver-Rivera (revinnova_bog@unal.edu.co)

Coordinadora editorial/Editorial Coordinator
Paula Andrea Cañón Farieta (revinnova_bog@unal.edu.co)

Asistente editorial/ Editorial Assistant
Sergio Villegas-Rodríguez (revinnova_bog@unal.edu.co)

Corrección de estilo/Copyediting and Proofreading
Edwin Algarra Suárez (edalgarra@unal.edu.co)

Roanita Dalpiaz (roanidad@gmail.com)
Leonardo A. Paipilla Pardo (lapaipillap@unal.edu.co)

Traducciones/Translations
Leonardo A. Paipilla Pardo (lapaipillap@unal.edu.co)

Mateo Cardona (mcardona@acti.org)
Roanita Dalpiaz (roanidad@gmail.com)

Diagramación y diseño/Typesetting and Design
Proceditor Ltda. (proceditor@yahoo.es)

Ilustraciones/Illustrations
Iván Benavides Carmona (ivanquio@hotmail.com)

Impresión y acabados/Printing and Final Art
Proceditor Ltda. (proceditor@yahoo.es)



Innovar Vol. 33 núm. 88 incluye en su portada la obra de Paul Cézanne (1839-1906): The House with the Cracked Walls (1892-94). Oil on canvas, 80 x 64.1 cm. La obra pertenece al programa de acceso abierto de The Metropolitan Museum of Art, New York.

SUSCRIPCIONES Y CANJE INTERNACIONAL:

Por favor comuníquese con la Coordinación de INNOVAR al correo electrónico: revinnova_bog@unal.edu.co
Página web: www.revistas.unal.edu.co/innovar
Teléfono (57) (1) 3165000 ext. 12367, 12369.

REVISTA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y SOCIALES · Vol. 33 · Núm. 88 · abril-junio del 2023 · ISSN 0121-5051 · E-ISSN 2248-6968

3 Editorial

VÍCTOR MAURICIO CASTAÑEDA-RODRÍGUEZ, MARTA JUANITA VILLAVECES NIÑO & ÁLVARO ZERDA SARMIENTO

Responsabilidad social empresarial y sostenibilidad

19 Media Coverage of Carbon Neutral Organizations in Costa Rica: Environmental Sustainability Practices and Consumer Recognition

JORGE A. VALENCIANO-SALAZAR, FRANCISCO J. ANDRÉ & CARLOS RIVERO

37 Trazando nuevas rutas en común: un estado del arte de las alianzas para el desarrollo sostenible

MONTSERRAT RODRÍGUEZ COTILLA

Contabilidad

51 Una aproximación al tratamiento contable de criptomonedas en el marco de las NIIF

LAURA ROSA LUCIANI TORO, HEIBERG ANDRÉS CASTELLANOS SÁNCHEZ, ALBERTO JOSÉ HURTADO BRICEÑO & SADCIDI ZERPA DE HURTADO

67 Efeitos da adoção da IFRS 16 – locações nas empresas cotadas no STOXX Europe 50

JOEL ANTUNES & ANA MORAIS

83 Competências técnicas relevantes na percepção dos profissionais de contabilidade no contexto português

CARLOS QUELHAS MARTINS, ANA COVAS, JOSÉ CARLOS RIBEIRO & VASCO JORGE SALAZAR SOARES

101 Impacto dos sistemas de incentivo ao investimento na estrutura de capitais e nos resultados: o caso das empresas portuguesas

ELIANA V. PARREIRA, AMELIA M.M. PIRES & PAULA ODETE FERNANDES

117 Divulgación sobre capital estructural en empresas del sector financiero de Perú inscritas en la Bolsa de Valores de Lima

MARÍA ISABEL ALEJANDRA QUEVEDO ALEJOS & ESTEBAN CHONG LEÓN

Gestión humana

133 Estrategias efectivas de los mediadores chilenos en conflictos laborales

JORGE CEA RODRÍGUEZ, FRANCISCO J. MEDINA & JIMENA RAMÍREZ-MARÍN

149 Prácticas de alto rendimiento y compromiso afectivo: el papel mediador de la cultura organizacional en pymes colombianas

CAROLINA MONSALVE-CASTRO, MANUELA PARDO-DEL-VAL & SONIA DASÍ-RODRIGUEZ

165 Liderazgo ético: su relación con los conflictos, la confianza y la transferencia de conocimiento

MARÍA MARISELA VARGAS-SALGADO, AURORA IRMA MÁYNEZ-GUADERRAMA & KARLA GABRIELA GÓMEZ-BULL

DIRECCIÓN INNOVAR

Director y editor general/Editor in Chief: Ph. D. Víctor Mauricio Castañeda Rodríguez

COMITÉ EDITORIAL/EDITORIAL COMMITTEE

Ph. D. Víctor Mauricio Castañeda Rodríguez. Universidad Nacional de Colombia, sede Bogotá

Ph. D. Carlos Alberto Rodríguez Romero. Universidad Nacional de Colombia, sede Bogotá

Ph. D. Sandra Patricia Rojas Berrio. Universidad Nacional de Colombia, sede Bogotá

Ph. D. Jenny Marcela Sánchez Torres. Universidad Nacional de Colombia, sede Bogotá

Ph. D. Roberto Gutiérrez Poveda, Universidad de los Andes, Bogotá.

Ph. D. William Rojas Rojas, Universidad del Valle, Cali

Ph. D. Inés García Fronti, Universidad de Buenos Aires, Argentina.

Ph. D. Diego Armando Marín Idárraga, Universidad Jorge Tadeo Lozano, Bogotá

Ph. D. Diego René Gonzales Miranda, Universidad EAFIT, Medellín

Ph. D. Maria Ceci Araujo Misozcky, Universidade Federal do Rio Grande do Brasil.

COMITÉ CIENTÍFICO/SCIENTIFIC COMMITTEE

ADMINISTRACIÓN PÚBLICA/ PUBLIC ADMINISTRATION

Ph. D. Rodrigo Sandoval-Almazan, Universidad Autónoma del Estado de México, México

Ph. D. Andreas Bergmann, Zurich University of Applied Sciences, Suiza

Ph. D. Paula Chies Schommer, Universidade do Estado de Santa Catarina, Brasil

Ph. D. Jose A. Puppim de Oliveira, Fundação Getulio Vargas, Brasil

COMPETITIVIDAD Y GESTIÓN/ COMPETITIVENESS & MANAGEMENT

Ph. D. Federico González Santoyo, Instituto Iberoamericano de Desarrollo Empresarial, México

Ph. D. Manuel Francisco Suárez Barraza, Universidad de las Americas Puebla, México

Ph. D. J. Ignacio Criado, Universidad Autónoma de Madrid, España

CONTABILIDAD / ACCOUNTING

Ph. D. Javier de León Ledesma, Universidad de Las Palmas de Gran Canaria, España

Ph. D. Nicolás Gambetta, Universidad ORT, Uruguay

Ph. D. Adrián Zicari, ESSEC Business School, Francia

Ph. D. Mary Anali Vera Colina, Universidad Nacional de Colombia, Colombia

Ph. D. Sílvia Pereira de Castro Casa Nova, Universidade de São Paulo, Brasil

Ph. D. Marysela Coromoto Morillo Moreno, Universidad de los Andes, Venezuela

CONTABILIDAD CRÍTICA / CRITICAL ACCOUNTING

Ph. D. Elizabeth Ocampo Gómez, Universidad Veracruzana, México

Ph. D. Mauricio Gómez Villegas, Universidad Nacional de Colombia, Colombia

Ph. D. Yves Gendron, Université Laval, Canadá

Ph. D. Fernanda Sauerbronn, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Brasil

M. Sc. Valério Nepomuceno, Universidade Federal de Uberlândia, Brasil

EMPRENDIMIENTO Y ORGANIZACIONES EMERGENTES / ENTREPRENEURSHIP AND EMERGING ORGANIZATIONS

Ph. D. Zuray Andrea Melgarejo Molina, Universidad Nacional de Colombia, Colombia

Ph. D. María Luisa Saavedra García, Universidad Nacional Autónoma de México, México

Ph. D. José Carlos Sánchez-García, Universidad de Salamanca, España

ESTRATEGIA Y ORGANIZACIONES / STRATEGY & ORGANIZATIONS

Ph. D. Carlos Alberto Rodríguez-Romero, Universidad Nacional de Colombia, Colombia

Ph. D. José G. Aguilar-Barceló, Universidad Autónoma de Baja California, MÉXICO

Ph. D. Luis Arturo Rivas Tovar, Instituto Politécnico Nacional, México

Ph. D. Víctor Raúl López-Ruiz, Universidad de Castilla-La Mancha, España

ESTUDIOS ORGANIZACIONALES / ORGANIZATIONAL STUDIES

Ph. D. Diego René Gonzales-Miranda, Universidad EAFIT, Colombia

Ph. D. Carlos Jesús Fernández Rodríguez, Universidad Autónoma de Madrid, España

Ph. D. Rafael Kruter Flôres, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Brasil

Ph. D. Paulo RZ Abdala, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Brasil

FINANZAS / FINANCE

Ph. D. María Concepción Verona Martel, Universidad de Las Palmas de Gran Canaria, España

Ph. D. José Juan Déniz Mayor, Universidad de Las Palmas de Gran Canaria, España

Ph. D. Zélia Serrasqueiro, Universidade da Beira Interior, Portugal

GESTIÓN DE TECNOLOGÍAS, INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN / TECHNOLOGY, INFORMATION AND COMMUNICATION MANAGEMENT

Ph. D. Alejandro Cataldo Cataldo, Universidad de Talca, Chile

Ph. D. Beatriz Helena Días Pinzón, Universidad Nacional de Colombia, Colombia

Ph. D. Carola Jones, Universidad Nacional de Córdoba, Argentina

Ph. D. Óscar Javier Ávila Cifuentes, Universidad de los Andes, Colombia

Ph. D. Luan Carlos Santos Silva, Universidade Federal da Grande Dourados, Brasil

GESTIÓN HUMANA / HUMAN MANAGEMENT

Ph. D. Gregorio Calderón Hernández, Universidad de Manizales, Colombia

Ph. D. William Rojas Rojas, Universidad del Valle, Colombia

Ph. D. Lorenzo Revuelto Taboada, Universidad de Valencia, España

GESTIÓN Y ORGANIZACIONES / MANAGEMENT & ORGANIZATIONS

Ph. D. Francisco Darío López Gallego, Universidad EAFIT, Colombia

Ph. D. Anahí Briozzo, Universidad Nacional del Sur, Argentina

Ph. D. José Mauricio Sanabria Rangel, Universidad del Rosario, Colombia

Ph. D. Juan Javier Saavedra Mayorga, Universidad Nacional de Colombia, Colombia

Ph. D. Fernanda Queiroz Sperotto, Universidade do Porto, Portugal

INNOVACIÓN / INNOVATION

Ph. D. Sandra Patricia Rojas Berrio, Universidad Nacional de Colombia, Colombia

Ph. D. Sergio Andrés Olavarrieta Soto, Universidad de Chile, Chile

Ph. D. Nithya Shankar, State University of New York at Plattsburgh, EE.UU

RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL Y SOSTENIBILIDAD / CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY & SUSTAINABILITY

Ph. D. Jose Mariano Moneva, Universidad de Zaragoza, España

Ph. D. Yuli Marcela Suárez Rico, Universidad Nacional de Colombia, Colombia

Ph. D. Emmanuel Benoit Raufflet, HEC Montréal, Canadá

TRIBUTACIÓN Y FISCALIDAD / TAXATION & FISCAL MATTERS

Ph. D. Jairo Orlando Villabona, Universidad Nacional de Colombia, Colombia

Ph. D. María Amparo Grau Ruiz, Universidad Complutense de Madrid, España

Ph. D. Luís Eduardo Schoueri, Universidade de São Paulo, Brasil

COLABORADORES EN ESTE NÚMERO/CONTRIBUTING AUTHORS FOR THIS ISSUE:

Victor Mauricio Castañeda-Rodríguez • Marta Juanita Villaveces Niño • Álvaro Zerdá Sarmiento • Jorge A. Valenciano-Salazar • Francisco J. André • Carlos Rivero • Montserrat Rodríguez Cotilla • Laura Rosa Luciani Toro • Heiberg Andrés Castellanos Sánchez • Alberto José Hurtado Briceño • Sadcidi Zepa de Hurtado, Joel Antunes • Ana Morais • Carlos Quelhas Martins • Ana Covas • José Carlos Ribeiro • Vasco Jorge Salazar Soares • Eliana V. Parreira • Amelia M.M. Pires • Paula Odete Fernandes • María Isabel Alejandra Quevedo Alejos • Esteban Chong León • Jorge Cea Rodríguez • Francisco J. Medina • Jimena Ramírez-Marín • Carolina Monsalve-Castro • Manuela Pardo-del-Val • Sonia Dasí-Rodríguez • María Marisela Vargas-Salgado • Aurora Irma Máynez-Guaderrama • Karla Gabriela Gómez-Bull

Resumida, indexada o referenciada / Summarized, indexed or referenced: Sociological Abstracts (CSA) - USA • Public Affairs Information Service (PAIS) - USA • Thomson Gale. Informe Académico (Texto completo/Full text) - México • Citas Latinoamericanas en Ciencias Sociales y Humanidades (CLASE) - México • Sistema Regional de Información en Línea para Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal (Latindex) - México • Redalyc - México • SciELO Colombia - Colombia • Directorio Ulrich's - USA • Índice Nacional de Publicaciones Seriadadas Científicas y Tecnológicas Colombianas (Publindex - B) - Colombia • Scopus (Elsevier B.V.) - USA • Web of Science – SciELO Citation Index • JSTOR • EBSCO.

El contenido de los artículos y reseñas publicadas es responsabilidad de los autores y no refleja el punto de vista u opinión de la Escuela de Administración y Contaduría Pública de la Facultad de Ciencias Económicas o de la Universidad Nacional de Colombia. /The contents of all published articles and reviews are the authors' responsibility and do not reflect whatsoever the point of view or opinion of the School of Management and Public Accounting of the Faculty of Economic Sciences or of the National University of Colombia.

El material de esta revista puede ser reproducido o citado con carácter académico, citando la fuente. /All published contents can be quote or reproduce for academic purposes, acknowledging the source.

Esta obra se publica bajo una licencia Creative Commons Atribución-No_Comercial-Sin_Derivadas 4.0 Internacional (CC BY-NC-ND 4.0)



I

El sentido de esta nota editorial, en la que participa la profesora Juanita Villaveces, decana de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Colombia (sede Bogotá), Álvaro Zerda, profesor y exdecano de la misma facultad, y yo como director y editor en jefe de *Innovar*, es plantear el papel que han tenido las publicaciones de esta facultad, en particular esta publicación, como medios de divulgación y desarrollo del pensamiento económico y administrativo en el país, con ocasión de la conmemoración de los setenta años de nuestra facultad.

Es tradicional que las revistas académicas tengan su origen por la intención de una comunidad académica. Tal es nuestro caso, pues corresponde a la iniciativa de las profesoras y los profesores de un departamento con el ánimo de divulgar su trabajo académico y otros planteamientos. Sin embargo, los cambios en la medición y clasificación de las revistas seriadadas, así como la búsqueda de mayor transparencia y confiabilidad de los artículos que allí se presentan, han propiciado, por ejemplo, la limitación en la publicación de trabajos cuya autoría corresponde a académicos adscritos a las instituciones patrocinadoras (i. e. control de la endogamia editorial). Esto sugiere que la permanencia de una publicación como medio de divulgación de los avances y desarrollos en su campo disciplinar depende, al menos en parte, de que se consolide también su reconocimiento en el medio, de suerte que académicos e investigadores externos estén interesados en postular sus artículos para que sean publicados.

Lo anterior sirve de argumento para indicar que el reconocimiento académico con el que cuentan revistas como *Cuadernos de Economía* (creada en 1979) e *Innovar* (creada en 1991) ha sido fundamental para su permanencia, cumpliendo actualmente con más de 40 y 30 años de publicación ininterrumpida, respectivamente. En sus comienzos, *Innovar* fue el canal de divulgación de los trabajos de profesores como Bernardo Parra, Juan Abel Lara (q. e. p. d.) y Eugenio Giovenardi, en los que se abordaban temas como la situación financiera y la estrategia de empresas reconocidas en el medio colombiano, como el caso de Avianca y Fabricato (Parra, 1991; Parra, 1995), o el debate entre los enfoques positivos y normativos en la investigación contable (Lara, 1991b), además de otras aportaciones que

demandaban de perspectivas multidisciplinarias para intentar responder a preguntas que siguen vigentes como, por ejemplo, ¿por qué son pobres los campesinos? (Giovenardi, 1992).

Estas publicaciones, entre otras tantas, además de mostrar la relevancia de las investigaciones que, desde ese entonces, se adelantaban en el Departamento de Administración, Finanzas y Ciencias Sociales (hoy Escuela de Administración y Contaduría Pública [EACP]) de la Facultad de Ciencias Económicas, motivaron a que gradualmente otros autores, externos a la Universidad, se fueran vinculando a este proyecto editorial, y que con el pasar de los años *Innovar* se convirtiera en una reconocida publicación en los campos disciplinares de la gestión y la contabilidad, especialmente en los mundos hispano y lusoparlante, según se muestra en la figura 1. Al respecto, hoy aproximadamente el 74% de nuestros autores son extranjeros¹, especialmente de Brasil, Ecuador, Perú, México y España.

Si bien *Innovar* es hoy en día una revista internacional, no por ello ha dejado de servir de vitrina para parte de la producción intelectual de los profesores adscritos a la Facultad de Ciencias Económicas, y en particular a la EACP de la Universidad Nacional de Colombia. Con la política de priorización del proceso editorial de los trabajos presentados por esta comunidad académica, se siguen divulgando sus resultados de investigación en áreas como administración pública; gestión de tecnologías, información y comunicación; gestión y organizaciones; contabilidad crítica, y contabilidad y finanzas.

Cabe indicar que el prestigio y reconocimiento de *Innovar* en los campos de la gestión y la contabilidad trasciende la esfera particular de la revista, pues esta ha representado a la Facultad y a la Universidad frente a las correspondientes comunidades académicas. Cuando se hace una consulta en cualquier base de datos, no solo aparece el nombre de la revista, sino también el de la institución promotora o editora; de ahí que el trabajo ininterrumpido por más de 30 años de todos los editores, comités y equipos editoriales, autores y evaluadores, junto a la fidelidad de nuestros lectores, ha repercutido también en el reconocimiento de

¹ Con base en el índice de internacionalización provisto por Redalyc.org.



Figura 1. Origen geográfico de los autores de *Innovar*. Fuente: adaptado del informe al comité editorial número 62, revista *Innovar*.

la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Colombia y de su EACP.

Con el ánimo de precisar, basta con realizar una comparación entre *Innovar* y otras revistas pares en los campos de la gestión y la contabilidad, para lo cual se podía recurrir a algunos indicadores bibliométricos. De la tabla 1, que muestra algunos índices citacionales para trece revistas académicas, incluyendo *Innovar*, se concluye que esta última es de las mejor clasificadas. Por ejemplo, su índice H5 se ubica por encima del promedio de sus pares y es la única publicación en Colombia, dentro de su campo disciplinar, clasificada en Q3 por Scimago.

En definitiva, es de esperar que la revista *Innovar* siga sirviendo de medio de divulgación de la investigación en gestión y contabilidad, parte de ella realizada al interior de la

Facultad, teniendo en cuenta que los resultados bibliográficos previamente mencionados no son producto del azar o de una coyuntura, sino del trabajo continuo y diligente de una comunidad y, por supuesto, de la financiación estatal. Además, seguramente el reconocimiento del que goza esta publicación y la institución que la auspicia seguirá motivando a profesores e investigadores, nacionales y extranjeros para dar a conocer sus hallazgos y recomendaciones en gestión y contabilidad a través de *Innovar*.

VÍCTOR MAURICIO CASTAÑEDA-RODRÍGUEZ
Profesor asociado
Editor general de *Innovar*
Sede Bogotá
Universidad Nacional de Colombia

Tabla 1.
Comparación entre Innovar y otras revistas pares.

Revistas pares de <i>Innovar</i>		Contexto	H5	Fuente	SJR quartil	Publindex
<i>Innovar</i>		Colombia 55 26	13	SJR	Q3	B
			POP			
			GS			
Gestión	<i>Cuadernos de Administración</i> (PUJ)	Colombia	10	SJR	Q4	C
			29	POP		
	<i>Estudios Gerenciales</i> (Icesi)	Colombia	15	SJR	Q4	B
			60	POP		
			27	GS		
	<i>Cuadernos de Adminisrtación</i> (UV)	Colombia	40	POP	n.d.	C
	<i>Revista Venezolana de Gerencia</i> (VZ-Vn)	Latam	41	POP	Q3	B*
			11	SJR		
	<i>RAE - Revista de Administracao de Empresas</i> (FGV-Br)	Latam	20	POP	Q3	B*
			29	GS		
			18	SJR		
	<i>BAR - Brazilian Administration Review</i>	Latam	51	POP	Q3	C*
			17	SJR		
	<i>Academia - CLADEA</i> (Emerald)	Latam	32	POP	Q2	B*
			16	SJR		
Contabilidad	<i>Revista Contaduría</i> (UdeA)	Colombia	20	POP	n.d.	C
			n.d.	GS		
	<i>Cuadernos de Contabilidad</i> (PUJ)	Colombia	12	POP	n.d.	C
	<i>Revista Contabilidade e Financas</i> (USP-Br)	Latam	8	SJR	Q4	C*
			22	GS		
	<i>Contaduría y Administración</i> (UNAM-Mx)	Latam	12	SJR	Q3	B*
			31	GS		
	<i>Spanish Accounting Review</i> (Elsevier-Esp)	Iberoamérica	20	SJR	Q3	B*
			27	GS		

Nota. SJR: Scimago Journal Ranking; GS: Google Scholar; POP: Publish or Perish; n.d.: no disponible. Datos al 1/6/2022.

Fuente: adaptada del informe al comité editorial número 62.

II

Un sello plural y crítico para entender las vicisitudes de las disciplinas y del país

En estos setenta años de la Facultad de Ciencias Económicas, las publicaciones del Centro Editorial han sido una apuesta en doble vía: por un lado, dan a conocer las investigaciones que las y los profesores de la Facultad realizan desde la Universidad o en conjunto con otros investigadores; por otro, contribuyen a debates de interés académico y amplio sobre asuntos de desarrollo económico. Ambas apuestas apuntan al objetivo de ser proyecto científico, cultural y colectivo de Nación en su misión de estudiar y analizar los problemas nacionales, así como proponer, con independencia, formulaciones y soluciones pertinentes.

Así, las publicaciones no son solo un propósito de divulgación. Se ha buscado a lo largo de los años trabajos con un sentido crítico y contributivo para pensarse el desarrollo del país en sus múltiples y cambiantes facetas, tanto en sentido de pertinencia de temas como en las teorías en que se basa y en las formas en que se entiende el desarrollo desde capacidades económicas, sociales, de las organizaciones o de la transparencia contable, es decir, desde las ciencias económicas.

En este recorrido de las publicaciones, destaco tres grandes grupos de trabajos: i) consistente con la idea de la Facultad de contribuir al desarrollo del país, los trabajos que centran su atención en las múltiples facetas del desarrollo tanto en teoría como en sus componentes para el país; ii) los trabajos en áreas contables y administrativas que emergen más adelante en la historia de las publicaciones como resultado de la consolidación de estas dos disciplinas de las ciencias económicas; iii) como una mirada muy particular, los trabajos que han contribuido a pensar las disciplinas desde la teoría y sus métodos.

En la mirada hacia el desarrollo económico, sobresalen los trabajos de los fundadores de la Facultad de Ciencias Económicas (FCE) y del Centro de Investigación para el Desarrollo (CID): Antonio García y Lauchlin Currie, respectivamente. Los trabajos del profesor García (1986) son emblemáticos en el entendimiento del desarrollo y la cuestión de la tierra en Colombia. Por su parte, Currie (1967) retoma su experiencia de conocer ampliamente el país desde su participación en la Misión del Banco Mundial en la década de los cincuenta. Su mirada al desarrollo desde la educación, la enseñanza y la universidad pública es sin duda un análisis a las variables del desarrollo en Colombia.

Varios han sido los aportes para entender el desarrollo desde la participación de la economía agraria, la industria, el

sector externo, el empleo y la historia. Así, las obras de Jesús Antonio Bejarano (1998; Bejarano & Pulido, 1986) sobre la agricultura en Colombia son referentes obligados para cualquier investigador o hacedor de política que quiera entender las vicisitudes del agro en Colombia. Su mirada crítica al modelo de desarrollo y a las restricciones institucionales del sector son aún —más de treinta años después de haber sido escritas— válidas y explicativas de las dinámicas del sector. Subrayo el aporte no solo desde un sector, sino el complemento con la mirada histórica que favorece un entendimiento de largo plazo de la agricultura y de su rol en el desarrollo económico de Colombia desde mediados del siglo XIX (Bejarano & Pulido, 1986). La preocupación por la economía agraria, sus retos tecnológicos y sus posibilidades para contribuir al desarrollo se encuentran también en los trabajos de Absalón Machado (1986, 2009, 2021), Astrid Martínez (1998), Gabriel Misas y Miriam Henao (1986) y la Misión de Estudios del Sector Agropecuario (1990).

El interés por el crecimiento y desarrollo, los modelos económicos, sus efectos y raíces estructurales e históricas (Bernal, 2009; Herrera & Moreno, 2016; Kalmanovitz, 1986), así como el análisis sectorial, incluye también el paradigma de la industrialización y sus restricciones tecnológicas, de innovación (Hernández, 2008; Zerda & Cortés, 2010), de mercado y en la globalización (Bonilla et al., 1998; Misas & Corredor, 2001). También resaltan temas ambientales, de energía y servicios públicos, monetarios y tributarios (León, 2010; González & Zapata, 2005; Rincón et al., 2021). Todos comparten el sello plural y crítico que caracteriza a la Facultad de Ciencias Económicas.

El análisis y comprensión del desarrollo no solo se enfoca en la mirada sectorial. También se abre una discusión sobre las condiciones y efectos sociales de los modelos de desarrollo y crecimiento económico. Desde los años setenta, se publican títulos sobre la distribución del ingreso urbano y, en los ochenta, sobre la equidad y política social; en 1985 contribuyen al debate sobre el resultado dispar del crecimiento en la estructura de empleo e ingresos que mantienen elevadas tasas de pobreza y desigualdad en la población (Villalba de Sandoval & Urrutia, 1970; Bonilla & González, 2007).

La contribución a esta faceta del desarrollo ha sido amplia en las publicaciones del Centro Editorial de la FCE, siempre con una visión crítica desde perspectivas como la socioeconomía y los enfoques heterodoxos, institucionales e históricos, que permiten entender las razones estructurales de la economía que propicia crecimiento, manteniendo tasas relativamente rígidas de pobreza, desigualdad e informalidad. Por ejemplo, César Giraldo (2018) aporta una visión crítica a los paradigmas actuales de la política social de corte individualista en torno a una redefinición del sujeto de la política social hacia la economía popular. De la

misma manera crítica, los trabajos sobre el alcance de la protección social y la relación del Estado con la política de seguridad social, el poder político y la relación con el mercado son un hito en la comprensión de la política social en Colombia (Arévalo, 2016, 2018; Corredor, 2010; Restrepo, 2010; Rodríguez, 2002).

En el segundo bloque de contribución se destacan las publicaciones asociadas a las disciplinas administración y contaduría, las dos hermanas de la economía que conjuntamente integran las ciencias económicas. La incorporación de publicaciones en estas disciplinas inicia en la década de los ochenta, con trabajos en contabilidad, auditoría, control interno, sistemas contables y financieros, de Luis Carlos Beltrán (1980, 1990a, 1990b) y de Juan Abel Lara (1991a), que han sido importantes para la pedagogía en contaduría. También sobresalen trabajos en las áreas de gestión empresarial y organización a finales de los ochenta y principios de los noventa, como los de Carlos Martínez Fajardo (1989) y Roberto Rosero (1990), que muestran una contribución a la teoría y a la práctica. La participación de publicaciones de estas dos disciplinas no es un ingreso tardío, sino un proceso de maduración de las dos disciplinas que inician a mediados de los sesenta, casi dos décadas después de que comenzaran los estudios de economía en la Universidad Nacional de Colombia.

Finalmente, el tercer bloque de contribución corresponde a publicaciones orientadas al debate teórico y a la contribución de los fundamentos y métodos de las tres disciplinas. Se encuentran trabajos seminales de Luis Lorente (1979, 2020), Homero Cuevas (1980) y José Félix Cataño (2009, 2013), así como aportes de Ricardo Bonilla, Jorge Iván González, Luis Carlos Beltrán, Carlos Eduardo Martínez (2007, 2012), Sergio Monsalve (2019), Óscar Benavides, Fernando Tenjo y Francisco Lozano (2013). Si bien son muchísimos temas que se abarcan desde la microeconomía, pasando por economía matemática, economía política, administración de organizaciones, innovación, contabilidad y auditoría, estos trabajos tienen un elemento en común: no solo el reto de presentar teorías foráneas, sino proponer una mirada desde Colombia y con una perspectiva crítica. Hablar de equilibrio general o elección racional no solo se hace desde las variables e hipótesis, sino a partir de las limitaciones que la teoría dominante ha presentado o con la inclusión de la discusión sobre el lugar y los retos de las ciencias económicas desde una mirada que incluya las necesidades del país (Ocampo et al., 2013).

Sin duda, un tema que me convoca es la visibilización de las mujeres en las publicaciones del Centro Editorial de la FCE. Muy en línea con la lenta incorporación de las mujeres a la academia y particularmente en las ciencias económicas, así misma es la participación de libros con autoría de mujeres

o coautoría. Desde la década de los ochenta, se destacan los trabajos de Astrid Martínez (1982, 1996), profesora de la FCE, y Consuelo Corredor (1985, 2001, 2010), decana entre 1998 y 2002. Sin embargo, la participación de mujeres es tímida —si no exigua—, con apenas un 15,8% de los libros con autoría o coautoría de mujeres, muy en línea con su baja presencia histórica como docentes de planta de la FCE. Otros trabajos que destacan son los de Edna Bonilla (2006), Liliana Chicaiza (2016), Zuray Melgarejo (2015), Zuray Melgarejo y Mary Vera (2013), y Beatriz Díaz (2022), todas ellas profesoras de la FCE.

En resumen, la larga mirada de las publicaciones de la FCE y del Centro Editorial FCE es reflejo del sello que la Facultad y la Universidad han construido para el país: ser un referente para el estudio y las investigaciones; plantear miradas alternativas para explicar los asuntos de interés, teóricos y prácticos de las disciplinas, y mantener un sentido social y de país para comprender sus problemas. Así, se ha contribuido a entender las dimensiones de las ciencias económicas para el país.

Sin duda, no son todos los temas y hay retos para el presente y el futuro que incluyen no solo la participación de mujeres en las publicaciones, sino también la mirada amplia a las disciplinas desde enfoques Sur-Sur que resalten aún más las particularidades de sociedades fragmentadas y diversas como la colombiana. De igual manera, hay una responsabilidad con las nuevas demandas de las ciencias económicas: la transición energética, el ambiente en el centro de la economía, la inteligencia artificial y sus usos en la contaduría o las nuevas tecnologías y formas de organización. Las publicaciones seguirán siendo el relato crítico y analítico de las investigaciones en las que profesores y profesoras participamos. Entonces, el reto mayor es seguir investigando, fomentando una Facultad crítica y buscando respuestas para una sociedad más equitativa, justa y transparente.

PH. D. MARTA JUANITA VILLAVECES NIÑO
*Profesora Asociada, Decana
Facultad de Ciencias Económicas.
Sede Bogotá
Universidad Nacional de Colombia*

III

El papel de las publicaciones en la divulgación del pensamiento académico de la Facultad de Ciencias Económicas (FCE) en sus 70 años de historia. Los setenta años de historia de la FCE han estado marcados por la actividad permanente de investigación y producción académica de sus docentes, que se ha visto expresada en publicaciones de diverso tipo.

Desde la "prehistoria" de la facultad, por allá en 1945 cuando se creó el Instituto de Ciencias Económicas adscrito a la Facultad de Derecho y, posteriormente, desde 1952 cuando se estableció formalmente como Facultad de Ciencias Económicas, sus gestores fueron activos escritores: primero, el profesor Antonio García Nossa, impulsor de la Facultad; luego, el profesor Lauchlin Currie, creador del Centro de Investigaciones para el Desarrollo (CID). Ambos se distinguieron con numerosas e importantes contribuciones escritas en torno al pensamiento y la política económica, no solo del país, sino del área latinoamericana.

Su legado fue recogido por las generaciones de docentes que les sucedieron, al punto que se puede afirmar que las publicaciones realizadas desde la Facultad han cumplido con los propósitos de lo que se supone son los fines de estas formas de divulgación universitaria:

- Contribuir al avance del conocimiento al permitir a los investigadores y docentes compartir sus descubrimientos y conocimientos con la comunidad académica, lo que a su vez contribuye a que la investigación avance y se genere nuevo conocimiento.
- Proporcionar información actualizada y fiable sobre los avances en distintas áreas del conocimiento, que resulta especialmente importante para los estudiantes universitarios, que requieren enterarse de las últimas investigaciones y desarrollos.
- Mejorar la calidad de la educación, en la medida en que el cuerpo docente puede acceder a las publicaciones y utilizarlas para actualizar sus contenidos en clase y enriquecer sus enseñanzas.
- Contribuir a la reputación de la Institución, en tanto las publicaciones universitarias son un indicador de la calidad y el prestigio de una universidad; por lo general, los indicadores de producción bibliográfica son tomados en cuenta para procesos de evaluación institucional.
- Tener un impacto en la sociedad, puesto que las propuestas de acción y los avances en el conocimiento que se generan pueden tener aplicaciones prácticas en distintos ámbitos y, como consecuencia, afectar de manera positiva la vida de las personas.

Estos propósitos han sido perseguidos desde las escuelas (antiguamente departamentos) que conforman la Facultad, así como por los medios universitarios habituales: libros impresos (y más recientemente virtuales) y las dos revistas con que cuenta la facultad: *Innovar* y *Cuadernos de Economía*. Adicionalmente, el Centro Editorial de la Facultad publica colecciones virtuales de documentos de trabajo (literatura gris), tanto de docentes como de estudiantes, a los que se les da amplia difusión en las redes académicas.

El registro sistemático de libros publicados por la Facultad ha logrado identificar y recuperar un total de 171 títulos producidos desde 1967², correspondientes a las principales áreas de la disciplina económica, como muestra la tabla 2.

Tabla 2.
Distribución porcentual de libros publicados por la Facultad de Ciencias Económicas: 1973-2023.

Área	Composición porcentual
Teoría	14,1
Análisis de actividad económica	8,5
Organización en general	8,3
Contabilidad y control	0,5
Economía social	11,3
Sector externo	9,0
Historia económica	7,5
Sector agrícola y ruralidad	5,3
Economía regional	4,2
Gestión de empresas	4,8
Organización industrial	4,6
Industria	2,9
Economía matemática	7,0
Balance de políticas públicas	3,0
Innovación	2,0
Ambiente	3,2
Propiedad intelectual	1,2
Medios de comunicación	0,7
Financiero	1,6
Economía urbana	0,3
Total	100,0

Fuente: elaboración propia con base en el Catálogo del Centro Editorial de la rce.

De esta distribución porcentual, se puede concluir que la principal actividad investigativa de la Facultad durante su historia ha estado orientada hacia la teoría económica y la economía social, si bien existen otros campos de interés, como el análisis de la actividad económica y los relacionados con la reflexión sobre las organizaciones.

Vistos los libros publicados desde la perspectiva de la corriente de la teoría económica, que sirve de marco para las investigaciones o el análisis de aspectos económicos en general, se puede hacer un balance de los distintos enfoques que, desde visiones diversas, han caracterizado a la

² Con anterioridad a este año y en algunos posteriores, las publicaciones eran hechas por conducto de editoriales externas a la Universidad.

Facultad y los contenidos de la enseñanza impartida en sus aulas (figura 2).

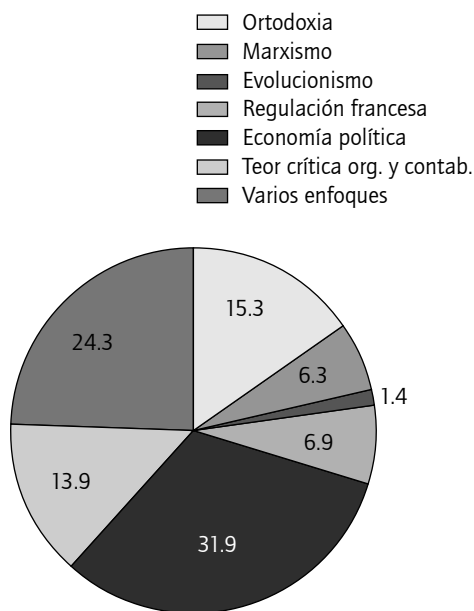


Figura 2. Composición porcentual de los libros publicados por la FCE: 1973-2023. Fuente: elaboración propia con base en el Catálogo del Centro Editorial de la FCE.

La distribución porcentual entre diferentes visiones que se observa en la figura 2 muestra que la perspectiva dominante adoptada en los análisis ha sido la de la economía política, seguida por una diversidad de enfoques particulares y el marxismo. Valga anotar que la corriente ortodoxa ha ganado espacio en los últimos tiempos en los contenidos publicados; además, la teoría crítica de la organización y la contabilidad tiene una presencia notable en la literatura académica producida en la Facultad.

De manera particular, habría que señalar que la participación en la autoría por parte de profesoras de la Facultad durante todo este tiempo alcanza un 25,7%, sea como autoras o como coautoras. Finalmente, cabe resaltar que las revistas periódicas de la Facultad también han tenido importante presencia nacional como vitrina de las reflexiones efectuadas por sus docentes, al punto que en diversas épocas de su existencia se han constituido en referentes de consulta para la academia nacional, en especial para aquella ubicada fuera de Bogotá.

Según un análisis realizado por estudiantes de la Facultad en 2014, *Cuadernos de Economía*, creada en 1979, mostró durante sus primeros años predominio de publicaciones en las áreas de historia económica e historia del pensamiento económico, para pasar en un periodo intermedio al crecimiento de temáticas relacionadas con microeconomía y macroeconomía; ya en tiempos más recientes, ha pasado a enfocarse con predominio en los campos de la econome-

tría y estadística, y en la economía matemática (Farfán et al., 2014).

La revista *Innovar* fue creada en 1991 y en sus más de treinta años de existencia “ha tenido una vocación tanto disciplinar como interdisciplinar” (Castañeda et al., 2022, p. 8), como lo afirma el profesor Gómez Villegas, uno de quienes han sido sus directores, quien además resalta que la revista ha sido un espacio fundamental en la difusión de la investigación, la formación profesional y de investigadores, así como en “la construcción de las comunidades académicas en los campos de la gestión y la contabilidad en el país” (p. 8).

En balance, se podría afirmar que el papel de las publicaciones en la divulgación del pensamiento académico de la FCE en sus 70 años de historia ha sido muy importante al servir de vehículo para la circulación del conocimiento producido por su cuerpo académico, así como de autores externos, y ha tenido incidencia en el resto de la comunidad académica del país. Además, de acuerdo con las temáticas abordadas, ha lanzado luces para el avance del conocimiento, la calidad de la educación y el análisis de problemáticas teóricas y sociales en los tres campos que conforman la facultad: administración, contaduría y economía.

PH. D. ÁLVARO ZERDA SARMIENTO

Profesor Asociado

Director, Centro editorial. Facultad de Ciencias Económicas

Sede Bogotá

Universidad Nacional de Colombia

Referencias bibliográficas

- Arévalo, D. (2016). *Soberanía política y regímenes monetarios: experiencias históricas*. Universidad Nacional de Colombia.
- Arévalo, D. (Ed.). (2018). *Poder político y mercado en las reformas a la seguridad social*. Universidad Nacional de Colombia.
- Bejarano, J. A. (1998). *Economía de la Agricultura*. Tercer Mundo Editores; Universidad Nacional de Colombia.
- Bejarano, J. A. & Pulido, O. (1986). *El tabaco en una economía regional. Ambalema siglos XVIII y XIX*. [Tesis de grado, Universidad Nacional de Colombia]. Repositorio UNAL.
- Beltrán, L. C. (1980). *Organización y funciones de la auditoría interna en el sector público*. Universidad Nacional de Colombia.
- Beltrán, L. C. (1990a). *Clases de auditoría en el sector público*. Universidad Nacional de Colombia.
- Beltrán, L. C. (1990b). *Control interno, control fiscal y de gestión aplicado a la nueva ley de contratación*. Universidad Nacional de Colombia.
- Bernal, J. (2009). *Teoría del crecimiento económico. Un punto de vista heterodoxo*. Universidad Nacional de Colombia; CID.
- Bonilla, E. (2006). *La planta personal del Distrito: perspectiva económica y fiscal*. Universidad Nacional de Colombia.
- Bonilla, R., & González, J. I. (Comps.). (2007). *Bien-estar y macroeconomía 2002/2006: crecimiento insuficiente, inequitativo e insostenible*. CID.

- Bonilla, R., Umaña, G., & Zerda, Á. (1998). *Una propuesta de política industrial para Colombia*. Ministerio de Desarrollo Económico; Universidad Nacional de Colombia.
- Castañeda, V. M., Rodríguez-Vargas, F., Parra-Restrepo, B., Sáenz-Rovner, E., & Gómez-Villegas, M. (2022). Tres décadas de logros y desafíos. *Innovar*, 32(85), 3-10.
- Cataño, J. F. (2013). *Controversias de teoría económica en Colombia: ensayos críticos*. Universidad Nacional de Colombia.
- Cataño, J. F. (2009). *Lecciones de economía marxista: mercados, precios y dinero desde un enfoque heterodoxo*. Universidad Nacional de Colombia.
- Chicaiza, L. (2016). *La administración en el siglo xxi. herencia e innovación en conceptos y herramientas para las ciencias de gestión*. Universidad Nacional de Colombia.
- Corredor, C. (Comp.). (1985). *Estructura económica colombiana y deuda externa*. Universidad Nacional de Colombia.
- Corredor, C. (Ed.). (2001). *Desarrollo económico y social en Colombia, siglo xx*. Universidad Nacional de Colombia.
- Corredor, C. (2010). *La política social en clave de derechos*. Universidad Nacional de Colombia.
- Cuevas, H. (1980). *La teoría del valor trabajo y el sistema de precios*. Universidad Nacional de Colombia.
- Currie, L. (1967). *Enseñanza universitaria en los estudios sociales*. Tercer Mundo Editores; Universidad Nacional de Colombia.
- Currie, L. (1972). *1972 Reforma de la U. ¿Principio o fin de una utopía?* Universidad Nacional de Colombia; CID.
- Díaz, B. (Ed.). (2022). *Modelo de priorización de proyectos de TI: caso Ecopetrol*. Universidad Nacional de Colombia.
- Farfán, K., Garzón, O., Quintana, J., & Sánchez, C. (2014). Cuadernos de Economía: Huellas y estadísticas – Análisis de las preferencias editoriales e investigativas. *Econografos FCE*, 70(junio). <http://www.fce.unal.edu.co/docs-publicaciones/images/documento-econografos-70.pdf>
- García Nossa, A. (1986). *Reforma agraria y desarrollo capitalista*. CID.
- Giovenardi, E. (1992). Estructuras de pobreza en el agro ¿por qué son pobres los campesinos? *Innovar*, 2(2), 54-64.
- Giraldo, C. (2018). *Política social contemporánea: un paradigma en crisis* (Documento de trabajo FCE-CID N.º 70). Escuela de Economía, Universidad Nacional de Colombia.
- González, J. I., & Zapata, J. G. (2005). *El manejo de los recursos naturales no renovables. Sus efectos fiscales y macroeconómicos*. Universidad Nacional de Colombia, CID.
- Hernández, I. D. (2008). *Empresa, innovación y desarrollo*. Universidad Nacional de Colombia.
- Herrera, B., & Moreno, J. (2016). *Grandes crisis económicas: la Gran Depresión y la Gran Recesión*. Universidad Nacional de Colombia.
- Kalmanovitz, S. (1986). *Ensayos escogidos de economía colombiana*. CID.
- Lara, J. A. (1991a). Enfoques positivos en contabilidad: la nueva investigación empírica. *Innovar*, 1(1), 20-31.
- Lara, J. A. (1991b). *Tendencias modernas de información económica y financiera en contextos de eficiencia, productividad e inflación*. Universidad Nacional de Colombia.
- León, N. (2006). *Mecanismos para la regulación ambiental*. Universidad Nacional de Colombia.
- Lorente, L. (1979). *Teoría del conocimiento económico*. Universidad Nacional de Colombia.
- Lorente, L. (2020). *Dinámicas de crecimiento económico*. Universidad Nacional de Colombia.
- Lozano, F. (2013). *Teoría microeconómica: elección racional*. Universidad Nacional de Colombia.
- Machado, A. (1986). *Políticas agrarias en Colombia 1900-1960*. Universidad Nacional de Colombia; CID.
- Machado, A. (2009). *Ensayos para la historia de la política de tierras en Colombia*. Universidad Nacional de Colombia; CID.
- Martínez, A. (1982). *Economía mundial y la economía colombiana*. Universidad Nacional de Colombia.
- Martínez, A. (1996). *La inversión extranjera directa y otras formas de financiamiento externo: dos ensayos de economía internacional*. Universidad Nacional de Colombia.
- Machado, A. (2021). *Una ruralidad posible. la triada rural*. Universidad Nacional de Colombia.
- Martínez, A. (1998). *Planes de desarrollo y política agraria en Colombia 1940-1978*. Universidad Nacional de Colombia; CID.
- Martínez, C. E. (1989). *Administración de organizaciones: teoría y práctica*. Universidad Nacional de Colombia.
- Martínez, C. E. (2007). *Administración de organizaciones: competitividad y complejidad en el contexto de la globalización*. Universidad Nacional de Colombia.
- Martínez, C. E. (2012). *Administración de organizaciones: grandes transformaciones estratégicas y organizacionales*. Universidad Nacional de Colombia.
- Melgarejo, Z. (Ed.). (2015). *Contribuciones al desarrollo disciplinar de la contabilidad: cincuenta años del Programa de Contaduría Pública 1965-2015*. Universidad Nacional de Colombia.
- Melgarejo, Z., & Vera, M. (2013). *Investigación global en contabilidad y finanzas*. Universidad Nacional de Colombia.
- Misas, G., & Henao, M. (1986). *Agricultura y cambio Técnico*. [Tesis de maestría, Universidad Nacional de Colombia]. Repositorio UNAL. <https://repositorio.unal.edu.co/handle/unal/49687>
- Misas, G., & Corredor, C. (2001). *Desarrollo económico y social en Colombia. Siglo xx*. Universidad Nacional de Colombia. http://www.fce.unal.edu.co/media/files/CentroEditorial/catalogo/Libros_Digitalizados/M_desarrollo-economico.pdf
- Misión de Estudios del Sector Agropecuario. (1990). *El desarrollo agropecuario de Colombia*. Departamento Nacional de Planeación.
- Monsalve, S. (2019). *Álgebra lineal y cálculo en varias variables*. Universidad Nacional de Colombia.
- Ocampo, J. A., Cardona, J., & Mayor, A. (2013). *Reflexiones sobre las ciencias económicas*. Universidad Nacional de Colombia.
- Parra, B. (1991). Fabricato: de la estrategia del capital, al capital de la estrategia. *Innovar*, 1(1), 32-40.
- Parra, B. (1995). Avianca hace pérdidas volando. *Innovar*, 5(6), 7-33.
- Restrepo, D. I. (Ed.). (2010). *Inequidad social en salud: el caso de Bogotá*. Universidad Nacional de Colombia, CID, Alcaldía de Bogotá.
- Rincón, A., Arias, P., & Clavijo, M. (Eds.). (2021). *Hacia una valoración incluyente y plural de la biodiversidad y los servicios ecosistémicos: visiones, avances y retos en América Latina*. Universidad Nacional de Colombia.
- Rodríguez, O. (Ed.). (2002). *Hacia una reforma del sistema social: salud, pensiones y riesgos profesionales*. Universidad Nacional de Colombia, CID, Ministerio de Salud.
- Rosero, R. (1990). *Gestión empresarial humana*. Universidad Nacional de Colombia.
- Villalba de Sandoval, C. E., & Urrutia, M. (1970). *La distribución de ingresos entre los perceptores de renta en Colombia en 1964*. CID.
- Zerda, Á., & Cortés, C. (Eds.). (2010). *Innovación: Desafío para el desarrollo en el siglo xxi*. Universidad Nacional de Colombia.

I

The purpose of this editorial —prepared by Professor Juanita Villaveces, dean of the Faculty of Economic Sciences at the National University of Colombia (Bogotá campus), Álvaro Zerda, Professor and former dean of the same body, and myself, as director and editor-in-chief of *Innovar* journal—is to discuss the role of the publications of this faculty, and particularly this journal, as a means of dissemination and development of economic and administrative thought in our country, as a way to commemorate the seventieth anniversary of our faculty.

Traditionally, academic journals emerge from the intentions of an academic community. This is our case, since *Innovar* was an initiative by professors of an academic department aimed at disseminating their scholarly work and insights on management sciences. Over the years, changes in the measurement and classification systems of academic journals, as well as the search for greater transparency and reliability in the contents published, have limited the publication of works written by academics affiliated to the sponsoring institutions (i.e., editorial inbreeding control). This suggests that the continuity of a publication as a means for the dissemination of the progress and developments in a disciplinary field partly depends on its recognition and consolidation among target audiences, so that external academics and researchers become interested in submitting their articles for publication. The foregoing is an argument to indicate that the recognition of journals such as *Cuadernos de Economía* (created in 1979) and *Innovar* (in 1991) has been essential for their permanence for over 40 and 30 years of continuous publication, respectively. In its early days, *Innovar* was the channel that circulated the works of professors such as Bernardo Parra, the late Juan Abel Lara, and Eugenio Giovenardi, which addressed issues such as the financial situation and business strategy of recognized companies in the Colombian context, including Avianca and Fabricato (Parra, 1991; Parra, 1995), or the debate between positive and normative approaches in accounting research (Lara, 1991b), as well as some other contributions that demanded multidisciplinary perspectives in an attempt to answer questions that remain unsolved, such as, for example, why are farmers poor? (Giovenardi, 1992).

Besides showing the relevance of the research conducted in the Department of Administration, Finance and Social Sciences (currently the Management and Public Accounting School [EACP, in Spanish]) at the Faculty of Economic Sciences, these publications motivated authors from outside the University to gradually get involved in this editorial project. Over the years, *Innovar* became a recognized publication in the disciplinary fields of management and accounting, especially in the Spanish- and Portuguese-speaking worlds, as shown in figure 1. In this regard, today approximately 74% of our authors come from other countries¹, especially Brazil, Ecuador, Peru, Mexico, and Spain.

Although *Innovar* is currently an international journal, it has permanently served as a showcase for the intellectual production of the Faculty of Economic Sciences, and in particular the EACP, at the National University of Colombia. With the policy of prioritizing the editorial process of papers presented by this academic community, the journal continues to disseminate research in areas such as public administration, information and communication technology management, management and organizations, critical accounting, and accounting and finance.

The prestige and recognition gained by *Innovar* in the fields of management and accounting rise above the particular sphere of the journal, as it has represented the Faculty and the University before other academic communities. When a query is made in any database, not only the name of the journal is retrieved, but also that of the promoting or publishing institution; thus, the uninterrupted work for over 30 years of all the editors, committees and editorial teams, authors and reviewers, together with the fidelity of our readers, has also had an impact on the recognition of the Faculty of Economic Sciences at the National University of Colombia, and its EACP.

For the sake of clarity, I would like to invite you to compare *Innovar* with other peer journals in the fields of management and accounting using bibliometric data. From Table 1, which shows some citation indexes for thirteen

¹ Based on the internationalization index prepared by Redalyc.org.



Figure 1. Geographic origin of *Innovar* authors. Source: adapted from the report presented to the journal's Editorial Committee number 62.

academic journals, including *Innovar*, we can conclude that our journal is one of the best ranked. As observed, its H5 index is above the average for its peers, and it is the only publication in Colombia within its disciplinary field classified in Scimago Q3 category.

In short, it is expected that *Innovar* will continue to serve as a means of disseminating research in management and accounting, part of it carried out within the Faculty, taking into account that the aforementioned bibliographic results are not the product of chance or a conjuncture, but of the continuous and diligent work of a community and of State

funding. Furthermore, the recognition of this publication and the institution that sponsors it will surely continue to motivate national and foreign professors and researchers to show their findings and recommendations in management and accounting through *Innovar*.

VÍCTOR MAURICIO CASTAÑEDA-RODRÍGUEZ
Associate Professor
Innovar General Editor
Bogotá Campus
National University of Colombia

Table 1.
Comparison between Innovar and other peer journals.

<i>Innovar</i> peer journals		Country/region	H5	Source	SJR quartile	Publindex
<i>Innovar</i>		Colombia 55 26	13	SJR	Q3	B
			POP			
			GS			
Gestión	<i>Cuadernos de Administración</i> (PUJ)	Colombia	10	SJR	Q4	C
			29	POP		
	<i>Estudios Gerenciales</i> (Icesi)	Colombia	15	SJR	Q4	B
			60	POP		
			27	GS		
	<i>Cuadernos de Administración</i> (UV)	Colombia	40	POP	n.d.	C
	<i>Revista Venezolana de Gerencia</i> (UZ-Vn)	Latin-America	41	POP	Q3	B*
			11	SJR		
	RAE - <i>Revista de Administracao de Empresas</i> (FGV-Br)	Latin-America	20	POP	Q3	B*
			29	GS		
			18	SJR		
	BAR - <i>Brazilian Administration Review</i>	Latin-America	51	POP	Q3	C*
			17	SJR		
	<i>Academia</i> - CLADEA (Emerald)	Latin-America	32	POP	Q2	B*
			16	SJR		
Contabilidad	<i>Revista Contaduría</i> (UdeA)	Colombia	20	POP	n.d.	C
			n.d.	GS		
	<i>Cuadernos de Contabilidad</i> (PUJ)	Colombia	12	POP	n.d.	C
	<i>Revista Contabilidade e Financas</i> (USP-Br)	Latin-America	8	SJR	Q4	C*
			22	GS		
	<i>Contaduría y Administración</i> (UNAM-MX)	Latin-America	12	SJR	Q3	B*
			31	GS		
	<i>Spanish Accounting Review</i> (Elsevier-Esp)	Ibero-America	20	SJR	Q3	B*
			27	GS		

Note: SJR: Scimago Journal Ranking; GS: Google Scholar; POP: Publish or Perish; n.d.: no data. Cut-off date June 1, 2022.

Source: adapted from the report presented to the journal's Editorial Committee number 62.

II

A plural and critical seal to understand the challenges of scientific disciplines and the country

Over the 70 years of the Faculty of Economic Sciences, the publications of the Editorial Center have been a two-way bet: on the one hand, they publicize the research of the University professors or conducted in conjunction with other researchers; on the other hand, they contribute to debates of academic and broad interest on issues of economic development. Both bets aim to be a scientific, cultural, and collective project of the nation in its mission to study and analyze national problems, as well as independently propose relevant formulations and solutions.

Thus, publications are not just an outreach project. Over the years, we have sought works with a critical and contributive sense to think about the country's development in its multiple and changing dimensions, both in terms of the relevance of topics and the theories on which it is based and how development is understood from economic, social, organizational or accounting transparency capacities, that is, from the economic sciences.

Among these publications, I highlight three major groups of work: (i) those consistent with the idea of the Faculty to contribute to the development of the country. These works focus on the multiple facets of development both in theory and in its components for the country; (ii) the works in accounting and administrative areas that emerge later in the history of the publications as a result of the consolidation of these two disciplines of economic sciences; (iii) The works that have contributed to think about the disciplines from theory and its methods.

In terms of economic development, the work of the founders of the Faculty of Economic Sciences (FCE) and of the Center for Development Research (CID, in Spanish) are noteworthy: Antonio García and Lauchlin Currie, respectively. Professor García's works (1986) are emblematic in the understanding of development and the issues around lands in Colombia. Currie (1967) uses his experience of knowing the country extensively since his participation in the World Bank Mission in the 1950s. His look at development from education, teaching and public university is undoubtedly an analysis of the variables of development in Colombia.

There have been extensive contributions to understand the development from the participation of the agricultural economy, industry, the external sector, employment, and

history. Thus, the works of Jesús Antonio Bejarano (1998; Bejarano & Pulido, 1986) on agriculture in Colombia are essential references for any researcher or policy maker who wants to understand the challenges of agriculture in Colombia. His critical look at the development model and the institutional constraints of the sector are still valid and explanatory of the sector's dynamics of the sector more than 30 years after they were written. I emphasize the contribution for the sector and as a complement with the historical view that favors a long-term understanding of agriculture and its role in the economic development of Colombia since the mid-nineteenth century (Bejarano & Pulido, 1986). Concerns around the agrarian economy, its technological challenges, and its possibilities to contribute to development are also found in the works of Absalón Machado (1986, 2009, 2021), Astrid Martínez (1998), Gabriel Misas and Miriam Henao (1986), and the Mission of Studies for the Agricultural Sector (1990).

The interest in growth and development, economic models, their effects, and structural and historical roots (Bernal, 2009; Herrera & Moreno, 2016; Kalmanovitz, 1986), as well as sectoral analysis, also includes the paradigm of industrialization and its technological, innovation (Hernández, 2008; Zerda & Cortés, 2010), market and globalization restrictions (Bonilla *et al.*, 1998; Misas & Corredor, 2001). The environmental, energy and public services, monetary and tax issues are also noteworthy (León, 2010; González & Zapata, 2005; Rincón *et al.*, 2021). All share the plural and critical seal that characterizes the Faculty of Economic Sciences.

The analysis and understanding of development are not only focused on the sectoral view. They also open a discussion on the conditions and social effects of models of development and economic growth. Since the 1970s, titles on the distribution of urban income and, in the 1980s, on equity and social policy have been published; in 1985, they contributed to the debate on the disparate outcome of growth in the structure of employment and income that maintain high rates of poverty and inequality among population (Bonilla & González, 2007; Villalba de Sandoval & Urrutia, 1970).

The contribution to this aspect of development has been extensive in the publications of the Editorial Center of the FCE, always with a critical view from perspectives such as socioeconomics and heterodox, institutional and historical approaches, which allow us to understand the structural reasons of the economy that favor growth while maintaining relatively rigid rates of poverty, inequality and informality. For example, César Giraldo (2018) presents a critical vision to the current paradigms of individualistic

social policy around a redefinition of the subject of social policy towards the popular economy. In the same critical way, the works on the scope of social protection and the relationship between the State and social security policy, political power and the relationship with the market are a milestone in the understanding of social policy in Colombia (Arévalo, 2016, 2018; Corredor, 2010; Restrepo, 2010; Rodríguez, 2002).

In the second block of contributions, publications associated with the disciplines of administration and accounting, the two sisters of economics that make up the economic sciences, stand out. The inclusion of publications in these disciplines began in the 1980s, with works on accounting, auditing, internal control, accounting, and financial systems by Luis Carlos Beltrán (1980, 1990a, 1990b) and Juan Abel Lara (1991a), which have been important for accounting education. The works in the areas of business management and organization in the late eighties and early nineties, such as those by Carlos Martínez Fajardo (1989) and Roberto Rosero (1990), which show a contribution to theory and practice, are also noteworthy. The participation of publications from these two disciplines is not a late entry, but a process of maturation of the two disciplines that began in the mid-sixties, almost two decades after the beginning of economics studies at Universidad Nacional de Colombia.

Finally, the third block of contributions corresponds to publications aimed at the theoretical debate and the contribution of the foundations and methods of the three disciplines. Among these, we could find the seminal works by Luis Lorente (1979, 2020), Homero Cuevas (1980) and José Félix Cataño (2009, 2013), and the contributions by Ricardo Bonilla, Jorge Iván González, Luis Carlos Beltrán, Carlos Eduardo Martínez (2007, 2012), Sergio Monsalve (2019), Óscar Benavides, Fernando Tenjo, and Francisco Lozano (2013). Although there are many topics that range from microeconomics to mathematical economics, political economy, organizational management, innovation, and accounting and auditing, these works have a common element: the challenge of presenting foreign theories and looking at Colombia with a critical perspective. Talking about general equilibrium or rational choice is not only done from the variables and hypotheses, but also from the limitations presented by the dominant theory or by including the discussion about the place and challenges of economic sciences from a perspective that includes the needs of the country (Ocampo *et al.*, 2013).

Undoubtedly, a topic that appeals to me is the visibility of women in the publications of the FCE Editorial Center. Very much in line with the slow incorporation of women

into academia and particularly in the economic sciences, so too is the participation of books written or co-written by women. Since the 1980s, the works of Astrid Martínez (1982, 1996), a professor at the FCE, and Consuelo Corredor (1985, 2001, 2010), dean between 1998 and 2002, are of note. However, the participation of women is shy –if not limited– with only 15.8% of the books written or co-written by women, very in line with their low historical presence as full-time professors at the FCE. Other noteworthy Works are those by Edna Bonilla (2006), Liliana Chicaiza (2016), Zuray Melgarejo (2015), Zuray Melgarejo and Mary Vera (2013), and Beatriz Díaz (2022), all of them Professors at the FCE. In summary, the long history of the publications of the FCE and the FCE Editorial Center reflects the seal that the Faculty and the University have built for the country: a reference of study and research that proposes alternative views to explain the theoretical and practical issues of interest of the disciplines and maintains a social and national sense to understand its problems. Thus, it has contributed to understand the dimensions of economic sciences for the country.

Undoubtedly, these are not all the issues and there are challenges for the present and the future that include the participation of women in publications and a broad look at the disciplines from South-South approaches that highlight even more the particularities of fragmented and diverse societies such as Colombia. Similarly, there is a responsibility to the new demands of the economic sciences: the energy transition, the environment at the heart of the economy, artificial intelligence, and its uses in accounting or new technologies and forms of organization. The publications will continue to be the critical and analytical account of the research in which professors participate. Therefore, the greatest challenge is to continue researching, fostering a critical Faculty and seeking answers for a more equitable, fair and transparent society.

PH. D. MARTA JUANITA VILLAVECES NIÑO

*Associate Professor
Dean, Faculty of Economic Sciences
Bogotá Campus
National University of Colombia*

III

The role of publications in the dissemination of the academic thought of the School of Economics (FCE) in its 70-year history. The seventy-year history of the FCE has been marked by the permanent research activity and academic production of its professors, which has been expressed in publications of various kinds.

Since the “prehistory” of the faculty, back in 1945, when the Institute of Economic Sciences, attached to the Faculty of Law, was created, to its formal establishment as the Faculty of Economic Sciences in 1952, its leaders were active writers: first, Professor Antonio García Nossa, promoter of the Faculty; then, Professor Lauchlin Currie, creator of the Center for Research for Development (CID). Both contributed with numerous and important writings on the economic thought and policy in Colombia and Latin America.

Their legacy was embraced by the generations of professors who succeeded them, to the point that the publications produced by the Faculty have fulfilled the intentions of these forms of university dissemination:

Contribute to the advancement of knowledge by allowing researchers and professors to share their findings and knowledge with the academic community, which in turn contributes to the advancement of research and the creation of knowledge.

Provide up-to-date and reliable information on advances in different areas of knowledge, which is especially important for university students, who need to know about the latest research and developments.

Improve the quality of education, to the extent that the teaching staff can access publications and use them to update their content in class and enrich their teachings.

Contribute to the reputation of the Institution, considering that university publications are an indicator of its quality and prestige; usually, the indicators of bibliographic production are considered for institutional evaluation processes.

Have an impact on society, because the proposals for action and the advances in knowledge generated can have practical applications in different areas and, consequently, positively affect the lives of people.

These purposes have been pursued from the schools (formerly departments) that make up the Faculty, as well as by the usual university means, including printed (and more recently virtual) books and the two journals of the faculty: *Innovar* and *Cuadernos de Economía*. In addition, the Faculty's Editorial Center publishes virtual collections of working documents (grey literature), both by professors and students, which are widely disseminated in academic networks.

The systematic register of books published by the Faculty has identified and recovered a total of 171 titles produced

since 1967², corresponding to the main areas of the economic discipline, as shown in table 2.

Table 2.
Share of books published by the Faculty of Economics Sciences: 1973-2023.

Field	Share
Theory	14.1
Economic analysis activity	8.5
Organizations	8.3
Accounting and control	0.5
Social economy	11.3
External sector	9.0
Economic history	7.5
Agricultural sector and rurality	5.3
Regional economy	4.2
Management	4.8
Industrial organizations	4.6
Industry	2.9
Mathematical economics	7.0
Public policy balance	3.0
Innovation	2.0
Environment	3.2
Intellectual property	1.2
Media	0.7
Finance	1.6
Urban economy	0.3
Total	100

Source: own elaboration based on the FCE editorial catalogue.

Based on this percentage distribution, it can be concluded that the main research activity of the Faculty during its history has been aimed at economic theory and social economics, although there are other fields of interest, such as the analysis of economic activity and those related to reflection on organizations.

The books published from the perspective of the current of economic theory, which serves as a framework for research or analysis of economic aspects in general, allow assessing the different approaches that, from different perspectives, have characterized the Faculty and the contents it teaches in the classroom (figure 2).

² Before this year and in some later years, publications were made through publishers outside the University.

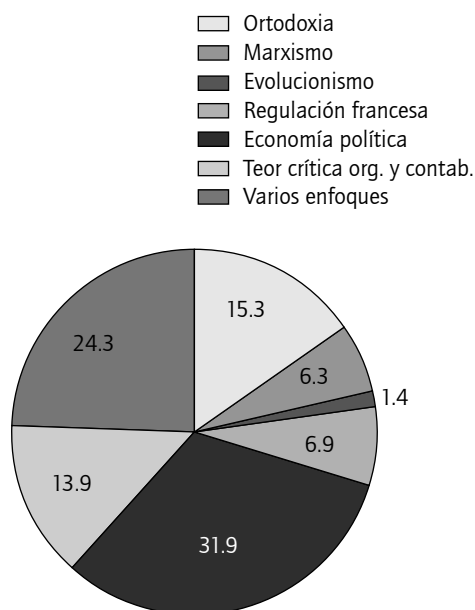


Figure 2. Share of books published by the FCE: 1973-2023. Source: own elaboration based on the FCE editorial catalogue.

The share between different perspectives (figure 2) shows that the dominant perspective adopted in the analyses has been that of political economy, followed by a diversity of particular approaches and Marxism. It is worth noting that the orthodox current has recently gained space in the published contents; furthermore, the critical theory of organization and accounting has a notable presence in the academic literature produced at the Faculty.

In particular, the participation in the authorship (as authors or co-authors) by professors of the Faculty during all this time amounts to 25.7%. Finally, it should be noted that the Faculty's periodical journals have also had an important national presence as a showcase for the reflections made by their teachers, to the point that at various times of their existence they have become reference points for the national academy, especially for those located outside Bogotá.

According to an analysis carried out by students of the Faculty in 2014, during its first years, *Cuadernos de Economía*—created in 1979—showed the predominance of publications in the areas of economic history and the history of economic thought, later focusing on the growth of topics related to microeconomics and macroeconomics. More recently, it has predominantly focused on the fields of econometrics, statistics, and mathematical economics (Farfán *et al.*, 2014).

Innovar was created in 1991. For over 30 years, it “has had a disciplinary and interdisciplinary vocation” (Castañeda *et al.*, 2022, p. 8), as stated by Professor Gómez Villegas, former journal editor-in-chief, who also highlights that the

journal has been a fundamental space for the dissemination of research, professionals and researchers training, as well as “the construction of academic communities in the fields of management and accounting in the country” (p. 8).

In sum, it could be said that the role of publications in the dissemination of academic thought at the FCE in its 70 years of history has been very important, serving as a vehicle for the circulation of knowledge produced by its academic body, as well as by external authors, and has had an impact on the rest of the country's academic community. In addition, according to the topics addressed, it has shed lights for the advancement of knowledge, the quality of education, and the analysis of theoretical and social problems in the three fields that make up the faculty: administration, accounting, and economics.

PH. D. ÁLVARO ZERDA SARMIENTO

Associate Professor

Director, Publishing House. Economic Sciences Faculty

Bogotá Campus

National University of Colombia

References

- Arévalo, D. (2016). *Soberanía política y regímenes monetarios: experiencias históricas*. Universidad Nacional de Colombia.
- Arévalo, D. (Ed.). (2018). *Poder político y mercado en las reformas a la seguridad social*. Universidad Nacional de Colombia.
- Bejarano, J. A. (1998). *Economía de la Agricultura*. Tercer Mundo Editores; Universidad Nacional de Colombia.
- Bejarano, J. A. & Pulido, O. (1986). *El tabaco en una economía regional. Ambalema siglos XVIII y XIX*. [Tesis de grado, Universidad Nacional de Colombia]. Repositorio UNAL.
- Beltrán, L. C. (1980). *Organización y funciones de la auditoría interna en el sector público*. Universidad Nacional de Colombia.
- Beltrán, L. C. (1990a). *Clases de auditoría en el sector público*. Universidad Nacional de Colombia.
- Beltrán, L. C. (1990b). *Control interno, control fiscal y de gestión aplicado a la nueva ley de contratación*. Universidad Nacional de Colombia.
- Bernal, J. (2009). *Teoría del crecimiento económico. Un punto de vista heterodoxo*. Universidad Nacional de Colombia; CID.
- Bonilla, E. (2006). *La planta personal del Distrito: perspectiva económica y fiscal*. Universidad Nacional de Colombia.
- Bonilla, R., & González, J. I. (Comps.). (2007). *Bien-estar y macroeconomía 2002/2006: crecimiento insuficiente, inequitativo e insostenible*. CID.
- Bonilla, R., Umaña, G., & Zerda, Á. (1998). *Una propuesta de política industrial para Colombia*. Ministerio de Desarrollo Económico; Universidad Nacional de Colombia.
- Castañeda, V. M., Rodríguez-Vargas, F., Parra-Restrepo, B., Sáenz-Rovner, E., & Gómez-Villegas, M. (2022). Tres décadas de logros y desafíos. *Innovar*, 32(85), 3-10.
- Cataño, J. F. (2013). *Controversias de teoría económica en Colombia: ensayos críticos*. Universidad Nacional de Colombia.

- Cataño, J. F. (2009). *Lecciones de economía marxista: mercados, precios y dinero desde un enfoque heterodoxo*. Universidad Nacional de Colombia.
- Chicaiza, L. (2016). *La administración en el siglo XXI. herencia e innovación en conceptos y herramientas para las ciencias de gestión*. Universidad Nacional de Colombia.
- Corredor, C. (Comp.). (1985). *Estructura económica colombiana y deuda externa*. Universidad Nacional de Colombia.
- Corredor, C. (Ed.). (2001). *Desarrollo económico y social en Colombia, siglo XX*. Universidad Nacional de Colombia.
- Corredor, C. (2010). *La política social en clave de derechos*. Universidad Nacional de Colombia.
- Cuevas, H. (1980). *La teoría del valor trabajo y el sistema de precios*. Universidad Nacional de Colombia.
- Currie, L. (1967). *Enseñanza universitaria en los estudios sociales*. Tercer Mundo Editores; Universidad Nacional de Colombia.
- Currie, L. (1972). *1972 Reforma de la U. ¿Principio o fin de una utopía?* Universidad Nacional de Colombia; CID.
- Díaz, B. (Ed.). (2022). *Modelo de priorización de proyectos de TI: caso Ecopetrol*. Universidad Nacional de Colombia.
- Farfán, K., Garzón, O., Quintana, J., & Sánchez, C. (2014). Cuadernos de Economía: Huellas y estadísticas – Análisis de las preferencias editoriales e investigativas. *Econografos FCE*, 70(junio). <http://www.fce.unal.edu.co/docs-publicaciones/images/documento-econografos-70.pdf>
- García Nossa, A. (1986). *Reforma agraria y desarrollo capitalista*. CID.
- Giovenardi, E. (1992). Estructuras de pobreza en el agro ¿por qué son pobres los campesinos? *Innovar*, 2(2), 54-64.
- Giraldo, C. (2018). *Política social contemporánea: un paradigma en crisis* (Documento de trabajo FCE-CID N.º 70). Escuela de Economía, Universidad Nacional de Colombia.
- González, J. I., & Zapata, J. G. (2005). *El manejo de los recursos naturales no renovables. Sus efectos fiscales y macroeconómicos*. Universidad Nacional de Colombia, CID.
- Hernández, I. D. (2008). *Empresa, innovación y desarrollo*. Universidad Nacional de Colombia.
- Herrera, B., & Moreno, J. (2016). *Grandes crisis económicas: la Gran Depresión y la Gran Recesión*. Universidad Nacional de Colombia.
- Kalmanovitz, S. (1986). *Ensayos escogidos de economía colombiana*. CID.
- Lara, J. A. (1991a). Enfoques positivos en contabilidad: la nueva investigación empírica. *Innovar*, 1(1), 20-31.
- Lara, J. A. (1991b). *Tendencias modernas de información económica y financiera en contextos de eficiencia, productividad e inflación*. Universidad Nacional de Colombia.
- León, N. (2006). *Mecanismos para la regulación ambiental*. Universidad Nacional de Colombia.
- Lorente, L. (1979). *Teoría del conocimiento económico*. Universidad Nacional de Colombia.
- Lorente, L. (2020). *Dinámicas de crecimiento económico*. Universidad Nacional de Colombia.
- Lozano, F. (2013). *Teoría microeconómica: elección racional*. Universidad Nacional de Colombia.
- Machado, A. (1986). *Políticas agrarias en Colombia 1900-1960*. Universidad Nacional de Colombia; CID.
- Machado, A. (2009). *Ensayos para la historia de la política de tierras en Colombia*. Universidad Nacional de Colombia; CID.
- Martínez, A. (1982). *Economía mundial y la economía colombiana*. Universidad Nacional de Colombia.
- Martínez, A. (1996). *La inversión extranjera directa y otras formas de financiamiento externo: dos ensayos de economía internacional*. Universidad Nacional de Colombia.
- Machado, A. (2021). *Una ruralidad posible. la triada rural*. Universidad Nacional de Colombia.
- Martínez, A. (1998). *Planes de desarrollo y política agraria en Colombia 1940-1978*. Universidad Nacional de Colombia; CID.
- Martínez, C. E. (1989). *Administración de organizaciones: teoría y práctica*. Universidad Nacional de Colombia.
- Martínez, C. E. (2007). *Administración de organizaciones: competitividad y complejidad en el contexto de la globalización*. Universidad Nacional de Colombia.
- Martínez, C. E. (2012). *Administración de organizaciones: grandes transformaciones estratégicas y organizacionales*. Universidad Nacional de Colombia.
- Melgarejo, Z. (Ed.). (2015). *Contribuciones al desarrollo disciplinar de la contabilidad: cincuenta años del Programa de Contaduría Pública 1965-2015*. Universidad Nacional de Colombia.
- Melgarejo, Z., & Vera, M. (2013). *Investigación global en contabilidad y finanzas*. Universidad Nacional de Colombia.
- Misas, G., & Henao, M. (1986). *Agricultura y cambio Técnico*. [Tesis de maestría, Universidad Nacional de Colombia]. Repositorio UNAL. <https://repositorio.unal.edu.co/handle/unal/49687>
- Misas, G., & Corredor, C. (2001). *Desarrollo económico y social en Colombia. Siglo XX*. Universidad Nacional de Colombia. http://www.fce.unal.edu.co/media/files/CentroEditorial/catalogo/Libros_Digitalizados/M_desarrollo-economico.pdf
- Misión de Estudios del Sector Agropecuario. (1990). *El desarrollo agropecuario de Colombia*. Departamento Nacional de Planeación.
- Monsalve, S. (2019). *Álgebra lineal y cálculo en varias variables*. Universidad Nacional de Colombia.
- Ocampo, J. A., Cardona, J., & Mayor, A. (2013). *Reflexiones sobre las ciencias económicas*. Universidad Nacional de Colombia.
- Parra, B. (1991). Fabricato: de la estrategia del capital, al capital de la estrategia. *Innovar*, 1(1), 32-40.
- Parra, B. (1995). Avianca hace pérdidas volando. *Innovar*, 5(6), 7-33.
- Restrepo, D. I. (Ed.). (2010). *Inequidad social en salud: el caso de Bogotá*. Universidad Nacional de Colombia, CID, Alcaldía de Bogotá.
- Rincón, A., Arias, P., & Clavijo, M. (Eds.). (2021). *Hacia una valoración incluyente y plural de la biodiversidad y los servicios ecosistémicos: visiones, avances y retos en América Latina*. Universidad Nacional de Colombia.
- Rodríguez, O. (Ed.). (2002). *Hacia una reforma del sistema social: salud, pensiones y riesgos profesionales*. Universidad Nacional de Colombia, CID, Ministerio de Salud.
- Rosero, R. (1990). *Gestión empresarial humana*. Universidad Nacional de Colombia.
- Villalba de Sandoval, C. E., & Urrutia, M. (1970). *La distribución de ingresos entre los perceptores de renta en Colombia en 1964*. CID.
- Zerda, Á., & Cortés, C. (Eds.). (2010). *Innovación: Desafío para el desarrollo en el siglo XXI*. Universidad Nacional de Colombia.

COBERTURA MEDIÁTICA DE ORGANIZACIONES CARBONO NEUTRO EN COSTA RICA: PRÁCTICAS DE SOSTENIBILIDAD AMBIENTAL Y RECONOCIMIENTO DEL CONSUMIDOR

RESUMEN: este artículo analiza la visibilidad, las prácticas de sostenibilidad ambiental y el reconocimiento público de las organizaciones que participan en el Programa País Carbono Neutralidad (CN) del Gobierno de Costa Rica. Mediante una revisión de periódicos digitales locales, se concluye que las tres principales acciones de las empresas carbono neutro son la compensación de emisiones de carbono, la sustitución de insumos contaminantes por productos más limpios y la capacitación de sus colaboradores. Los principales beneficios percibidos por estas empresas incluyen una reducción en sus costos de producción, una mejor imagen corporativa y su diferenciación en el mercado. Adicionalmente, al aplicar procedimientos estadísticos no paramétricos, concluimos que las "organizaciones altamente citadas" tienden a lograr la certificación de CN de manera temprana y cuentan con un mayor número de certificaciones ambientales que las "organizaciones escasamente citadas". El análisis de información disponible en medios escritos digitales, junto con una encuesta de reconocimiento por parte del consumidor, permite determinar que las "organizaciones reconocidas" tienden a ser las más antiguas, de mayor tamaño y las más citadas en la prensa. Así mismo, las "entidades reconocidas" también suelen obtener la certificación de CN antes que aquellas no reconocidas, lo que significa que existe una recompensa en términos de reconocimiento público para las organizaciones que se han aventurado a incorporar prácticas innovadoras para la reducción de su huella de carbono.

PALABRAS CLAVE: cobertura mediática, reconocimiento público, imagen verde, sostenibilidad, gestión.

COBERTURA MÍDIÁTICA DAS ORGANIZAÇÕES CARBONO NEUTRO NA COSTA RICA: PRÁTICAS DE SUSTENTABILIDADE AMBIENTAL E RECONHECIMENTO DO CONSUMIDOR

RESUMO: neste artigo, são estudados a visibilidade, as práticas de sustentabilidade ambiental e o reconhecimento público das organizações participantes do Programa Carbono Neutro (CN) na Costa Rica. Por meio de uma análise dos jornais costarriquenhos on-line, concluimos que as três principais ações realizadas pelas empresas CN são a compensação das emissões de carbono, a substituição de insumos poluentes por opções mais limpas e o treinamento de funcionários. Os principais benefícios observados por essas empresas incluem a redução dos custos de produção, uma melhoria da imagem das organizações e o alcance de diferenciação no mercado. Além disso, ao usarmos procedimentos estatísticos não paramétricos, concluimos que "organizações frequentemente citadas" tendem a alcançar a certificação CN mais rapidamente e têm um maior número de certificações ambientais do que as "organizações pouco citadas". Ao analisarmos os dados de cobertura jornalística juntamente com uma pesquisa de reconhecimento do consumidor, determinamos que as "organizações reconhecidas" tendem a ser as mais antigas, as maiores e as mais citadas na imprensa. Ainda, as "entidades reconhecidas" também tendem a obter a certificação CN antes que as entidades não reconhecidas, o que significa que há uma recompensa em termos de reconhecimento público para as empresas que assumiram o risco de serem inovadoras na redução de suas pegadas de carbono.

PALAVRAS-CHAVE: cobertura midiática, reconhecimento público, imagem verde, sustentabilidade, gestão.

LA COUVERTURE MÉDIATIQUE DES ORGANISATIONS NEUTRES EN CARBONE AU COSTA RICA : PRATIQUES DE DURABILITÉ ENVIRONNEMENTALE ET RECONNAISSANCE DES CONSOMMATEURS

RÉSUMÉ : Cet article étudie la visibilité, les pratiques de durabilité environnementale et la reconnaissance publique des organisations costariennes qui participent au programme de neutralité carbone (NC). Grâce à un examen des journaux en ligne du Costa Rica, nous concluons que les trois actions principales réalisées par les entreprises CN sont la compensation des émissions de carbone, le remplacement des intrants polluants par des substituts plus propres et la formation des employés. Les avantages principaux perçus par ces entreprises sont la réduction des coûts de production, l'amélioration de l'image de l'organisation et la différenciation du marché. En outre, en utilisant des procédures statistiques non paramétriques, nous concluons que les « organisations très citées » ont tendance à obtenir la certification NC plus tôt et à avoir un plus grand nombre de certifications environnementales que les « organisations peu citées ». En analysant les données relatives à la couverture médiatique des journaux en conjonction avec une enquête sur la reconnaissance des consommateurs, nous avons déterminé que les « organismes reconnus » ont tendance à être les plus anciens, les plus grands et les plus cités dans la presse. En outre, les « entités reconnues » ont également tendance à obtenir la certification CN plus tôt que les entités non reconnues, ce qui signifie qu'il existe une récompense en termes de reconnaissance publique pour les entreprises qui ont pris le risque d'être innovantes dans la réduction de leur empreinte carbone.

MOTS-CLÉ : Couverture médiatique, reconnaissance publique, image verte, durabilité, gestion.

SUGGESTED CITATION: Valenciano-Salazar, J. A., André, F. J., & Rivero, C. (2023). Media Coverage of Carbon Neutral Organizations in Costa Rica: Environmental Sustainability Practices and Consumer Recognition. *Innovar*, 33(88), 19-36. <https://doi.org/10.15446/innovar.v33n88.106254>

JEL CODES: M31, M37, Q56.

RECEIVED: 12/11/2020 APPROVED: 07/09/2021

PREPRINT: 01/12/2022

This publication is licensed under a Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivatives 4.0 International (CC BY-NC-ND 4.0)



Media Coverage of Carbon Neutral Organizations in Costa Rica: Environmental Sustainability Practices and Consumer Recognition

Jorge A. Valenciano-Salazar

Ph. D. in Economics

Tenured Professor, Universidad Nacional de Costa Rica

Heredia, Costa Rica

Author's role: intellectual

jorge.valenciano.salazar@una.cr

<https://orcid.org/0000-0002-8751-2345>

Francisco J. André

Ph. D. in Economics

Tenured Professor, Complutense University of Madrid

Madrid, Spain

Author's role: intellectual

fandre@uclm.es

<https://orcid.org/0000-0002-6406-3305>

Carlos Rivero

Ph. D. in Mathematics

Tenured Professor, Complutense University of Madrid

Madrid, Spain

Author's role: intellectual

crivero@uclm.es

<https://orcid.org/0000-0002-9946-4563>

ABSTRACT: This paper studies the visibility, environmental sustainability practices, and public recognition of Costa Rican organizations participating in the Carbon Neutrality (CN) Program. Through a review of Costa Rican online newspapers, we conclude that the three main actions performed by CN firms are the offsetting of carbon emissions, the replacement of polluting inputs by cleaner substitutes, and employees' training. The main benefits perceived by these firms include reducing production costs, improving corporate image, and achieving market differentiation. In addition, by using non-parametric statistic procedures, we conclude that "highly cited organizations" tend to achieve the CN certification earlier and have a larger number of environmental certifications than "scarcely cited organizations." By analyzing newspaper coverage data in conjunction with a consumer recognition survey, we determined that "recognized organizations" tend to be the oldest, the largest, and the most cited in the press. In addition, "recognized entities" also tend to obtain the CN certification sooner than unrecognized entities, which means that there is a reward in terms of public recognition for companies that took the risk of being innovative in reducing their carbon footprint.

KEYWORDS: Green image, management, media coverage, public recognition, sustainability.

Introduction

During the last decade, in line with the United Nation's thirteenth Sustainable Development Goal (SDG), *i.e.*, "take urgent action to combat climate change and its impacts" (United Nations, 2020), and the Paris Agreement objectives, the so-called carbon neutrality (CN) initiatives have gained a place among the most popular voluntary environmental approaches throughout the world (Falk & Hagsten 2020; Lee *et al.*, 2016). This article focuses on one of the first public CN initiatives in the world, known as the Carbon Neutral Program (CNP) introduced in Costa Rica in 2012.

In 2007, the Costa Rican Government pledged to become one of the first nations to be carbon neutral (Ball *et al.*, 2009; Flagg, 2018). Achieving this goal requires the commitment of the private sector through the adoption of more sustainable production systems (André & Valenciano-Salazar, 2020) and consumption patterns (Valenciano-Salazar *et al.*, 2021). One way to promote such a commitment is by incorporating companies into voluntary initiatives such as the CNP.

Although the adoption of an environmental voluntary initiative involves costs for firms (Ho *et al.*, 2016; Santos *et al.*, 2016; Yiridoe *et al.*, 2003), it can also bring important benefits in terms of improving the company's image, enhancing visibility, social legitimacy, and public recognition. This aspect has been widely documented in the literature by authors such as Hillary (2004), Mariotti *et al.* (2014), Morrow and Rondinelli (2002), or Yiridoe *et al.* (2003), among others.¹

This positive image effect can be reinforced by different actions that firms may deploy to inform their stakeholders – such as media and consumers – about their environmental efforts (Carvalho *et al.*, 2020). Said actions include the adoption of ecolabels and environmental certifications, so that stakeholders can distinguish goods that are produced in more sustainable ways and companies that carry out more environmentally friendly production processes (Laroche *et al.*, 2001; Valenciano-Salazar *et al.*, 2021; Van Loo *et al.*, 2015). Other communication channels include press releases, newsletters, awards (Aerts & Cormier, 2009; Khanna, 2001), reports, social media activity (Reilly & Larya, 2018), and companies' websites (Bansal & Bogner, 2002; Carvalho *et al.*, 2020; Wang, 2016).

We focus on mass media –specifically online newspapers – as a particularly important channel to communicate the environmental actions of companies and public institutions

(see Carroll, 2013; Haddock-Fraser, 2012; Jonkman *et al.*, 2020). The information published by the media is important for firm leaders (Bednar, 2012) because coverage patterns reflect (but also affect) the process of consumers' recognition of companies. In addition to enhancing firm's reputation (Rindova *et al.*, 2017) and improving their image (Carroll & McCombs, 2003), the information displayed by the media can also influence investment decisions (Hamilton, 1995; Solomon *et al.*, 2014) and consumers' purchases (Saeed *et al.*, 2019).²

These effects have been formally described by the media system dependency (MSD) theory (Ball-Rokeach & DeFleur, 1976). Dependency relations are created when the resources or information provided by the media help individuals to achieve various objectives, such as orientation, understanding or entertainment (Zhang & Zhong, 2020). Moreover, according to Ball-Rokeach and DeFleur (1976, p. 10), the media generate cognitive, affective, and behavioral effects on people, who become heavily dependent on them for information. Attitude formation is particularly relevant when audiences rely heavily upon media information resources to keep up with their changing world. For example, media foster new attitudes about current events or issues such as the energy crisis, wars, political corruption, and environmental problems such as climate change. A cognitive effect highlighted by the authors of MSD theory focuses on the role of media in agenda-setting. In business, Carroll and McCombs (2003) used the agenda setting framework to explain how media coverage (volume of reports) influences individuals' perceptions towards firms and their most important attributes (Einwiller *et al.*, 2010; Kiousis *et al.*, 2007; Meijer & Kleinnijenhuis, 2006).

The Costa Rican Government has been making significant efforts to promote the CNP (MINAE, 2021), including media diffusion. However, to the best of our knowledge, a systematic analysis about the coverage of this program by media has not been done so far, and the relation between media coverage and consumers' recognition of CN-certified organizations has not been studied either. We aim to fill this gap by performing a systematic search in Costa Rican newspapers about the CNP. More specifically, we focused on the news about environmental actions by CN organizations and the benefits perceived by them after joining this program. In this way, we try to assess the media visibility of CN-certified firms. We also investigate the impact of such

¹ For the specific case of CNP in Costa Rica, see Valenciano-Salazar *et al.* (2022).

² Media can also contribute to inform and foster awareness about current environmental problems. These include, among others, climate change effects in countries such as China (Han *et al.*, 2017), Canada (Stoddart *et al.*, 2017), the United States, Argentina, Brazil, and Colombia (Zamith *et al.*, 2012).



media coverage on consumer's recognition. To shed some light on the latter question, we conducted a survey about Costa Rica's ability to recognize CN entities and related such ability to our measure of media visibility for these entities.

From a statistical point of view, we address two related questions. First, we wondered about the features of certified firms that determine their level of media coverage in order to identify if there is any specific profile of firm that is more prone to be cited in the newspapers in relation to its participation in the CN program. To answer this question, we categorized CN organizations in two groups: "highly cited" (those that were cited in press articles a number of times equal to or above the median) and "scarcely cited" (below the median). In addition, we examined if there were significant differences between the characteristics of both groups. Second, we wondered to what extent the fact of being cited in the press has an influence on consumers' recognition. To this aim, interviewees were asked an open question to test their ability to recognize CN-certified organizations. Then, we investigated the different characteristics between recognized and non-recognized firms.

The remaining of the article has the following structure. After this introduction, the second section presents several elements related to the background of the CNP in Costa Rica, similar programs around the world, and the theory behind media coverage as a communication channel of ecological actions by companies. The third section presents our methodological approach, including the data sources and variables, the selection of press articles, the description of the survey and the non-parametric statistics. The fourth section presents our findings, and the last section gathers the main conclusions.

Background

The Carbon Neutrality Program (CNP) in Costa Rica

The CNP can be classified as a public voluntary program. It was introduced in Costa Rica in 2012, in accordance with the Government's strategy of moving towards a low carbon footprint development model (André & Valenciano-Salazar, 2020; Flagg, 2018). This program seeks to encourage companies and public organizations, first, to measure their

greenhouse gases (GHG) emissions and, second, to develop strategies to prevent, mitigate or compensate them (MINAE *et al.*, 2019). The number of entities opting for the CN certification has noticeably increased since its introduction. In 2012, when this program started, only 2 firms adopted it. As of 2021, there were 121 certified organizations (MINAE, 2021), which include 8 public institutions, 6 public companies, 13 cooperatives or associations, and 94 private firms.

In this program, the GHG emissions from each organization are measured in carbon equivalent units. Every organization has three mechanisms to obtain the CN certification, namely: i) reducing the number of emissions, ii) capturing and storing emissions in carbon sinks located in its own properties, or iii) offsetting their emissions by purchasing carbon credits (Flagg, 2018; MINAE *et al.*, 2019). An external certifying agency must verify that the information reported by companies is accurate and that all the information is checked by the Costa Rican Climate Change Department before issuing a declaration called "Carbon Neutral Brand" or "Carbon Neutral Certification" (MINAE, 2021).

Voluntary carbon neutral programs: Other experiences

All around the world, voluntary CN programs are becoming an important mechanism to decarbonize the economy. Some of these programs are developed by government agencies, including the Carbon Neutral Program by the Australian Government, the British Columbia Carbon Neutral Government Program, the Carbon Offset Funds of London, the Chilean Carbon Management Program, the New Zealand Carbon Neutral Government Program, the Ecuadorian Carbon Neutral Environmental Recognition, and the CNP in Costa Rica. Other programs, such as the Mexican Carbon Platform and ISO 14064, are driven by the private sector. Finally, there are multilateral CN initiatives, such as the Climate Neutral Now program implemented by the United Nations Framework Convention on Climate Change.

Although there are differences across existing CN programs, all of them involve similar requirements. In general terms, participants need to measure their GHG emissions and act over them following some combination of three strategies: i) implementing carbon removal strategies, ii) abating emissions using green technologies, and iii) offsetting or compensating the remaining emissions by purchasing carbon credits (see United Nations Framework Convention on Climate Change, 2020).

Although there are several CN programs working throughout the world, few studies have empirically addressed their economic and environmental impacts on companies.

In Queensland, Australia, Zeppel and Beaumont (2013) showed that motivations for tourist companies to participate in carbon offsetting programs were related to environmental concern, commercial benefits of climate friendly tourism, and financially supporting offset projects. Okereke (2007) argued that the first motivation underpinning companies' carbon management programs in the U.K. is profit enhancement, especially because of cost savings and more efficient technologies, as well as improving their green reputation.

Regarding the impact of CN programs on companies' environmental sustainability, there are mixed results. Wen-Tien (2017) found that energy-saving and carbon-reduction policies were successful in curbing carbon emissions in the Taiwan High Speed Rail Corporation. Hao *et al.* (2015) obtained similar findings for carbon neutral's wastewater treatment plants in China. However, Birchall *et al.* (2015) concluded that carbon accounting is not necessarily credible evidence of organizational action or climate change abatement in New Zealand.

In a comparative analysis of the adoption of carbon neutral programs by public institutions in three countries — New Zealand, the United Kingdom, and Australia— Ball *et al.* (2009) reported that the implementation process for carbon neutrality is not sufficiently understood, there is a need to identify and critically examine the 'offset threshold' at which mitigation efforts cease and offsetting is adopted, and there is also an absence of evaluation of the 'leading by example' rationale.

In Costa Rica, André and Valenciano-Salazar (2020) concluded that the economic-strategic criteria and the environmental sustainability motive have a similar level of importance for companies when they decide to participate in the CNP. In economic-strategic terms, companies seek market differentiation, a green image, and cost savings, while the criteria of environmental sustainability are related to the reduction of emissions and damages and the saving of materials and energy.

Media coverage as a communication channel

It is well documented that improving companies' green image and reputation is one of the main drivers for the adoption of environmental certifications and programs (Martín-de-Castro *et al.*, 2017; Santos *et al.*, 2016).³ To achieve this target, companies have a strong incentive to look for ways to convey information about their

³ For the specific case of the Costa Rican CNP, see Valenciano-Salazar *et al.* (2022)

environmental and social behavior in order to build a good reputation (Dowling, 2001).

Reports by media about companies' actions can affect their public recognition and corporate reputation, both positively and negatively (Graf-Vlachy *et al.*, 2019). For example, the media can help consumers learn about companies and organizations, even those they are not familiar with (Carroll & McCombs, 2003). As Carroll (2013) argued, the news media enable people to learn about the issues they care about but are not easy to personally observe, such as corporate social responsibility, innovation, or environmental performance.

MSD theory states that individuals depend on the media to reach various goals and reduce ambiguity. According to this theory, people are likely to have a dependency relationship with media, in the sense that the satisfaction of their needs or the attainment of their goals is contingent upon the information resources owned or controlled by the media (Ball-Rokeach, 1985; Ball-Rokeach & DeFleur, 1976). Strong media effects are more likely to occur in unstable or uncertain situations (Loveless, 2008), or when the information provided by the media is well developed and particularly useful for decision making (Ball-Rokeach *et al.*, 1984; Groshek, 2011). It can be argued that these theoretical conditions hold to some extent in the setting we are addressing. The large uncertainty about climate change and the necessity to make informed decisions about CN adoption (on the firms' side) and consumption purchases (on the consumers' side) can render media information particularly relevant.

One of the implications of the MSD theory refers to the role of media in agenda-setting. This implication has been tested in previous empirical studies showing the interdependence between firms, media, and stakeholders to get individual targets. Stakeholders rely on the news media to learn about certain dimensions of the companies' reputation that are difficult to personally observe or experience (Carroll & McCombs, 2003; Einwiller *et al.*, 2010; Kioussis *et al.*, 2007; Meijer & Kleinnijenhuis, 2006). At the same time, "firms also depend on the news provided by media for the dissemination of such information that cannot be directly experienced through consumption or interaction and that lacks credibility when communicated by the firms themselves" (Einwiller *et al.*, 2010, p. 302), as could be the case of technological changes driven by CNP adopted by companies.

Other studies use MSD theory to analyze consumers' reaction to the disclosure of environmental information by the media. Ho *et al.* (2015) found that consumers' media dependency, traditional media attention, and interpersonal communication were positively associated with green

buying. Saeed *et al.* (2019) found that information about product sustainability on social media affects consumers' purchase behavior. Zhang and Zhong (2020) concluded that informational media use was positively associated with environmentalism. Moreover, this use of media had greater impacts on environmentalism when the information and communication infrastructure was better developed or when the real-world environmental situation was worse.

Several studies show that firms' corporate social responsibility and environmental behavior are being increasingly covered by the media (Brown & Deegan, 1998; Carroll, 2013; Graf-Vlachy *et al.*, 2019; Haddock-Fraser, 2012; Hamilton, 1995). This coverage is prone to modify companies, consumers and investment decisions and end up affecting a company's performance. For example, Hamilton (1995) concluded that companies with a negative environmental performance can be penalized by media news that highlight their polluting behavior. This negative environmental information disclosed by media could be correlated with a loss of value of the company's shares. Brown and Deegan (1998) showed that higher levels of media attention (media coverage) increase the environmental information disclosed by companies. Haddock-Fraser (2012) found that newsprint media disclose corporate environmentally sustainable development activities, and this information is consulted mainly by a segment of people who are more educated and concerned about the environment.

In this setting, it is natural to ask about the determinants of media coverage. In our specific case, is it likely that all CN-certified companies and organizations receive the same media visibility (volume of articles) or that there are asymmetries based on the firms' characteristics? Previous research has shown that, in fact, companies' features can influence media coverage. Corporate-brand companies are significantly more likely to find themselves of interest to the U.K. media (Haddock-Fraser, 2012). Large companies also tend to attract greater media coverage, measured by the number of employees (Jonkman *et al.*, 2020; Mezner & Nigh, 1995) or by their financial resources (Moon & Hyun, 2014). Organization's age is an important variable related to media coverage. Several studies show that old companies tend to have more media visibility (Carroll & McCombs, 2003; Schultz *et al.*, 2001). The type of property is also an important variable that explains media coverage. Public organizations (companies or institutions) tend to be more scrutinized by the media than other ownership structures (Jonkman *et al.*, 2020; Liu *et al.*, 2010). Regarding social and environmental actions, companies with superior performance tend to receive more favorable news reporting (Haddock-Fraser, 2012), which increases firm's equity valuation (Cahan *et al.*, 2015).

Methodology

Primary data: Revision of press articles and consumers' survey

We gathered some primary data and used additional data from secondary sources. The primary data include a revision of press articles and a survey to consumers. The aims of data gathering are, on the one hand, to build a measure of the media coverage of environmental actions and the benefits perceived by participants in the CNP and, on the other, to relate this coverage with consumers' recognition.

First, we explored online press articles published in Costa Rican newspapers from January 1st, 2013, to December 31st, 2016. The sample period began in 2013 because the CNP started in 2012 and only 2 companies had achieved the certification at the end of that year. In addition, we considered that the program was not yet well known by the media in 2012. On December 2016, there were 77 organizations taking part in the CNP. We searched on "Google News" using (the Spanish version of) the keywords "Carbon Neutral Program Costa Rica," "Carbon Neutrality Costa Rica," and "Carbon Neutral," adding the name of each of the companies and institutions that were part of the CNP at that time. We used the same procedure for online newspapers with the option to search for previously published news.

Only the articles that met the following two criteria were selected: first, each article must mention at least one certified entity, and second, they must refer to the actions carried out or the economic benefits perceived by firms or organizations due to the CN certification. Appendix A shows the newspapers included in the search and the number of selected articles from each of them. From the selected articles, we built an indicator of press article coverage (*CPAI*) for each certified organization, *i*. This indicator measures the number of articles in which each organization is cited.

Second, between July 2017 and April 2018, after concluding the review of the press articles, we performed a survey about consumers' recognition of environmental certifications. For the sake of consistency, it is important that the media coverage study is made before the consumer survey, since we aimed at determining to what extent the former has an impact on the latter. The survey is used for broader research purposes, not only about the CNP, but also about other environmental certifications in Costa Rica, and includes more parts that are not used in this article (see Valenciano-Salazar *et al.*, 2021). The whole sample includes 1,191 respondents using face-to-face surveys in public places. Out of this number, we used 387

observations, which correspond to the subsample referred to the CNP. Table 1 provides details on the structure of the survey in comparison to the structure of Costa Rican population by gender and province.

For the purpose of this study, we focused on two questions of the questionnaire: i) "*Do you know what the CNP is?*" and ii) "*Can you name companies or institutions that achieved the CN certification? Name the ones that you remember.*" We built our public recognition indicator (*Pr_i*), based on the latter question, as the number of consumers who named each company.

We grouped CN organizations into "recognized" and "un-recognized," and we sought for differences between both groups according to their features, as well as the number of articles in which they were cited. In this way, we tried to determine if the firms and organizations that are more recognized by consumers as "carbon neutral" tend to be those more cited in the press.

Table 1.
Costa Rican population over 18 years old and survey respondent distribution.

By province	Costa Rica*		Survey	
	Absolute	Relative	Absolute	Relative
San José	1,114,779	33.9	132	34.1
Alajuela	630,990	19.2	76	19.6
Cartago	387,905	11.8	42	10.9
Heredia	332,859	10.1	41	10.6
Guanacaste	240,637	7.3	28	7.2
Puntarenas	310,662	9.4	36	9.3
Limón	272,633	8.3	32	8.3
By gender				
Men	1,638,577	49.8	205	53
Women	1,651,888	50.2	182	47
Total	3,290,465	100.0	387	100.0

*Data obtained from Tribunal Supremo de Elecciones de Costa Rica (2017). Source: authors.

Secondary sources: Company data

Apart from the primary data, we also used data from diverse sources. The list of CN organizations as of December 2016 and the year of certification for each of them were taken from the website of the Costa Rican Climate Change Department (the list of the current participants can be found in MINAE [2021]). There was a strong concentration towards private companies, as follows: 66 private

companies, 5 cooperatives (privately owned by the shareholders), 3 public companies, 2 public agencies, and 1 college (Bar Association).

In 2017, we identified the number of environmental certifications obtained by each organization from their websites and from the Institute of Technical Standards of Costa Rica website (INTECO, 2016). The age of each entity in 2017 was obtained from the websites of certified organizations and information published in newspaper articles. The media coverage of each CN organization was computed through our own inventory and analysis of press articles published between 2013 and 2016.

The number of workers per company in 2018 was collected from various sources, since there is not an available uniform database; the Institute of Statistics and Censuses of Costa Rica (INEC, 2018) provided information for 65 companies, while the information for 10 other organizations was obtained from their websites, information published in articles, and directly from companies. For 2 companies it was not possible to obtain data on the number of workers. Table 2 shows the main descriptive statistics of the variables used in our study.

The firms' characteristics that we decided to focus on were selected based on two criteria: data availability and previous theoretical and empirical studies that have analyzed which features are more prone to determine companies' visibility. See above subsection "Media coverage as a communication channel."

Table 2.
Descriptive statistics of the variables.

Variables	Description	n = 77		
		Mean	Median	SD
CPA_i	Coverage in press: total number of press articles in which entity "i" was cited	9.73	9	7.72
Cq_i	Number of environmental voluntary certifications held in 2017	2.31	2	1.24
Age_i	Age in (years) in 2017	32.16	27	20.04
Ycn_i	Number of years since CN certified until 2017	1.96	2	1.12
Pr_i	Public recognition: number of respondents who named organization i	2.19	0	6.09
W_i^*	Number of workers in 2018	399.77	159	749.75

*Data available for 75 CN organizations. Source: authors.

Non-parametric statistics

Correlation among variables

The lack of normality of the data and the presence of outliers (see frequency distribution of variables in Appendix B) led us to use non-parametric (distribution-free) methods for the statistical analysis. First, the correlations between pairs of variables were calculated using the Spearman Correlation Coefficient (Spearman, 1904), which is a widely used non-parametric alternative to the Pearson Correlation Coefficient (Restrepo & González, 2017; Romijn & Albaladejo, 2002; Sánchez-González *et al.*, 2017). Although correlation is not enough to demonstrate the existence of causality among variables, this analysis provides us with some intuition about the factors that are connected to visibility and public recognition.

Differences between groups of certified entities

In order to study how media coverage is connected to the attributes of CN organizations, we split them in "highly cited" and "scarcely cited" entities in press articles by making two groups above and below the median of CPA_i (equal to 9; see table 2) and checking how both groups differ in terms of the attributes of the certified entities (Cq_i , Age_i , Ycn_i and W_i), using the Mann-Whitney test (Conroy, 2012). The Mann-Whitney (1947) test is a widely used non-parametric test to compare differences between two independent groups. For example, Capmany *et al.* (2000) and Doyle *et al.* (2007) applied this test to compare financial and environmental variables between two groups of companies.

Then, to study how media coverage relates to consumers' recognition (Pr_i), we grouped CN organizations as "recognized" (those that were named at least once by consumers in the survey) and "unrecognized." Using the Mann-Whitney test, we checked to what extend both groups differ in terms of the variables of interest (CPA_i , Cq_i , Age_i , Ycn_i , and W_i).

Results and discussion

Media coverage and information disclosed

Figure 1 shows that both the number of CN organizations and the number of related articles had an increasing trend during the sample period, which seems to confirm the growing relevance of the CNP.

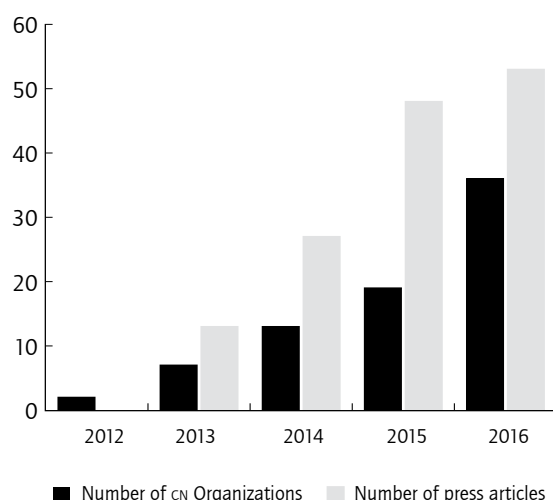


Figure 1. Carbon neutral organizations certified per year and press articles identified per year in Costa Rica (2012-2016). Source: authors.

In the whole sample period, we found 749 citations of CN organizations in 141 press articles. On average, each entity was mentioned 9.7 times in press articles during the period, but the number of citations is not uniform, with a standard deviation of 7.72 across firms. The frequency of CN organizations by number of articles is shown in table 3. As a general observation, all certified organizations were cited at least once, and 50% of them appeared in 9 or more articles.

Table 3.
Frequency distribution of Carbon Neutral entities by number of articles that cite them.

CPA _i (articles)	Frequency of CN organizations		
	Absolute	Relative	Cumulative
1-4	29	37.66	37.66
5-8	9	11.69	49.35
9-12	12	15.58	64.94
13-16	9	11.69	76.62
17-20	9	11.69	88.31
21-24	6	7.79	96.10
25-28	3	3.90	100.00
Total	77	100.00	

Source: authors, from press articles analysis.

The information contained in the articles can be grouped into two main categories: the first one refers to the benefits perceived by the organizations, whilst the second has to do with technological changes and other environmental actions implemented by certified organizations.

Regarding the first category, 51% of the articles mentioned some of the benefits or advantages received by the organizations for being CN-certified. Specifically, 39% of these

publications revealed that entities reduced their costs or increased their productivity after obtaining the certification, 18.4% reported improvements on the organizations' image, and 14.2% referred to market differentiation due to the CN certification. Concerning cost savings, table 4 shows the top 5 actions highlighted in press articles.

Table 4.
Top 5 of cost saving actions by Costa Rican CN organizations (2013-2016).

Company's activity	Source	Cost saving in usd*	
		Aspect	Amount
Finance	El Financiero (Fallas, 2016)	Paper, printing, and post saving (electronic sending of information)	776,000/year
Agricultural	La Nación (2016)	Electricity saving	172,500/month
Sports	EKA La Revista Empresarial (Chung, 2015); El mundo.cr (Angulo, 2015)	Electricity saving	150,000/year
Hotel	El Financiero (Fallas, 2016a; Císneros, 2016)	Gas saving	100,000/year
Finance	El Financiero (Fallas, 2016b)	Electricity saving Water saving Paper saving	28,170/year 23,768/year 7,923/year

*Based on the annual average of exchange rate of the Central Bank of Costa Rica (2017).
Source: authors, from press articles analysis.

As for the second category of information, 78.7% of the collected press articles mentioned environmental actions performed by CN organizations, including technological and organizational changes. More specifically, the main reported changes were the following: 41.1% of the articles mention that organizations offset emissions through the purchase of carbon credits, 37.6% inform about the replacement of polluting inputs by cleaner ones, 27.7% refer to staff training regarding more sustainable consumption and production processes, 26.2% show how firms accomplished water use reductions or took actions to protect water basins, and 22% report reductions or substitution of fossil fuels in production and transportation processes. Finally, 16.3% of the articles refer to waste separation and recycling. Other clean production practices mentioned in the articles were reforestation programs and the installation of solar panels and light-emitting diode lamps (LED lamps).

Table 5 shows the top ten investments in technological change and environmental actions reported in the newspapers, where the largest allocation of resources is related

Table 5.
Top ten of Costa Rican CN organizations' investments in technological change and environmental actions reported in the press (2013-2016).

Company' activity	Source	Investment in usd	
		Aspect	Amount
Sports	EKA La Revista Empresarial (Chung, 2015) Elmundo.cr (Angulo, 2015)	864 solar panels. The project consists of 1,728 m ² of photovoltaic panels	550,000
Hotel	El Financiero (Fallas, 2016a; Císneros, 2016)	Installation of heat exchangers, improving the efficiency on refrigerant equipment	500,000
Car sales	La República (Navas, 2016)	Staff training	250,000
Finance	La República (Díaz, 2015)	Installation of LED luminaries	150,000
Gas station	La República (Chaves, 2014)	Installation of solar panels, new luminaries, wastewater treatment system and separation and recycling of waste	50,000
Hospital	EKA La Revista Empresarial (Chung, 2014)	Installation of solar panels	41,000
Manufacturing	El Financiero (Fallas, 2016b)	New luminaires and solar panels	40,000
Construction	El Financiero (Fallas, 2015)	LED luminaries and staff training	33,000
Education	La República (Monge, 2016)	Water purification plant, new luminaries, and improving in electrical system	10,000
Finance	Revista Construir América Central y el Caribe (Rojas, 2016)	Ecological building improvements	3,800

Source: authors, from press articles analysis.

to staff training, the installation of solar panels, heat exchangers and LED luminaires.

As a first remark, online press articles reveal that certified companies have invested in new production and distribution technologies to reduce their carbon footprint, while the remaining GHG emissions have been offset by carbon credits. Currently, these GHG reductions and offset actions are widely featured in online newspapers (Barquero, 2020; Garza, 2019; Rodríguez, 2018; Soto, 2017). Thus, at least to some extent, CNP has been a successful sustainability management approach and, on top of that, has generated economic-strategic improvements such saving cost and enhancing the green image of participants into the program (Valenciano-Salazar *et al.*, 2022).

The second point to highlight is the role of online newspapers as a dissemination mechanism for the CNP and the mitigation actions conducted by CN organizations. Thus, consumers interested in sustainable production processes have the possibility to read news as a mechanism to learn about the behavior of companies. This finding is in line with previous studies, such as those by Carroll and McCombs (2003), Carroll (2013), Einwiller *et al.* (2010), and Haddock-Fraser (2012), who found a dependence on the media to disseminate companies' behavior and increase consumers knowledge about firms. Additionally, Ho

et al. (2015) and Saeed *et al.* (2019) show that the information displayed by the media can influence the purchase decisions of consumers, or it could encourage individuals' participation in environmental groups (see also Zhang & Zhong, 2020).

Correlation between the relevant variables

The Spearman correlation analysis displayed in table 6 provides a first approach to study how the different variables interact with each other. This analysis suggests that the press coverage (CPA_i) is positively and significantly correlated with the number of certifications (Cq_i) and how long the company has been certified as CN (Ycn_i). Besides, the public recognition of CN organizations (Pr_i) is positively and significantly correlated to their newspaper coverage (CPA_i), the size of the company measured by the number of workers (W_i), and how long the company has been certified as CN (Ycn_i).

Based on these correlations, in the next sections we present two related but different comparisons in statistical terms using the nonparametric Mann-Whitney test: first, we investigate the differences between "highly cited" and "scarcely cited" organizations and, second, we compare "recognized" and "unrecognized" entities.

Table 6.
Spearman's correlation matrix.

	CPA _i	Cq _i	Age _i	Ycn _i	Pr _i	W _i
CPA _i	1					
Cq _i	0.2844*	1				
Age _i	0.1292	0.0633	1			
Ycn _i	0.8244***	0.3037***	0.1524	1		
Pr _i	0.2800*	0.1631	0.1771	0.2479*	1	
W _i	0.1903	0.1653	0.4125***	0.2026	0.3829***	1

* $p < 0.05$; ** $p < 0.01$; *** $p < 0.001$; p values in parentheses. The correlation between W_i and the other variables was performed for 75 CN organizations. Source: authors.

Media coverage and organizations' features

By noting that our measure of coverage in press articles (CPA_i) is positively correlated with Cq_i and Ycn_i, we can hypothesize, on the one hand, that getting more certifications causes an accumulative positive effect on media coverage and, on the other hand, that the organizations that have held the CN certification for more years also tend to be more visible in the press. In order to confirm these assumptions, we used the Mann-Whitney test to check if there are significant differences between "highly cited" (above the median) and "scarcely cited" (below the median) entities regarding these features.

Our results confirm that there are statistically significant differences between both groups of organizations (table 7). Specifically, highly cited organizations tend to be those that obtained the CN certification before than scarcely cited ones. This result is determined by two factors. The first is because the entities that were not certified at the beginning of the CNP could not be cited as such in the newspapers. The second factor is less obvious and more interesting for our purposes: given that the CNP began in 2012, environmental sustainability actions deployed by the first certified organizations were considered as innovative and,

consequently, these companies have been a reference in the media throughout the sample period.

In addition, highly cited CN organizations are prone to have a larger number of environmental certifications than scarcely cited organizations. One interpretation of this result is that additional certifications may have a cumulative impact on the green image and visibility of organizations. Haddock-Fraser (2012) found that firms with superior environmental performance get more favorable media visibility. In our case, this additional information in terms of environmental certifications may help the media find out and become more interested in these companies and institutions.

Regarding age, while highly cited organizations are, on average, older than the scarcely cited, this difference is not statistically significant. In a similar fashion, Jonkman *et al.* (2020) did not find a statistically significant relationship between firms' age and media coverage in the case of 100 large corporations in the Netherlands. On the other hand, it can also be surprising to some extent that we find no significant differences in terms of size between highly cited and scarcely cited organizations. This contrasts with Jonkman *et al.* (2020), who found out that the largest Dutch companies received more visibility on newspapers. Since our study is not focused on all the companies, but only in CN-certified ones, it seems that the size of the company becomes less important for the sake of media coverage.

Media coverage and consumers' recognition

Our last research question has to do with the reward of firms in terms of consumers' recognition. As discussed in the introduction, one of the aims of firms when adopting a voluntary certification is to improve their image among consumers. Thus, it seems natural to wonder to what extent the newspaper coverage that CN organizations get thanks to the certification has a reflection in terms of recognition by consumers. Additionally, we can also ask if there are other factors (besides media coverage) that

Table 7.
Mann-Whitney test for differences between highly and scarcely cited CN organizations.

	Highly cited organizations (n = 39)			Scarcely cited organizations (n = 38)			Test	
	Median	Mean	SD	Median	Mean	SD	Z	p-value
Cq _i **	2	2.62	1.25	2	2	1.16	2.328	0.0199**
Age _i	31	34.18	18.43	24.5	30.08	21.62	1.504	0.1327
Ycn _i ***	3	2.72	1.05	1	1.18	0.46	6.505	0.0000***
^a W _i	195	495	837	90	302	645	1.754	0.0794

* $p < 0.1$; ** $p < 0.05$; *** $p < 0.001$; Z describes the position of a raw score in terms of its distance from the mean when measured in standard deviation units; ^a when testing W_i, the group sizes are 38 and 37, respectively. Source: authors.

generate an impact on consumers' recognition. To answer these questions, we used the survey in which we measured the number of people who named each CN organization. According to this survey, 32 CN organizations (out of 77) were correctly named by at least one respondent –14 of these companies being named by one single respondent–, 7 companies were named by 2 respondents, and 11 companies were recognized by 3 or more.

Regarding the impact of media exposure on consumers' recognition, the correlation analysis shown above suggests that both variables are positively correlated as expected. Moreover, the ability of consumers to identify certified firms seems to increase with the number of years that the organizations have been holding the certification.

As an additional check, we split the sample of organizations in "recognized" ($Pr_i \geq 1$) and "unrecognized" ($Pr_i = 0$) and used the Mann-Whitney test to determine if both groups are statistically different in terms of the variables of interest (table 8). The positive correlation obtained in table 6 between media coverage (CPA_i) and public recognition (Pr_i) is confirmed by the Mann-Whitney test, which reveals that newspaper coverage is significantly different between both groups, thus the test confirms that recognized CN organizations tend to be those that have been cited more often in the press. This evidence is in line with previous studies such as those by Brown and Deegan (1998), Carroll (2013), Graf-Vlachy *et al.* (2019) or Haddock-Fraser (2012), who showed that media is one of the main channels by which organizations can gain public recognition as a reward for their ecological actions. Our finding is also consistent with the frequent use of the Internet and cell phones in Costa Rica, which facilitates the dissemination of online articles. According to the World Bank (2018), 100% of the Costa Rican population has access to electricity, mobile cellular subscriptions (per 100 people) are

about 180, and 72% of the citizens have used the Internet (from any location) in the last 3 months.

As expected, "recognized organizations" tend to be larger in terms of number of employees (W_i), even though (as we concluded above) larger organizations do not appear significantly more often in the press. Regarding other differences between both groups, recognized entities also tend to be older and those that obtained the CN certification sooner than unrecognized entities.

Conclusions

The CNP has been an important initiative of the Costa Rican government to support the aim of becoming a carbon neutral country. Since the introduction of the CNP, the media have reported the environmental actions deployed by participating companies, which seems to cooperate with the government's purpose of disseminating this program. Our results are consistent with the common belief that communication media have become an important channel to inform about green companies and their environmental behavior.

Some of our results can be read in the light of the MSD theory, in the sense that we observe a dependence on online newspapers both by the certified entities and consumers. Although certified organizations may use a CN logo (eco-label) in their facilities to demonstrate that they are part of the CNP, many of their environmental actions may be unknown to consumers. The media, and specifically online newspapers, can work as an important dissemination mechanism to transmit information about the environmental actions carried out by CN organizations to the consumers. This belief is reinforced by the positive correlation identified between media coverage and consumers' recognition and the Mann-Whitney test, which confirms that recognized organizations tend to have more

Table 8.
Mann-Whitney test for differences between recognized and unrecognized CN organizations

	Recognized organizations (n = 32)			Unrecognized organizations (n = 45)			Test	
	Median	Mean	SD	Median	Mean	SD	Z	P
CPA_i^{**}	13	12.07	7.90	8	8.07	7.23	-2.386	0.0170**
Cq_i	2	2.5	1.22	2	2.18	1.25	-1.296	0.1950
Age_i^*	31.5	37.21	21.90	24	28.55	18	-1.774	0.0761*
Ycn_i^*	2	2.22	1.21	1	1.78	1.02	-1.661	0.0968*
$^aW_i^{***}$	272	723	1049	159	70	200	-3.482	0.0005***

* $p < 0.1$; ** $p < 0.05$; *** $p < 0.001$; * for W_i variable there are two less individuals in unrecognized organizations sub-group. Source: authors.

visibility in online news. However, it is important to bear in mind that more than half of the organizations (45 out of 77) were not named by any consumer. Therefore, it is also fair to conclude that there is still a long way to go in the communication of environmental initiatives of firms to the society.

There is an important inertia effect in terms of media coverage and firms' features. The fact that highly cited organizations tend to be those with a higher number of certifications seems to imply that firms more actively engaged in environmental actions also tend to be more visible, and it is natural to expect that this effect also works the other way around. When companies are rewarded in terms of more coverage, probably they will feel more incentivized to get more engaged, which can be seen as a virtuous circle.

It may come as a surprise that we did not find any significant differences between highly cited and scarcely cited organizations in terms of age or size. Nevertheless, these features do matter, in statistical terms, for the sake or recognition, since recognized organizations tend to be older and larger. From these results we can conclude, on the hand, that older firms can enjoy stronger loyalty effect from consumers that are concerned about their environmental actions (it is important not to forget that we are dealing only with CN-certified firms). On the other hand, there seems to be some inertia mechanism in terms of size: bigger firms tend to be more recognized by consumers and this recognition, in turn, is probably an important mechanism to help firms grow bigger. The fact that "recognized organizations" tend to be larger even if they do not appear significantly often in the press, suggests that larger firms tend to be more recognized *per se*, without the need of receiving larger media coverage.

The fact that recognized entities also tend to be those that obtained the CN certification sooner than unrecognized entities probably means that there is a reward in terms of public recognition for companies that took the risk of taking part in the program earlier. An important conclusion can be drawn from this result in terms of firms' policy. Taking the lead in terms of environmental action can pay in terms of consumers' appreciation.

Finally, our study provides some additional insights on the effects of the CNP programs on certified organizations. According to our press articles inventory, the most common benefits for CN organizations were cost saving or increasing productivity, improvements in the organizations' image, and market differentiation. Online newspapers also report that CN organizations invested in new technologies and took actions to improve their environmental performance.

Thus, to some extent, our study supports the claim that CNP is a flexible and effective instrument of environmental policy that could contribute to improve both the environmental and economic management of the participants.

Disclosures

Authors declare no institutional or personal conflicts of interest.

References

- Aerts, W., & Cormier, D. (2009). Media legitimacy and corporate environmental communication. *Accounting, Organizations and Society*, 3(1), 1-27. <https://doi.org/10.1016/j.aos.2008.02.005>
- André, F. J., & Valenciano-Salazar, J. A. (2020). Becoming carbon neutral in Costa Rica to be more sustainable: An AHP approach. *Sustainability*, 12(2), 737. <https://doi.org/10.3390/su12020737>
- Angulo, Y. (2015, May 08). Estadio de la LDA será abastecido 100% por energía solar. *Elmundo.cr*. <https://www.elmundo.cr/estadio-de-la-lda-sera-abastecido-100-por-energia-solar/>
- Ball, A., Mason, I., Grubnic, S., & Phil, H. (2009). The carbon neutral public sector. *Public Management Review*, 11(5), 575-600. <https://doi.org/10.1080/14719030902798263>
- Ball-Rokeach, S. J. (1985). The origins of individual media-system dependency: A sociological framework. *Communication Research*, 12(4), 485-510. <https://doi.org/10.1177/009365085012004003>
- Ball-Rokeach, S. J., & DeFleur, M. L. (1976). A dependency model of mass media effects. *Communication Research*, 3(1), 3-21. <https://doi.org/10.1177/009365027600300101>
- Ball-Rokeach, S. J., Rokeach, M., & Grube, J. W. (1984). *The great American values test: Influencing behavior and belief through television*. Free Press.
- Bansal, P., & Bogner, W. (2002). Deciding on ISO 14001: Economics, institutions, and context. *Long Range Planning*, 35(3), 269-290. [https://doi.org/10.1016/S0024-6301\(02\)00046-8](https://doi.org/10.1016/S0024-6301(02)00046-8)
- Barquero, K. (2020, March 26). Programa País Carbono Neutralidad: empresas compensan sus emisiones. *La República*. <https://www.larepublica.net/noticia/programa-pais-carbono-neutralidad-empresas-compensan-sus-emisiones>
- Bednar, M. K. (2012). Watchdog or lapdog?: A behavioral view of the media as a corporate governance mechanism. *Academy of Management Journal*, 55, 131-150. <https://doi.org/10.5465/amj.2009.0862>
- Birchall, S., Murphy, M., & Milne, M. (2015). Evolution of the New Zealand voluntary carbon market: An analysis of CarboNZ client disclosures. *Social and Environmental Accountability Journal*, 35(3), 142-146. <https://doi.org/10.1080/0969160X.2015.1061444>
- Brown, N., & Deegan, C. (1998). The public disclosure of environmental performance information—a dual test of media agenda setting theory and legitimacy theory. *Accounting and Business Research*, 29(1), 21-41. <https://doi.org/10.1080/00014788.1998.9729564>
- Cahan, S. F., Chen, C., Chen, L., & Nguyen, N. H. (2015). Corporate social responsibility and media coverage. *Journal of Banking & Finance*, 59, 409-422. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2015.07.004>
- Carvalho, F., Santos, G., & Gonçalves, J. (2020). Critical analysis of information about integrated management systems and environmental policy on the Portuguese firms' website, towards sustainable development. *Corporate Social Responsibility and*

- Environmental Management*, 27(2), 1069-1088. <https://doi.org/10.1002/csr.1866>
- Capmany, C., Hooker, N. H., Ozuna, T., & van Tilburgd, A. (2000). ISO 9000—a marketing tool for U.S. agribusiness. *The International Food and Agribusiness Management Review*, 3(1), 41-53. [https://doi.org/10.1016/S1096-7508\(00\)00027-6](https://doi.org/10.1016/S1096-7508(00)00027-6)
- Carroll, C. (2013). Corporate reputation and the disciplines of journalism and mass communication. In C. E. Carroll & C. Carroll (Eds.), *The handbook of communication and corporate reputation of journalism and mass communication* (pp. 121-129). John Wiley & Sons. <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/book/10.1002/9781118335529>
- Carroll, C., & McCombs, M. (2003). Agenda-setting effects of business news on the public's images and opinions about major corporations. *Corporate Reputation Review*, 6(1), 36-46. <https://doi.org/10.1057/palgrave.crr.1540188>
- Central Bank of Costa Rica [BCCR]. (2017). *Indicadores monetarios*. BCCR. <http://www.bccr.fi.cr>
- Chaves, N. (2014, July 23). Ecoestaciones: gasolineras sostenibles y rentables. *La República*. https://www.larepublica.net/noticia/ecoestaciones_gasolineras_sostenibles_y_rentables_
- Chung, Y. (2014, February 28). Hospital Clínica Bíblica invirtió más de \$48.000 para alcanzar la Carbono Neutralidad. *EKA La Revista Empresarial*. <http://www.ekaenlinea.com/hospital-clinica-biblica-invirtio-mas-de-48-000-para-alcanzar-la-carbono-neutralidad/>
- Chung, Y. (2015, May 14). LDA ahorrará \$150.000 anuales por medio de paneles solares. *EKA La Revista Empresarial*. <https://www.ekaenlinea.com/lda-ahorrara-150-000-anuales-por-medio-de-paneles-solares/>
- Cisneros, M. (2016, December 4). Ramón Mendiola: La meta de Fifco es ser carbono positivo. *El Financiero*. from <https://www.elfinancierocr.com/negocios/ramon-mendiola-la-meta-de-fifco-es-ser-carbono-positivo/RVWJTOXBNZBETPMIDLSCF3XY/story/>
- Conroy, R. (2012). What hypotheses do "nonparametric" two-group tests actually test? *The Stata Journal*, 12(2), 182-190. <https://www.stata-journal.com/article.html?article=st0253>
- Díaz, R. (2015, August 13). Mucap con certificación de Carbono Neutro. *La República*. https://www.larepublica.net/noticia/mucap_con_certificacion_de_carbono_neutro
- Dowling, G. (2001). *Creating corporate reputations: Identity, image, and performance*. Oxford University Press Inc.
- Doyle, J., Ge, W., & McVay, S. (2007). Determinants of weaknesses in internal control over financial reporting. *Journal of Accounting and Economics*, 44(1-2), 193-223. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2006.10.003>
- Einwiller, S., Carroll, C., & Korn, K. (2010). Under what conditions do the news media influence corporate reputation? The roles of media dependency and need for orientation. *Corporate Reputation Review*, 12(4), 299-315. <https://doi.org/10.1057/crr.2009.28>
- Falk, M., & Hagsten, E. (2020). Time for carbon neutrality and other emission reduction measures at European airports. *Business Strategy and the Environment*, 29(3), 1448-1464. <https://doi.org/10.1002/bse.2444>
- Fallas, C. (2015, July 05). Empresas constructoras dan pasos firmes hacia la carbono neutralidad. *El Financiero*. <https://www.elfinancierocr.com/negocios/empresas-constructoras-dan-pasos-firmes-hacia-la-carbono-neutralidad/23JRQMD2HZD4HEXDVPOHEUU45Q/story/>
- Fallas, C. (2016, June 16). Si se puede producir de manera más sostenible. *El Financiero*. <https://www.elfinancierocr.com/negocios/si-se-puede-producir-de-manera-mas-sostenible/WYKS4KNDFRHNTX33KR5IOGYE/story/>
- Fallas, C. (2016a, July 24). Conozca cómo opera un hotel carbono positivo. *El Financiero*. <https://www.elfinancierocr.com/negocios/conozca-como-opera-un-hotel-carbono-positivo/C6DBDSXO6BEDPKDASYBM3V6NXA/story/>
- Fallas, C. (2016b, July 10). Costa Rica ya tiene 65 empresas certificadas C-Neutral. *El Financiero*. <https://www.elfinancierocr.com/negocios/costa-rica-ya-tiene-65-empresas-certificadas-c-neutral/OSSF5UUFNVGQLOYHB442YQBXDU/story/>
- Flagg, J. (2018). Carbon Neutral by 2021: The past and present of Costa Rica's unusual political tradition. *Sustainability*, 10(296), 1-14. <https://doi.org/10.3390/su10020296>
- Garza, J. (2019, June 13). Plan de Carbono Neutro hizo más "verdes" a 28 empresas. *La República*. <https://www.larepublica.net/noticia/plan-de-carbono-neutro-hizo-mas-verdes-a-28-empresas>
- Graf-Vlachy, L., Oliver, A. G., Banfield, R., König, A., & Bundy, J. (2020). Media coverage of firms: Background, integration, and directions for future research. *Journal of Management*, 46(1), 36-69. <https://doi.org/10.1177/0149206319864155>
- Groshek, J. (2011). Media, instability, and democracy: Examining the granger-causal relationships of 122 countries from 1946 to 2003. *Journal of Communication*, 61(6), 1161-1182. <https://doi.org/10.1111/j.1460-2466.2011.01594.x>
- Haddock-Fraser, J. (2012). The role of the news media in influencing corporate environmental sustainable development: An alternative methodology to assess stakeholder engagement. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 19, 327-342. <https://doi.org/10.1002/csr.282>
- Hamilton, J. (1995). Pollution as news: Media and stock market reactions to the toxics release inventory data. *Journal of Environmental Economics and Management*, 28(1), 98-113. <https://doi.org/10.1006/jeem.1995.1007>
- Han, J., Sun, S., & Lu, Y. (2017). Framing climate change: A content analysis of Chinese mainstream newspapers from 2005 to 2015. *International Journal of Communication*, 11, 2889-2911. <https://ijoc.org/index.php/ijoc/article/view/6011/2090>
- Hao, X., Liu, R., & Huang, X. (2015). Evaluation of the potential for operating carbon neutral WWTPs. *Water Research*, 87, 424-431. <https://doi.org/10.1016/j.watres.2015.05.050>
- Hillary, R. (2004). Environmental management systems and the smaller enterprise. *Journal of Cleaner Production*, 12(6), 561-569. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2003.08.006>
- Ho, F., Salwa, A. R., & Raja, G. (2016). Analytic hierarchy process-based analysis to determine the barriers to implementing a material efficiency strategy: Electrical and Electronics' Companies in the Malaysian Context. *Sustainability*, 8(10), 1035. <https://doi.org/10.3390/su8101035>
- Ho, S., Liao, Y., & Rosenthal, S. (2015). Applying the theory of planned behavior and media dependency theory: Predictors of public pro-environmental behavioral intentions in Singapore. *Environmental Communication*, 9(1), 77-99. <https://doi.org/10.1080/17524032.2014.932819>
- Instituto de Estadísticas y Censos de Costa Rica [INEC]. (2018). *Directorio de Empresas y Establecimientos*. INEC. <http://www.inec.go.cr/economia/directorio-de-empresas-y-establecimientos-0>
- Instituto de Normas Técnicas de Costa Rica [INTECO]. (2016). *Sobre INTECO*. INTECO. <https://www.inteco.org/>
- Jonkman, J., Trilling, D., & Verhoeve, P. (2020). To pass or not to pass: How corporate characteristics affect corporate visibility and

- tone in company news coverage. *Journalism Studies*, 21(1), 1-18. <https://doi.org/10.1080/1461670X.2019.1612266>
- Khanna, M. (2001). Non-mandatory approaches to environmental protection. *Journal of Economics Surveys*, 15(3), 291-234. <https://doi.org/10.1111/1467-6419.00141>
- Kiouis, S., Popescu, C., & Mitrook, M. (2007). Understanding influence on corporate reputation: An examination of public relations efforts, media coverage, public opinion, and financial performance from an agenda-building and agenda-setting perspective. *Journal of Public Relations Research*, 19(2), 147-165. <https://doi.org/10.1080/10627260701290661>
- La Nación. (2016, February 25). Grandes y pequeñas empresas en Costa Rica cambian búnker por biomasa para aumentar rentabilidad. *La Nación*. <https://www.nacion.com/economia/negocios/grandes-y-pequenas-empresas-en-costa-rica-cambian-bunker-por-biomasa-para-aumentar-rentabilidad/DF44QJSE6NEMRLXANQYUE47DBM/story/>
- Laroche, M., Bergeron, J., & Barbaro-Forleo, G. (2001). Targeting consumers who are willing to pay more for environmentally friendly products. *Journal of Consumer Marketing*, 18(6), 503-520. <https://doi.org/10.1108/EUM00000000006155>
- Lee, E., Jung, C. S., & Hwang, M. S. (2016). Investigating supportive conditions for participation in voluntary environmental programs. *Journal of Environmental Planning and Management*, 59(7), 1323-1340. <https://doi.org/10.1080/09640568.2015.1074889>
- Loveless, M. (2008). Media dependency: Mass media as sources of information in the democratizing countries of Central and Eastern Europe. *Democratization*, 15(1), 162-183.
- Mann, H., & Whitney, D. (1947). On a test of whether one of two random variables is stochastically larger than the other. *The Annals of Mathematical Statistics*, 18(1), 50-60. <http://dx.doi.org/10.1214/aoms/1177730491>
- Mariotti, F., Kadasah, N., & Abdulghaffar, N. (2014). Motivations and barriers affecting the implementation of iso 14001 in Saudi Arabia: An empirical investigation. *Total Quality Management & Business Excellence*, 25(12), 352-1364. <http://dx.doi.org/10.1080/14783363.2014.912038>
- Martín-de-Castro, G., Amores-Salvadó, J., Navas-López, J. E., & Balarezo-Nuñez, R. (2017). Exploring the nature, antecedents and consequences of symbolic corporate environmental certification. *Journal of Cleaner Production*, 164(15), 664-675. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2017.06.238>
- Meijer, M. M., & Kleinnijenhuis, J. (2006). Issue news and corporate reputation: Applying the theories of agenda setting and issue ownership in the field of business communication. *Journal of Communication*, 56(3), 543-559. <https://doi.org/10.1111/j.1460-2466.2006.00300.x>
- Meznar, M. B., & Nigh, D. (1995). Buffer or bridge? Environmental and organizational determinants of public affairs activities in American firms. *Academy of Management Journal*, 38(4), 975-996. <https://journals.aom.org/doi/abs/10.5465/256617>
- Ministerio de Ambiente y Energía de Costa Rica [MINAE]. (2021) *Dirección de Cambio Climático*. MINAE. <https://cambioclimatico.go.cr/programa-pais-carbono-neutralidad/quienes-forman-parte/>
- Ministerio de Ambiente y Energía de Costa Rica [MINAE], Instituto Meteorológico Nacional [IMN], & Dirección de Cambio Climático [DCC]. (2019). *Costa Rica. II Informe bienal de actualización ante la Convención Marco de Naciones Unidas sobre el Cambio Climático*. MINAE, IMN, & DCC.
- Moon, S. J., & Hyun, K. D. (2014). Online media relations as an information subsidy: Quality of Fortune 500 Companies' websites and relationships to media salience. *Mass Communication and Society*, 17(2), 258-273. <https://doi.org/10.1080/15205436.2013.779716>
- Monge, E. (2016, May 26). Ovo Montessori, primera institución educativa carbono neutral. *La República*. https://www.larepublica.net/noticia/ovo_montessori_primera_institucion_educativa_carbono_neutral
- Morrow, D., & Rondinelli, D. (2002). Adopting corporate environmental management systems: Motivations and results of iso 14001 and EMAS certification. *European Management Journal*, 20(2), 159-171. [https://doi.org/10.1016/S0263-2373\(02\)00026-9](https://doi.org/10.1016/S0263-2373(02)00026-9)
- Navas, V. (2016, August 26). Purdy Motor obtiene marca país carbono neutral. *La República*. https://www.larepublica.net/noticia/purdy_motor_obtiene_marca_pais_carbono_neutral/
- Okereke, C. (2007). An exploration of motivations, drivers and barriers to carbon management: The UK FTSE 100. *European Management Journal*, 25(6), 475-486. <https://doi.org/10.1016/j.emj.2007.08.002>
- Reilly, A. H., & Larya, N. (2018). External communication about sustainability: Corporate social responsibility reports and social media activity. *Environmental Communication*, 12(5), 621-637. <https://doi.org/10.1080/17524032.2018.1424009>
- Restrepo, L., & González, J. (2017). From Pearson to Spearman. *Revista Colombiana de Ciencias Pecuarias*, 20(2), 183-192. http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0120-06902007000200010
- Rindova, V., Petkova, A., & Kotha, S. (2007). Standing out: How new firms in emerging markets build reputation. *Strategic Organization*, 5(1), 31-70. <https://doi.org/10.1177/1476127006074389>
- Rodríguez, M. (2018, September 5). Intel se certifica como Carbono Neutral reduciendo un 50%. *Cr.Hoy*. <https://www.crhoy.com/ambiente/intel-se-certifica-como-carbono-neutral-reduciendo-un-50/>
- Rojas, J. (2016, May 31). Bac suma nuevo edificio sostenible en Costa Rica. *Revista Construir América Central y el Caribe*. <http://revistaconstruir.com/bac-suma-nuevo-edificio-construcciones-sostenibles-costa-rica/>
- Romijn, H., & Albaladejo, M. (2002). Determinants of innovation capability in small electronics and software firms in Southeast England. *Research Policy*, 31(7), 1053-1067. [https://doi.org/10.1016/S0048-7333\(01\)00176-7](https://doi.org/10.1016/S0048-7333(01)00176-7)
- Saeed, M. A., Farooq, A., Kersten, W., & Abdelaziz, S. I. B. (2019). Sustainable product purchase: does information about product sustainability on social media affect purchase behavior? *Asian Journal of Sustainability and Social Responsibility* volume, 4(9), 1-18. <https://doi.org/10.1186/s41180-019-0029-3>
- Sánchez-González, C., Sarto, J. L., & Vicente, L. (2017). The efficiency of mutual fund companies: Evidence from an innovative network SBM approach. *Omega*, 71, 114-128. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0305048316307952>
- Santos, G., Rebelo, M., Lopes, N., Alves, M., & Silva, R. (2016). Implementing and certifying iso 14001 in Portugal: Motives, difficulties and benefits after iso 9001 certification. *Total Quality Management*, 27(11), 1211-1223. <https://doi.org/10.1080/14783363.2015.1065176>
- Solomon, D. H., Soltes, E., & Sosyura, D (2014). Winners in the spotlight: Media coverage of fund holdings as a driver of flows. *Journal of Financial Economics*, 113(1), 53-72. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2014.02.009>
- Soto, M. (2017, September 28). 96 companies managed to reduce 100,000 tons of GHG. *La Nación*. <https://www.nacion.com/ciencia/medio-ambiente/96-empresas-lograron-reducir-100-000-toneladas-de-carbono/3KTWTP6ZJVAMND4ZIMEUTGFH7Q/story/>

- Spearman, C. (1904). The proof and measurement of association between two things. *American Journal of Psychology*, 15(1), 72-101. <http://dx.doi.org/10.2307/1412159>
- Stoddart, M. C., Tindall, D. D., Smith, J., & Haluza-Delay, R. (2017). Media access and political efficacy in the eco-politics of climate change: Canadian national news and mediated policy networks. *Environmental Communication*, 11(3), 386-400. <http://dx.doi.org/10.1080/17524032.2016.1275731>
- The World Bank. (2018). *The World Bank Database*. The World Bank. <https://data.worldbank.org/>
- Tribunal Supremo de Elecciones de Costa Rica (2017). *Padrón Electoral de Costa Rica*. Tribunal Supremo de Elecciones de Costa Rica http://www.tse.go.cr/descarga_padron.htm
- United Nations. (2020). *Sustainable Development Goals*. United Nations. <https://www.un.org/sustainabledevelopment/climate-change/>
- United Nations Framework Convention on Climate Change [UNFCCC] (2020). *Climate Neutral Now*. UNFCCC.
- Valenciano-Salazar, J. A., André, F. J., & Soliño, M. (2021). Societal awareness of environmental certifications in Costa Rica. *Journal of Cleaner Production*, 286, 124966.
- Valenciano-Salazar, J. A., André, F. J., & Martín-de-Castro, G. (2022). Sustainability and firms' mission in a developing country: The case of voluntary certifications and programs in Costa Rica. *Journal of Environmental Planning and Management*, 65(11), 2029-2053. <https://doi.org/10.1080/09640568.2021.1950658>
- Van Loo, E. J., Caputo, V., Nayga, R. M., Seo, H. S., Zhang, B., & Verbeke, W. (2015). Sustainability labels on coffee: Consumer preferences, willingness-to-pay and visual attention to attributes. *Ecological Economics*, 118, 215-225.
- Wang, H. J. (2016). Green brand positioning in the online environment. *International Journal of Communication*, 10, 1405-1427. <https://ijoc.org/index.php/ijoc/article/view/3996/1598>
- Wen-Tien, T. (2017). Implementation status of Taiwan carbon footprint (CFP) system and a case study of the Taiwan High Speed Rail Corporation. *Sustainable Cities and Society*, 35, 331-335. <https://doi.org/10.1016/j.scs.2017.08.021>
- Yiridoe, E. K., Clark, J., Marett, G. E., Gordon, R., & Duinker, P. (2003). ISO 14001 EMS standard registration decisions among Canadian organizations. *Agribusiness*, 19(4), 439-457. <https://doi.org/10.1002/agr.10069>
- Zhang, X., & Zhong, Z. J. (2020). Extending media system dependency theory to informational media use and environmentalism: A cross-national study. *Telematics and Informatics*, 50, 101378. <https://doi.org/10.1016/j.tele.2020.101378>
- Zamith, R., Pinto, J., & Villar, M. (2012). Constructing climate change in the Americas: An analysis of news coverage in u.s. and South American newspapers. *Science Communication*, 35(3), 334-357. <https://doi.org/10.1177/1075547012457470>
- Zeppel, H., & Beaumont, N. (2013). Assessing motivations for carbon offsetting by environmentally certified tourism enterprises. *Anatolia: An International Journal of Tourism and Hospitality Research*, 24(3), 297-318. <https://doi.org/10.1080/13032917.2012.759982>

Appendix A

Number of news articles analyzed per online newspaper.

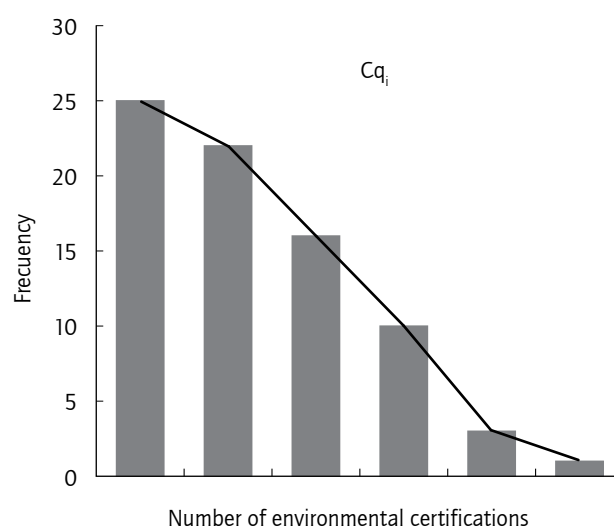
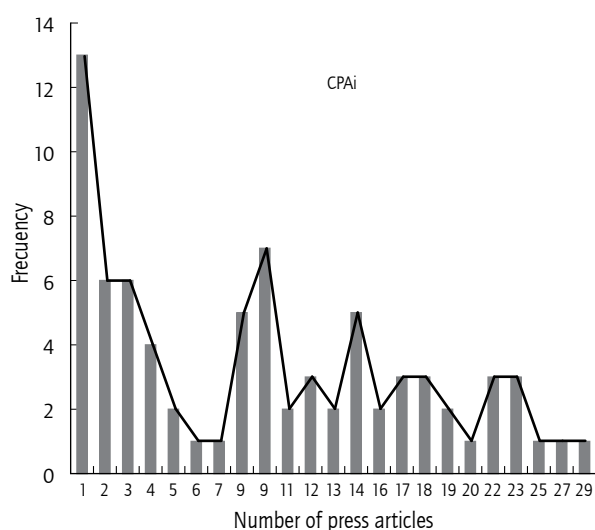
Name	Web page	Absolute	Relative
La República	https://www.larepublica.net/	23	16.31
El Financiero	http://www.elfinanciero.cr/	19	13.48
La Nación	http://www.nacion.com/	18	12.77
Revista Summa	https://www.revistasumma.com/	16	11.35
La Prensa Libre*	https://www.prensalibre.com/	12	8.51
Diario Extra	http://www.diarioextra.com/	9	6.38
Revista Mercados y Tendencias	https://revistamyt.com/	7	4.96
El Mundo c.r.	http://www.elmundo.cr/	6	4.26
cr-hoy	https://www.crhoy.com/	5	3.55
Revista ProAgro*	https://revistaproagro.com	5	3.55
Coronado Digital*	http://www.coronadodigital.com/	4	2.84
eka La Revista Empresarial	http://www.ekaenlinea.com/	4	2.84
Periódico Pura Vida	http://www.periodicopuravida.net/	4	2.84
Construir América Central y el Caribe	https://revistaconstruir.com/	3	2.13
The Costa Rica News	https://thecostaricanews.com/	2	1.42
ElPais.cr	http://www.elpais.cr/	2	1.42
AmeliaRueda.Com	http://www.ameliarueda.com/	1	0.71
The Tico Times	http://www.ticotimes.net/	1	0.71
Total		141	100

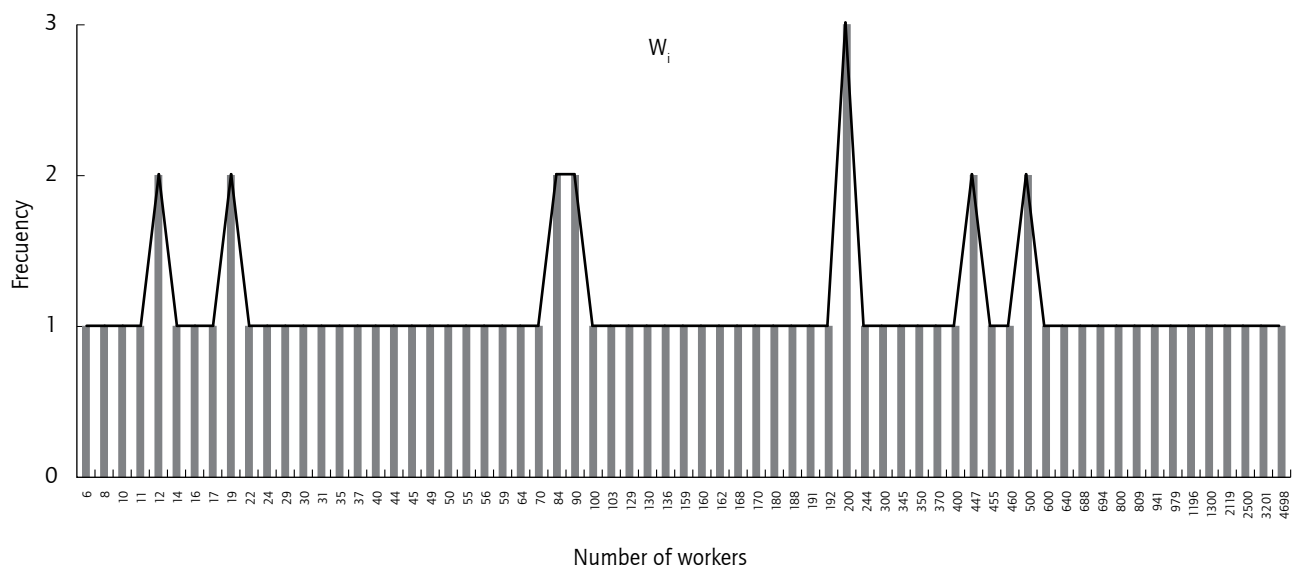
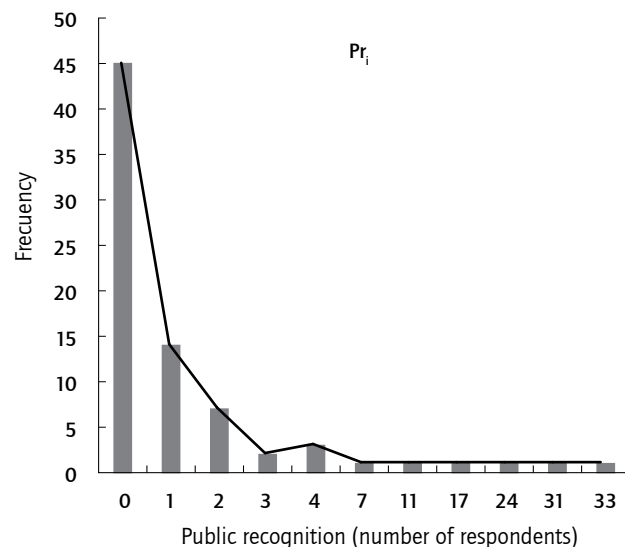
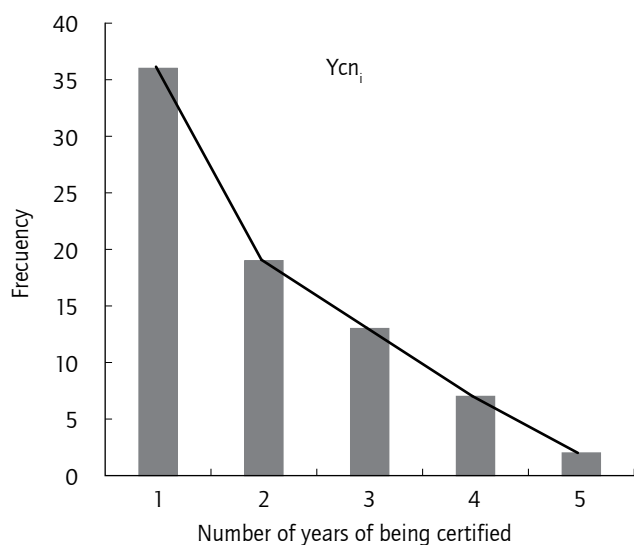
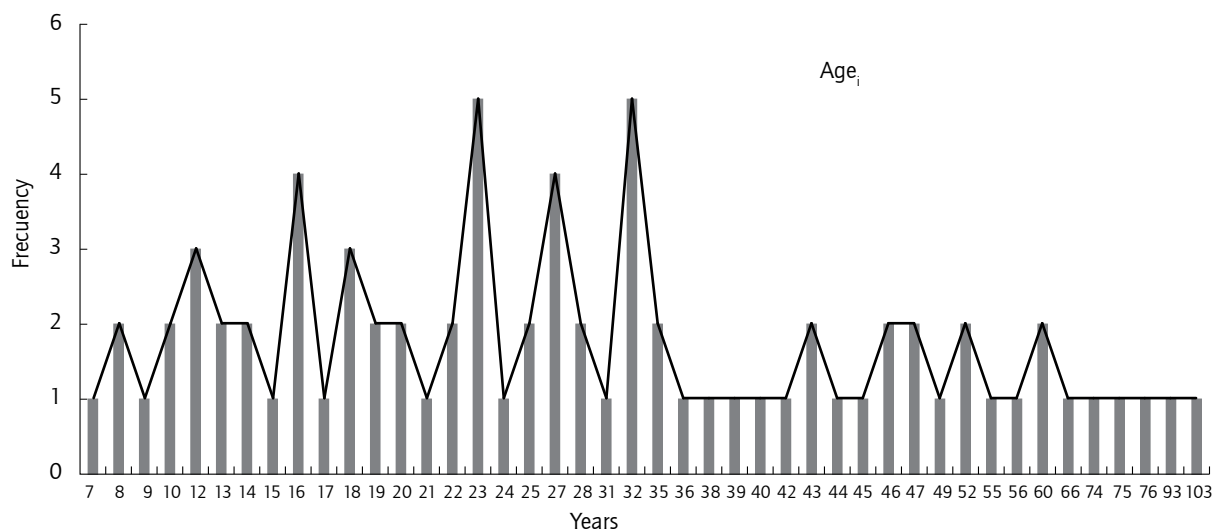
*Discontinued.

Source: authors.

Appendix B

Relative frequency distributions of variables







Trazando nuevas rutas en común: un estado del arte de las alianzas para el desarrollo sostenible*

CHARTING NEW COMMON ROUTES: A STATE OF THE ART OF PARTNERSHIPS FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT

ABSTRACT: Certain challenges for sustainable development cannot be addressed individually but require the collaboration of various actors from the public and private sectors. In recent years, there has been an upsurge of multi-sector alliances towards sustainability, although there is not an established definition of the concept nor information about the actors that make part of collaborations. This work is a literature review on the notion of alliances for sustainable development and was conducted in order to identify concepts, actors involved, the roles of these actors and their characteristics, and the main contributions of such alliances. The data was collected through the Scopus search engine, obtaining 464 results from 1,179 different authors after using the terms "sustainable development" AND "partnerships." A second search in gray literature works with the same concepts was performed for the 2010-2020 period. An analysis of the six most relevant terms around the concept and the actors and roles within collaborations is presented. Finally, the need for future lines of research on governance models and the management and effectiveness of alliances to achieve sustainable development is addressed.

KEYWORDS: Development, alliances, collaboration, systemic change, actors, stakeholders, cooperation, concept.

ESTABELECEENDO NOVOS CAMINHOS EM COMUM: UM ESTADO DA ARTE DAS PARCERIAS PARA O DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL

RESUMO: existem desafios para chegar ao desenvolvimento sustentável que não podem ser abordados de maneira isolada e em que diversos atores do setor público e privado colaboram. Nos últimos anos, maior interesse no tema sobre as parcerias multissetoriais — sem contar com uma definição estabelecida sobre o conceito ou quem são os atores que fazem parte das colaborações — vem surgindo. Nesse contexto, esta pesquisa é elaborada mediante uma revisão de literatura da noção de parcerias para o desenvolvimento sustentável a fim de identificar conceitos, atores envolvidos, papéis dos atores e suas características, bem como as contribuições dentro das alianças por meio de uma abordagem descritiva. Os dados foram coletados no buscador de Scopus, com um total de 464 resultados de 1.179 diferentes autores com os termos "sustainable development" AND "partnerships", e uma segunda busca na literatura cinzenta com os mesmos conceitos entre 2010 e 2020. Finalmente, é apresentada uma análise dos seis termos mais relevantes ao redor do conceito, bem como dos atores e dos papéis dentro das colaborações. Além disso, é abordada a necessidade de futuras linhas de pesquisa em modelos de governança, gestão e efetividade das parcerias para atingir o desenvolvimento sustentável.

PALAVRAS-CHAVE: desenvolvimento, parcerias, colaboração, mudança sistêmica, atores, partes interessadas, cooperação, conceito.

TRACER DE NOUVELLES ROUTES COMMUNES : UN ÉTAT DES LIEUX DES PARTENARIATS POUR LE DÉVELOPPEMENT DURABLE

RÉSUMÉ : Pour parvenir au développement durable, il y a certains défis qui ne peuvent être relevés isolément et nécessitent la collaboration de divers acteurs des secteurs public et privé. Ces dernières années, le thème des partenariats multisectoriels a suscité un intérêt croissant, sans que l'on dispose d'une définition établie du concept ou de l'identité des acteurs qui font partie de ces collaborations. On a élaboré la recherche à partir d'une revue de la littérature sur la notion de partenariat pour le développement durable afin d'identifier les concepts, les acteurs impliqués, les rôles des acteurs et leurs caractéristiques, ainsi que les contributions au sein des partenariats à travers une approche descriptive. On a collecté les données dans le moteur de recherche Scopus, en trouvant 464 résultats de 1 179 auteurs différents avec les termes « développement durable » ET « partenariats », et une seconde recherche dans la littérature grise avec les mêmes concepts entre 2010 et 2020. Enfin, on présente une analyse des six termes les plus pertinents autour du concept, ainsi que des acteurs et des rôles au sein des partenariats. Elle aborde également le besoin de futures lignes de recherche sur les modèles de gouvernance, de gestion et d'efficacité des partenariats pour atteindre le développement durable.

MOTS-CLÉ : développement, partenariats, collaboration, changement systémique, acteurs, parties prenantes, coopération, concept.

CITACIÓN SUGERIDA: Rodríguez-Cotilla, M. (2023). Trazando nuevas rutas en común: un estado del arte de las alianzas para el desarrollo sostenible. *Innovar*, 33(88), 37-50. <https://doi.org/10.15446/innovar.v33n88.106255>

CLASIFICACIÓN JEL: L33, P40, C70.

RECIBIDO: 24/02/2021 **APROBADO:** 07/09/2021

PREPRINT: 1/12/2022

Esta obra se publica bajo una licencia Creative Commons Atribución-No-Comercial-Sin-Derivadas 4.0 Internacional (CC BY-NC-ND 4.0)



Montserrat Rodríguez Cotilla

M. Sc. en Desarrollo Económico y Cooperación Internacional

Doctoranda en Planeación Estratégica y Dirección de Tecnología

Investigadora Universidad Popular Autónoma del Estado de Puebla

Puebla, México

Rol de la autora: intelectual

montserrat.rodriguez02@upaep.edu.mx

<http://orcid.org/0000-0003-0830-5338>

RESUMEN: Existen retos para lograr el desarrollo sostenible que no pueden ser abordados de manera aislada y donde colaboran diversos actores del sector público y privado. En los últimos años ha surgido mayor interés en el tema sobre las alianzas multisector, sin tener una definición establecida sobre el concepto o sobre quiénes son los actores que forman parte de las colaboraciones. La investigación se elabora mediante una revisión de literatura de la noción de alianzas para el desarrollo sostenible con el fin de identificar conceptos, actores involucrados, roles de los actores y sus características, así como las aportaciones dentro de las alianzas mediante un enfoque descriptivo. Los datos se recolectaron en el buscador de Scopus, encontrando 464 resultados de 1.179 diferentes autores con los términos "sustainable development" y "partnerships", y una segunda búsqueda en literatura gris con los mismos conceptos entre el 2010 y el 2020. Finalmente, se presenta un análisis de los seis términos más relevantes alrededor del concepto, así como de los actores y los roles dentro de las colaboraciones. Asimismo, se aborda la necesidad de futuras líneas de investigación en modelos de gobernanza, gestión y efectividad de las alianzas para lograr el desarrollo sostenible.

PALABRAS CLAVE: actores, alianzas, cambio sistémico, colaboración, cooperación, desarrollo, partes interesadas.

Introducción

Con tu puedo y con mi quiero
vamos juntos compañero
compañero te desvela
la misma suerte que a mí...

MARIO BENEDETTI, 1999

El camino de los próximos años nos guía por la ruta del desarrollo sostenible, que desde la Cumbre de Johannesburgo (Bäckstrand, 2006), si bien no logró marcar un hilo conductor en nuestras acciones individuales, ha permeado en liderazgos colectivos y estrategias de colaboración entre

* El presente artículo deriva del proyecto de investigación "Propuesta de un modelo de evaluación con enfoque en el ods 8 para las alianzas multiactor (MSP) en América Latina y el Caribe (ALC)", financiado por el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, Conacyt, México.

diferentes sectores de la sociedad a nivel global, conocidas actualmente como *alianzas entre múltiples partes interesadas*.

Los problemas que se presentan en el siglo XXI difícilmente pueden ser abordados de manera aislada; son problemas que algunos autores denominan *problemas perversos* por su complejidad para ser abordados de manera aislada y lograr cambios a nivel del sistema. La colaboración es clave para enfrentar retos simples y complejos, además de los problemas perversos que tocan a la puerta de todo ser humano sin distinción. Los problemas perversos pueden ser "difíciles, si no, imposibles, para definir y resolver" (Dentoni et al., 2018, p. 336).

En los últimos años, la investigación en relación con las alianzas para el desarrollo sostenible ha evolucionado significativamente dentro de diversas disciplinas, y su concepto se ha fragmentado generando múltiples definiciones en torno a su estudio. En esta revisión de literatura se presenta, en primer lugar, una dinámica de conceptos enmarcada en las diversas disciplinas que lo investigan de manera transversal; en segundo lugar, se determinan los actores que participan en las alianzas para el desarrollo sostenible dentro de las diversas disciplinas que abordan los conceptos y se realiza una breve descripción de sus roles; en tercer lugar, se abordan los conceptos de problemas perversos y cambio sistémico, los cuales resaltan dentro de la presente investigación y, finalmente, se presentan las conclusiones del trabajo con futuras líneas de investigación.

El concepto de *alianzas para el desarrollo sostenible* ha avanzado sin una definición establecida por lo complejas que son las interacciones, las intervenciones de los actores y las disciplinas que las estudian (Selsky & Parker, 2005; Stott, 2017). En primer lugar, la sola definición de *desarrollo* presenta un reto.

El camino de la cooperación internacional para el desarrollo ha marcado un rumbo para la participación de nuevos actores. Ocampo (2015), por ejemplo, menciona que se pueden distinguir tres objetivos básicos dentro de la cooperación internacional:

Gestionar la interdependencia entre países; promover normas y criterios sociales comunes y la provisión asociada de un nivel mínimo de servicios sociales para todos los ciudadanos del mundo; y reducir las desigualdades internacionales, en particular, los diferentes niveles de desarrollo económico entre los países. (p. 32)

Si bien es cierto que las nociones de desarrollo se conocen al finalizar la Segunda Guerra Mundial con el objetivo de apoyar las economías entonces llamadas en *subdesarrollo*,

las disciplinas que acompañaban el estudio en un principio eran la economía, las relaciones internacionales y las ciencias políticas. La industrialización era la vía para lograr el progreso de las naciones sin un interés particular en el cuidado del medioambiente o el bienestar.

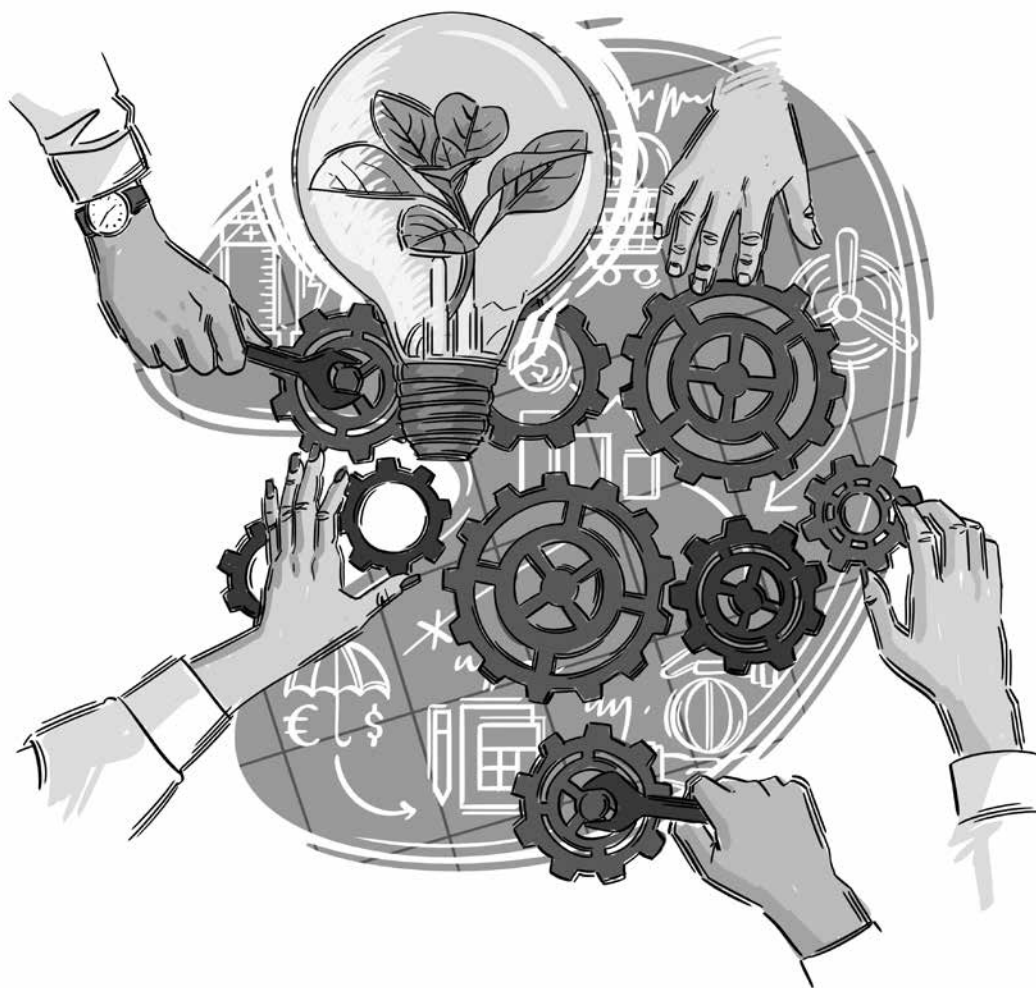
No obstante, a partir de los años setenta, el concepto evolucionó. Los países se cuestionan la mejor ruta para lograr el progreso de las naciones. Allí nace la *multilateralidad* entre países como la creación de fundaciones empresariales, así como nuevas formas de *filantropía empresarial* que se conciben con el fin de aportar recursos técnicos, económicos y en especie para apoyar el desarrollo de cada país, desde las diferentes definiciones que se sostenían de manera unilateral.

A finales de los años ochenta comienza una preocupación por el medio ambiente y el impacto social que integran el progreso en la sociedad (Brunet & Böcker, 2015). Es entonces cuando conocemos un cambio de paradigma, lo que detona nuevas agendas en la cooperación internacional. Así, en *Nuestro futuro común (Informe Brundtland)* (Organización de las Naciones Unidas [ONU], 1987), se define el *desarrollo sostenible* como "asegurar que satisfaga las necesidades del presente sin comprometer la capacidad de las futuras generaciones para satisfacer las propias" (p. 23).

Asimismo, durante los años siguientes, los líderes mundiales llevaron a cabo nuevas conversaciones. En 1992, durante la Agenda 21 se generó un plan de acción para el cuidado del medio ambiente en agendas locales, nacionales e internacionales. En la reunión estuvieron presentes dirigentes de las ciudades e industrias de todo el mundo. En definitiva, el impacto del sector privado en el costo medioambiental cobró una mayor relevancia, que concluyó en la importancia de generar acciones colectivas desde una perspectiva empresarial.

Resulta claro que una de las principales preocupaciones en esta cumbre fue el desconocimiento del rol de los negocios hacia un mundo sostenible, debido a que, a pesar de comprender la importancia, era necesario actuar de manera coordinada para intervenir en acciones a favor de ciudades inclusivas y comunidades verdes. El rol de la iniciativa privada en el crecimiento de la industria es distinto al rol de las empresas en búsqueda del cuidado de los recursos naturales (Kim et al., 2019).

Por consiguiente, en la Agenda 21 se concluyó que las acciones de las compañías impactan tanto directa como indirectamente al medio ambiente y a la sociedad (Hamann, 2012). Era importante una toma de decisiones inteligente para desarrollar nuevos modelos de cooperación entre diversos sectores de la sociedad, así como para replantear



políticas de desarrollo económicas a nivel mundial para la conservación de nuestro planeta (Serageldin et al., 1995).

Llama la atención el papel de la agenda internacional, pues en el 2000 se realizó la Cumbre del Milenio para trazar una ruta en común a nivel internacional mediante los Objetivos del Milenio (ODM), que se caracterizó por la participación de diversos sectores. Por esa razón, en el presente estado del arte se revisan las definiciones de las *alianzas para el desarrollo sostenible*, con el objetivo de conocer su evolución durante los últimos años y aportar al análisis de su efectividad e impacto en futuras investigaciones (Mert, 2009).

En efecto, la primera reunión con relevancia en el tema a partir de los ODM fue la Cumbre de Johannesburgo en 2002, donde comenzó una nueva etapa para la cooperación público-privada. Los asistentes señalaron la importancia de intervenir desde diversos frentes tomando en cuenta al sector privado, la academia, el gobierno y la sociedad civil en la agenda de cooperación internacional. Con los acuerdos de la cumbre se origina el término de *alianzas tipo II* como una forma de atacar problemas complejos en la sociedad (Bäckstrand, 2006).

La Ayuda Oficial para el Desarrollo (AOD) que han otorgado los países ha sido cuestionada tanto por su efectividad como por las intenciones de los países en intervenir en sus comunidades. En consecuencia, se generó un cambio de paradigma en los años noventa donde se sumaron nuevos actores mediante el financiamiento privado; asimismo, se integraron nuevos observadores en las intervenciones sociales con propuestas abiertas y democráticas (Huang & Quibria, 2015).

Por otro lado, el debate de la eficacia de la AOD transformó la dinámica de la cooperación mediante una serie de foros de alto nivel, durante los cuales participaron nuevos actores con propuestas de participación sobre el *financiamiento para el desarrollo*, lo que derivó en las alianzas y colaboraciones con el ánimo de hacer un mejor uso de los recursos. Por consiguiente, las reuniones se destacaron en la agenda internacional por generar acuerdos a nivel global sobre la necesidad de colaboración intersectorial a nivel local.

En cambio, la Cumbre de Monterrey que se llevó a cabo en el 2002 fue un hito en la historia de la cooperación internacional. Sin duda, el objetivo de esta reunión fue analizar el papel del sector privado para ayudar a combatir la

pobreza. Al respecto, Dodds (2015) menciona lo siguiente: "se consideró que un papel del sector privado, equilibrado por la participación de otras organizaciones de la sociedad civil, era fundamental, particularmente debido al papel cada vez más predominante de los flujos de capital privado hacia los países en desarrollo" (p. 7). En efecto, durante el evento diversos mandatarios hicieron énfasis en las realidades acerca de la pobreza extrema y la diferencia de ingresos a nivel mundial.

Después, en el 2005 se realizó el *II Foro de Alto Nivel sobre la Eficacia de la Ayuda al Desarrollo* en París, Francia. Las conclusiones del foro en la Declaración de París, un triunfo para el financiamiento vertical, redundaron en emprender acciones de largo alcance para suministrar y gestionar la ayuda para agilizar el cumplimiento de los ODM (Huang & Quibria, 2015), mediante cinco principios de efectividad: i) apropiación, ii) alineación, iii) armonización, iv) gestión orientada a resultados y v) mutua responsabilidad.

Finalmente, en el *III Foro de Alto Nivel sobre Eficacia de la Ayuda* en Accra, Ghana, y el *IV Foro de Alto Nivel sobre Eficacia de la Ayuda* en Busán, Corea, se destaca la petición de transparencia y rendición de cuentas por parte de los financiadores, en tanto los receptores de la AOD piden libertad en el uso de los recursos que se otorgan (Naciones Unidas, 2018). En suma, se lograron conclusiones similares: un seguimiento a la Declaración de París, metas comunes, inclusión de nuevos actores, así como alianzas para el desarrollo sostenible (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos [OCDE], 2011).

Sin duda, durante el periodo de los ODM, entre el 2000 y el 2015, surgen interrogantes después de proponer las alianzas para hacer frente a los problemas de manera colaborativa. La regulación comienza con la definición del concepto. Así pues, se plantea en inicio como una colaboración voluntaria por las partes interesadas; sin embargo, más adelante comienzan diversas discusiones entre las partes por desconocer sus roles (Bäckstrand, 2006; Selsky & Parker, 2005).

Además, en 2015 terminó el tiempo para cumplir con los ODM, y sus resultados fueron un avance en cooperación entre los países, así como un ejercicio para reconocer las necesidades para lograr alcanzar las metas. Uno de los puntos que quedó pendiente fue comunicar a todos los sectores y a todas las personas los objetivos en común. Finalmente, otro punto relevante en la retroalimentación es la necesidad de cooperación entre todos los sectores en el financiamiento de la ayuda.

Dentro de este orden de ideas, en el 2015 se vislumbraba una nueva agenda en común para todos los países y se

adoptaron los diecisiete Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) por cumplirse en el 2030. En definitiva, los ODS son "un llamado universal a la adopción de medidas para poner fin a la pobreza, proteger el planeta para garantizar que todas las personas gocen de paz y prosperidad" (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo [PNUD], 2020, p. 1), donde el último objetivo, el número diecisiete, hace un llamado a crear colaboración, con el fin de lograr las metas para que se establezcan alianzas entre múltiples interesados.

En el caso de América Latina, el enfoque de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) promovió programas de cooperación regional que abordaran retos como la desigualdad, el acceso a servicios de calidad y el fortalecimiento del Estado. Existen, sin duda, fortalezas y debilidades en la cooperación dentro de una agenda de gobernanza global. Se puede reconocer el modelo de cooperación eurolatinoamericano con enfoque multinivel, multisectorial y multiactor con varios niveles de cooperación. Un ejemplo es el programa Eurosocietal, cuya primera fase duró del 2005 al 2010, y su segunda fase culminó en el 2015 con un balance positivo. Así lo sostiene Tassara (2018):

[El programa tuvo como base el] acceso a servicios públicos de calidad con igualdad de oportunidades y sin discriminación; el fortalecimiento del Estado para promover el bienestar de la población, a través de políticas públicas sostenibles; y la construcción de una ciudadanía activa con sentimiento de pertenencia y participación. (p. 334)

Sin duda, es preciso reconocer que lograr metas en común no es nada sencillo dentro de las alianzas. Con el objetivo de alcanzar una soberanía responsable en los países, la cooperación internacional debe mirar hacia una ampliación en sus redes institucionales nacionales, regionales y mundiales para que las partes interesadas tengan voz. Asimismo, surgen nuevos actores dentro del sistema de cooperación internacional lo que hace inminente una nueva estructura de gobernanza (Ocampo, 2015).

En resumen, se puede decir que la sociedad civil organizada busca cubrir las necesidades de la población objetivo; el sector gobierno tiene un plan estructurado a largo plazo, y los organismos multilaterales fungen como órganos rectores al momento de proponer líneas de acción con mecanismos de transparencia, siempre de manera voluntaria (Naciones Unidas, 2015). Por consiguiente, surgen algunas interrogantes sobre las colaboraciones para analizar.

En primer lugar, las alianzas pueden ser cuestionadas por su propósito. Principalmente, es la sociedad civil la parte interesada que pone en duda si los involucrados participan de manera congruente frente a las metas que se han planteado (Poret, 2019). Los motivos para realizar las

colaboraciones es una de las preguntas que algunos de los involucrados se pueden realizar en el momento de tener alguna intervención o proyecto en conjunto, lo que pone en duda o tensa la relación entre las partes.

En segundo lugar, los actores involucrados pueden cuestionar la transparencia o rendición de cuentas debido a los modelos voluntarios de las colaboraciones. Un ejemplo es el mecanismo de transparencia que se presentó después de la Cumbre de Johannesburgo por Hale y Mauzerall (2004), donde se brindó una asesoría a 250 alianzas tipo II para presentar rendición de cuentas; sin embargo, al ser un modelo voluntario no obligatorio, solo un 27% de los involucrados presentó datos.

En tercer lugar, se pueden poner en duda los beneficios de la alianza. Los investigadores cuestionan dos elementos frente a las colaboraciones para lograr el desarrollo sostenible: la efectividad y el impacto, donde la primera “se relaciona con la capacidad de resolver el problema” (Bäckstrand, 2006, p. 292). En el caso del sector privado, su participación en la agenda internacional es fuente de cuestionamientos sobre si su participación genera o no un impacto positivo (Stadtler, 2018). Así, los conceptos de efectividad e impacto son parte de nuevos modelos para la creación de alianzas para el desarrollo sostenible.

Problemas perversos

Las alianzas de múltiples partes interesadas abordan situaciones complejas por no poder ser resueltas por un solo grupo de actores de manera individual, al ser necesario que diversos grupos de interés se vean involucrados durante los procesos de cambio. Por su puesto, identificar el problema es un proceso significativo y, en ese sentido, Rittel y Webber (2017) indican que “los problemas de planificación son problemas perversos de forma inherente” (p. 160), por lo que no se tiene una fórmula única para resolverlos. La formulación es en sí misma difícil, en cuyo caso las soluciones entonces pueden ser abordadas desde diversos criterios, involucrando múltiples partes interesadas, con el fin de buscar las mejores soluciones. En conclusión, cada problema perverso es único.

Dentoni et al. (2018) proponen tres dimensiones que distinguen los problemas perversos: “incertidumbre en el conocimiento, conflicto de valores entre las múltiples partes interesadas y una dinámica compleja” (p. 336). Más aún, estas características revelan la necesidad de abordar los problemas de manera multisectorial, donde las partes interesadas coordinen acciones en común, aporten recursos técnicos, económicos o en especie, con el fin de alcanzar de manera eficiente mejores resultados. Las alianzas pueden,

entonces, proveer de recursos que de manera individual no se tienen para solucionar los problemas más profundos de nuestra sociedad.

En concreto, los problemas perversos que vivimos no pueden ser resueltos mediante acciones aisladas, sino que se responde en colectivo a las demandas sociales. De esta manera, la colaboración multisectorial nos da la oportunidad de acceder a un abanico de recursos para atender las necesidades actuales. En pocas palabras, podemos decir que las alianzas para el desarrollo sostenible tienen un fin en común: resolver problemas perversos (Dentoni et al., 2018; Sachs et al., 2019).

En el caso de Holanda y la alianza *Nutrient Platform (NP)* participan diversos sectores con una preocupación frente al agotamiento del fósforo a nivel internacional. En el 2011, se lanzó la plataforma y los miembros decidieron colaborar para promover acciones a favor de compartir el conocimiento y promover cambios en la legislación holandesa. En el 2015, la plataforma tenía 35 organizaciones entre las que se encontraban organizaciones sin fines de lucro, empresas, gobierno, entre otros. Hasta el 2017, la red continuaba en funcionamiento con el objetivo de cerrar el círculo de los nutrientes (el fósforo) y promover la economía circular. Lo que es importante destacar, como mencionan algunos investigadores, son las diferentes motivaciones para estar dentro de la alianza: para algunas organizaciones puede ser la sostenibilidad ambiental; para otras, puede ser el obtener ganancias mediante el reciclado del fósforo excedente, es decir, de los desechos, por ser un producto de gran valor en el mercado global (Klitsie et al., 2018).

Metodología

La presente investigación tiene el objetivo de presentar una revisión de literatura acerca del concepto de alianzas para el desarrollo sostenible para identificar los actores involucrados, sus roles, sus principales características y sus aportaciones mediante un enfoque descriptivo. Para la investigación se realizaron dos búsquedas generales: un primer filtro en el índice Scopus en relación con publicación científica, del que se encontraron 464 resultados de 1.179 diferentes autores, utilizando los términos de búsqueda “sustainable development” AND “partnerships”; la segunda búsqueda se llevó a cabo en relación con literatura gris con los mismos conceptos desde el 2010 al 2020. En total se analizaron 50 documentos recuperados de ambas búsquedas desde un método inductivo.

Revisión del concepto

En efecto, durante la Cumbre de Johannesburgo, se mencionó el término *alianzas tipo II*, distinguiendo las alianzas de múltiples partes interesadas de las colaboraciones público-privadas, sin asignarles una estructura general (Bäckstrand, 2006). De este modo, en los últimos quince años diversos autores han generado nuevas definiciones desde diversas disciplinas. En una palabra, las colaboraciones pueden ser vistas desde diferentes perspectivas, lo que les da valores y significados desde su propia cosmovisión.

Los actores involucrados en las alianzas tipo II son la sociedad civil, el gobierno, las empresas y la ciencia (Brouwer et al., 2018). Como señalamos, la interacción de múltiples actores también genera propuestas de diversas disciplinas, por lo que es importante tomar en cuenta los términos que se vinculan al cumplimiento de los ODS.

Sobre el asunto, las *alianzas público-privadas (APP)* son colaboraciones que han existido desde los años ochenta, que se definen como "acuerdos de trabajo basados en un compromiso mutuo (más allá de lo implícito en cualquier contrato) entre una organización del sector público con cualquier organización fuera del sector" (Bovaird, 2004, p. 200). Las legislaciones de cada país tienen un marco legal que regula las APP, al contrario de otro tipo de colaboraciones, cuyo caso tiene fundamento jurídico donde se regulan responsabilidades de las partes (CEPAL, 2017).

Un ejemplo de alianzas tipo II, expuesta por Bäckstrand (2006), es el de la Alianza Asia Pacífico para un Desarrollo Limpio (AP6), que se desarrolló con miembros de los países de Australia, China, India, Japón, Corea del Sur y Estados Unidos, países que no asumieron el protocolo de Kyoto. Esta alianza ha sido resaltada por eludir compromisos frente a gases invernadero, y en ella es representativo el poder de las APP con financiamiento empresarial, observándose como alternativa a la agenda pública global. Es entonces cuando se puede cuestionar la legitimidad de la alianza, su efectividad y la rendición de cuentas.

No obstante, Waddock (1991) amplía el término nombrando las *asociaciones sociales* y dando otra definición: "son una forma cada vez más popular de acción colaborativa en la que organizaciones de múltiples sectores interactúan para lograr fines comunes" (p. 481). El autor incluye una tipificación que colocaría a las alianzas para el desarrollo sostenible en el tipo *sistémico* para resolver problemáticas complejas en la sociedad.

Por otra parte, desde el 2000, se distingue el concepto de *alianzas intersectoriales*. La cooperación entre el sector privado con los demás sectores cobró fuerza por la necesidad de generar estrategias para el desarrollo local, mejorando

la calidad de vida de las comunidades y la cohesión social (Salazar, 2018). En su definición, Jupp (2000) menciona que una alianza intersectorial se "establece entre negocios, voluntarios, grupos de la comunidad con el sector público que son alentados a trabajar en conjunto para mejorar los servicios de salud, educación, prevenir el crimen y mejorar la economía local" (p. 13).

Ahora bien, un tema que surge dentro de la colaboración del sector privado en las alianzas intersectoriales es la coexistencia de colaboración en contraparte de la competencia. El sector privado tiene por sí mismo el fin de competir en un modelo lucrativo; así, mediante las alianzas, se proponen actuar con metas en común hacia un cambio en favor de las comunidades de los actores que participan (Babiak & Thibault, 2009). Por su parte, Clarke y Crane definen las alianzas intersectoriales como "interacciones relativamente intensivas a largo plazo entre organizaciones de al menos dos sectores (negocios, gobierno, sociedad civil) dirigidas a abordar un problema social o ambiental, ahora son un elemento clave en la investigación y práctica de gestión" (p. 303). En esta definición se incluye una propuesta de trabajo colaborativo a largo plazo, donde las investigaciones muestran la interdisciplinariedad del tema. En conclusión, los autores analizan la posibilidad de las colaboraciones para generar cambios a nivel del sistema.

Bitzer et al. (2008) presentan un estudio de diversas alianzas intersectoriales entre productores de café y asociaciones representantes dentro de la industria mundial del café. Dentro de su análisis, algunos de los principales cuestionamientos se concentran en el trabajo que realiza la industria mundial del café como los tostadores más grandes del mundo, los comerciantes de café más grandes del mundo y las cadenas más grandes, para evitar la exclusión del mercado de los productores de café, sin empoderar al productor con otros actores involucrados en el proceso. Las iniciativas que mencionan para abordar la alianza intersectorial incluyen el *Fair Trade*, café orgánico, y *bird-friendly coffee*. Los beneficios de la alianza intersectorial mediante estándares de sostenibilidad para los productores de café no son del todo claros según los autores.

Por otra parte, Selsky y Parker (2005) definen el término de *alianzas sociales intersectoriales* como "proyectos intersectoriales formados explícitamente para abordar problemas sociales con causas que involucran activamente a los socios de manera continua" (p. 850), de manera que puede incluir la participación de actores de gobierno, iniciativa privada, sociedad civil y academia.

Por último, la más reciente definición alineada al concepto es la de *alianza entre múltiples interesados*, que según Brouwer et al. (2018) es:

Un proceso de aprendizaje interactivo, empoderamiento y gobernanza participativa que se relaciona con las partes interesadas, con los problemas interconectados y las ambiciones, pero a menudo con intereses diferentes, para ser colectivamente innovadores y resilientes cuando se enfrentan a los riesgos emergentes, las crisis y las oportunidades de un entorno complejo y desafiante. (p. 14)

Un ejemplo es la Alianza Shire en España, que se realizó para la acción humanitaria en ese país con el objetivo de brindar energía a las poblaciones refugiadas en la región norte de Etiopía. La alianza realizó un proyecto entre el 2014 y el 2017, mejorando el acceso de energía eléctrica de la población; entre el 2018 y hasta el 2021, se desarrolla el proyecto en su segunda fase financiado por la Unión Europea. Esta alianza vinculó al sector empresarial, con las empresas Iberdrola, Signify y Acciona; al sector gobierno, con la Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AECID); a los organismos internacionales, con el Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Refugiados (ACNUR), y a la Universidad Politécnica de Madrid, como representante de la academia (Mendoza & Alianza Shire, 2020).

En México se creó en el 2011 la Red SumaRSE Nuevo León, una red de 28 empresas, el municipio de Santa Catarina (gobierno municipal) y la Secretaría de Desarrollo Social de Nuevo León (gobierno estatal), que buscaban unir esfuerzos para lograr el desarrollo sustentable, con lo que lograron programas de mayor impacto mediante la participación de todos los sectores de la comunidad. La primera fase del proyecto, la Iniciativa 1.0, tuvo su implementación del 2011 al 2014 con la operación de las organizaciones de Investigación y Educación Popular Autogestiva A.C. (IEEPAC) y con Vía Educación A. C., así como por Promoción de Paz, A. B. P. y CreeSer A. B. P. La segunda fase, la Iniciativa 2.0, se llevó a cabo del 2015 al 2020 con la participación de 30 organismos del sector privado, sector gubernamental, Vía Educación A. C., como organismo implementador, el Centro Cemex-Tec, como órgano externo evaluador y, además, se tuvo el cofinanciamiento de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo (USAID), entre otras colaboraciones (Red SumaRSE Nuevo León, 2018).

Desde la perspectiva más general, cada una de las definiciones se distingue por nombrar actores, procesos y objetivos. La figura 1 muestra la dinámica de conceptos alrededor del término de alianzas para el desarrollo sostenible.

Debe señalarse que cada colaboración tiene su propia estructura. Autores como Brouwer et al. (2018) incluyen actores de la sociedad civil, gobierno, academia y empresas. Las colaboraciones público-privadas, según la legislación de cada país, continúan teniendo una afinidad por la participación de gobierno e iniciativa privada. En el caso de las alianzas sociales intersectoriales, es importante la participación de la sociedad civil organizada como su involucramiento desde la planeación de los proyectos (Selsky & Parker, 2015).

Hasta el presente, la mayoría de las alianzas son voluntarias sin estándares y se desarrollan con base en iniciativas de colaboración entre varios sectores con un fin en común, pero no se toman en cuenta modelos a largo plazo. Por esta razón, carecen de medición, debido principalmente a que se organizan de una manera autónoma principalmente con base en la confianza de los actores (MacDonald et al., 2019); de ahí que la gobernanza de las alianzas se encuentre en debate.

Por lo tanto, un gran reto para las alianzas es la posibilidad de definir su propuesta de valor (MacDonald et al., 2019). Las capacidades pueden establecer la ruta de efectividad e impacto según las posibilidades para obtener recursos, capacidades y generar procesos. En Marx (2019) se menciona que “se ha prestado menos atención a los diferentes componentes de diseño que son relevantes en el contexto de una asociación específica o conjunto de asociaciones” (p. 2). En suma, un factor importante para delimitar el poder de las alianzas es su diseño.

Sobre la base de las ideas expuestas, la efectividad está ligada al proceso, al igual que con los objetivos que se quieran alcanzar de una manera inclusiva con responsabilidades compartidas entre los actores. Es decir, una excelente oportunidad para desarrollar la colaboración es que nuevos actores se interesen en problemas sociales complejos como retos que requieren de diversos enfoques. En conclusión, es a partir de la perspectiva de la colaboración, como mencionan Clarke y Fuller (2010), que se puede

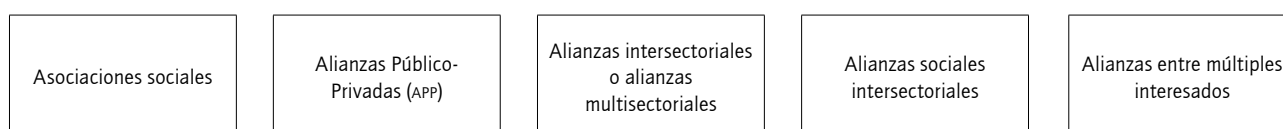


Figura 1. Dinámica de conceptos. Fuente: elaboración propia con base en Bäckstrand (2006), Clarke y Crane (2018), Selsky y Parker (2015), Waddock (1991) y Brouwer et al. (2018).

abordar un problema complejo a largo plazo desde un plan estratégico elaborado de manera participativa.

Roles de los actores involucrados

Mediante la revisión de literatura, se llegó a la conclusión de que en las alianzas para el desarrollo sostenible hay seis actores involucrados: las empresas, las organizaciones sin fines de lucro, las universidades, el gobierno, los organismos multilaterales y los beneficiarios, como se muestra en la figura 2. Cada uno de los actores tiene roles no definidos, pero en construcción.

Empresas

Volviendo la mirada a la *responsabilidad social*, aunque tuvo sus inicios en los años cincuenta, según Carroll (2015), formalizó sus estrategias en las últimas décadas (Phillips et al., 2019). La *ética de los negocios* estructuró mejores prácticas. Asimismo, de manera no formal "otro grupo de partes interesadas se hizo activo en la década de 1990: inversores" (Carroll, 2015, p. 89). Porter y Kramer (2011) ofrecen una nueva estrategia para las empresas al desarrollar el concepto de *valor compartido*, que consiste en crear valor a la sociedad durante el proceso empresarial.

Respecto a la cooperación internacional para el desarrollo, durante el siglo xx el sector privado no tuvo una representación significativa (McLennan & Banks, 2019). Solo a partir del 2002 surge una nueva etapa para la iniciativa privada; más aún, surgen nuevos conceptos en disciplinas como la administración y la economía. Términos como *triple resultado*, *ciudadanía corporativa*, *sustentabilidad* y *gestión de las partes interesadas* forman parte de la filosofía de los negocios con el fin de contribuir al desarrollo sostenible (Austin & Seitanidi, 2012; Carroll, 2015). Por consiguiente, alrededor de la nueva terminología surgen propuestas de trabajo en las empresas que se centran en el ser humano.

Si bien es cierto que el cumplimiento de los ods tiene un particular interés en las empresas por sus amplios canales para proponer un nuevo manejo de los recursos en todos los niveles, el sector privado tiene cuestionamientos sobre sus intereses de colaboración, pues las empresas pueden ciertamente buscar la promoción de su marca mediante acciones de responsabilidad social. En definitiva, una de las críticas sobre la colaboración de la iniciativa privada es "que no solo son generalmente ineficaces, sino que también sirven para legitimar un orden económico global neoliberal que inhibe el desarrollo" (Reed & Reed, 2009, p. 3).

Por supuesto, este fenómeno es uno de los motivos para la creación de modelos de gestión en las alianzas para el desarrollo sostenible. Según el estudio de Reed y Reed (2009), se pueden distinguir cuatro tipos de alianzas desde el sector privado para generar un cambio social. Los autores lo revisan desde una perspectiva de control donde podemos encontrar los negocios convencionales, la responsabilidad social corporativa, la responsabilidad corporativa, además de la economía social.

En efecto, cada una de las preocupaciones son las mismas: en primer lugar, que las organizaciones utilicen las colaboraciones para sus propios intereses y, en segundo lugar, que se alteren las perspectivas, tal como los paradigmas de desarrollo (Herlin, 2013). Ciertamente, las empresas continúan con un rol pasivo en ciertos temas, siendo las organizaciones de la sociedad civil las que más figuran en la escena de la colaboración (Pinkse & Kolk, 2012).

Finalmente, la principal colaboración del sector privado es con las organizaciones sin fines de lucro. En ese caso existen diferentes etapas de evolución para este tipo de alianzas como menciona Austin (2000), comenzando con una etapa filantrópica, donde los procesos son incidentales; seguido por una etapa transaccional, donde ambos obtienen un beneficio y, finalmente, una etapa de integración, en donde los dos socios tienen misiones en común. De ahí que las colaboraciones entre las empresas y la sociedad civil sean extensas con contribuciones que resultan de las actividades de cada etapa.

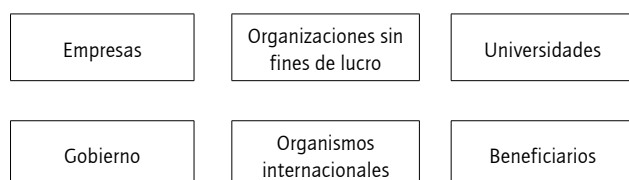


Figura 2. Actores involucrados en las alianzas para el desarrollo sostenible. Fuente: elaboración propia con base en Bitzer et al. (2008), Clarke y Fuller (2010), Dodds (2015), Glasbergen (2011), MacDonald et al. (2019), Margerum y Robinson (2015), Reed y Reed (2009) y Trujillo (2018).

Organizaciones sin fines de lucro

Por otra parte, las *organizaciones sin fines de lucro* realizan actividades de manera voluntaria, con aportaciones económicas o en especie, por lo que siempre están en búsqueda de colaboraciones hacia un fin en común, que se establecen principalmente por los mismos intereses entre los diferentes actores. En definitiva, las también nombradas *organizaciones de la sociedad civil* (osc) u *organizaciones no gubernamentales* (ong) son organismos que representan

intereses no lucrativos. En las alianzas son los actores que "tienen la motivación, pero carecen de los recursos financieros" (Clarke & Fuller, 2010, p. 93).

La colaboración que realizan los actores de la sociedad civil es crucial en el trabajo de las alianzas para el desarrollo sostenible. Sus esfuerzos principalmente se caracterizan por "identificar objetivos regionales, recaudar fondos y desarrollar capacidades críticas" (Margerum & Robinson, 2015, p. 54). Las personas que trabajan en este sector conocen directamente las necesidades de los beneficiarios y los problemas que se presentan; por consiguiente, son ellos quienes pueden de primera mano presentar las soluciones más allegadas a las dificultades sociales. Austin (2000), en sus investigaciones, propone tres tipos de etapas de colaboración con la sociedad civil: la filantrópica, la transaccional y la integrativa. Las alianzas, según Herlin (2013), se pueden clasificar en la tercera etapa de la colaboración.

En efecto, las organizaciones sin fines de lucro trabajan constantemente con los problemas económicos, sociales y ambientales, por lo que tienen una perspectiva continua sobre las necesidades colectivas; por eso, tienen la capacidad de conocer e identificar el objetivo en una colaboración. Un elemento por considerar es que las capacidades para conocer y alcanzar los objetivos en una alianza pueden determinar su efectividad a largo plazo (MacDonald et al., 2018). Por lo tanto, el trabajo de las personas para reconocer el problema que se desea solucionar de manera eficiente otorga un valor significativo en cada colaboración.

Universidades

Resulta claro que el rol de las universidades para el cumplimiento de los ODS toma relevancia con la Agenda Post-2015 mediante tres principales actividades: i) educar a sus estudiantes sobre las diecisiete metas y objetivos, con el fin de enfocar el conocimiento hacia el cumplimiento de la agenda; ii) investigar e innovar; iii) desarrollar un rol de implementación con actores expertos en diversos temas hacia el cumplimiento de la agenda (Reed & Reed, 2009).

Asimismo, la experiencia de los ODM nos dice que se "necesita una participación pública mundial, así como un enfoque político hacia una medición cuantitativa" (Sachs, 2012, p. 2206). La medición para cuantificar la participación de cada uno de los actores toma relevancia desde los cuestionamientos de la sociedad civil hacia el sector privado y el sector público. De ahí que, en recientes años, investigadores hayan desarrollado diversas herramientas con el fin de mejorar los resultados que se establecen en las colaboraciones (Dodds, 2015). Por esta razón, las

metodologías son creadas para acompañar la medición y evaluación en las alianzas.

Otra tarea prioritaria de los investigadores y miembros de la academia es respecto a su experiencia técnica y especializada en la toma de decisiones; por esta razón, la vinculación con los demás sectores otorga calidad en las propuestas de colaboración. Un ejemplo es la vinculación con el sector en la adopción de políticas públicas hacia un desarrollo sostenible (Bitzer et al., 2008). Por eso, un acompañamiento especializado otorga metodologías, orden y vigilancia en carácter de cooperación.

Las alianzas involucran numerosas partes interesadas para resolver problemas de manera colectiva, tal y como lo menciona MacDonald et al. (2018), para quien otro elemento para reconocer su efectividad son las capacidades de sus integrantes. Por ende, las universidades tienen la oportunidad de desarrollarlas, así como acelerar la formación en las organizaciones involucradas creando planes de capacitación o creando dinámicas de aprendizaje para compartir mejores prácticas entre los miembros.

Finalmente, la investigación sobre el concepto y nuevas aportaciones es sin duda una contribución relevante para el campo de la academia. En suma, la evolución del concepto afín a la multidisciplinariedad que le acompaña muestra el camino de la colaboración que se ha presentado desde sus inicios.

Gobiernos

Por otra parte, el rol del Estado es definir las prioridades para alcanzar el desarrollo sostenible de los países. En las alianzas, la cooperación del gobierno con otros sectores permite la movilización de recursos de forma eficiente y eficaz para la atención a problemas complejos. El éxito de muchas asociaciones está estrechamente relacionado con políticas gubernamentales específicas (Glasbergen, 2011).

Para tal efecto, en cumplimiento de los ODS, las estrategias de gobierno aseguran el funcionamiento de los otros sectores (Reed & Reed, 2009). Mediante políticas públicas crece la capacidad de brindar servicio a los sectores más vulnerables, así que el gobierno establece en los planes nacionales de desarrollo los presupuestos para ejercer las tareas del sector público en las dependencias nacionales, estatales o locales. Los funcionarios públicos son responsables del buen uso de los recursos para el cumplimiento de las metas en su función.

Las redes se vuelven cada vez más relevantes para la cooperación en América Latina y el Caribe. La información

cuantitativa es relevante para planear y tomar mejores decisiones, por lo que las colaboraciones intersectoriales y multisectoriales podrían acompañar esta necesidad apremiante (Butcher & Balian de Tagtachian, 2016).

Por último, es conveniente anotar que el Estado puede insertarse y ser de valor en diferentes funciones para una colaboración entre múltiples partes interesadas, porque el presupuesto financiero de gobierno promueve el desarrollo económico, social y ambiental mediante la promoción de programas de carácter público. Por lo tanto, la colaboración y la observancia voluntaria por parte de otros actores mejoran los resultados del trabajo que realizan los funcionarios del sector mediante la transparencia del uso de los recursos.

Organismos multilaterales

En efecto, Naciones Unidas ha implementado los ODS promoviendo de manera voluntaria el seguimiento y la evaluación de los objetivos hacia el 2030. Por lo tanto, los organismos o agencias multilaterales a nivel global cumplen un rol de observadores, generadores de diálogo y financiamiento. A fin de cuentas, las instituciones velan por la efectividad de la ayuda para el desarrollo y la transparencia con base en los acuerdos sin tomar posiciones al ser de manera voluntaria por las partes interesadas.

Como resultado, los organismos multilaterales desarrollan políticas en común, así como acuerdos para ratificar por las naciones, con el fin de trasladar los acuerdos globales en políticas de desarrollo local. De esta manera, los organismos tienen actividades para la promoción de los acuerdos para construir nuevos paradigmas y generar caminos hacia los objetivos mundiales en común. En pocas palabras, los cambios en las políticas internas "requieren un marco de política internacional que respalde dicha gestión económica basada en la demanda a nivel nacional" (Reed & Reed, 2009, p. 10).

Beneficiarios

Si bien es cierto que en problemas complejos la colaboración entre diversas partes interesadas puede incluir al sector privado, el sector público, la academia, las organizaciones sin fines de lucro y diversas agencias multinacionales, diversos modelos dejan fuera a los beneficiarios, como si de observadores con voz y sin voto se tratara; de ahí que, en esta propuesta, también se incluyan como actores. Trujillo (2018) sostiene que es necesario "entender al beneficiario como un receptor del valor creado por la alianza, por lo tanto, pueden convertirse en socios activos en la relación colaborativa" (p. 427). En definitiva, la

experiencia de los beneficiarios en la intervención es relevante, debido a que son los actores que experimentan los problemas de manera directa.

Por otra parte, los modelos de cooperación Norte-Sur generan propuestas verticales en las que los receptores de la cooperación no intervienen (Bitzer et al., 2008). Sin embargo, estas formulaciones hacen a un lado las recomendaciones de los propios receptores de la ayuda y no otorgan retroalimentación a los sectores que integran las colaboraciones con el fin de generar un cambio a nivel sistema. En definitiva, si los beneficiarios son tomados como parte de las colaboraciones, pueden tener una forma de crear su propia idea de desarrollo mediante una participación como actores involucrados.

Cambio sistémico

El ideal es que existan alianzas de múltiples partes interesadas donde se aborden problemáticas en común y a largo plazo, con el fin de lograr un cambio a nivel sistema. En todo caso, una colaboración sistémica ocurre a largo plazo, donde se trata de atacar un problema complejo desde raíz (Waddock, 1991). En efecto, las alianzas entre múltiples sectores pueden resultar en cambios a nivel del sistema, donde los beneficios sean para todas las partes interesadas y en un nivel colectivo (Trujillo, 2018). Van Tulder y Keen (2018) cuestionan las estrategias desde las alianzas por el desafío hacia la transformación social. Sachs (2019), por el contrario, sostiene que una de las transformaciones para alcanzar los ODS son las alianzas entre múltiples partes interesadas, desde el diseño, la implementación hasta el financiamiento de los procesos.

Recientemente, se despertó el interés de generar un impacto sistémico desde las alianzas para el desarrollo sostenible (Clarke & Fuller, 2010; MacDonald et al., 2019; Marx, 2019). Cabría entonces preguntarse cómo medir los resultados de las colaboraciones, cómo plantearse los objetivos a largo plazo, cómo construir una relación sólida a largo plazo. La verdad es que la medición y la evaluación de resultados van de la mano con el buen uso de los recursos que se otorgan a las actividades de la colaboración (Gajda, 2004).

Como se apunta, durante los últimos cinco años se han propuesto modelos y rutas para medir el impacto de las colaboraciones, reconociéndolas como necesarias para lidiar con problemas sociales complejos mediante agendas en común (MacDonald et al., 2019). En cambio, los modelos que se generan son con base en definiciones tan diversas como los problemas a los que se enfrentan los actores involucrados.

Por otra parte, la capacidad de acción colectiva de los beneficiarios, como sugiere Trujillo (2018), puede ser una oportunidad de escalar las alianzas para el desarrollo sostenible, generando capacidades autogestoras a larga escala, mediante el empoderamiento de los grupos vulnerables, como el acompañamiento con redes de valor y la colaboración entre múltiples partes interesadas.

Conclusiones

La nueva agenda global presenta retos para las colaboraciones entre los países, así como con los actores que se incorporan en cumplimiento de los objetivos en lo local y lo internacional; asimismo, genera diversas preguntas sobre las necesidades que existen desde la heterogeneidad presente en los países en vías de desarrollo. Los problemas perversos se entrelazan desde la necesidad de atender urgencias locales hasta demandar la atención de voltear la mirada y trazar rutas a nivel mundial, alineando metas en común a largo plazo, sin perder la perspectiva de las necesidades locales de los actores más vulnerables durante el proceso.

Antes que nada, es preciso indicar que las colaboraciones se extienden alrededor de diversos lentes que las definen, analizan, gestionan y evalúan; de ahí que no exista un solo modelo, sino que cada colaboración es única según el problema que intenta resolver. Los actores involucrados tienen la posibilidad de crear una agenda en común con un propósito guía, así como aportar desde las posibilidades de cada sector. A fin de cuentas, cada colaboración es tanto voluntaria como autónoma, de manera que los integrantes formulan un modelo de gestión.

Los casos que se mencionaron durante la investigación resaltan los diferentes actores y motivos para participar en las alianzas. La Alianza Shire en España y Red SumaRSE en Nuevo León son colaboraciones que actualmente se encuentran en operación, por lo que podría ser conveniente analizar sus resultados en futuras investigaciones.

En nuestra opinión, son seis los términos más relevantes alrededor del concepto de las alianzas para el desarrollo sostenible, mencionando ya las asociaciones sociales, alianzas público-privadas (APP), alianzas intersectoriales, alianzas multisectoriales, alianzas sociales intersectoriales y alianzas entre múltiples interesados. Así, podemos referirnos, aunque desde diferentes disciplinas, a una cooperación entre diversos sectores.

Hemos tratado a lo largo del estado del arte la relevancia de la efectividad e impacto en las alianzas para el desarrollo sostenible; ambos conceptos aportan a una buena relación a largo plazo en las colaboraciones. De este modo, la búsqueda para lograr un amplio impacto o un cambio a

nivel del sistema es una de las razones para la creación de tal tipo de alianzas. Pues bien, el rol de las partes interesadas juega un papel principal para alcanzar los objetivos desde un principio. Ciertamente, es relevante tener clara la problemática que se desea resolver y el rol de contribución de los actores en resolverla.

Las conclusiones derivadas incluyen como actores a las empresas, las organizaciones sin fines de lucro, las universidades, el gobierno, los organismos multilaterales y los beneficiarios. Resulta claro que los beneficiarios son un actor clave en las alianzas multisectoriales, con el fin de comprender los problemas perversos desde un punto de vista cercano y claro. La realidad es que su rol puede ser un elemento de cambio para la dirección de la problemática.

Indiscutiblemente, los problemas perversos son mejor abordados desde el colectivo por tener mayores recursos para abordarlos; sin embargo, las colaboraciones en sí podrían ser un problema al no tener los elementos para poder abordarse de la manera conveniente. Nuestro mundo actual invita a conducirnos de manera colaborativa, no sin antes tener los mecanismos adecuados para evitar cualquier tipo de altercación.

Finalmente, las soluciones para poder crear cambios a nivel sistema se encuentran en la cooperación de múltiples actores y partes interesadas con objetivos claros y metas en común, aunque hay que tomar en cuenta los retos que implica el integrar diversas perspectivas, intereses y recursos alineados a la nueva agenda global. En definitiva, son convenientes futuras líneas de investigación alrededor del tema, especialmente en modelos de gobernanza, gestión y efectividad en las alianzas para lograr el desarrollo sostenible.

Declaración de conflicto de interés

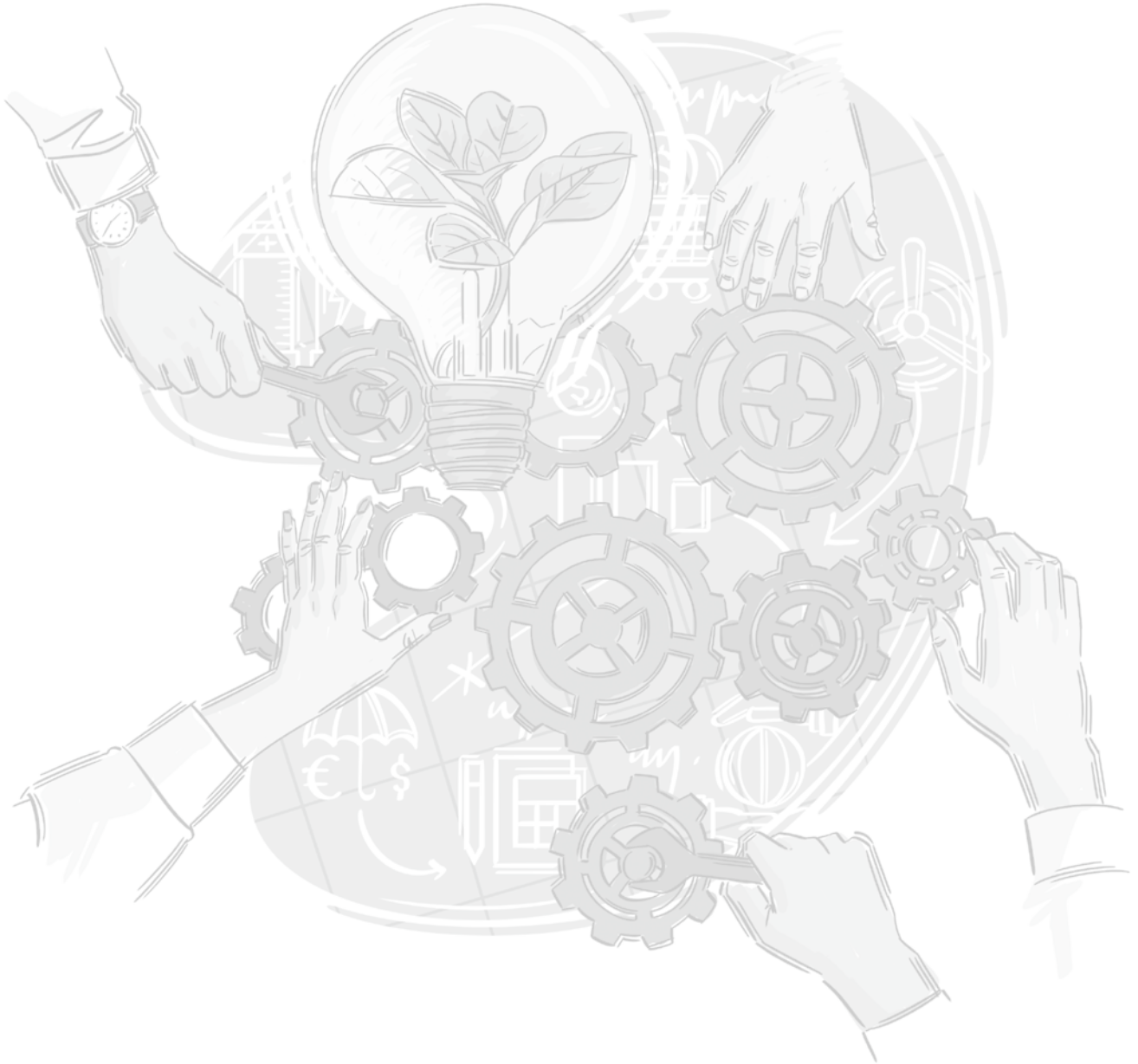
La autora no manifiesta conflictos de intereses institucionales ni personales.

Referencias bibliográficas

- Austin, J. E. (2000). *The collaboration challenge: How nonprofits and business succeed through strategic alliances*. Jossey-Bass.
- Austin, J. E., & Seitanidi, M. M. (2012). Collaborative value creation: A review of partnering between nonprofits and businesses. Part I. Value creation spectrum and collaboration stages. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 41(5), 726-758. <https://doi.org/10.1177/0899764012450777>
- Babiak, K., & Thibault, L. (2009). Challenges in multiple cross-sector partnerships. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 38(1), 117-143. <https://doi.org/10.1177/0899764008316054>
- Bäckstrand, K. (2006). Multi-stakeholder partnerships for sustainable development: Rethinking legitimacy, accountability and

- effectiveness. *European Environment*, 16(5), 290-306. <https://doi.org/10.1002/eet.425>
- Benedetti, M. (1999). *Antología poética*. Alianza Editorial.
- Bitzer, V., Francken, M., & Glasbergen, P. (2008). Intersectoral partnerships for a sustainable coffee chain: Really addressing sustainability or just picking (coffee) cherries? *Global Environmental Change*, 18(2), 271-284. <https://doi.org/10.1016/j.gloenvcha.2008.01.002>
- Bovaird, T. (2004). Public-private partnerships: From contested concepts to prevalent practice. *International Review of Administrative Sciences*, 70(2), 199-215. <https://doi.org/10.1177/0020852304044250>
- Brouwer, J. H., Woodhill, A. J., Hemmati, M., Verhoosel, K. S., & Van Vugt, S. M. (2018). *La guía de las MSP: cómo diseñar y facilitar asociaciones de múltiples partes interesadas*. Wageningen Centre for Development Innovation. <https://edepot.wur.nl/467335>
- Brunet, I. & Böcker, R. (2015). Desarrollo sostenible, humano y endógeno. *Estudios Sociológicos*, 33(98), 311-335. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=59844199003>
- Butcher, J., & Balian de Tagtchian, B. (2016). Latin America and the Caribbean revisited: Pathways for research. *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 27(1), 1-18. <https://doi.org/10.1007/s11266-015-9659-y>
- Carroll, A. B. (2015). Corporate social responsibility: The centerpiece of competing and complimentary frameworks. *Organizational Dynamics*, 44(2), 87-96. <https://doi.org/10.1016/j.orgdyn.2015.02.002>
- Clarke, A., & Crane, A. (2018). Cross-sector partnerships for systemic change: Systematized literature review and agenda for further research. *Journal of Business Ethics*, 150(2), 303-313. <https://doi.org/10.1007/s10551-018-3922-2>
- Clarke, A., & Fuller, M. (2010). Collaborative strategic management: Strategy formulation and implementation by multi-organizational cross-sector social partnerships. *Journal of Business Ethics*, 94(S1), 85-101. <https://doi.org/10.1007/s10551-011-0781-5>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe [CEPAL]. (2017). *Asociaciones público-privadas como instrumento para fortalecer los objetivos del proyecto Mesoamérica*. Naciones Unidas. <https://www.cepal.org/es/publicaciones/41063-asociaciones-publico-privadas-como-instrumento-fortalecer-objetivos-proyecto>
- Dentoni, D., Bitzer, V., & Schouten, G. (2018). Harnessing wicked problems in multi-stakeholder partnerships. *Journal of Business Ethics*, 150(2), 333-356. <https://doi.org/10.1007/s10551-018-3858-6>
- Dodds, F. (2015). *Multi-stakeholder partnerships: Making them work for the Post-2015 Development Agenda*. University of North Carolina. <http://sdg.iisd.org/news/ecosoc-discusses-partnerships-for-post-2015-development-agenda/>
- Gajda, R. (2004). Utilizing collaboration theory to evaluate strategic alliances. *American Journal of Evaluation*, 25(1), 65-77. <https://doi.org/10.1177/109821400402500105>
- Glasbergen, P. (2011). Understanding partnerships for sustainable development analytically: The ladder of partnership activity as a methodological tool. *Environmental Policy and Governance*, 21(1), 1-13. <https://doi.org/10.1002/eet.545>
- Hamann, R. (2012). The business of development: Revisiting strategies for a sustainable future. *Environment: Science and Policy for Sustainable Development*, 54(2), 18-29. <https://doi.org/10.1080/0139157.2012.657570>
- Hale, T. N., & Mauzerall, D. L. (2004). Thinking globally and acting locally: Can the Johannesburg Partnerships coordinate action on sustainable development? *Journal of Environment and Development*, 13(3), 220-239. <https://doi.org/10.1177/1070496504268699>
- Herlin, H. (2013). Better safe than sorry: Nonprofit organizational legitimacy and cross-sector partnerships. *Business & Society*, 54(6), 822-858. <https://doi.org/10.1177/0007650312472609>
- Huang, Y., & Quibria, M. G. (2015). The global partnership for sustainable development. *Natural Resources Forum*, 39(3-4), 157-174. <https://doi.org/10.1111/1477-8947.12068>
- Jupp, B. (2000). *Working together: Creating a better environment for cross-sector partnership*. Demos.
- Kim, A., Bansal, P., & Haugh, H. (2019). No time like the present: How a present time perspective can foster sustainable development. *Academy of Management Journal*, 62(2), 607-634. <https://doi.org/10.5465/amj.2015.1295>
- Klitsie, E. J., Ansari, S., & Volberda, H. W. (2018). Maintenance of cross-sector partnerships: The Role of frames in sustained collaboration. *Journal of Business Ethics*, 150(2), 401-423. <https://doi.org/10.1007/s10551-018-3859-5>
- MacDonald, A., Clarke, A., & Huang, L. (2018). Multi-stakeholder partnerships for sustainability: Designing decision-making processes for partnership capacity. *Journal of Business Ethics*, 160(3), 409-426. <https://doi.org/10.1007/s10551-018-3885-3>
- MacDonald, A., Clarke, A., Huang, L., & Seitanidi, M. M. (2019). Partner strategic capabilities for capturing value from sustainability-focused multi-stakeholder partnerships. *Sustainability*, 11(3), 517. <https://doi.org/10.3390/su11030557>
- Margerum, R. D., & Robinson, C. J. (2015). Collaborative partnerships and the challenges for sustainable water management. *Current Opinion in Environmental Sustainability*, 12, 53-58. <https://doi.org/10.1016/j.cosust.2014.09.003>
- Marx, A. (2019). Public-private partnerships for sustainable development: Exploring their design and its impact on effectiveness. *Sustainability*, 11(4), 1087. <https://doi.org/10.3390/su11041087>
- Mendoza, D., & Alianza Shire. (2020). Alianzas multi-actor y transformación: el caso de la Alianza Shire. *Revista Diecisiete*, 2, 2695-4427. <https://www.plataforma2030.org/es/alianzas-multi-actor-y-transformacion-el-caso-de-la-alianza-shire>
- Mert, A. (2009). Partnerships for sustainable development as discursive practice: Shifts in discourses of environment and democracy. *Forest Policy and Economics*, 11(5-6), 326-339. <https://doi.org/10.1016/j.forpol.2008.10.003>
- McLennan, S. & Banks, G. (2019). Reversing the lens: Why corporate social responsibility is not community development. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 26(1), 117-126. <https://doi.org/10.1002/csr.1664>
- Naciones Unidas. (2015). Resolución 70/1. "Transformar nuestro mundo: la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible". https://unctad.org/system/files/official-document/ares70d1_es.pdf
- Naciones Unidas. (2018). Resolución 69/313. "Agenda de Acción de Addis Abeba de la Tercera Conferencia Internacional sobre la Financiación para el Desarrollo (Agenda de Acción de Addis Abeba)". <https://www.un.org/es/ga/69/resolutions.shtml>
- Ocampo, J. A. 2015. La gobernanza económica y social y el sistema de las Naciones Unidas. En J. A. Ocampo (Ed.), *Gobernanza global y desarrollo. Nuevos desafíos y prioridades de la cooperación internacional* (pp. 31-70). Siglo XXI Editores. <http://repositorio.cepal.org/handle/11362/38855>
- Organización de las Naciones Unidas (ONU). (1987). *Nuestro futuro común (Informe Brundtland)*. ONU.

- Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo (ocde). (2011). *Alianza de Busán para la cooperación eficaz al desarrollo*. oecd. <https://www.oecd.org/dac/effectiveness/49650200.pdf>
- Phillips, R., Schrempf-Stirling, J., & Stutz, C. (2019). The Past, history, and corporate social responsibility. *Journal of Business Ethics*, 166(2), 203-213. <https://doi.org/10.1007/s10551-019-04319-0>
- Pinkse, J., & Kolk, A. (2012). Addressing the climate change-sustainable development nexus: The role of multistakeholder partnerships. *Business & Society*, 51(1), 176-210. <https://doi.org/10.1177/0007650311427426>
- Poret, S. (2019). Corporate-NGO Partnerships through sustainability labeling schemes: Motives and risks. *Sustainability*, 11(9), 1-19. <https://doi.org/10.3390/su11092689>
- Porter, M. E., & Kramer, M. R. (2011). Creating shared value: How to reinvent capitalism and unleash a wave of innovation and growth. *Harvard Business Review*, 1-17.
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo [UNDP]. (2020). *Objetivos de Desarrollo Sostenible*. <https://www.undp.org/es/sustainable-development-goals>
- Red Sumarse Nuevo León. (2018). *Sumando esfuerzos para la transformación social. Quinto informe. Red SumaRSE Nuevo León*. <https://sumarse.org.mx/wp/wp-content/uploads/2022/07/QuintoInforme.pdf>
- Reed, A. M., & Reed, D. (2009). Partnerships for development: Four models of business involvement. *Journal of Business Ethics*, 90(S1), 3-37. <https://doi.org/10.1007/s10551-008-9913-y>
- Rittel, H. W. J., & Webber, M. M. (1973) Dilemmas in a general theory of planning. *Policy Sciences*, 4, 155-169. <https://doi.org/10.1007/BF01405730>
- Sachs, J. D. (2012). From millennium development goals to sustainable development goals. *The Lancet*, 379(9832), 2206-2011. [https://doi.org/10.1016/S0140-6736\(12\)60685-0](https://doi.org/10.1016/S0140-6736(12)60685-0)
- Sachs, J. D., Schmidt-Traub, G., Mazzucato, M., Messner, D., Nakicenovic, N., & Rockström, J. (2019). Six transformations to achieve the Sustainable Development Goals. *Nature Sustainability*, 2, 805-814. <https://doi.org/10.1038/s41893-019-0352-9>
- Salazar, J. (2018). La alianza intersectorial Oxxo-VETSA y su impacto en la cohesión social en la colonia Rubén Jaramillo, Monterrey, México. *Estudios Demográficos y Urbanos*, 33(2), 437-467. <https://doi.org/10.24201/edu.v33i2.1764>
- Selsky, J. W., & Parker, B. (2005). Cross-sector partnerships to address social issues: Challenges to theory and practice. *Journal of Management*, 31(6), 849-873. <https://doi.org/10.1177/0149206305279601>
- Serageldin, I., Barrett, R., & Martin-Brown, J. (Eds.). (1995). *The business of sustainable cities: Public-private partnerships for creative technical and institutional solutions*. *Environmentally Sustainable Development*. World Bank.
- Stadtler, L. (2018). Tightrope walking: Navigating competition in multi-company cross-sector social partnerships. *Journal of Business Ethics*, 148(2), 329-345. <https://doi.org/10.1007/s10551-017-3579-2>
- Stott, L. (2017). *Partnership and social progress: Multi-stakeholder collaboration in context* [Tesis doctoral, University of Edinburgh]. ERA. <http://hdl.handle.net/1842/22948>
- Tassara, C. (2018). Cooperación internacional, gobernanza global y soberanía estatal en las políticas sociales. El caso latinoamericano. En E. Tremolada Álvarez (Ed.), *La cooperación internacional como alternativa a los unilateralismos* (pp. 301-342). Universidad Externado de Colombia.
- Trujillo, D. (2018). Multiparty alliances and systemic change: The role of beneficiaries and their capacity for collective action. *Journal of Business Ethics*, 150(2), 425-449. <https://doi.org/10.1007/s10551-018-3855-9>
- Van Tulder, R., & Keen, N. (2018). Capturing collaborative challenges: Designing complexity-sensitive theories of change for cross-sector partnerships. *Journal of Business Ethics*, 150(2), 315-332. <https://doi.org/10.1007/s10551-018-3857-7>
- Waddock, S. (1991). A typology of social partnership organizations. *Administration & Society*, 22(4), 480-515. <https://doi.org/10.1177/009539799102200405>



Una aproximación al tratamiento contable de criptomonedas en el marco de las NIIF*

Laura Rosa Luciani Toro

Ph. D. en Gerencia

Profesora, Universidad Metropolitana del Ecuador Sede Machala

Machala, Ecuador

Grupo de investigación de ciencias administrativas, económicas y contables

Rol de la autora: intelectual

lluciani@umet.edu.ec

<http://orcid.org/0000-0001-9061-3203>

Heiberg Andrés Castellanos Sánchez

Ph. D. en Ciencias contables

Profesor Asociado, Universidad de Los Andes

Mérida, Venezuela

Grupo de Investigación de Finanzas, Auditoría, Contabilidad y Epistemología (GIFACE)

Rol del autor: intelectual

heiberg@ula.ve

<https://orcid.org/0000-0003-3104-1588>

Alberto José Hurtado Briceño

Ph. D. en Ciencias Humanas

Profesor, Universidad Cooperativa de Colombia, sede Bogotá

Bogotá, Colombia

Centro de Pensamiento Global, CEPEG

Rol del autor: intelectual

alberto.hurtadob@campusucc.edu.co

<http://orcid.org/0000-0003-3660-8299>

Sadcidi Zerpa de Hurtado

Ph. D. (c) en Ciencias Organizacionales

Investigador, Universidad de Los Andes

Mérida, Venezuela

Grupo de Investigación de Finanzas, Auditoría, Contabilidad y Epistemología (GIFACE)

Rol del autor: intelectual

smzerpa@ula.ve

<http://orcid.org/0000-0002-5102-1210>

AN APPROACH TO THE ACCOUNTING TREATMENT OF CRYPTOCURRENCIES WITHIN IFRS

ABSTRACT: Cryptocurrencies are rapidly entering the business world. Small and medium-sized companies and multinational corporations are becoming frequent users of these digital assets, incorporating them into their payment platforms, investment portfolios, and even as financing mechanisms. Important discussions regarding the financial groups behind cryptocurrencies are present in the accounting literature. For its part, this research focuses on proposing an approach to the accounting treatment for cryptocurrencies within the framework of International Financial Reporting Standards (IFRS), adopting a qualitative approach under the documentary review technique. Our main findings indicate that the nature of cryptocurrencies is compatible with the concept of assets provided by IFRS and that their classification depends on their sale in the ordinary course of a business. Cryptocurrencies in an IFRS environment will be then classified as intangible assets or as inventories.

KEYWORDS: Intangible assets, cryptocurrencies, inventories, International Financial Reporting Standards.

UMA ABORDAGEM DO TRATAMENTO CONTÁBIL DE CRIPTOMOEDAS NO CONTEXTO DAS IFRS

RESUMO: As criptomoedas estão entrando rapidamente no mundo dos negócios. As resenhas de pequenas e médias empresas, bem como de corporações multinacionais, que se somam ao uso desses ativos digitais e os incorporam em suas plataformas de pagamento, portfólios de investimento e, inclusive, como mecanismos de financiamento são cada vez mais frequentes. Na literatura contábil, são evidenciadas importantes discussões que tratam dos grupos financeiros associados às criptomoedas. Esta pesquisa se foca em propor uma abordagem do tratamento contábil de criptomoedas no contexto das Normas Internacionais de Informação Financeira (IFRS, por sua sigla em inglês) e utiliza uma abordagem qualitativa, vinculada à modalidade documental. Os principais resultados deste estudo indicam que a natureza das criptomoedas é compatível com o conceito de ativo disposto nas IFRS e que sua classificação está subordinada à sua venda no curso ordinário do negócio. As criptomoedas num ambiente IFRS estão classificadas como ativos intangíveis ou como inventários.

PALAVRAS-CHAVE: ativos intangíveis, criptomoedas, inventários, Normas Internacionais de Informação financeira.

UNE APPROCHE DU TRAITEMENT COMPTABLE DES CRYPTOMONNAIES DANS LE CADRE DES IFRS

RÉSUMÉ : Les crypto-monnaies font une percée rapide dans le monde des affaires. On entend de plus en plus souvent parler de petites et moyennes entreprises, ainsi que de multinationales, qui utilisent ces actifs numériques et les intègrent dans leurs plateformes de paiement, leurs portefeuilles d'investissement et même comme mécanismes de financement. Dans la littérature comptable, les groupes financiers associés aux crypto-monnaies font l'objet d'importantes discussions. Cette recherche vise à proposer une approche du traitement comptable des crypto-monnaies dans le cadre des normes internationales d'information financière (IFRS). Le travail de recherche s'inscrit dans une approche qualitative, circonscrite à la modalité documentaire. Les principaux résultats de l'étude indiquent que la nature des crypto-monnaies est compatible avec la notion d'actif selon les normes IFRS et que leur classification est subordonnée à leur vente dans le cours normal des affaires. Les crypto-monnaies dans un environnement IFRS seront classées comme des actifs incorporels ou comme des stocks.

MOTS-CLÉ : actifs incorporels, crypto-monnaies, stocks, normes internationales d'information financière.

CITACIÓN SUGERIDA: Luciani-Toro, L.R., Castellanos-Sánchez, H.A., Hurtado-Briceño, A.J., & Zerpa de Hurtado, S. (2023). Una aproximación al tratamiento contable de criptomonedas en el marco de las NIIF. *Innovar*, 33(88), 51-66. <https://doi.org/10.15446/innovar.v33n88.106257>

CLASIFICACIÓN JEL: M40, M41, M48.

RECIBIDO: 02/05/2020 **APROBADO:** 12/10/2021

PREPRINT: 01/12/2022

Esta obra se publica bajo una licencia Creative Commons Atribución-No-Comercial-Sin-Derivadas 4.0 Internacional (CC BY-NC-ND 4.0)



* Este producto es el resultado del trabajo investigativo coordinado dentro de la Maestría en Administración y Dirección de Empresas en la Universidad Metropolitana del Ecuador, Sede Machala, y forma parte de un proyecto macro titulado "Mecanismos de promoción y acceso a financiamiento desarrollados por la banca ecuatoriana para el financiamiento de las pymes en la Provincia de El Oro", financiado por la Universidad Metropolitana del Ecuador.

ros asociados a las criptomonedas. Esta investigación se centra en proponer una aproximación al tratamiento contable de criptomonedas en el marco de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF). El trabajo investigado se enmarca en un enfoque cualitativo, circunscrito a la modalidad documental. Los principales resultados del estudio indican que la naturaleza de las criptomonedas es compatible con el concepto de activo dispuesto en las NIIF y que su clasificación está subordinada a su venta en el curso ordinario del negocio. Las criptomonedas en un ambiente NIIF serán clasificadas como activos intangibles o como inventarios.

PALABRAS CLAVE: activos intangibles, criptomonedas, inventarios, Normas Internacionales de Información Financiera.

Preliminares

El incremento del consumo de tecnología por parte de las entidades en la última década ha sido exponencial. Ya no se trata únicamente de Internet que proporciona un alcance ilimitado de información. Ahora las entidades pueden valerse de herramientas analíticas como Google Earth para medir distancias geográficas y contar con un mayor grado de precisión al momento de diseñar rutas logísticas y de distribución, o tal vez puedan acceder a Google Trends para conocer las palabras clave con más tráfico que debes incluir en el diseño del contenido digital para redes sociales. Estas dos herramientas son solo ejemplos de cómo las organizaciones están usando la tecnología en sus actividades diarias.

Una de las áreas de las entidades más sensible a la innovación tecnológica son los medios de pago. Esta afirmación se evidencia en las múltiples aplicaciones informáticas para teléfonos móviles que permiten pagar productos o servicios con el simple escaneo de un código QR, por mencionar uno de sus atributos. Sin embargo, la innovación no se detiene, y nuevamente los negocios experimentan una disrupción con la llegada de las criptomonedas. Ciertamente, las criptomonedas han crecido rápidamente en valor, popularidad y adopción general (Foley et al., 2019). Las estadísticas demuestran que un poco menos del 8% de los estadounidenses ya poseen criptomonedas (Nova, 2018), una cifra significativa.

Las criptomonedas están penetrando en los esquemas tradicionales, revolucionando instrumentos y plataformas de pago, así como los mecanismos de financiación de proyectos. Esta aseveración se comprueba al observar que corporaciones de renombre mundial como Microsoft, DELL, AT&T, Amazon, Newegg, Starbucks, Subway, KFC, Expedia, entre otros, aceptan criptomonedas para la compra de sus productos o servicios (Jiménez, 2019).

El uso de las criptomonedas en el mundo de los negocios, principalmente, está asociado al pago de bienes y servicios (Milutinović, 2018; Simser, 2015; Smith, 2019). Pero también subyacen otros posibles manejos como transferencias de fondos (Kurek, 2015), retribución a empleados (Stein et al., 2019), instrumentos de inversión (PricewaterhouseCoopers, 2017), productos de comercialización (Pisfil, 2018) e instrumentos de financiación (Domínguez & Lúquez, 2018).

En este orden de ideas, resulta útil para la investigación conceptualizar las criptomonedas. Al respecto, el Equipo de Trabajo sobre Criptoactivos del Banco Central Europeo (2019) advierte que no existe un acuerdo internacional sobre cómo se pueden definir las criptomonedas. Efectivamente, los investigadores detectaron múltiples enunciados de este constructo. En la tabla 1, se sintetizan las definiciones más significativas que se precisaron en la revisión documental.

Tabla 1.
Definiciones de criptomoneda

Definición	Autor(es)
Es un sistema complejo de información y procedimientos tecnológicos que regulan la identificación de los propietarios y la fijación del tipo de cambio.	Polatay et al. (2020, p. 23)
Cualquier activo registrado en forma digital que no representa ni representará un reclamo financiero ni una responsabilidad financiera de ninguna persona física o jurídica, y que no incorpora una propiedad de derecho contra una entidad.	Equipo de trabajo sobre criptoactivos del BCE (2019, p. 7)
Es un registro digital único que sólo puede ser transferido en forma electrónica y que se utiliza como medio de pago; su estructura está basada normalmente en la llamada tecnología de cadena de bloques (blockchain), la cual utiliza códigos encriptados.	Consejo Mexicano de Normas de Información Financiera (2019, párr. IN2)
Es una moneda digital o virtual que utiliza criptografía (aplicación de tecnología de cifrado y descifrado) para seguridad.	Leath (2019, p. 2)

(Continúa)



Definición	Autor(es)
Es un medio digital de intercambio que se crea, adquiere, se sostiene y se negocia electrónicamente.	Raiborn y Sivitanides (2015, p. 26)
Son herramientas de moneda descentralizadas que no están reguladas por ningún gobierno central, no califican como una moneda fiduciaria tradicional y proporcionan cierto nivel de anonimato para los usuarios.	Luther (2016, p. 403)

Fuente: elaboración propia con base en las fuentes citadas.

Al examinar los enunciados presentados en la tabla 1, los investigadores acuerdan conceptualizar una criptomoneda como un registro digital que emplea técnicas de criptografía para proteger la información de las transacciones, en el marco de la denominada tecnología *blockchain*¹. Esta

innovación le imprime un mayor grado de seguridad a las partes involucradas en las transacciones. Las criptomonedas no están vinculadas a otros activos subyacentes, ni representan compromisos financieros futuros para su entidad emisora, por lo que su derecho de propiedad no da lugar a posibles reclamaciones.

Evidentemente, el principal valor agregado de una criptomoneda es la seguridad² que aporta al procesar transac-

¹ Greco (2018) explica que el *blockchain* "es una base de datos distribuida y descentralizada. La información contenida se agrupa en conjuntos (bloques) a los que se les añade información relativas a otro bloque de la cadena anterior en una línea temporal, de manera que gracias a técnicas criptográficas, la información contenida en un bloque solo puede ser repudiada o editada modificando todos los bloques posteriores. Esta propiedad de la estructura de datos

en la cadena de bloques puede ejercer de base de datos pública y cronológicamente detallada" (p. 11).

² Los investigadores sostienen que, en la actualidad, la tecnología

Tabla 2.
Criptomonedas como activos en el Marco Conceptual para la Información Financiera (IASB, 2019a)

Aspecto de la definición de activo	Analogía con criptomonedas	Marco Conceptual para la Información Financiera (IASB, 2019a)
Recurso económico - Derecho	Las criptomonedas son recursos que se pueden usar para realizar transacciones con otra parte interesada. En las posibles transacciones la entrega de una cantidad de criptomoneda otorga el derecho a recibir una cuantía equivalente de una moneda fiduciaria, un bien físico o inmaterial, o la prestación de un servicio.	Párr. 4.6
Recurso económico - Potencial de producir beneficios económicos	En un ambiente NIIF, no es necesario que el derecho vaya a generar beneficios económicos en el futuro, sólo importa que en el momento presente exista el potencial para producir beneficios económicos. Las criptomonedas cuentan con ese potencial, los poseedores de criptomonedas pueden acudir a los mercados financieros dispuestos para este tipo de activo e intercambiarla (venderla), o simplemente pueden desde su <i>wallet</i> * transferirla para comprar bienes y servicios o para liquidar obligaciones.	Párr. 4.14 Párr. 4.16
Control	Al almacenarse en un medio electrónico (<i>wallet</i>) que requiere de claves de acceso para ingresar y ejecutar transacciones, el control sobre la criptomoneda se obtiene al poseer dichas contraseñas. Simultáneamente, es necesario demostrar que los beneficios económicos que se deriven de las transacciones con las criptomonedas son únicamente a favor de la entidad que la controla.	Párr. 4.20 Párr. 4.21
Resultado de sucesos pasados	Una criptomoneda llega a la entidad como consecuencia de sucesos pasados, identificados como: generación interna, compra, cobro por la prestación de servicios o la enajenación de bienes muebles o inmuebles, recepción de fondos.	Párr. 4.6

Nota. *Una *wallet* o billetera digital es un programa informático que i) almacena las claves de cifrado que se utilizan para las transacciones con criptomonedas; ii) interactúa con una o más cadenas de bloques para enviar y recibir criptomoneda; iii) muestra el saldo de cada criptomoneda que resulta de diversas transacciones (Contadores Profesionales Colegiados de Canadá, 2018). Fuente: elaboración propia con base en IASB (2019a).

ciones que implican la movilización de recursos para las entidades. El complejo sistema de encriptación de datos minimiza su vulnerabilidad ante la actuación malintencionada de los *hackers*. Sobre este particular, Dumitrescu (2015) puntualiza que las criptomonedas representan seguridad por la tríada *conocimiento, poder computacional y confianza*.

Desde la perspectiva contable, existe un consenso generalizado en aceptar que las criptomonedas cumplen con la definición dispuesta para los activos. Así lo evidencian diversos pronunciamientos de organismos reguladores o

asociaciones gremiales vinculadas al área de la profesión contable, tales como la Federación de Colegios de Contadores Públicos de la República Bolivariana de Venezuela (2020), el Comité de Interpretaciones de las Normas Internacionales de Información Financiera (2019), el Consejo Mexicano de Normas de Información Financiera (2019), el Equipo de trabajo sobre cryptoactivos del Banco Central Europeo (2019), la Junta de Normas de Contabilidad de Japón (2018), los Contadores Profesionales Colegiados de Canadá (2018), la Asociación Catalana de Contabilidad y Dirección (Parrondo, 2018). De igual forma, académicos a nivel mundial han manifestado una postura similar, entre ellos Polatay et al. (2020), Stein et al. (2019), Smith (2019), Procházka (2018), Domínguez y Lúquez (2018), Yatsyk (2018), Pisfil (2018).

El Marco Conceptual para la Información Financiera (International Accounting Standards Board [IASB], 2019a) conceptualiza un activo como "un recurso económico presente controlado por la entidad como resultado de sucesos pasados" (párr. 4.3), y aclara que un recurso económico es "un derecho que tiene el potencial de producir beneficios económicos" (párr. 4.4). A juicio de los investigadores, la consideración de las criptomonedas como activo es una apreciación acertada, por parte de organismos reguladores y académicos. Esta afirmación está sustentada en la tabla 2.

blockchain ofrece una protección a la información de las transacciones, como no lo puede hacer otra clase de tecnología que se oriente a un flujo de transacciones masivas. No obstante, es preciso mencionar que existen varios desafíos para la tecnología *blockchain* que están asociados a su seguridad, enunciados por la International Federation of Accountants (IFAC, 2018): i) *la escalabilidad*: la expansión y uso sostenido de esta tecnología crea la necesidad de una mayor capacidad de almacenamiento, potencia informática y electricidad; ii) *la privacidad de datos*: estos pueden almacenarse de forma indefinida, lo que genera preocupación sobre el cumplimiento de las normas de protección de datos; iii) *la pérdida de claves*: las contraseñas digitales que representan la dirección de un usuario en la cadena de bloques y que proporciona acceso pueden ser robadas o extraviadas y no recuperadas; iv) *la inmutabilidad*, cualquier retraso hasta que se verifiquen las transacciones puede ser una oportunidad para la manipulación.

Una vez conocida la aceptación generalizada, por parte de la comunidad contable, de clasificar a las criptomonedas como activos, la controversia versa sobre el tratamiento contable a aplicar. En la literatura reciente y en la postura de los organismos reguladores de la profesión contable se han presentado debates y ambigüedades acerca de la categoría de activo que estaría vinculada a una criptomoneda.

En ese contexto, el Comité de Interpretaciones de las NIIF (2019) precisó que las criptomonedas deben ser clasificadas como activos intangibles o como inventarios (dependiendo de la naturaleza de las transacciones). Algunos organismos reguladores han emitido normas complementarias a las NIIF, argumentando que no existe una categoría de activos que sea apropiada para las criptomonedas, y proponen la creación de un nuevo grupo financiero de activos. Tal es el caso de la Junta de Normas de Contabilidad de Japón (2018), la Federación de Colegios de Contadores Públicos de la República Bolivariana de Venezuela (2020) y el Consejo Mexicano de Normas de Información Financiera (2019)³.

Paralelamente han surgido opiniones y posiciones de académicos, respaldadas por los resultados de sus investigaciones científicas. El equipo de Polatay et al. (2020) concluye que las criptomonedas pueden clasificarse como activos financieros medidos a valor razonable con cambios en resultados (intención de negociar), activos financieros medidos a valor razonable con cambios en otro resultado integral (intención de acumular) o como equivalentes de efectivo (si continuamente se usa como medio de pago)⁴.

Por su parte, Hartley (2019) termina su trabajo de investigación proponiendo tres posibles clases de activos en las que encajan las criptomonedas, categorizadas según su propósito: i) inventario (activos para la reventa), ii) activos financieros (mantenidos para especulación) y iii) efectivo en moneda extranjera (moneda para operaciones en curso). Otros autores como Bjerg (2015) y De Filippi (2014)

opinan, desde un punto de vista más financiero que contable, que existe suficiente evidencia para admitir que las criptomonedas son efectivo.

Al mismo tiempo que la interpretación de los pronunciamientos de los organismos reguladores y de académicos, los investigadores realizaron una encuesta⁵ a un grupo de once profesores de la Universidad de Los Andes (Venezuela) adscritos a la Cátedra de Contabilidad General de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales. En opinión de los investigadores, estos informantes claves son académicos, poseedores de un título de posgrado e investigadores activos que están en constante contacto con el marco normativo del IASB. Por lo tanto, su apreciación constituye un valioso aporte a este trabajo investigativo.

Al consultarle a los profesores acerca de si tenían conocimiento de algún pronunciamiento oficial del IASB sobre criptomonedas (tabla 3), resalta el hecho de que un 45% manifestó que desconoce estos pronunciamientos. Los investigadores encuentran coherente esta respuesta, en virtud de que no existe un estándar contable para criptomonedas, solo pronunciamientos del Comité de Interpretaciones de las Normas Internacionales de Información Financiera (2019). Estos pronunciamientos no poseen una visibilidad generalizada como los estándares contables.

Tabla 3.
¿Conoce usted algún pronunciamiento del IASB sobre criptomonedas?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Sí	6	55%
No	5	45%
No contesta	0	-
Total	11	100%

Fuente: elaboración propia.

En relación con la percepción de los profesores sobre la clasificación de las criptomonedas como activos (tabla 4), el 91% consideró adecuada esta clasificación. Esto evidencia

³ Es menester aclarar que tampoco existe fuera del ambiente NIIF un acuerdo de aceptación general. Si bien es cierto que estos organismos reguladores defienden la creación de un nuevo grupo financiero, se observa que entre ellos persisten discrepancias. Por ejemplo, el Consejo Mexicano de Normas de Información Financiera (2019) limita la presentación de las criptomonedas en el Estado de Situación Financiera a activos corrientes, mientras que la Federación de Colegios de Contadores Públicos de la República Bolivariana de Venezuela (2020) permite presentar criptomonedas tanto en el activo corriente como en el activo no corriente.

⁴ Polatay et al. (2020) profundizaron en la Norma Internacional de Información Financiera N.º 7 "Instrumentos financieros: Información a revelar" (IASB, 2019b), la Norma Internacional de Información Financiera N.º 9 "Instrumentos financieros" (IASB, 2019b) y la Norma Internacional de Contabilidad N.º 7 "Estado de flujos de efectivo" (IASB, 2019b).

⁵ Conviene destacar que la encuesta, como técnica de recolección de datos, se apoyó en un cuestionario *online* estructurado con tres preguntas: dos de carácter dicotómico y una abierta. Los investigadores únicamente sostuvieron contacto con los informantes claves a través de correo electrónico, por lo que no se logró conocer expresiones lingüísticas o corporales. Para este estudio la población era conocida. La Cátedra de Contabilidad General de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad de Los Andes está integrada por once docentes activos. Por lo tanto, no fue necesario acudir a técnicas de muestreo. Debido a que el cuestionario se diseñó con la herramienta Google Formularios, las respuestas obtenidas se procesaron automáticamente a través del mismo programa informático.

congruencia con la revisión documental y la postura de organismos reguladores y académicos.

Por último, los encuestados aportaron su opinión de cómo clasificar las criptomonedas en el Estado de Situación Financiera (tabla 5⁶). Los resultados distan entre sí. Destacan las respuestas *activo intangible* (25%), *nuevo grupo financiero* (25%), *activo financiero* (18%) y *efectivo* (18%). De igual forma, las frecuencias de las respuestas son coherentes con lo examinado en la revisión documental, ratificándose que existen diversas interpretaciones.

Tabla 4.
¿Considera usted que las criptomonedas son activos?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	10	91%
No	1	9%
No contesta	0	-
Total	11	100%

Fuente: elaboración propia.

Tabla 5.
¿Cómo usted clasificaría las criptomonedas en el Estado de Situación Financiera?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Activo intangible	7	25%
Inventario	3	11%
Activo financiero	5	18%
Efectivo	5	18%
Un nuevo grupo financiero	7	25%
No contesta	1	4%
Total	28	100%

Fuente: elaboración propia.

La diversidad de razonamientos sobre el tema de criptomonedas puede ser causado, en un juicio *a priori*, por formar parte de un tema reciente y poco investigado (Polatay et al., 2020). Por eso, los investigadores opinan que el tratamiento contable debe derivar de conocer detalladamente cómo funcionan las criptomonedas, cómo llegan las criptomonedas a las entidades y cómo se dan de baja las criptomonedas en las entidades.

En este contexto, la presente investigación se plantea como objetivo general proponer una aproximación al tratamiento contable de criptomonedas a la luz del marco normativo del IASB. El propósito se orienta a dar una respuesta

técnica a los profesionales involucrados con entidades que realizan o potencialmente efectuarán transacciones con criptomonedas.

Metodología

La presente investigación cuenta con un enfoque cualitativo, circunscrito a la modalidad documental. El objeto de estudio es el tratamiento contable para criptomonedas en el marco de las NIIF. Esta investigación de tipo analítico inició con una revisión documental de los pronunciamientos sobre criptomonedas emitidos por el IASB y otros organismos reguladores de la profesión contable. Seguidamente, incorporó la revisión documental de artículos científicos relacionados con el objeto de estudio. De igual forma, se aplicó un cuestionario a un grupo de informantes claves (explicado detalladamente en los incisos anteriores), con el propósito de reforzar la justificación del presente trabajo investigativo.

Los investigadores consideraron para el análisis e interpretación de la información obtenida la técnica de análisis de contenido y análisis hermenéutico. Estas técnicas permiten aproximarse al verdadero significado de las palabras, frases y afirmaciones (Arias, 2012) que están contenidas en los textos que abordan el tratamiento contable de criptomonedas.

La validez de los instrumentos de recolección de información (guía o registro de observación documental y cuestionario) se obtuvo con la opinión de tres expertos: el primero, vinculado a las NIIF (experto de contenido); el segundo, relacionado con el área de metodología, y el tercero, afín al campo de lengua y redacción.

Grupos financieros asociados a las criptomonedas

En esta sección se presentarán los grupos financieros que han sido considerados para incluir las criptomonedas en el conjunto completo de estados financieros de las entidades. En este sentido, se argumentará la incompatibilidad o compatibilidad del grupo financiero examinado con el marco normativo del IASB.

Grupos financieros incompatibles

Si bien es cierto que algunos académicos y organismos reguladores sustentan que las criptomonedas deben ser clasificadas como efectivo (Hartley, 2019; Bjerg, 2015; De Filippi, 2014), como activos financieros (Polatay et al. 2020; Hartley, 2019) o como un nuevo grupo de activos (Federación de Colegios de Contadores Públicos de la

⁶ Los expertos a quienes se les aplicó el cuestionario suministraron más de una respuesta.

República Bolivariana de Venezuela, 2020; Consejo Mexicano de Normas de Información Financiera, 2019), los investigadores concluyen que estas clasificaciones no son coherentes con lo expuesto en los estándares del IASB, ocasionando que la información presentada no sea útil en la toma de decisiones de los diversos *stakeholders*. A continuación, se esgrimen los argumentos que apoyan la postura de los investigadores.

Efectivo y equivalentes de efectivo

La Norma Internacional de Contabilidad N.º 32, "Instrumentos financieros: Presentación" (IASB, 2019b), explica que el efectivo es "un activo financiero porque representa un medio de pago y, por ello, es la base sobre la que se valoran y reconocen todas las transacciones en los estados financieros" (párr. GA3). Sobre este enunciado recae la opinión del Comité de Interpretaciones de las Normas Internacionales de Información Financiera (2019) de no admitir la clasificación de las criptomonedas como efectivo.

A tal efecto, el mencionado Comité explana que el efectivo tiene dos propósitos centrales: i) ser utilizado como medio de intercambio (compra y venta de bienes o servicios) y ii) ser la unidad monetaria para valorar todas las transacciones que se incorporan en los estados financieros. Sobre este particular, la apreciación del Comité se circunscribe en aceptar que algunas criptomonedas pueden emplearse como medio de intercambio, pero ninguna satisface el segundo propósito, al no configurarse como una unidad monetaria para medir la totalidad de las transacciones que se incluyen en los estados financieros.

Al hilo de la discusión normativa, Stein et al. (2019), Yatsyk (2018) y Pisfil (2018) comentan que este problema se podría solucionar en el futuro con el uso masivo de las criptomonedas, convirtiéndose en una opción primaria de intercambio para los participantes de un mercado. No obstante, en estos trabajos advierten que existen muchas dificultades que imposibilitan materializar esta alternativa.

Por su parte, el Equipo de trabajo sobre criptoactivos del Banco Central Europeo (2019) adiciona otro argumento a la discusión, al revelar que las criptomonedas no pueden ser consideradas como dinero electrónico porque no son ni representan un reclamo sobre el emisor. Esta afirmación se explica en el hecho de que no existe una entidad o gobierno central que respalde la emisión de la criptomoneda. Justamente, esta es una de las razones por las cuales no se ha acelerado ni generalizado el uso de las criptomonedas, ocasionando que no pueda catalogarse como dinero electrónico de curso legal (Asociación Catalana de Contabilidad y Dirección, 2018; PricewaterhouseCoopers, 2017). Similarmente

ocurre cuando se intenta codificar las criptomonedas como moneda extranjera. La incompatibilidad resulta de no evidenciarse alguna autoridad monetaria extranjera que las emita o respalde (Llamas & Martínez, 2018).

En el caso de pretender considerar la criptomoneda como un equivalente de efectivo, es necesario conocer la definición prevista en el marco normativo de las NIIF. Al respecto, la Norma Internacional de Contabilidad N.º 7, "Estado de flujos de efectivo" (IASB, 2019b), señala que los equivalentes al efectivo "son inversiones a corto plazo de gran liquidez, que son fácilmente convertibles en importes determinados de efectivo, estando sujetos a un riesgo poco significativo de cambios en su valor" (párr. 6).

Como se puede apreciar, los equivalentes de efectivo presentan como uno de sus principales atributos el bajo riesgo de cambiar de valor. La alta volatilidad que caracteriza a las criptomonedas las distancia del enunciado de equivalentes de efectivo (Polatay et al., 2020; Carbajo, 2019; Yatsyk, 2018). Son múltiples los motivos que conducen a incrementar la volatilidad de las criptomonedas, entre los que destacan los eventos geopolíticos y pronunciamientos de gobiernos (Reiff, 2020).

En síntesis, los investigadores ratifican que las criptomonedas no pueden incorporarse a los estados financieros como efectivo, moneda extranjera, ni como equivalentes de efectivo, principalmente por no constituir una unidad monetaria de aceptación general que permita medir todas las transacciones inherentes a las entidades. De igual forma, la omisión de respaldo por parte de un ente central que asuma la responsabilidad de su emisión provoca que no sea catalogada como moneda de curso legal nacional o extranjero. Finalmente, la inestabilidad del valor de las criptomonedas no hace posible que puedan equipararse a equivalentes de efectivo.

Activos financieros

La Norma Internacional de Contabilidad N.º 32, "Instrumentos financieros: Presentación" (IASB, 2019b), en su párrafo 11 explica que un activo financiero es cualquier activo que sea i) efectivo; ii) un instrumento de patrimonio de otra entidad; iii) un derecho contractual a percibir efectivo u otro activo financiero de otra entidad; iv) un derecho contractual de intercambiar activos financieros o pasivos financieros con otra entidad; v) un contrato que pueda ser liquidado empleando instrumentos de patrimonio propios de la entidad.

Al respecto, el Comité de Interpretaciones de las Normas Internacionales de Información Financiera (2019) declaró que no procede la clasificación de las criptomonedas como activos porque incumplen con las posibles formas de un

activo financiero: i) no son efectivo; ii) no son instrumentos de patrimonio de una entidad; iii) no existen derechos contractuales para el titular; iv) no es un contrato que se pueda liquidar con instrumentos de patrimonio propios.

Cabe hacer mención al Consejo Mexicano de Normas de Información Financiera (2019), que indica que, a pesar de que una entidad adquiera criptomonedas con propósito de inversión, es notable la ausencia de una contraparte que se obligue a responder por su valor o liquidación. Esta aseveración es compartida por Yatsyk (2018) y Pisfil (2018).

La falta de algún tipo de activo tangible que respalde la emisión de las criptomonedas y, en consecuencia, la inexistencia de derechos contractuales para el titular excluye a estos activos de una posible clasificación como activos financieros. En opinión de los investigadores, no considerar las criptomonedas como activos financieros para efectos contables será una de las discusiones más importantes en el ámbito de los negocios para los próximos años. Esto ocurre porque diversas entidades están adquiriendo criptomonedas con propósitos de diversificar sus inversiones, originando que deseen presentarlas como parte de los activos financieros que componen sus portafolios de inversión.

Nuevo grupo financiero

Los organismos reguladores que propugnan la creación de una nueva categoría de activos para las criptomonedas se amparan en las disposiciones de la Norma Internacional de Contabilidad N.º 10, "Políticas contables, cambios en las estimaciones contables y errores" (IASB, 2019b), concretamente en el párrafo 10. Allí, de una forma taxativa, se prevé el diseño de una política contable para casos específicos en los que no existe una norma o interpretación vinculada al tratamiento contable de una transacción. Este criterio fue utilizado por la Federación de Colegios de Contadores Públicos de la República Bolivariana de Venezuela (2020) y por el Consejo Mexicano de Normas de Información Financiera (2019).

Estos organismos disidentes plantean que las decisiones del Comité de Interpretaciones de las Normas Internacionales de Información Financiera (2019) no tienen carácter normativo, sino que reflejan el pensamiento del cuerpo. Sobre este particular, los investigadores presentan una opinión contraria. En el documento de dicho Comité se puede observar que, al concluir que las criptomonedas pueden ser clasificadas como activos intangibles o como inventarios, no surge la necesidad de estudiar la creación de una norma adicional destinada exclusivamente a criptomonedas. Para este Comité no existen dudas razonables para que las criptomonedas pudieran colisionar con el tratamiento contable

dispuesto en NIC 38 (IASB, 2019b) y NIC 2 (IASB, 2019b). En palabras de Llobet (2020), los pronunciamientos de estos organismos reguladores derivan en reglas locales que los alejan de los estándares contables del IASB.

Grupos financieros compatibles

La evidencia documental apunta a que las criptomonedas pueden ajustarse a las categorías de activo intangible e inventario en el marco de los estándares contables de las NIIF. Estas clasificaciones provocarían que la información financiera generada sea útil para el proceso de toma de decisiones de las partes interesadas.

Activos intangibles

El Comité de Interpretaciones de las Normas Internacionales de Información Financiera (2019) manifestó que las criptomonedas cumplen con la definición de activos intangibles expuesta en la Norma Internacional de Contabilidad N.º 38, "Activos Intangibles" (IASB, 2019b), que define los *activos intangibles* como "un activo identificable, de carácter no monetario y sin apariencia física" (párr. 8). La tabla 6 detalla los elementos de la definición de los activos intangibles y su analogía con las criptomonedas, en atención a la opinión del Comité.

El elemento de no contar con apariencia física es omitido por el Comité; sin embargo, se presume que resulta obvio, puesto que las criptomonedas, al ser activos digitales, producto de desarrollos informáticos, no cuentan con sustancia física (Polatay et al., 2020).

Como se puede observar, existen importantes argumentos para equiparar las criptomonedas con los activos intangibles. Ciertamente, las criptomonedas son separables de su titular y ofrece la oportunidad de ser vendidas y transferidas; al mismo tiempo, no confieren derechos a su tenedor de recibir efectivo o a su emisor de entregar efectivo. Finalmente, las criptomonedas no cuentan con apariencia física, sino que son el resultado de la tecnología *blockchain*.

Inventarios

La Norma Internacional de Contabilidad N.º 2, "Existencias" (IASB, 2019b) puntualiza que los inventarios son activos "poseídos para ser vendidos en el curso normal de la explotación" (párr. 6, ord. A). El Comité de Interpretaciones de las Normas Internacionales de Información Financiera (2019) admitió que las criptomonedas fuesen catalogadas como inventario, siempre y cuando la entidad posea las criptomonedas para ser vendidas en el ciclo normal de las operaciones del negocio.

Tabla 6.

Elementos de la definición de activos intangibles y su analogía con criptomonedas

Elemento de la definición de <i>activo intangible</i>	Analogía con criptomonedas: opinión del Comité de Interpretaciones de las Normas Internacionales de Información Financiera (2019)	Marco normativo
Identificable Un activo intangible es identificable si es susceptible de ser separado. En otras palabras, es capaz de separarse de la entidad, para ser vendido, cedido, dado en explotación o intercambiado.	La tenencia de criptomonedas implica la capacidad del activo de separarse del titular y ser vendida y transferida individualmente o en porciones.	NIC 38 (IASB, 2019b) Párr. 11 Párr. 12
No monetario Un activo intangible es no monetario. La característica esencial de un activo no monetario es la ausencia de un derecho a recibir o la obligación de entregar un número determinado de unidades de moneda.	La tenencia de criptomonedas no le otorga al titular el derecho a percibir un número determinado de unidades monetarias (efectivo).	NIC 21 (IASB, 2019b) Párr. 16

Fuente: elaboración propia con base en las fuentes citadas.

Simultáneamente, el Comité consideró que las entidades que actúan como corredores de bolsa de criptomonedas operan un inventario con atributos similares al de los intermediarios que comercian con materias primas cotizadas —véase el párrafo 3b de la NIC 2 (IASB, 2019b)—. Estos intermediarios adquieren sus productos para venderlos en un futuro inmediato y generan sus ganancias por las fluctuaciones en el precio o por las comisiones cobradas en las transacciones. En consecuencia, el Comité aceptó que los corredores de bolsa clasifiquen sus criptomonedas como inventarios.

Variable que interviene en el tratamiento contable de criptomonedas

Los investigadores resaltan que la variable introducida por el Comité de Interpretaciones de las Normas Internacionales de Información Financiera (2019) está orientada a examinar la intención de la gerencia de la entidad en la tenencia de las criptomonedas. En este sentido, si el propósito de la tenencia de las criptomonedas radica en ser vendidas o transferidas en el curso normal de explotación, deben ser catalogadas como inventarios. En caso contrario, si el objetivo es mantenerlas más allá del curso ordinario del negocio, las criptomonedas deben ser clasificadas como activo intangible. Esta postura es congruente con lo expresado por el equipo de Polatay et al. (2020).

Una vez que la entidad posee control de las criptomonedas en su billetera electrónica, la variable incorporada por el Comité proporciona una respuesta a la siguiente interrogante: *¿Qué pretende la gerencia hacer con ellas?*

Las criptomonedas serán clasificadas como inventario en los siguientes casos (no limitativos): i) cuando sean convertidas en efectivo o moneda equivalente en el corto plazo,

ii) cuando sean intercambiadas por mercancías (por ejemplo, una empresa que opera en Colombia podría intercambiar bitcoin por mercancía en China, en lugar de efectuar una transferencia interbancaria y pagar comisiones elevadas, propias del sistema financiero internacional), iii) cuando sean usadas para liquidar obligaciones contractuales (por ejemplo, pagar incentivos a trabajadores acordados en criptomonedas), iv) cuando la naturaleza de las operaciones de la empresa sea compatible con una *exchange*⁷.

Por otra parte, se pueden enunciar las principales razones que puede sostener una entidad para mantener las criptomonedas más allá del ciclo de explotación y que ocasionará su clasificación como activos intangibles: i) buscar la generación de ganancias de capital por su tenencia (incremento de valor) y ii) prever transacciones futuras relacionadas con el intercambio de activos.

Aproximación al tratamiento contable para criptomonedas en el marco de las NIIF

El tratamiento contable propuesto para criptomonedas en el marco de las NIIF que se desarrollará en este apartado incluye las dimensiones de reconocimiento, medición inicial, medición posterior y presentación. La propuesta plantea que el tratamiento contable de la tenencia de criptomonedas esté definido como se señala a continuación: inventario (criptomonedas vendidas o transferidas en el ciclo

⁷ Los *exchanges* son plataformas digitales que facilitan el intercambio de criptomonedas por otras criptomonedas e, incluso, por monedas fiduciarias como el dólar estadounidense. Por ejemplo, en una *exchange* es posible comprar IOTA entregando bitcoin, para posteriormente venderla y obtener dólares (Herrera, 2018; Hussey, 2019).

normal de explotación) y activo intangible (criptomonedas conservadas más allá del ciclo normal de explotación).

Tratamiento contable como inventarios

La tenencia de criptomonedas con el propósito de venderlas o transferirlas en el curso normal de explotación de la entidad causa su incorporación a los reportes contables como inventarios y, de este modo, deben cumplir con las disposiciones de la NIC 2 (IASB, 2019b). En la tabla 7 se detalla el tratamiento contable propuesto para criptomonedas bajo la categoría de inventarios en el marco de las NIIF.

Los investigadores consideran oportuno destacar tres aspectos del tratamiento contable propuesto para criptomonedas bajo la clasificación de inventarios: i) registros contables; ii) revelación de la política contable; iii) revelación del importe en libros de los inventarios y del importe del deterioro de valor.

Tabla 7.
Tratamiento contable de criptomonedas como inventarios.

Dimensión del tratamiento contable	Explicación – fundamentación normativa
Reconocimiento	La declaratoria de intención por parte de la entidad de vender sus criptomonedas en el curso normal de explotación y la justificación de la fiabilidad del costo inicial del activo, determinan los criterios de reconocimiento como inventarios (NIC 2, IASB, 2019b, párr. 6).
Medición Inicial	La medición inicial se efectuará a partir de su costo de adquisición u obtención. Las tarifas aplicables por la acreditación de las criptomonedas en la respectiva <i>wallet</i> formarán parte del costo de la existencia, en virtud a que se deriva de su adquisición (NIC 2, IASB, 2019b, párrs. 10-11).
Medición Posterior	La medición posterior de las criptomonedas reconocidas como inventario, seguirá la siguiente pauta: comparar el costo con valor neto realizable, valorando las existencias al menor de ambos importes. El valor neto realizable de una criptomoneda es el precio de cotización anunciado en su mercado activo menos las comisiones estimadas que cobra la <i>exchange</i> para llevar a cabo la venta (NIC 2, IASB, 2019b, párrs. 6, 28-33). Cuando el valor neto realizable de una criptomoneda sea inferior a su costo, se materializa un indicio de deterioro (NIC 36, IASB, 2019b). El importe en libros del activo disminuirá y la pérdida por deterioro se reconocerá inmediatamente en resultados. Las reversiones futuras de las pérdidas por deterioro originarán un incremento en el valor del inventario y un ingreso que se reconocerá en resultados. Contrariamente, cuando el valor neto realizable de una criptomoneda exceda a su costo, la entidad no reconocerá hecho contable alguno.

Medición Posterior	En el ejercicio económico en el que se reconozcan los ingresos asociados a la venta de criptomonedas que se mantenían como inventarios, se deberá dar de baja al activo y reconocer su importe en los gastos del período (NIC 2, IASB, 2019b, párr. 34). La fórmula de valoración de costos adecuada para criptomonedas sería el costo medio ponderado (NIC 2, IASB, 2019b, párrs. 25-27).
Presentación	Las criptomonedas afectarán el conjunto completo de estados financieros de la siguiente forma: Estado de situación financiera: las criptomonedas se presentarán como activos corrientes, específicamente como parte de los inventarios. Estado de resultados y otro resultado integral: la disminución del valor de las criptomonedas (deterioro de valor), la reversión de reducciones previas y las ganancias o pérdidas derivadas de su enajenación, se presentarán como gastos o ingresos del período. El valor de los inventarios vendidos se reconocerá en el costo de ventas. Estado de cambios en el patrimonio: el resultado de la venta de las criptomonedas que integra el resultado del período se presenta en este estado financiero. No obstante, esta afectación es indirecta, puesto que no es posible su apreciación individual. Estado de flujos de efectivo: la venta de criptomonedas se presentará como una actividad de operación. Notas: Se incluirá: (a) Una descripción de la política contable utilizada para incorporar y medir las criptomonedas como inventarios, mencionando la fórmula del costo utilizada; (b) Una descripción de los juicios empleados para la tenencia de criptomonedas; (c) El importe en libros de los inventarios detallados por criptomoneda; (d) El importe del deterioro de valor de las criptomonedas y sus reversiones; (e) Una declaración de que los cambios en el valor razonable posteriores a la fecha sobre la que se informa pueden influir en las decisiones de los usuarios de la información (en caso de ser importantes) (NIC 2, IASB, 2019b, párrs. 36-39; NIC 1, IASB, 2019b, párrs. 54-122).

Fuente: elaboración propia con base en las fuentes citadas.

Con el propósito de ejemplificar cada uno de los aspectos mencionados, se presenta el siguiente caso: una entidad adquiere el 1 de diciembre de 2020 cinco bitcoins por \$7.500 dólares. El 20 de diciembre vende tres bitcoins por \$8.000 cada uno y la *exchange* cobró por ese retiro de fondos 0,002 BTC (equivalente a \$16). El 28 de diciembre compra diez litecoin por \$50 cada uno. Al 31 de diciembre de ese año, el valor de mercado es de \$8.300 para el bitcoin y de \$40 para el litecoin. Los registros contables serán expuestos en la tabla 8. La revelación de la política contable se incluirá en la tabla 9. La revelación del importe en libros de los inventarios y del importe del deterioro de valor se incorporará en la tabla 10.

(Continúa)

Tabla 8.
Registro contable de criptomonedas como inventarios.

Fecha	Descripción	Debe	Haber
	-1-		
01-12-2020	Inventario de Criptomoneda – Bitcoin	37.500	
	Efectivo		37.500
	-2-		
20-12-2020	Efectivo	24.000	
	Comisión Exchange	16	
	Inventario de Criptomoneda – Bitcoin		16
	Ventas de Criptomonedas		24.000
	Cálculo: $\$8.000 \times 3 = \24.000 .		
	-3-		
20-12-2020	Costo de Ventas – Inventario de Criptomonedas	22.500	
	Inventario de Criptomoneda – Bitcoin		22.500
	Cálculo: $\$7.500 \times 3 = \22.500 .		
	-4-		
28-12-2020	Inventario de Criptomoneda – Litecoin	500	
	Efectivo		500
	Cálculo: $\$50 \times 10 = \500 .		
	-5-		
31-12-2020	Deterioro de Inventario de Criptomoneda – Litecoin	100	
	Inventario de Criptomoneda – Litecoin		100
	Cálculo: $(\$40 - \$50) \times 10 = -\$100$.		

Fuente: elaboración propia.

Tabla 9.
Política contable de criptomonedas como inventario.

Las criptomonedas son un inventario cuando se poseen con el propósito de venderlas en el curso normal de explotación. La entidad determinó que las criptomonedas son un inventario a pesar de que carezca de sustancia física.

Los inventarios de criptomonedas se reconocen a partir de la fecha en la que son acreditados en la *wallet* de la entidad. La medición inicial de esta clase de inventario se realiza al costo más las comisiones cobradas por las *exchanges*. La medición posterior se efectúa por menor entre el costo y el valor neto realizable.

El inventario de criptomonedas se da de baja cuando la entidad dispone del inventario a través de sus actividades comerciales o cuando se pierde el control (inaccesibilidad a los beneficios económicos asociados a la propiedad de las criptomonedas). El importe de la baja en cuenta de los inventarios se reconoce como costos del periodo y se aplica la fórmula del costo promedio ponderado.

Fuente: elaboración propia.

Tabla 10.
Revelación del importe en libros e importe del deterioro de valor – inventarios.

Criptomoneda al 31-12-2020	Costo inicial	Valor neto de realización	Deterioro del valor de activos	Importe en libros
Bitcoin	\$14.984	\$16.583,40	-	\$14.984
Litecoin	\$500	\$400	\$100	\$400
Total				\$15.384

Fuente: elaboración propia.

Tratamiento contable como activo intangible

Cuando una entidad obtiene una criptomoneda y sostiene una intención de mantenerla en el tiempo, lo correcto es incorporarla a los estados financieros como un activo intangible de acuerdo con lo dispuesto en la NIC 38 (IASB, 2019b). Sin embargo, existen pautas normativas que no son compatibles con la naturaleza de las criptomonedas como, por ejemplo, el modelo alternativo de medición del costo para la medición posterior. Por lo tanto, en la tabla 11 se puntualiza el tratamiento contable óptimo para criptomonedas en un ambiente NIIF.

Tabla 11.
Tratamiento contable de criptomonedas como activo intangible.

Dimensión del tratamiento contable	Explicación – fundamentación normativa
Reconocimiento	Existen criterios de reconocimientos para activos intangibles que son intrínsecos a las criptomonedas, entre los cuales destacan: identificables, no monetarias, sin apariencia física. Pero existen otros criterios de reconocimiento que deben ser justificados por las entidades: el control, el potencial de generar beneficios económicos, la fiabilidad del costo inicial del activo (NIC 38, IASB, 2019b, párrs. 8-17, 21-23).
Medición Inicial	La medición inicial se realizará en atención al costo de adquisición cuando se intercambien activos monetarios por activos intangibles (efectivo por criptomonedas, por ejemplo). Las comisiones pagadas por la recepción de la criptomoneda serán cargadas al costo del activo, al configurarse como un costo directamente atribuible a la obtención del activo (no todas las <i>exchanges</i> estipulan tarifas por la recepción de fondos) (NIC 38, IASB, 2019b, párrs. 25-32). La medición inicial se efectuará a su valor razonable cuando se materialice una permuta de activos no monetarios (propiedades de inversión por criptomonedas, por ejemplo) (NIC 38, IASB, 2019b, párrs. 45-47).
Medición Posterior	La medición posterior se ejecutará a partir del modelo de la revalorización. Para la obtención del valor razonable de una criptomoneda se acudirá a la Norma Internacional de Información Financiera No. 13 “Valoración del valor razonable” (IASB, 2019b). Las <i>exchanges</i> son mercados activos que favorecen el uso de este criterio valorativo. Por la volatilidad del importe de las criptomonedas, las valoraciones se realizarán para cada fecha en que la entidad informe. La ausencia de un mercado activo (el hecho que una criptomoneda desaparezca de las <i>exchanges</i>) es un indicio de deterioro de valor (NIC 38, IASB, 2019b, párrs. 75-84). El incremento del importe de una criptomoneda se reconocerá en el otro resultado integral y se acumulará en el patrimonio como un superávit por revalorización. A menos que esté asociada una reversión de una disminución previa y se reconocerá en los resultados del período. Por su parte, la reducción del valor de una criptomoneda producto de una revalorización afectará directamente a los resultados del período. Salvo que esté vinculada una reversión de un incremento anterior y se reconocerá en el otro resultado integral. En el momento en que estén realizadas las ganancias, el superávit por revalorización se transfiere a ganancias acumuladas (NIC 38, IASB, 2019b, párrs. 85-87). Debe especificarse que la vida útil de una criptomoneda será categorizada como indefinida (NIC 38, IASB, 2019b, párrs. 88-89).
Presentación	Las criptomonedas afectarán el conjunto completo de estados financieros de la siguiente forma: Estado de situación financiera: las criptomonedas se presentarán como activos no corrientes, específicamente como parte de los activos intangibles. Asimismo, los incrementos del valor de las criptomonedas serán acumulados en el patrimonio, concretamente en el superávit por revalorización. Estado de resultados y otro resultado integral: la disminución del valor de las criptomonedas, la reversión de reducciones previas y las ganancias o pérdidas derivadas de la baja en cuentas de estos activos se presentarán como gastos o ingresos del período. Por su parte, los incrementos de valor de las criptomonedas se presentarán en la sección de otro resultado integral, como ganancias. Estado de cambios en el patrimonio: las partidas del otro resultado integral se incluirán por separado, identificando saldos iniciales y finales. Estado de flujos de efectivo: el intercambio de un activo monetario por una criptomoneda se presentará como una actividad de inversión, mientras que la permuta de activos no monetarios por criptomonedas se excluirán. Notas: Se incluirá: i) una descripción de la política contable utilizada para incorporar y medir las criptomonedas como activos intangibles, mencionando el nivel de la jerarquía de valor razonable vinculado; ii) una descripción de los juicios empleados para la tenencia de criptomonedas; iii) una conciliación entre los valores en libros al principio y al final del período, incluyendo fechas de revalorización; iv) una conciliación entre los importes iniciales y finales del superávit de revalorización asociado a las criptomonedas; v) una declaración de que los cambios en el valor razonable posteriores a la fecha sobre la que se informa pueden influir en las decisiones de los usuarios de la información (en caso de ser importantes) (NIC 38, IASB, 2019b, párrs. 118-125; NIC 1, IASB, 2019b, párrs. 54-122; NIIF 13, IASB, 2019b, párrs. 91-99; NIC 10, IASB, 2019b).

Fuente: elaboración propia con base en las fuentes citadas.

Los investigadores consideran importante enfatizar tres aspectos del tratamiento contable propuesto para criptomonedas bajo la clasificación de activo intangible: i) registros contables; ii) revelación de la política contable; iii) revelación de la conciliación de saldos.

Para ilustrar estos aspectos, se enuncia el siguiente caso: una entidad adquiere el 01 de diciembre de 2020 un

bitcoin por \$7.500 dólares. Al 31 de diciembre de ese año, la entidad conserva el bitcoin y el valor de mercado en la *exchange* es de \$8.300 por bitcoin. Los registros contables correspondientes serán expuestos en la tabla 12. La revelación de la política contable se incluirá en la tabla 13. La revelación de la conciliación de saldos será incorporada en la tabla 14.

Tabla 12.
Registro contable de criptomonedas como activos intangibles.

Fecha	Descripción	Debe	Haber
	-1-		
01-12-2020	Criptomonedas – Bitcoin (Activo Intangible)	7.500	
	Efectivo		7.500
	-2-		
31-12-2020	Criptomonedas – Bitcoin (Activo Intangible)	800	
	Ganancia en Cambio del Valor Razonable (ORI)		800
	Cálculo: \$8.300 - \$7.500 = \$800		

Fuente: elaboración propia.

Tabla 13.
Política contable de criptomonedas como activo intangible.

Las criptomonedas son activos intangibles de vida indefinida reconocidos a su costo de adquisición. La medición posterior de estos activos se realiza a su valor razonable con referencia al precio cotizado de la correspondiente <i>exchange</i> (mercado activo). En consecuencia, la valoración se efectúa en el primer nivel de la jerarquía del valor razonable. Los incrementos en el valor en libros de las criptomonedas ocasionadas por la revalorización se acreditan en el patrimonio, en una partida denominada superávit por revaluación, al igual que las disminuciones en el valor en libros que compensen aumentos previos. Las demás reducciones en el valor en libros de las criptomonedas se reconocen en el resultado del periodo. La baja en cuenta de estos activos por su venta o transferencia producirá que el superávit por revaluación reconocido sea reclasificado a ganancias acumuladas.
--

Fuente: elaboración propia.

Tabla 14.
Conciliación de saldos de criptomonedas como activo intangible.

Criptomonedas	Movimiento	Fecha	Cantidad	Valoración
Bitcoin	Saldo Inicial	01-01-2020	-	-
	Adquisición	01-12-2020	1	\$7.500
	Disposiciones	-	-	-
	Subtotal		1	\$7.500
	Revalorización	31-12-2020	1	\$8.300
	Superávit por revaluación	31-12-2020		\$800
	Mercado activo	31-12-2020	Fuente: https://www.binance.com/es	

Fuente: elaboración propia.

Próximos retos del IASB en el tratamiento contable para criptomonedas

En el apartado anterior, los investigadores puntualizaron una aproximación al tratamiento contable de criptomonedas en atención a una variable definida por el Comité de Interpretaciones de las NIIF (2019). Esta postura argumenta que el actual marco normativo cuenta con disposiciones que pueden usarse para contabilizar las criptomonedas.

Aunque es bien sabido que el futuro de las criptomonedas es incierto, la tecnología que soporta a muchas de ellas, como es el caso del *blockchain*, cuenta con un potencial infinito que puede cambiar paradigmas e irrumpir hasta en los negocios más tradicionales.

Al respecto, los investigadores sugieren que el IASB debe retomar en su agenda de trabajo el tópico referente a criptomonedas. Considerar una única variable estática en escenarios con cambios veloces pareciera alejarse de la realidad. A continuación, se listarán tres acontecimientos recientes que pueden quebrantar las bases de los argumentos expuestos por el Comité de Interpretaciones de las NIIF (2019):

- El 14 de abril de 2021 Coinbase comenzó a cotizar en el índice Nasdaq. Coinbase es un *exchange* donde se pueden comercializar criptomonedas, así como una plataforma que sirve de billetera electrónica para sus usuarios. Este evento es significativo porque la comunidad de inversionistas y los organismos reguladores bursátiles están reconociendo la importancia de las criptomonedas. Evidentemente, este hecho acelerará el uso masivo de criptomonedas como medio de intercambio.
- El 9 de junio de 2021 el Congreso de El Salvador aprobó la Ley Bitcoin. Este instrumento jurídico “obliga a todo agente económico a aceptar bitcoin como forma de pago” (Delcid, 2021). Paralelamente, los ciudadanos salvadoreños podrán pagar sus impuestos utilizando esta misma criptomoneda. Este hecho se convierte en un acontecimiento histórico e inédito para las criptomonedas, ya que el bitcoin en El Salvador adquiere la connotación de una moneda de curso legal. Por lo tanto, los argumentos expuestos por el Comité de Interpretaciones de las NIIF (2019), en relación con la incompatibilidad de las criptomonedas con una potencial clasificación como efectivo comienzan a perder solidez. En este caso, el bitcoin será utilizado como medio de intercambio en cualquier transacción perfeccionada en El Salvador y pudiera ser una unidad monetaria para medir la totalidad de las transacciones que se incorporan a un conjunto completo de estados financieros.
- El 13 de junio de 2021 Elon Musk reiteró su intención de aceptar bitcoin como medio de pago en Tesla, siempre

que se compruebe que la actividad de minería haga uso razonable de energía limpia. De igual forma, es importante tener presente que SpaceX lanzará un satélite pagado con la criptomoneda Dogecoin a la luna en 2022. Tesla y SpaceX son empresas emblemáticas para la innovación tecnológica, pioneras en muchos de sus proyectos, por lo que, si ellas aceptan criptomonedas, la tendencia al uso de estos activos digitales permeará rápidamente a otros competidores y sectores.

Para finalizar, los investigadores argumentan que resulta lógico que, en el momento de creación y revisión de la norma de inventarios y activos intangibles, el IASB no pensara en las criptomonedas como un tipo de activo que representara esos grupos financieros. Como se observó a lo largo de este artículo, las criptomonedas presentan características que hacen procedente clasificarlas como inventarios o como activos intangibles. No obstante, la interrogante en la que debe seguir trabajando el Comité de Interpretaciones de las NIIF (2019) es en la siguiente: ¿la contabilización de las criptomonedas como inventarios y activos intangibles representa fielmente sus efectos financieros y sus propósitos de adquisición y generación?

Conclusiones

Los resultados de la investigación evidencian que el actual marco normativo de las NIIF contiene las disposiciones necesarias para el registro contable de las criptomonedas. De hecho, la naturaleza y las características de las criptomonedas son congruentes con los respectivos criterios de reconocimiento para admitir su incorporación como activos en el conjunto completo de estados financieros. El objetivo de la tenencia de las criptomonedas, por parte de la entidad, determinará si su clasificación estará enmarcada en el rubro financiero de inventarios (venta o transferencia en el curso normal de explotación) o si deberá formar parte de los activos intangibles (conservación más allá del curso ordinario del negocio).

Partiendo de estas premisas, los investigadores afirman que la emisión de un estándar único para criptomonedas no constituye un compromiso imperioso para el ente regulador. Como se apreció en el desarrollo de este trabajo investigativo, el Comité de Interpretaciones de las Normas Internacionales de Información Financiera (2019) agregó a su agenda de estudio en el 2019 el análisis de los hechos contables derivados de las criptomonedas. Una vez que concluyó que la NIC 38 (IASB, 2019b) y la NIC 2 (IASB, 2019b) son lo suficientemente adecuadas para guiar el tratamiento contable de las criptomonedas, cerró la discusión y no manifestó interés alguno en avanzar en la construcción de una norma particular. Al respecto, los investigadores

le recomiendan al ente regulador la elaboración de un material de formación sobre el tratamiento contable de criptomonedas.

Los investigadores reconocen los esfuerzos de la Federación de Colegios de Contadores Públicos de la República Bolivariana de Venezuela (2020) y del Consejo Mexicano de Normas de Información Financiera (2019) en la construcción y emisión de una norma particular para las criptomonedas, en virtud de que enriquece las discusiones en el área y generan material especializado sobre estos activos digitales. Al margen de ello, los investigadores opinan que estas nuevas normas locales rompen con la anhelada armonización contable internacional, provocando un distanciamiento marcado en la comparabilidad de la información financiera.

Las criptomonedas suponen un importante reto para los profesionales de la contaduría. Por esta razón, se requiere que las personas especializadas en preparación de estados financieros, auditoría interna, auditoría externa, sistemas de información y experticia contable (peritos que apoyan en disputas judiciales) conozcan con el mayor grado de detalle posible no solo los estándares de las NIIF, sino cada uno de los pronunciamientos de los diferentes órganos del IASB, como lo es el Comité de Interpretaciones de las Normas Internacionales de Información Financiera, con el propósito de estar atentos a las discusiones globales que puedan impactar en el desarrollo de las actividades de la entidad.

Finalmente, los investigadores recomiendan, bajo esta línea de investigación, orientar futuros trabajos a conocer las incidencias contables en las formas especiales de obtención de criptomonedas, tales como la minería y las ofertas iniciales de criptomonedas (ICO), así como prestar especial atención al impacto que ocasiona el impuesto diferido en el tratamiento contable de las criptomonedas.

Declaración de conflicto de interés

Los autores no manifiesta conflictos de intereses institucionales ni personales.

Referencias bibliográficas

- Arias, F. (2012). *El proyecto de investigación. Introducción a la metodología científica*. Editorial Episteme.
- Bjerg, O. (2015). How is Bitcoin money?. *Theory, Culture & Society*, 33(1), 1-20. <https://doi.org/10.1177/0263276415619015>.
- Carbajo, D. (2019). *La fiscalidad de las criptomonedas*. SAE.
- Comité de Interpretaciones de las NIIF. (2019). *Compilation of Agenda Decisions* (Vol. 1). IFRS Foundation. <https://cdn.ifrs.org/-/media/feature/supporting-implementation/agenda-decisions/agenda-decision-compilations/agenda-decision-compilation-volume-1.pdf?la=en>

- Consejo Mexicano de Normas de Información Financiera. (2019). *Norma de Información Financiera C-22 Criptomonedas* [Proyecto para auscultación].
- Contadores Profesionales Colegiados de Canadá. (2018). *Audit considerations related to cryptocurrency assets and transactions*. CPA. <https://www.cpacanada.ca/en/business-and-accounting-resources/audit-and-assurance/canadian-auditing-standards-cas/publications/cryptocurrency-audit-considerations>.
- De Filippi, P. (2014). Bitcoin: A regulatory nightmare to a libertarian dream. *Internet Policy Review*, 3(2), 1-12. <https://doi.org/10.14763/2014.2.286>
- Delcid, M. (2021, junio 9). El Salvador aprueba ley que legaliza el uso del bitcoin. *CNN Español*. <https://cnnespanol.cnn.com/2021/06/09/el-salvador-aprueba-ley-que-legaliza-el-uso-del-bitcoin-orix/>
- Domínguez, G., & Lúquez, W. (2018). *Implicaciones contables del Bitcoin y otras criptomonedas* [Tesis de grado, Universidad de La Laguna]. RIULL - Repositorio institucional. <http://riull.ull.es/xmlui/handle/915/9251>
- Dumitrescu, G. (2015). O radiografie a criptomonedei Bitcoin. *Journal of Global Economics*, 7(3), 84-97. <http://www.iem.ro/rem/index.php/REM/article/view/215/259>
- Equipo de Trabajo sobre Criptoactivos del Banco Central Europeo (2019). *Crypto-Assets: Implications for financial stability, monetary policy, and payments and market infrastructures*. [Occasional Paper Series, N.º 223]. European Central Bank. <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpops/ecb.op223~3ce14e986c.en.pdf>
- Hussey, M. (2019, diciembre 27). ¿Qué son las "Exchanges" de Criptomonedas? <https://decrypt.co/es/resources/que-son-exchanges-criptomonedas>
- Federación de Colegios de Contadores Públicos de la República Bolivariana de Venezuela (FCCPV). (2020). *Tenencia de criptoactivos propios* [Boletín de Aplicación de los VEN-NIF N.º 12]. FCCPV. <https://fccpv.org/ba-ven-nif-n12-version-n0/>
- Foley, S., Karlsen, J., & Putnins, T. (2019). Sex, drugs, and bitcoin: How much illegal activity is financed through cryptocurrencies? *Review of Financial Studies*, 32(5), 1798-1853. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3102645>
- Greco, N. (2018, diciembre 13-14). *Introducción al análisis de desarrollos tecnológicos disruptivos y el futuro del desempeño profesional del contador público* [conferencia]. XIV Simposio Regional de Investigación Contable y XXIV Encuentro Nacional de Investigadores Universitarios del Área Contable, La Plata, Argentina. http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/72391/Documento_completo.pdf-PDFA.pdf?sequence=1&isAllowed=y.
- Hartley, A. (2019). *Financial reporting of cryptocurrency* [Tesis de grado, University of Tennessee at Chattanooga]. UTC Scholar. <https://scholar.utc.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1231&context=honors-theses>.
- Herrera, A. (2018, agosto 30). Lo que debes saber sobre un exchange de criptomonedas. *Mundiario*. <https://www.mundiario.com/articulo/economia/debes-saber-exchange-criptomonedas/20180829204130131154.html>
- International Accounting Standards Board (IASB). (2019a). *Marco conceptual para la información financiera*. IFRS Foundation. https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publ/con_nor_co/no_oficializ/ES_GVT_RedBV2016_conceptual.pdf
- International Accounting Standards Board (IASB). (2019b). *Normas Internacionales de Información Financiera. NIIF 2019. Libro Rojo*. IFRS Foundation.
- International Federation of Accountants (IFAC). (2018, mayo 24). *Blockchain: Impact on business, finance, and accounting*. IFAC. <https://www.ifac.org/knowledge-gateway/preparing-future-ready-professionals/publications/blockchain-impact-business-finance-and-accounting>.
- Jiménez, D. (2019, mayo 9). *Top 5 de las empresas que aceptan criptomonedas*. Criptotendencia. <https://criptotendencia.com/2019/05/09/top-5-de-las-empresas-que-aceptan-criptomonedas/>
- Junta de Normas de Contabilidad de Japón. (2018, marzo 15). *About the practical solution on the accounting for virtual currencies under the Payment Services Act*. ASB. https://www.asb.or.jp/en/wp-content/uploads/2018-0315_2_e.pdf
- Kurek, R. (2015). Bitcoin a ekonomiczne funkcje pieniądza. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 1(395), 219-228. <https://doi.org/10.15611/pn.2015.395.21>
- Leath, J. (2019). *Is Bitcoin reminiscent of past bubbles?* [Tesis de grado, University of Tennessee at Chattanooga]. UTC Scholar. <https://scholar.utc.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1206&context=honors-theses>
- Llamas, P., & Martínez, R. (2018). Bitcoin, moneda de nueva generación. Implicaciones para la sociedad y negocios. En A. Sánchez Macías (Ed.), *Aportaciones universitarias a las Ciencias Administrativas* (pp. 153-163). Universidad Autónoma de San Luis Potosí. https://www.researchgate.net/publication/330075860_Libro_Aportaciones_Universitarias_a_las_Ciencias_Administrativas
- Llobet, C. (2020, enero 1). Tratamiento contable de la tenencia de criptoactivos en los estados financieros preparados bajo VEN-NIF y su presentación. *LinkedIn.com*. <https://www.linkedin.com/pulse/tratamiento-contable-de-la-tenencia-criptoactivos-en-carlos-manuel/>
- Luther, W. (2016). Bitcoin and the future of digital payments. *The Independent Review*, 20(3), 397-404. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2631314>
- Milutinović, M. (2018). Cryptocurrency. *Ekonomika*, 64(1), 105-122. <http://dx.doi.org/10.5937/ekonomika1801105M>
- Nova, A. (2018, marzo 16). *Just 8 percent of Americans are invested in cryptocurrencies, survey says*. CNBC. <https://www.cnbc.com/2018/03/16/why-just-8-percent-of-americans-are-invested-in-cryptocurrencies.html>
- Parrondo, L. (2018). *Contabilización de las criptomonedas como medio de pago en la compraventa de bienes o servicios* [Nota técnica]. Asociación Catalana de Contabilidad y Dirección. http://www.accid.org/documents/Contabilizar__criptomonedas_-_com_fcformatv.pdf.
- Pisfil, C. (2018, octubre 3-5). *Desafío tecnológico para las NIIF: propuesta del tratamiento contable para las criptomonedas que garantice la comparabilidad de estados financieros* [ponencia]. XXIII Congreso Internacional de Contaduría, Administración e Informática, Ciudad de México, México. <https://investigacion.fca.unam.mx/docs/memorias/2018/5.03.pdf>
- Polatay, V., Ovcharenko, A., Bondarenko, I., & Gavkalova, N. (2020). Crypto currencies in the system of international private monetary law. Some issues of virtual assets taxation and accounting in Ukraine. *Revista Espacios*, 41(8), 22-28. <http://www.revistaespacios.com/a20v41n08/20410822.html>
- PricewaterhouseCoopers. (2017). *Noticias NIIF Marzo 2017*. PwC. <https://www.pwc.com/cl/es/Boletin-ifrs/2017/Noticias-NIIF-Marzo-2017.pdf>
- Procházka, D. (2018). Accounting for Bitcoin and other cryptocurrencies under IFRS: A comparison and assessment of competing models.

- The International Journal of Digital Accounting Research*, 18(1), 161-188. https://doi.org/10.4192/1577-8517-v18_7
- Raiborn, C., & Sivitanides, M. (2015). Accounting issues related to bitcoins. *Journal of Corporate Accounting & Finance*, 26(2), 25-34. <https://doi.org/10.1002/jcaf.22016>
- Reiff, N. (2022, junio 4). Why is Bitcoin volatile. *Investopedia*. <https://www.investopedia.com/articles/investing/052014/why-bitcoins-value-so-volatile.asp>
- Simser, J. (2015). Bitcoin and modern alchemy: In code we trust. *Journal of Financial Crime*, 22(2), 156-169. <https://doi.org/10.1108/JFC-11-2013-0067>
- Smith, B. (2019). The life-cycle and character of crypto-assets: A framework for regulation and investor protection. *Journal of Accounting and Finance*, 19(1). <https://doi.org/10.33423/jaf.v19i1.1036>
- Stein, S., Petkov, R., & Lahijani, R. (2019). Blockchain and cryptocurrencies – Considerations for treatment and reporting for financial services professionals. *The International Journal of Digital Accounting Research*, 19, 59-78. https://doi.org/10.4192/1577-8517-v19_3
- Yatsyk, T. (2018). Methodology of financial accounting of cryptocurrencies according to the IFRS. *European Journal of Economics and Management*, 4(6), 53-60. https://eujem.cz/wp-content/uploads/2018/eujem_2018_4_6/09.pdf

EFFECTOS DE LA ADOPCIÓN DE LAS NIIF 16 – ARRENDAMIENTOS EN LAS EMPRESAS COTIZADAS EN EL STOXX EUROPE 50

RESUMEN: la alteración de la contabilización de los arrendamientos por la introducción de una nueva norma contable podrá generar efectos a las empresas, ya sea en el ámbito contable, ya sea en la calidad de la información empresarial y en la economía real. El estudio tiene como propósito analizar los efectos contables y al nivel de la información divulgada, igualmente identificar los efectos reales esperados de la adopción de la NIIF 16, desde la perspectiva del arrendatario. Se analizan los reportes, las cuentas y las comment letters de las empresas incluidas en el stoxx Europe 50. Los resultados indican que, en el ámbito contable, se averigua un incremento significativo en el activo, pasivo y EBITDA de las empresas. Se averigua también un aumento de las divulgaciones. Respeto a los efectos de la información divulgada, la mayoría de las empresas concluye que la NIIF 16 no mejora la toma de decisión, debido a su complejidad y a ajustes que se realizaban antes de la NIIF 16. Asimismo, se apuntan tres efectos reales esperados: los costes de implantación de la norma; las alteraciones contractuales en los contratos de financiación; y la falta de estímulo a los arrendamientos. El estudio es particularmente relevante para los emisores de normas contables por identificar los diversos efectos – contables, de información y reales – que origina la adopción de la NIIF 16. Sin embargo, el estudio no analiza ni los efectos reales efectivos, ni tampoco los de mercado de capitales resultantes de la adopción de la NIIF 16, y la muestra incluye solo grandes empresas.

PALABRAS CLAVE: efectos al nivel de la información divulgada, efectos contables, efectos reales esperados, NIIF 16, arrendamientos.

EFFECTS OF THE IMPLEMENTATION OF IFRS 16—LEASES BY LISTED COMPANIES ON STOXX EUROPE 50

ABSTRACT: The change in the accounting method for leases due to the introduction of a new standard may have implications for companies at an accounting level, for the quality of business information, and for the real economy. The objective of this study is to analyze the accounting effects of such a change and the information disclosed under this new approach, as well as identify the real effects expected from the adoption of IFRS 16 from the perspective of tenants. To that end, the authors examined the reports, accounts and comment letters of companies listed on the stoxx Europe 50. The results indicate that, from an accounting view, there was a significant increase in these companies' assets, liabilities, and EBITDA. Likewise, there was an increase in the disclosure of related information. With regard to the effects of disclosed information, most companies concluded that IFRS 16 does not improve decision-making processes due to its complexity and the adjustments made before its implementation. Specifically, three effects were identified: the associated costs of the deployment of this standard; the required contractual amendments to financing agreements; and a disincentive for renting a property. This study is especially relevant for those in charge of issuing accounting standards, as it identifies the various accounting and real effects of IFRS 16 adoption. As limitations, this study does not examine the real and capital market effects resulting from the adoption of IFRS 16, and the sample includes only large companies.

KEYWORDS: Effects at the level of disclosed information, accounting effects, expected real effects, IFRS 16, leases.

EFFETS DE L'ADOPTION DE L'IFRS 16 - CONTRATS DE LOCATION SUR LES SOCIÉTÉS COTÉES AU STOXX EUROPE 50

RÉSUMÉ : La modification de la comptabilisation des contrats de location due à l'introduction d'une nouvelle norme comptable peut avoir un impact sur les entreprises, tant au niveau comptable que sur la qualité des rapports des entreprises et sur l'économie réelle. L'objectif de l'étude est d'analyser les effets comptables et de divulgation, ainsi que d'identifier les effets réels attendus de l'adoption de l'IFRS 16 du point de vue du preneur. L'analyse des rapports, des comptes et des lettres de commentaires des entreprises du stoxx Europe 50 montre qu'au niveau comptable il y a une augmentation significative de l'actif, du passif et de l'EBITDA des entreprises. On constate également une augmentation des divulgations. En ce qui concerne les effets des informations à fournir, la plupart des entreprises concluent que l'IFRS 16 n'améliore pas la prise de décision, en raison de sa complexité et des ajustements qui ont été effectués avant l'IFRS 16. En outre, trois effets réels attendus sont notés : les coûts de mise en œuvre de la norme ; les changements contractuels dans les contrats de financement ; et le manque d'incitations pour les locations. L'étude est particulièrement pertinente pour les normalisateurs comptables car elle identifie les différents effets – comptables, déclaratifs et réels – résultant de l'adoption de l'IFRS 16. Cependant, l'étude n'analyse ni les effets réels ni les effets sur le marché des capitaux résultant de l'adoption de l'IFRS 16, et l'échantillon ne comprend que de grandes entreprises.

MOTS-CLÉ : effets au niveau de la divulgation, effets comptables, effets réels attendus, IFRS 16, contrats de location.

CITAÇÃO SUGERIDA: Antunes, J., & Morais, A. (2023). Efeitos da adoção da IFRS 16 – locações nas empresas cotadas no STOXX Europe 50. *Innovar*, 33(88), 67-82. <https://doi.org/10.15446/innovar.v33n88.106271>

CLASSIFICAÇÃO JEL: M41, M40, K20

RECEBIDO 16/02/2022 **APROVADO:** 01/06/2022

PRÉ-IMPRESSÃO: 01/12/2022

Esta obra se publica bajo una licencia Creative Commons Atribución-No Comercial-Sin Derivadas 4.0 Internacional (CC BY-NC-ND 4.0)



Efeitos da adoção da IFRS 16 – locações nas empresas cotadas no STOXX Europe 50*

Joel Antunes

M. Sc. em Contabilidade

Investigador, Universidade de Lisboa

Lisboa, Portugal

Papel do autor: intelectual

148611@aln.iseg.ulisboa.pt

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-2456-7629>

Ana Morais

Ph. D. em Contabilidade

Professora, Universidade de Lisboa

Lisboa, Portugal

Grupo de pesquisa: ADVANCE

Papel da autora: intelectual

anamorais@iseg.ulisboa.pt

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7251-6418>

RESUMO: a alteração da forma de contabilização das locações pela introdução de uma nova norma contabilística poderá ter implicações nas empresas, quer a nível contabilístico, quer na qualidade da informação empresarial e na economia real. O estudo tem como objetivo analisar os efeitos contabilísticos e ao nível da informação divulgada, e ainda identificar os efeitos reais esperados da adoção da IFRS 16, na perspetiva do locatário. Foram analisados os relatórios, as contas e as comment letters das empresas incluídas no stoxx Europe 50. Os resultados indicam que, a nível contabilístico, se verificou um aumento significativo no ativo, passivo e EBITDA das empresas. Verificou-se também um aumento das divulgações. No que diz respeito aos efeitos da informação divulgada, a maioria das empresas concluiu que a IFRS 16 não melhora a tomada de decisão, devido à sua complexidade e aos ajustamentos que eram realizados antes da IFRS 16. Foram ainda apontados três efeitos reais esperados: os custos de implementação da norma; as alterações contratuais nos contratos de financiamento; e o desincentivo às locações. Este estudo é particularmente relevante para os emissores de normas contabilísticas, pois identifica os diversos efeitos, contabilísticos, de informação e reais que a adoção da IFRS 16 origina. Contudo, este estudo não analisa nem os efeitos reais efetivos, nem os de mercado de capitais resultantes da adoção da IFRS 16, e a amostra inclui apenas grandes empresas.

PALAVRAS-CHAVE: efeitos ao nível da informação divulgada, efeitos contabilísticos, efeitos reais esperados, IFRS 16, locações

Introdução

Em janeiro de 2019, entrou em vigor uma nova norma contabilística relativa aos contratos de locação, a International Financial Reporting Standard (IFRS) 16, que veio substituir a International Accounting Standard (IAS) 17. Esta nova norma, na perspetiva do locatário, terminou com a distinção

* O artigo resulta de uma dissertação de mestrado, a qual pode ser consultada em <https://www.repository.utl.pt/handle/10400.5/23091>

existente entre locação operacional e locação financeira, e passou a exigir a capitalização de praticamente todas as locações. O que, em teoria, terá grandes implicações nas empresas, tanto ao nível contabilístico como ao nível da qualidade da informação e na economia real.

Desta forma, este artigo tem como objetivo analisar os vários impactos e consequências nas empresas, relativos à adoção da IFRS 16 e na perspectiva do locatário, utilizando-se para tal a abordagem descrita por Napier e Stadler (2020), que identificam e categorizam os vários efeitos provocados pela introdução de uma nova norma contabilística. Esta análise irá, então, dividir-se em efeitos contabilísticos, efeitos ao nível da informação divulgada e efeitos reais esperados. A amostra selecionada diz respeito às empresas pertencentes ao STOXX Europe 50, que inclui as 50 maiores empresas da Europa Ocidental. Para estudar estes efeitos, são analisados os relatórios e contas das empresas, bem como as suas *comment letters* (CL) sobre as propostas do International Accounting Standard Board (IASB) para a IFRS 16.

Os resultados do estudo indicam que, ao nível contabilístico, se verificou um impacto considerável no ativo, passivo e *earnings before interest, taxes, depreciation and amortization* (EBITDA) das empresas, resultando também em alterações nos rácios financeiros relacionados com a demonstração da posição financeira. Além disso, verificou-se nas empresas, resultante da adoção da IFRS 16, um aumento das divulgações sobre as locações. Ao nível da informação divulgada, a grande maioria das empresas considera que, devido à complexidade da norma e aos ajustes realizados antes da entrada da IFRS 16, a norma não melhora a tomada de decisão dos utilizadores. Relativamente aos efeitos reais esperados, foram mencionados nas CL os seguintes: os elevados custos que a implementação da norma poderá originar, resultantes da complexidade da norma e da heterogeneidade dos contratos; as possíveis alterações nos contratos de financiamento provocados por alterações na posição financeira e no incumprimento das *debt covenants*; e o eventual desincentivo às locações, resultantes da capitalização de todas as locações e da simplicidade de tratamento dos contratos de financiamento em face dos contratos de locação.

Este estudo contribuiu para a literatura, primeiro, porque analisa o impacto da IFRS 16 em várias vertentes, contrariamente, à grande parte da literatura (Beattie et al., 1998; Fülber et al., 2008; Fitó et al., 2013). Segundo, porque é um dos poucos estudos a incluir uma análise aos efeitos contabilísticos após a entrada em vigor da IFRS 16. Terceiro, porque aplica a uma outra norma, a *framework* de Napier e Stadler (2020), mostrando que ela é relevante noutros contextos normativos.

A estrutura do artigo é a seguinte: a secção “Enquadramento” contextualiza a introdução da IFRS 16; a secção “Revisão da literatura” inclui os principais estudos encontrados na literatura em relação aos três efeitos em análise; a secção “Amostra e metodologia” respeita à amostra selecionada e à metodologia utilizada; a secção “Resultados” apresenta os principais resultados do estudo; e, finalmente, a última secção expõe as principais conclusões encontradas, bem como as limitações.

Enquadramento

Em janeiro de 2019, entrou em vigor a norma contabilística internacional sobre as locações (IFRS 16), que veio substituir a IAS 17. Esta norma exigia a classificação das locações em dois tipos, locação financeira e locação operacional, sendo esta classificação baseada na extensão até à qual os riscos e benefícios associados ao ativo permaneciam no locador ou no locatário. Sendo que, se os riscos e benefícios associados ao ativo forem transferidos para o locatário, trata-se de uma locação financeira; caso contrário, trata-se de uma locação operacional (IAS 17, §7-8). A classificação das locações é relevante, uma vez que o tratamento contabilístico é bastante diferente consoante o tipo de locação. No caso da locação financeira, o tratamento contabilístico é semelhante a uma compra de um ativo, devendo o locatário reconhecer o ativo na demonstração da posição financeira, bem como reconhecer a obrigação de pagar as rendas, ou seja, um passivo associado à locação financeira (IAS 17, §20). A depreciação do ativo é efetuada pelo locatário, e o pagamento das rendas deve ser repartido entre o encargo financeiro e a redução do passivo da locação, tendo em conta a taxa de juro periódica respetiva (IAS 17, §25). No caso da locação operacional, o locatário não reconhece nem um ativo, nem um passivo, apenas reconhece o pagamento das rendas como um gasto numa base de linha reta (IAS 17, §33).

Após a emissão da IAS 17, foram surgindo várias críticas à norma, ao longo dos anos, principalmente focadas na contabilização das locações na perspectiva do locatário. Segundo o IASB (2009, §1.12-1.14), uma das principais críticas à norma era a existência de dois modelos muito diferentes (modelo da locação financeira e da locação operacional) para transações que, na sua essência, eram bastante semelhantes, reduzindo a comparabilidade para os utilizadores (Barth e Schipper, 2007; Beattie et al., 2006; Reither, 1998). Uma outra crítica apontada era a complexidade do modelo, principalmente na linha que divide a locação financeira da operacional, permitindo às entidades alcançarem propositadamente determinada classificação, em função das suas preferências (Collins et al., 2002; SEC, 2005; Reason, 2005; Cornaggia et al., 2011). Em 2005, o



Securities and Exchange Commission (SEC) também criticou e recomendou alterações, neste caso à norma americana, semelhante à IAS 17, afirmando que o modelo em vigor seguia uma abordagem "all or nothing" (SEC, 2005, pp. 60-64). Além disso, o SEC (2005) realizou um estudo em que estimou existirem, aproximadamente, 1,25 trilhões de dólares em locações não reconhecidas na demonstração da posição financeira.

Desta forma, em função de todas estas críticas, o IASB em conjunto com o Financial Accounting Standards Board (FASB), em 2006, adicionaram à sua agenda, a contabilização das locações. Em 2009, o IASB e o FASB publicaram o *Discussion Paper Leases: Preliminary Views* (IASB, 2009), no qual propuseram o modelo do direito de uso, em que o locatário reconhecia um ativo sob direito de uso e um passivo da locação, deixando de existir a classificação presente na IAS 17. Em 2010, foi publicado o *Exposure Draft* (ED) — *Leases* (IASB, 2010), tendo sido aprofundado o modelo do direito de uso. Com relação a este ED, foram recebidas 786 CL que, de modo geral, criticaram, muitas vezes de forma heterogênea, alguns aspectos da proposta (IASB,

2013a, §BC9). O IASB e o FASB tiveram em conta os comentários recebidos e, apesar das críticas dos *stakeholders* não serem uniformes, optaram por fazer algumas alterações à proposta. Desta forma, foi publicado, em 2013, um segundo ED — *Leases* (IASB, 2013b) em que era proposto um modelo dual para o reconhecimento do gasto na perspectiva do locatário (IASB, 2016a, §BC12), em que, para locações que se espera um consumo significativo dos benefícios econômicos do ativo, seriam reconhecidos, separadamente, o gasto da depreciação e o encargo financeiro, e, para locações que se espera um consumo insignificante dos benefícios econômicos do ativo, é apenas reconhecido um gasto na demonstração de resultados.

Tal como em 2010, um elevado número de pessoas, entidades e organismos comentaram a proposta, tendo sido recebidas 641 CL. De modo geral, muito dos *stakeholders* consideram que esta proposta era uma melhoria significativa à proposta inicial, principalmente, pelas simplificações realizadas nos pagamentos variáveis da locação e nos pagamentos relativos à opção de compra e de renovação. No entanto, surgiram críticas em relação ao modelo

dual apresentado na perspectiva do locatário (IASB, 2016a, §BC14), que foi considerado complexo (Rey et al., 2020). Deste modo, o IASB e o FASB analisaram estas CL, assim como as relativas ao ED de 2010 e confirmaram a decisão de que o locatário deve reconhecer um ativo sob direito de uso e um passivo da locação para todas as locações, existindo algumas exceções (IFRS 16, §23-28). No entanto, o IASB e o FASB chegaram a conclusões diferentes no que diz respeito ao modelo do reconhecimento do gasto (IASB, 2016a, §BC15). O IASB decidiu adotar o modelo único para os locatários em que todas as locações são tratadas como um financiamento (Sorrentino et al., 2020). Por sua vez, o FASB decidiu adotar o modelo dual para o reconhecimento do gasto. Em 2016, é, então, publicada a IFRS 16, tendo em conta as alterações referidas.

Revisão da literatura

A temática das locações sempre foi bastante discutida ao longo dos anos (Barone et al., 2014; Morais, 2013; Spencer e Webb, 2015). No entanto, ao nível da IFRS 16, a literatura não é tão extensa, uma vez que a norma apenas foi emitida em 2016. Apesar disso, ainda existe um número considerável de estudos que se enquadram com a IFRS 16, sobre os impactos e efeitos futuros provocados pela IFRS 16 (Duke et al., 2009; Fitó et al., 2013) e sobre a capitalização das locações operacionais (Imhoff et al., 1991; Imhoff et al., 1997; Beattie et al., 1998; Bennett e Bradbury, 2003). Desta forma, a presente revisão da literatura irá focar-se nos estudos sobre os impactos da IFRS 16, nomeadamente, os efeitos contabilísticos, ao nível da informação divulgada e os reais, incluídos na *framework* de Napier e Stalder (2020).

Efeitos contabilísticos

Quanto aos efeitos contabilísticos, é possível distinguir dois conjuntos de estudos. O primeiro que inclui estudos realizados antes da adoção da IFRS 16 (Morais, 2013; Morales-Díaz e Zamora-Ramírez, 2018b) e que estimavam o efeito da capitalização das locações operacionais utilizando o *constructive method* (que consiste na atualização dos pagamentos mínimos futuros das locações operacionais, tendo em conta a informação divulgada nas notas das demonstrações financeiras) ou o *factor method* (que consiste em multiplicar o gasto do próximo ano, relativo às locações operacionais, por um múltiplo associado ao setor de atividade, o qual pode ser uma constante (Fülbier et al., 2008; Moody's, 2015) ou uma *proxy* (Ely, 1995; Morales-Díaz e Zamora-Ramírez, 2018a)). O segundo conjunto que inclui estudos que analisaram o impacto da IFRS 16, através de

uma análise comparativa entre o período imediatamente antes da introdução da norma e o período após a introdução da norma (*comparative method*).

Os estudos realizados antes da adoção da IFRS 16 concluíram que a capitalização das locações operacionais provocava um aumento do ativo e do passivo, uma diminuição da rentabilidade do ativo, um aumento dos rácios *debt-to-equity* e *debt-to-assets* (Imhoff et al., 1991; Beattie et al., 1998; Bennett e Bradbury, 2003; Duke et al., 2009; Durocher, 2008; PricewaterhouseCoopers — PwC, 2016a; Fülbier et al., 2008; Fitó et al., 2013), uma diminuição do resultado líquido, assim como uma diminuição considerável ao nível dos rácios da rentabilidade do capital próprio e do ativo (Imhoff et al., 1997; Bennett e Bradbury, 2003; Fitó et al., 2013) e dos rácios de liquidez (Bennett e Bradbury, 2003).

A partir de 2019, surgiram também alguns estudos que analisaram o impacto da IFRS 16 e que utilizaram o *comparative method*. Foi o caso de Pereira (2019) que analisou o impacto inicial provocado pela IFRS 16 em empresas portuguesas cotadas e que conclui que o ativo sob direito de uso assim como o passivo da locação, relativos às locações operacionais, são materialmente relevantes, afetando a posição financeira das empresas. Ao nível dos rácios, verificou-se um agravamento dos rácios de autonomia financeira e solvabilidade. Também Afonso (2020) realizou um estudo semelhante, mas aplicado a empresas europeias pertencentes ao setor do turismo e concluiu que existe um impacto significativo nas demonstrações financeiras e nos indicadores financeiros, corroborando as críticas de que, com a norma anterior, a demonstração da posição financeira e os indicadores financeiros não refletiam a imagem verdadeira das empresas. Por sua vez, Spånberger e Rista (2020) também utilizaram este método em empresas suecas cotadas em bolsa, chegando à conclusão de que a implementação da IFRS 16 tem um impacto material nas demonstrações financeiras e indicadores financeiros superior ao evidenciado em estudos anteriores. Segundo estes autores, esta diferença pode ser justificada pelas críticas apontadas por Morales-Díaz e Zamora-Ramírez (2018a), relativamente, ao modelo utilizado para a capitalização das locações. Também Fahad e Scott (2022) concluíram que, nas instituições de caridade, se observou igualmente um agravamento dos rácios do total do passivo sobre o total do ativo e o *surplus* no total do ativo, com a capitalização das locações operacionais.

Efeitos ao nível da informação divulgada

Ao nível dos efeitos de informação, não existe muita literatura disponível que estude o impacto da IFRS 16. No

entanto, com relação às locações, existem alguns artigos antes da emissão da IFRS 16 que estudaram a relevância e percepção da informação por parte dos *stakeholders*, tanto nas locações financeiras como nas locações operacionais (Ely, 1995; Dhaliwal et al., 2011; Altamuro et al., 2014). Grande parte dos autores estudou estes efeitos ao nível da informação divulgada através da análise de variáveis de risco. Estes estudos concluíram que: existe uma relação significativa entre o risco do capital próprio e o rácio *debt-to-equity* ajustado, o que sugere que os investidores avaliam as locações operacionais quando analisam o risco (Ely, 1995); existe uma relação positiva entre o risco do capital próprio e o ajustamento provocado pela capitalização das locações operacionais, mas mais fraca do que a verificada com relação às locações financeiras (Dhaliwal et al., 2011); e as avaliações das agências de *rating* têm em consideração as obrigações reconhecidas fora da demonstração da posição financeira, como é o caso das locações operacionais (Altamuro et al., 2014).

Efeitos reais

Relativamente aos efeitos reais, vários autores analisaram estes efeitos, explorando diferentes alterações contabilísticas e o seu impacto real em várias vertentes (Barth et al., 2018; Dou e Zou, 2019; Ernstberger et al., 2017; Kanodia e Sapra, 2016). De uma forma geral, sem especificar qualquer alteração contabilística, Zeff (1978) foi um dos primeiros que abordou esta temática, definindo estes efeitos como “consequências económicas” provocadas pelo relato contabilístico que afetam a tomada de decisão.

Quanto aos efeitos reais provocados pela IFRS 16, não existe muita literatura disponível; apesar disso, alguns artigos mais antigos abordaram o impacto real provocado por normas anteriores à IFRS 16. Estes estudos concluíram que se verificava um efeito de substituição das locações financeiras com relação às locações operacionais, o que significa que os contratos foram modificados para evitar a capitalização (Imhoff e Thomas, 1988) ou um efeito de

substituição de locações por outras formas de financiamento (Godfrey e Warren, 1995). Noutra perspetiva dos efeitos reais, no seguimento de Thornton (1992) e Wilkins e Mok (1990), El-Gazzar e Jaggi (1997) realizaram um estudo em que analisaram o impacto provocado pelo *timing* de adoção da SFAS 13 na violação esperada das *debt covenants* e concluíram que as empresas que adotaram mais tarde a norma teriam registado uma maior percentagem de aproximação às *debt covenants* se adotassem a norma mais cedo, sendo que estas empresas também teriam nesta situação uma maior proporção de locações reconhecidas fora do balanço. O que sugere que, durante o período de transição, estas empresas tomaram medidas, como emissão de ações ou diminuição da dívida, de forma a reduzir os efeitos da capitalização das locações financeiras.

No que tange aos efeitos reais esperados da adoção da IFRS 16, a Europe Economics (2017) investigou e identificou possíveis impactos económicos e comportamentais derivados da introdução da norma, nomeadamente: o efeito no endividamento que pode levar a uma reavaliação do risco por parte dos credores, podendo ser afetadas as *debt covenants* que tenham por base os valores contabilísticos e podendo levar à renegociação dos contratos de financiamento; o efeito no investimento, as empresas podem sentir que deixa de existir incentivo às locações, levando-as para outro tipo de investimentos; e o efeito nos sistemas de incentivos dos gestores e a perspetiva dos investidores com relação ao valor atribuído à empresa. Também Segal e Naik (2019) analisaram as implicações da norma. De acordo com estes autores, existem três possíveis implicações principais que resultam da adoção da IFRS 16: os custos de implementação da norma (necessidade de uma análise minuciosa de cada contrato e um melhoramento do sistema de informação tecnológico); o impacto no setor bancário (aumento das reservas por parte dos bancos); e as alterações na análise de risco por parte dos credores (alteração do risco dos credores com consequência nas taxas de juro).

A Tabela 1 resume a revisão de literatura efetuada.

Tabela 1.
Resumo da revisão da literatura

Efeitos contabilísticos	
Principais autores	Conclusões
Imhoff et al. (1991)	As locações operacionais afetam materialmente a comparação entre empresas, sendo recomendada a capitalização das locações operacionais de longo prazo para avaliar os resultados financeiros entre várias indústrias. A capitalização das locações faz com que o ROA desça 34% e 10%, e o <i>debt to equity</i> suba 191% e 47%, nas empresas com alta e baixa utilização de locações, respetivamente.
Imhoff et al. (1997)	O impacto da capitalização das locações operacionais na demonstração de resultados é materialmente relevante. O rácio de rentabilidade do capital próprio diminui.
Beattie et al. (1998)	As locações operacionais representam uma grande fonte de financiamento de longo prazo. A capitalização das locações operacionais faz aumentar 39% a dívida de longo prazo e 6% o total do ativo. O <i>debt to equity (gearing)</i> aumenta 260%.
Bennett e Bradbury (2003)	A capitalização das locações operacionais terá um impacto material nas demonstrações financeiras, com principal destaque para o passivo reconhecido, que sobe cerca de 22,9% e o <i>equity</i> que diminui 3%. O <i>current ratio</i> reduz-se em cerca de 14% e o ROA em cerca de 9%.
Fülbier et al. (2008)	Os dois métodos de capitalização das locações apresentam resultados semelhantes, sendo que é esperado um impacto significativo na grande maioria das empresas, aumentando o <i>debt to equity</i> e o resultado operacional em 22% e 8,1%, respetivamente, com principal destaque para o setor do retalho.
Durocher (2008)	As empresas canadianas apresentavam uma quantia considerável de ativos e passivos reconhecidos fora do balanço e a capitalização das locações operacionais afetará significativamente os indicadores financeiros, nomeadamente o <i>debt to asset</i> que aumenta cerca de 3%.
Duke et al. (2009)	As empresas podem utilizar as locações operacionais para esconder dos investidores milhões de ativos e passivos e apresentar resultados mais favoráveis, comparativamente com empresas que utilizam as locações financeiras. A capitalização das locações operacionais faz aumentar o <i>debt to equity</i> em cerca de 13%.
Fitó et al. (2013)	O impacto global da capitalização das locações operacionais nos rácios financeiros (<i>debt to equity, leverage, debt quality</i>) é estatisticamente significativo. Os setores mais afetados são os da energia e do retalho. Existe uma relação positiva entre a variação dos rácios e o tamanho das empresas.
PwC (2016a)	É esperado que a capitalização das locações operacionais afete todas as indústrias; no entanto, o impacto em cada uma delas será significativamente diferente, sendo que será mais evidente em companhias aéreas e empresas ligadas ao retalho.
Morales-Díaz e Zamora-Ramírez (2018a)	A adoção da IFRS 16 terá um impacto significativo nas demonstrações financeiras das empresas espanholas (aumento do ativo e do passivo em 12,9% e 28,5%, respetivamente), principalmente, nos setores com um elevado volume de locações.
Pereira (2019)	A quantia de ativos e passivos relativos a locações operacionais, que até então era reconhecida fora da demonstração da posição financeira, é materialmente relevante (aumento do valor do ativo e passivo em 2,47% e 3,15% respetivamente).
Afonso (2020)	Impacto significativo nas rubricas do balanço (aumento do ativo e passivo em 18,6% e 31,3% respetivamente) e da demonstração de resultados (aumento do EPS em 1,2%), assim como nos indicadores financeiros (diminuição do ROA em 21,3%), com a exceção dos indicadores da rentabilidade, que não apresentaram grandes alterações.
Spånberger e Rista (2020)	A implementação da IFRS 16 leva a um aumento do ativo (10,1%), do passivo (21,7%) e do EBITDA (39,6%), sendo que o impacto é diferente consoante o setor de atividade.
Fahad e Scott (2022)	Agravamento dos rácios do total do passivo sobre o total do ativo (passa de 36,6% para 43%) e o <i>surplus</i> no total do ativo (passa de 2,2% para 3,7%), com a capitalização das locações operacionais nas instituições de caridade.
Efeitos na divulgação de informação	
Principais autores	Conclusões
Ely (1995)	Os investidores avaliam as locações operacionais quando analisam o risco.
Dhaliwal et al. (2011)	Existe uma relação positiva entre o risco do capital próprio e o ajustamento provocado pela capitalização das locações operacionais.

(Continue)

Efeitos contabilísticos	
Altamuro et al. (2014)	As avaliações das agências de <i>rating</i> têm em consideração as obrigações relativas às locações operacionais reconhecidas fora do balanço.
Efeitos reais	
Principais autores	Conclusões
Imhoff e Thomas (1988)	Existe um efeito de substituição das locações financeiras com relação às locações operacionais.
Wilkins e Mok (1990)	As empresas tomam decisões sobre locações com o objetivo de maximizarem os resultados de curto prazo e minimizarem as medidas contabilísticas sobre riscos financeiros.
Thornton (1992)	As empresas do Canadá implementaram a nova norma que exigia a capitalização das locações de forma prospectiva para reduzir custos e evitaram usar cláusulas com valores contabilísticos nos seus contratos de financiamento.
Godfrey e Warren (1995)	Existe um efeito de substituição de locações por outras formas de financiamento.
El-Gazzar e Jaggi (1997)	A adoção da SFAS 13 fez com que as empresas tomassem medidas, como emissão de ações ou diminuição da dívida, de forma a reduzir os efeitos da capitalização das locações.
Europe Economics (2017)	Os principais impactos económicos e comportamentais da introdução da norma são: o efeito no endividamento (alteração de <i>debt covenants</i> e renegociação dos contratos de financiamento); o efeito no investimento; e o efeito nos sistemas de incentivos dos gestores e a perspetiva dos investidores quanto ao valor atribuído à empresa.
Segal e Naik (2019)	Existem três implicações resultantes da adoção da IFRS 16: os custos de implementação da norma (necessidade de análise minuciosa de cada contrato e um melhoramento do sistema de informação tecnológico); o impacto no setor bancário (aumento das reservas por parte dos bancos); e as alterações na análise de risco por parte dos credores (alteração do risco com consequência nas taxas de juro).

Fonte: elaboração própria.

Amostra e metodologia

Amostra

Para analisar os vários impactos da IFRS 16, foi considerada como amostra inicial, as empresas pertencentes ao índice bolsista STOXX Europe 50. Considerou-se esta amostra primeiro porque inclui empresas de grande dimensão e, portanto, o impacto da adoção de novas normas será maior, e segundo porque são empresas cotadas e, por isso, seguem o normativo internacional. Da amostra inicial, foram excluídas três empresas, a Linde, o BNP Paribas e o Pernod

Ricard por falta de informação disponibilizada. Deste modo, a amostra final considerada inclui 47 empresas (Tabela 2).

Foram ainda analisadas as CL das empresas incluídas na amostra. Apenas 14 empresas da amostra comentaram o ED — *Leases* (IASB, 2010) ou o *Revised ED Leases* (IASB, 2013b). Foram também analisadas as CL das denominadas "Big 4" (Deloitte Touche Tohmatsu, Ernst & Young — EY, KPMG e PwC) que são as empresas responsáveis pela auditoria das empresas pertencentes à STOXX Europe 50. Deste modo, a amostra final, relativa à análise das CL, é constituída por 18 empresas (Tabela 3).

Tabela 2.

Composição da amostra por país e setor de atividade: relatórios e contas

Amostra	BE	DE	ES	FI	FR	IE	IT	NL	Total
Automóvel	-	3	-	-	-	-	-	-	3
Bancos	-	-	1	-	-	-	1	1	3
Produtos químicos	-	1	-	-	1	-	-	-	2
Construção	-	-	-	-	1	1	-	-	2
Produtos e serviços de consumo	-	1	-	-	2	-	-	-	3
Energia	-	-	-	-	1	-	1	-	2

(Continue)

Amostra	BE	DE	ES	FI	FR	IE	IT	NL	Total
Serviços financeiros	-	1	-	-	-	-	-	-	1
Alimentação e bebidas	1	-	-	-	1	-	-	-	2
Cuidados de saúde	-	1	-	-	2	-	-	1	4
Bens e serviços industriais	-	2	-	1	3	-	-	1	7
Seguros	-	2	-	-	1	-	-	-	3
Média	-	-	-	-	1	-	-	-	1
Cuidados pessoais	-	-	-	-	-	-	-	1	1
Imobiliário	-	1	-	-	-	-	-	-	1
Retalho	-	-	1	-	1	-	-	-	2
Tecnologia	-	1	1	-	-	-	-	2	4
Telecomunicações	-	1	-	1	-	-	-	-	2
Viagem e lazer	-	-	-	-	-	1	-	-	1
Serviços de utilidade pública	-	-	1	-	1	-	1	-	3
Total	1	14	4	2	15	2	3	6	47

Nota: esta tabela apresenta os países e respetivos setores de atividade das empresas pertencentes ao stoxx Europe 50, a 10 de fevereiro de 2021. Os países são Bélgica (BE), Alemanha (DE), Espanha (ES), Finlândia (FI), França (FR), Irlanda (IE), Itália (IT) e Holanda (NL). Relativamente ao setor, a classificação é de acordo com a reportada pelo stoxx. Toda a informação foi recolhida em <https://www.stoxx.com/document/Bookmarks/CurrentComponents/SX5GT.pdf>. Fonte: elaboração própria.

Tabela 3.
Composição da amostra por país e setor de atividade: comment letters

Amostra	DE	ES	FR	Total
Automóvel	3	-	-	3
Bancos	-	1	1	2
Produtos químicos	1	-	-	1
Bens e serviços de consumo	1	-	1	2
Cuidados de saúde	-	-	1	1
Bens e serviços industriais	2	-	-	2
Seguros	1	-	-	1
Retalho	-	1	-	1
Telecomunicações	1	-	-	1
Total	9	2	3	14

Nota: as 14 empresas pertencentes à stoxx Europe 50 que comentaram o ED – Leases (IASB, 2010) ou o Revised ED – Leases (IASB, 2013b) são: Ahold Delhaize, Allianz, Banco Santander, BMW, BNP Paribas, Daimler, Deutsche Post, Deutsche Telekom, Inditex, Linde, LVMH Moët Hennessy, Sanofi, Siemens e Volkswagen. As estas 14 empresas, juntam-se as "Big 4": Deloitte Touche Tohmatsu, EY, KPMG e PwC. Fonte: elaboração própria.

Metodologia

Este estudo segue a *framework* de Napier e Stadler (2020), que identificaram diferentes tipos de efeitos provocados por uma nova norma: efeitos contabilísticos (nas vertentes de reconhecimento, mensuração, apresentação e divulgação); efeitos ao nível da informação divulgada e efeitos reais.

Efeitos contabilísticos

Para estudar os efeitos contabilísticos da IFRS 16, foi utilizado o *comparative method* (Afonso, 2020; Pereira, 2019; Spånberger e Rista, 2020). Para isso, foram recolhidos dados dos relatórios e contas das empresas da amostra, sendo que a informação recolhida diz respeito ao período anterior e ao período posterior à entrada em vigor da norma, que, na maioria dos casos, corresponde aos anos de 2018 e 2019. Tal como na *framework* de Napier e Stadler (2020), esta análise será dividida em reconhecimento e mensuração, divulgação e apresentação.

Para estudar os efeitos contabilísticos ao nível do reconhecimento e mensuração, foram calculadas as variações percentuais relativas ao ativo, ao passivo e ao capital próprio, assim como as variações dos rácios analisados em estudos anteriores: autonomia financeira (Fülber et al., 2008; Pereira, 2019; Afonso, 2020); grau de endividamento (Bennett e Bradbury, 2003; Durocher, 2008; Morales-Díaz e Zamora-Ramírez, 2018a); solvabilidade (Pereira, 2019; Afonso, 2020); *debt-to-equity* (Imhoff et al., 1991; Fülber et al., 2008; Duke et al., 2009) e *debt-to-EBITDA* (PwC, 2016a). Relativamente ao impacto na demonstração de resultados, apenas um número reduzido de empresas divulgou a informação necessária para calcular as variações nestas rubricas, pelo que, para avaliar este impacto, mais concretamente, na rubrica de resultados antes de impostos, juros, depreciações e amortizações (EBITDA), foi utilizado o método de

Mulford e Gram (2007), também utilizado por Spånberger e Rista (2020), que permite estimar a variação expectável no EBITDA. Adicionalmente, foi também recolhido o número de vezes em que a implementação da IFRS 16 foi mencionada nas reservas, matérias relevantes e ênfases, no relatório de auditoria. Além disso, com base nas matérias relevantes, foram também analisados os procedimentos que os auditores adotaram com relação à IFRS 16.

Para estudar os efeitos ao nível da divulgação, foram realizadas duas análises: uma quantitativa e uma qualitativa. A análise quantitativa consiste no cálculo da variação do número de palavras nas notas sobre as locações entre 2019 e 2018. A contagem do número de palavras inclui todas as secções relativas às locações presentes nas notas das demonstrações financeiras, nomeadamente, na secção de políticas contabilísticas e nas próprias notas relativas a locações. No entanto, não são incluídas na contagem, informações relativas a locações apresentadas pontualmente noutras notas. Foi ainda contabilizado o número de empresas que apresentou uma nota sobre as locações em separado. Por sua vez, a análise qualitativa consiste na recolha de informação relativa aos requisitos de divulgação exigidos pela IAS 17 e pela IFRS 16, assim como na análise dos comentários ao nível das divulgações, feitos pelas empresas nas CL do ED — *Leases* (IASB, 2010) e ao *Revised ED — Leases* (IASB, 2013b).

No que diz respeito aos efeitos ao nível da apresentação, foi contabilizado o número de empresas que apresentam em separado, na demonstração da posição financeira, o ativo sob direito de uso e o passivo da locação.

Efeitos ao nível da informação divulgada

A análise dos efeitos ao nível da informação divulgada divide-se em duas vertentes: compreensão dos utilizadores (internos e externos) e comunicação dos efeitos aos *stakeholders*.

Para estudar os efeitos ao nível da compreensão dos utilizadores, foi realizada uma análise qualitativa às CL do ED — *Leases* (IASB, 2010) e do *Revised ED — Leases* (IASB, 2013b). Esta análise é semelhante à realizada com relação às divulgações, mas focada na compreensão dos utilizadores, ou seja, foca-se nas opiniões quanto à qualidade e utilidade da informação disponível.

Relativamente à comunicação entre empresa e *stakeholders*, foi realizada uma pesquisa Google para cada uma das empresas que constituem a amostra. A pesquisa ocorreu da seguinte forma: nome da empresa “IFRS 16” filetype:pdf. A partir daqui, foi contabilizado o número de

empresas que partilhou algum documento relacionado com a IFRS 16, sendo excluídos o relatório e as contas, e foi também analisado o seu conteúdo.

Efeitos reais esperados

No que diz respeito à análise dos efeitos reais esperados, esta dividiu-se nas seguintes vertentes referidas por Napier e Stadler (2020): custos de implementação da norma, alterações contratuais e efeitos comportamentais. Para além destas, foram também analisados outros possíveis efeitos que se enquadrassem na definição de efeito real. Nesta análise, foi considerada a definição de Leuz e Wysocki (2016, p. 530), que define efeitos reais como “situações em que uma entidade ou um indivíduo altera o seu comportamento na economia real (investimento, utilização de recursos, consumo, etc.) em resultado de alterações contabilísticas obrigatórias”. Para estudar todas estas vertentes, foram analisadas as CL do ED — *Leases* (IASB, 2010) e do *Revised ED — Leases* (IASB, 2013b).

Resultados

Efeitos contabilísticos

Na Tabela 4, são apresentados os resultados relativos dos efeitos contabilísticos da adoção da IFRS 16.

Reconhecimento e mensuração

Verificou-se em média um aumento de 4,27% do ativo e 9,15% do passivo, assim como um aumento de 10,94% do EBITDA. Nestes indicadores, a grande maioria das empresas registou variações positivas superiores a 1%, existindo também uma grande volatilidade nestes indicadores como é visível através do desvio-padrão. Relativamente ao capital próprio, verificou-se uma diminuição pouco significativa de 0,25%, sendo que, em apenas 19 empresas, se verificaram alterações no capital próprio, resultantes da IFRS 16.

No que diz respeito aos rácios financeiros, registaram-se também variações significativas, com principal destaque para o rácio *debt-to-equity*, em que se verificou um aumento médio de 9,52%. A solvabilidade apresentou também uma variação elevada, neste caso negativa, na ordem dos 7,48%. Por sua vez, o rácio *debt-to-EBITDA* é o rácio que apresenta a variação mais baixa (-1,14%), uma vez que, na amostra, existem 18 empresas que apresentam variações positivas e 29 empresas que apresentam variações negativas o que acaba por centralizar o valor médio. Os rácios de autonomia financeira e grau de endividamento

Tabela 4.
Efeitos contabilísticos da IFRS 16 nas empresas do STOXX Europe 50

	Média	DP	Média \ S.F.	Var > 1%	Med.	Máx.	Mín.	#Δ > 0	#Δ = 0	#Δ < 0
Painel A – Reconhecimento e mensuração										
Rubricas das demonstrações financeiras										
Δ Ativo / total do ativo	4,27%	6,20%	4,98%	74,47%	1,64%	24,19%	0,14%	47	0	0
Δ Passivo / total do passivo	9,15%	13,38%	10,71%	85,11%	4,01%	65,40%	0,14%	47	0	0
Δ CP / total do CP	-0,25%	0,87%	-0,29%	4,26%	0,00%	0,00%	-4,56%	0	28	19
Δ EBITDA / EBITDA*	10,94%	11,29%	11,43%	74,47%	6,17%	56,05%	0,38%	46	0	0
Rácios financeiros										
Δ Autonomia financeira	-4,02%	5,60%	-4,68%	74,47%	-1,76%	-0,14%	-23,15%	0	0	47
Δ Grau de endividamento	4,37%	6,54%	5,13%	55,32%	1,48%	33,18%	-0,93%	46	0	1
Δ Solvabilidade	-7,48%	9,49%	-8,74%	85,11%	-3,85%	-0,14%	-42,30%	0	0	47
Δ Debt-to-equity	9,52%	14,45%	11,14%	85,11%	4,01%	73,30%	0,14%	47	0	0
Δ Debt-to-EBITDA	-1,14%	9,23%	-0,39%	80,85%	-1,77%	30,54%	-34,90%	18	0	29
Relatório de auditoria										
# Matérias relevantes	10		10							
# Ênfases	11		10							
Painel B – Divulgações										
Δ # Palavras nas notas	797,13	755,64	794,50	100,00%	556,00	3924,00	-167,00	43	0	4
# Palavras nas notas – 2018	990,26		1016,98							
# Palavras nas notas – 2019	1787,38		1811,48							
Nota das locações em separado – 2018	19		17							
Nota das locações em separado – 2019	33		29							
Painel C – Apresentação										
# Ativo por direito de uso em separado	16		16							
# Passivo da locação em separado	18		18							

*Excluída desta rubrica a empresa Intesa Sanpaolo, por falta de informação. Fonte: elaboração própria.

apresentam variações intermédias de -4,02% e 4,37%, respetivamente. Na grande maioria das empresas, a variação dos rácios é superior a 1%.

Com relação ao *Wilcoxon signed-rank test* (resultados não tabelados), as rubricas apresentam um comportamento similar, apresentando *p-values* inferiores a 5%, o que significa que não existe igualdade nas medianas de cada variável, e, portanto, as variações provocadas pela IFRS 16 são estatisticamente significativas. A única rubrica em que este resultado não claro, é o rácio *debt-to-EBITDA* que apresenta um *p-value* de 0,0104, ainda assim inferior aos 5% de significância. Esta proximidade do *p-value* para com a significância justifica-se pela análise já realizada quanto a este rácio, no qual existem várias variações positivas e negativas de valores similares.

Relativamente à análise do relatório de auditoria, verificou-se que em dez relatórios foi mencionada, em 2018 ou 2019, a implementação da IFRS 16 na secção das matérias relevantes de auditoria, sendo que também foi referida, em 2018 ou 2019, em 11 relatórios na secção das ênfases. Além disso, não foi referida qualquer reserva relacionada com a IFRS 16. Estes resultados evidenciam a importância das locações nas empresas, e que a IFRS 16 leva a alterações substanciais no tratamento das locações. Segundo as matérias relevantes de auditoria das 10 empresas cujos relatórios de auditoria incluem a implementação da IFRS 16, os principais riscos associados a esta implementação e, por conseguinte, as razões pelas quais foram consideradas como matéria relevante de auditoria são: o impacto material na posição financeira e nos indicadores de performance; o elevado número de contratos e transações associados; e o facto de a

norma implicar um elevado grau de subjetividade, nomeadamente, na determinação do período da locação, na quantidade dos pagamentos e na definição da taxa de desconto.

Para fazer face a estes riscos, os auditores seguem os seguintes procedimentos: testar os controlos mais relevantes relacionados com o sistema de informação e dos processos das locações e a sua conformidade com relação à norma; recalcular os ativos por direito de uso e os passivos das locações; rever os pressupostos adotados pela empresa no que diz respeito às rubricas que evoluem julgamento; e verificar o cumprimento dos requisitos exigidos pela norma.

Divulgação

No que tange à divulgação, os resultados da contagem de palavras nas notas sobre as locações (Painel b, Tabela 3) indicam que, em média, no ano de introdução da norma existiram mais 797,13 palavras do que no ano anterior, registando-se, em 2018, um número médio de 990,26 palavras e, em 2019, de 1.787,38 palavras. Desta forma, esta variação quase que representa o dobro do valor apresentado em 2018. Além disso, apenas quatro empresas apresentaram variações negativas, todas elas pouco significativas. Outra alteração verificada ao nível da divulgação foi o aumento no número de empresas que apresentaram a nota das locações em separado (19 empresas, em 2018, e 33 empresas, em 2019). Deste modo, de um ponto de vista quantitativo, existiu, claramente, um aumento da divulgação das empresas no âmbito das locações.

De um ponto de vista qualitativo, também é expectável que existam alterações ao nível das divulgações em face das diferenças verificadas nos requisitos da IAS 17 e IFRS 16. A IAS 17, também ao nível das divulgações, estava dividida em locações financeiras (IAS 17, §31) e locações operacionais (IAS 17, §35), tendo exigências diferentes consoante a classificação da locação; por exemplo, se a classificação for locação financeira, é necessário o locatário divulgar o valor escriturado líquido com relação aos ativos subjacentes; no entanto, isso não acontece quanto às locações operacionais. Por sua vez, na IFRS 16 (IFRS 16, §53-60), não existe esta distinção nas divulgações, sendo necessário divulgar algumas informações adicionais, que não eram exigidas na IAS 17, como, por exemplo, a divulgação do custo de depreciação dos ativos sob direto e o gasto de juros relativos aos passivos da locação. Desta forma, de modo geral, a IFRS 16 exige a divulgação de mais informação do que a IAS 17.

O que se confirmou também através da análise das CL, tendo toda a amostra considerado que existe claramente um aumento nas divulgações exigidas. Segundo a EY

(2013), este aumento deve-se à tendência global verificada nas divulgações, em que, de acordo com um estudo de 2012 realizado por ela, se verificou um aumento anual de 7,6% nas divulgações exigidas pelo Generally Accepted Accounting Principles (US GAAP), ao longo de 40 anos. O que pode levar a que "a informação mais importante seja difícil de localizar nas notas, o que acaba por desencorajar os utilizadores das demonstrações financeiras de utilizarem as notas" (EY, 2013, p. 13). A Deutsche Telekom aborda também esta temática afirmando que existe uma "tendência no normativo internacional para informação mais detalhada, que produz extensos níveis de informação nas demonstrações financeiras, muitas vezes não necessários" (Deutsche Telekom, 2013, p. 21).

Apresentação

Ao nível da apresentação, segundo a IFRS 16, o locatário pode apresentar em separado, na demonstração da posição financeira, o ativo sob direito de uso e o passivo da locação (IFRS 16, §47). O que acaba por ser uma novidade em face da IAS 17, em que este ativo/passivo associado à locação era reconhecido juntamente com outros, não sendo destacado na demonstração da posição financeira. No entanto, segundo a IFRS 16, o locatário pode também proceder de forma semelhante à IAS 17, apresentando o ativo sob direito de uso juntamente com os ativos semelhantes de que é proprietário e o mesmo se aplica com relação ao passivo.

Segundo o estudo realizado (Painel c, Tabela 3), 16 empresas da amostra apresentaram, na demonstração da posição financeira, o ativo sob direito de uso em separado e 18 empresas apresentaram o passivo da locação em separado. O que significa que as restantes empresas continuaram a atuar de forma semelhante ao previsto na IAS 17. Assim, as alterações da IFRS 16 ao nível da apresentação foram pouco significativas, uma vez que um grande número de empresas não alterou os seus procedimentos.

Efeitos ao nível da informação divulgada

Compreensão dos utilizadores

No que diz respeito aos efeitos ao nível da informação divulgada, grande parte da amostra (12 em 18 empresas) não acredita que a norma melhore, significativamente, a informação disponível para a tomada de decisão dos utilizadores internos ou externos das demonstrações financeiras. Segundo a CL da Linde, e também em concordância com outras CL da amostra, isto acontece porque os utilizadores das demonstrações financeiras, tendo por base a IAS

17, "aprenderam a interpretar a informação divulgada e a desenvolver rotinas eficientes para ajustar os KPIs financeiros" (Linde, 2010, p. 17), ou seja, os utilizadores, como investidores, agências de *rating* ou analistas, com base nas notas, ajustavam as demonstrações financeiras e outros indicadores, incluindo nestes a capitalização das locações operacionais que não era exigida pela IAS 17. Desta forma, com entrada da nova norma, o reconhecimento das locações operacionais na demonstração da posição financeira acaba por não ser uma informação assim tão útil, uma vez que os ajustamentos já eram realizados. Sendo que, segundo a EY (2013) e a KPMG (2013), mesmo após a introdução da norma, é expectável que continuem a existir ajustamentos por parte dos utilizadores, o que mais uma vez reforça a ideia de que a norma produz poucos benefícios a este nível. Além disso, grande parte da amostra (14 em 18 empresas) considera que, no seguimento da análise qualitativa realizada ao nível da divulgação, as novas exigências na divulgação são pouco relevantes, e a inclusão destas nas notas não leva a melhores decisões por parte dos utilizadores das demonstrações financeiras. No entanto, existem também empresas que consideram que existe um efeito positivo ao nível da informação, é o caso da Deutsche Telekom (2013), que considera que "os utilizadores das demonstrações financeiras terão melhores informações em relação ao montante, *timing* e incerteza dos *cash outflows* das locações" (p. 2).

Outra questão levantada por nove empresas da amostra é o facto de a norma aumentar a complexidade, volatilidade e incerteza da informação financeira. Isto porque introduz um certo nível de subjetividade, que pode aumentar o risco de distorções e erros nas demonstrações financeiras, assim como aumentar a dificuldade de controlar a consistência da informação produzida. A Inditex (2013) foi a empresa que abordou mais esta temática, tendo avaliado o impacto da norma a este nível no setor do retalho. Segundo a sua CL, o setor do retalho é caracterizado por:

contratos de locação de longo prazo, com duração média entre quinze e vinte anos, existindo muitas vezes a opção de rescisão do contrato num período inferior a um ano. Esta situação torna muito difícil a estimação do valor das locações, uma vez que o mesmo pode variar entre o valor atual de todos os pagamentos, admitindo que existem incentivos económicos para a extensão, e zero, admitindo uma locação de curto prazo devido à opção de rescisão do contrato ser inferior a um ano. (Inditex, 2013, p. 5)

A Inditex ainda acrescenta que a IFRS 16, no contexto da indústria do retalho, "obriga a realizar estimativas para além do período de planeamento do negócio" (Inditex, 2013, p. 5).

Estes resultados ao nível da compreensão dos utilizadores são consistentes com os resultados da literatura encontrada (Altamuro et al., 2014; Ely, 1995), em que não se verificaram alterações na rubricas de risco em resultado da capitalização das locações.

Comunicação dos efeitos aos stakeholders

Relativamente à análise quantitativa sobre a comunicação entre empresa e os seus *stakeholders*, apenas seis em 50 empresas divulgaram documentos extra quanto à IFRS 16. São elas: Ahold Delhaize, BMW, Daimler, Deutsche Telekom, Engie e SAP. O que significa que a grande maioria das empresas da amostra não considerou necessário divulgar mais informação sobre locações para além da já divulgada no relatório e nas contas.

Naqueles documentos, não muito extensos, eram apresentadas de forma muito sucinta as principais alterações da IFRS 16 em face da IAS 17, assim como o impacto da IFRS 16 nas principais rubricas das demonstrações financeiras. Com relação à informação divulgada no relatório e nas contas, tudo o que é apresentado nestes documentos também é divulgado no relatório e nas contas, estando, até, mais completa a informação neste último. No entanto, estes documentos são visualmente mais apelativos e diretos, baseando-se muitas vezes em gráficos e esquemas, que permitem uma leitura mais acessível, o que não acontece no relatório e nas contas em que muitas vezes a informação é apresentada em texto corrido.

Efeitos reais esperados

Custos de implementação da norma

Um dos principais efeitos reais esperado, mencionado por todas as empresas que constituem a amostra, se refere aos custos de implementação da norma. De modo geral, as empresas consideraram que, em resultado da complexidade da IFRS 16 e da necessidade de rever todos os contratos realizados, a implementação da norma terá consequências em termos monetários e de tempo. De acordo com a Deutsche Telekom (2010), é necessário:

recolher informação que pode estar descentralizada, rever os contratos de forma a aplicar a nova norma, educar os empregados, criar novos processo e controlos internos, assim como implementar um novo sistema informático na contabilidade. Todo este processo para além de bastante dispendioso, exige também muita mão de obra. (p. 23)

Outro fator mencionado que justifica os elevados custos de implementação é a heterogeneidade dos contratos de

locação, que, segundo a Siemens (2013) e a Inditex (2013), acabam por exigir uma revisão individual e minuciosa de cada contrato, o que, em empresas com milhares de contratos, tem um impacto significativo. Para além destes custos já referidos, que podem ser considerados como *one-time costs*, existem outros custos que acontecem ao longo do tempo. Segundo a Daimler (2013), estes custos são provocados pela complexidade da norma, nomeadamente, na necessidade de reavaliar, ao longo do tempo, o passivo reconhecido e o período da locação. Estas reavaliações, exigidas pela norma, devem ser monitorizadas manualmente, o que acaba por afetar, principalmente, as empresas com um número elevado de contratos, traduzindo-se numa enorme carga adicional de trabalho.

Efeitos contratuais

Relativamente aos efeitos contratuais, seis empresas da amostra mencionaram nas suas CL, que a IFRS 16 teria impacto nos contratos de financiamento. Segundo o Banco Santander (2010), a Daimler (2013) e a PwC (2013), a introdução da norma terá um impacto significativo ao nível dos rácios financeiros e das *debt covenants*, o que pode acionar a renegociação dos contratos de financiamento. Desta forma, é expectável que as condições de financiamento das empresas piores, por exemplo, através do aumento da taxa de juro, e por isso é esperado que o custo de capital aumente. Noutra perspetiva, o setor bancário também é significativamente afetado, uma vez que, em resultado da norma e pelas razões já enumeradas, o risco de reaver o valor emprestado aumenta, o que, consequentemente, afeta os requisitos de capital.

Efeitos comportamentais

No que diz respeito aos efeitos comportamentais, cinco empresas da amostra mencionaram que a IFRS 16 poderá levar a um desincentivo aos contratos de locação. Segundo a Volkswagen (2010), a introdução da norma pode ter “consequências económicas negativas para o negócio das locações” (p. 3). Como a norma exige a capitalização de todos os contratos de locação com um maior grau de complexidade e de trabalho do que os contratos de financiamento, existe o perigo dos contratos de locação serem substituídos pelos contratos de financiamento. Noutra perspetiva, a Inditex (2013), focando-se, mais uma vez, no setor do retalho, refere que a norma “vai contra a natureza do negócio do retalho” (p. 2). De acordo com a Inditex (2013, p. 2), as locações operacionais são utilizadas no negócio do retalho para ganhar flexibilidade, permitindo ao locatário evitar o risco associado ao ativo. Tendo em conta que o setor do retalho é um setor em que existe um elevado

grau de incerteza nas operações (flutuações de mercado, ações da concorrência e fatores macroeconómicos etc.), a flexibilidade providenciada pelas locações operacionais permite estender, terminar e renegociar os contratos, em função destas flutuações verificadas, sem estar sujeito aos riscos inerentes do ativo. No entanto, com a introdução da nova norma, as empresas do setor do retalho perdem toda esta flexibilidade, sendo obrigadas a “adotar uma posição que estavam a tentar evitar” (Inditex, 2013, p. 2).

Outros efeitos reais esperados

Para além dos efeitos já referidos, mencionados nas CL, existem também outros, menos destacados e referidos, mas talvez igualmente importantes. Segundo a PwC (2010, pp. 26-27), podem também existir efeitos ao nível da compensação dos empregados e da fiscalidade. O primeiro está relacionado com os bónus dos empregados baseados em indicadores de performance que serão bastante afetados negativamente pela introdução da norma. O segundo está relacionado com o tratamento fiscal das locações, que, segundo a PwC (2010), também será afetado pela norma, isto porque o apuramento do imposto se baseia nos princípios contabilísticos. Por sua vez, a EY (2010) abordou as implicações da norma nas empresas auditoras ao nível dos requisitos de independência. Em que, antes da nova norma, as locações financeiras entre auditor e cliente, independentemente da materialidade, afetavam a independência da auditoria. Enquanto as locações operacionais, geralmente, não eram vistas como prejudiciais à independência. Porém, com a nova norma, o tratamento da grande maioria das locações é semelhante ao tratamento das locações financeiras na IAS 17, o que, em teoria, torna quase todas as locações realizadas entre auditor e cliente como prejudiciais à independência da auditoria. Deste modo, também ao nível da avaliação dos requisitos de independência são expectáveis alterações.

Conclusões

Este estudo analisa os efeitos provocados pela adoção da IFRS 16 nas 50 maiores empresas da Europa Ocidental. Esta análise não se foca apenas nos efeitos contabilísticos como a maioria dos estudos encontrados na literatura (Beattie et al., 1998; Fülbier et al., 2008; Fitó et al., 2013), mas também nas implicações destas alterações contabilísticas ao nível da informação (efeitos ao nível da informação divulgada) e na economia real (efeitos reais esperados), utilizando-se para tal a *framework* de Napier e Stadler (2020). Além disso, este estudo contempla análises quantitativas

e qualitativas, que dão uma maior fiabilidade e qualidade aos resultados encontrados.

Relativamente aos efeitos contabilísticos, as principais alterações registaram-se ao nível do reconhecimento e mensuração, em que se verificou um aumento significativo do ativo, passivo e EBITDA. O que provocou também alterações significativas nos rácios financeiros ligados à demonstração da posição financeira. Ao nível da divulgação, verificou-se que, com a introdução da IFRS 16, passou a ser exigido às empresas informação mais detalhada com relação às locações, confirmando a tendência geral verificada no normativo internacional para a divulgação de informação mais detalhada. Estes resultados dos efeitos contabilísticos, em primeira instância, parecem evidenciar uma melhoria na tomada de decisão dos utilizadores das demonstrações financeiras, uma vez que a norma providencia uma imagem mais clara da realidade económica. No entanto, segundo a análise realizada quanto aos efeitos ao nível da informação divulgada, a IFRS 16 não melhora a tomada de decisão do utilizador, isto porque, segundo as CL, antes da entrada em vigor da IFRS 16, os utilizadores da informação já ajustavam as demonstrações financeiras e os indicadores financeiros para incluir a capitalização das locações operacionais. Além disso, algumas das CL também consideram que a subjetividade verificada na IFRS 16 provocaria um aumento na complexidade, volatilidade e incerteza da informação.

Com relação aos efeitos reais esperados, foi possível identificar três possíveis efeitos resultantes da IFRS 16, sendo o principal os custos de implementação que, segundo as CL, são, devido à complexidade da norma: a análise minuciosa de todos os contratos; a implementação de um novo sistema informático para a contabilidade; e a criação de processos internos. O segundo efeito mencionado nas CL é o impacto nos contratos de financiamento que, em resultado da IFRS 16, podem afetar a posição financeira das empresas bem como afetar as *debt covenants* e levar à renegociação dos contratos. O terceiro efeito encontrado é o desincentivo das locações, que, em resultado da capitalização das locações classificadas anteriormente como locações operacionais e da complexidade da IFRS 16, podem levar as empresas a substituírem os contratos de locação por contratos de financiamento.

Desta forma, este estudo é um contributo para a literatura, na medida em que apresenta uma análise bastante completa dos efeitos provocados pela adoção da IFRS 16, apresentando resultados sobre o impacto da IFRS 16 em várias vertentes. Além disso, é um dos poucos estudos que analisou os efeitos contabilísticos após a entrada em vigor da

IFRS 16, permitindo uma análise do impacto provocado nas demonstrações financeiras. Este estudo contribuiu ainda ao aplicar a metodologia de Napier e Stadler (2020) a uma outra norma contabilística (IFRS 16), mostrando que esta *framework* permite analisar de uma forma bastante completa a introdução de outras normas contabilísticas.

No entanto, este estudo apresenta algumas limitações que poderão ser objeto de investigação futura, nomeadamente: não determina os efeitos reais da adoção da IFRS 16, mas apenas os efeitos reais esperados que foram identificados pelas empresas nas CL; não estuda os efeitos ao nível do mercado de capitais, apenas inclui o impacto da IFRS 16 em empresas de grande dimensão; a análise dos efeitos contabilísticos da IFRS 16 na demonstração de resultados limita-se ao EBITDA por falta de dados; e a análise das CL é realizada em função dos ED, e não da norma final, sendo que os comentários realizados não passam de especulações, que muitas vezes podem ter por base interesses próprios, podendo tornar esta análise imparcial.

Declaração de conflito de interesses

Os autores declaram não haver conflito de interesses institucionais ou pessoais.

Referências

- Afonso, B. (2020). *Impactos da adoção da IFRS 16 na informação financeira de empresas europeias do setor do turismo* [Instituto Universitário de Lisboa]. <http://hdl.handle.net/10071/21476>
- Altamuro, J., Johnston, R., Pandit, S. e Zhang, H. (2014). Operating leases and credit assessments. *Contemporary Accounting Research*, 31(2), 551-580. <https://doi.org/10.1111/1911-3846.12033>.
- Banco Santander. (2010). *Comment letter on exposure draft 2010/9 – Leases*, 1-19.
- Barone, E., Birt, J. e Moya, S. (2014). Lease accounting: A review of recent literature. *Accounting in Europe*, 11(1), 35-54. <https://doi.org/10.1080/17449480.2014.903630>
- Barth, M., Cahan, S., Chen, L. e Venter, E. (2018). The economic consequences associated with integrated report quality: Capital market and real effects. *Accounting, Organizations and Society*, 62(2017), 43-64. <https://doi.org/10.1016/j.aos.2017.08.005>
- Barth, M. e Schipper, K. (2007). Financial reporting transparency. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 23(2), 173-190. <https://doi.org/10.1177/0148558X0802300203>
- Beattie, V., Edwards, K., Goodacre, A., Beattie, V., Edwards, K. e Goodacre, A. (1998). The impact of constructive operating lease capitalisation on key accounting ratios. *Accounting and Business Research*, 28, 233-254. <https://doi.org/10.1080/00014788.1998.9728913>
- Beattie, V., Goodacre, A. e Thomson, S. (2006). International lease-accounting reform and economic consequences: The views of U.K. users and preparers. *International Journal of Accounting*, 41(1), 75-103. <https://doi.org/10.1016/j.intacc.2005.12.003>

- Bennett, B. e Bradbury, M. (2003). Capitalizing non-cancelable operating leases. *Journal of International Financial Management & Accounting*, 14(2), 101-114. <https://doi.org/10.1111/1467-646X.00091>
- Collins, D., Pasewark, W. e Strawser, J. (2002). Characteristics influencing perceptions of accounting pronouncement quality. *Accounting Horizons*, 16(2), 137-151. <https://doi.org/10.2308/acch.2002.16.2.137>
- Cornaggia, K., Franzen, L. e Simin, T. (2011). Manipulating the balance sheet? Implications of off-balance-sheet lease financing. *SSRN Electronic Journal*, 1-62. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1659366>
- Daimler. (2013). *Comment letter on exposure draft ED/2013/6 – Leases*, 1-9.
- Deutsche Telekom. (2010). *Comment letter on exposure draft ED/2010/9 – Leases*, 1-26.
- Deutsche Telekom. (2013). *Comment letter on exposure draft ED/2013/6 – Leases*, 1-27.
- Dhaliwal, D., Grace Lee, H. e Neamtiu, M. (2011). The impact of operating leases on firm financial and operating risk. *Journal of Accounting, Auditing and Finance*, 26(2), 151-197. <https://doi.org/10.1177/0148558X11401210>
- Dou, Y. e Zou, Y. (2019). The real effects of geographic lending disclosure on banks. *Em NYU Stern School of Business*, 1-52. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3435099>
- Duke, J., Hsieh, S. e Su, Y. (2009). Operating and synthetic leases: Exploiting financial benefits in the post-Enron era. *Advances in Accounting, Incorporating Advances in Internacional Accounting*, 25(1), 28-39. <https://doi.org/10.1016/j.adia.2009.03.001>
- Durocher, S. (2008). Canadian evidence on the constructive capitalization of operating leases. *Accounting Perspectives*, 7(3), 227-256. <https://doi.org/10.1506/ap.7.3.2>
- El-Gazzar, S. e Jaggi, B. (1997). Transition period of mandated accounting changes: Timing of adoption and economic consequences: The case of SFAS No. 13. *Journal of Business Finance & Accounting*, 24(13), 293-307. <https://doi.org/10.1111/1468-5957.00106>
- Ely, K. (1995). Operating lease accounting and the market's assessment of equity risk. *Journal of Accounting Research*, 33(2), 397-415. <https://doi.org/10.2307/2491495>
- Ernstberger, J., Link, B., Stich, M., Vogler, O. e GmbH, L. (2017). The real effects of mandatory quarterly reporting. *The Accounting Review*, 92(5), 33-60. <https://doi.org/10.2308/accr-51705>
- Europe Economics. (2017). *Ex ante impact assessment of IFRS 16* (fevereiro), 1-93.
- Ernst & Young. (2010). *Comment letter on exposure draft ED/2010/9 Leases*, 1-21. [file:///Users/anamorais/Downloads/1012ed2010-9%20\(2\).pdf](file:///Users/anamorais/Downloads/1012ed2010-9%20(2).pdf)
- Ernst & Young. (2013). *Comment letter on exposure draft ED/2013/6 Leases*, 1-11.
- Fahad, N. e Scott, T. (2022). The Effect of capitalising operating leases on charities. *Australian Accounting Review*, 32(1), 141-148. <https://doi.org/10.1111/auar.12356>
- Fitó, M., Moya, S. e Orgaz, N. (2013). Considering the effects of operating lease capitalization on key financial ratios. *Spanish Journal of Finance and Accounting / Revista Española de Financiación Y Contabilidad*, 42(159), 341-369. <https://doi.org/10.1080/02102412.2013.10779750>
- Fülbier, R., Silva, J. e Pferdehirt, M. (2008). Impact of lease capitalization on financial ratios of listed german companies. *SSRN Electronic Journal*, 60(abril), 122-145. <https://ssrn.com/abstract=1280187>
- Godfrey, J. e Warren, S. (1995). Lessee reactions to regulation of accounting for leases. *Abacus*, 31(2), 201-229. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6281.1995.tb00362.x>
- Imhoff, E., Lipe, R. e Wright, D. (1997). Operating leases: Income effects of constructive capitalization. *Accounting Horizons*, 11(2), 12-32. <https://www.proquest.com/scholarly-journals/operating-leases-income-effects-constructive/docview/208896121/se-2>
- Imhoff, E., Lipe, R. e Wright, D. (1991). Operating leases: Impact of constructive capitalization. *Accounting Horizons*, 5(1), 51-63. <https://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=bth&AN=960401011&lang=pt-pt&site=eds-live&scope=site>
- Imhoff, E. e Thomas, J. (1988). Economic consequences of accounting standards: The lease disclosure rule change. *Journal of Accounting & Economics*, 10(147), 277-310. [https://doi.org/10.1016/0165-4101\(88\)90006-7](https://doi.org/10.1016/0165-4101(88)90006-7)
- Inditex. (2013). *Comment letter on exposure draft 2013/6 – Leases*, 1-9.
- International Accounting Standards Board. (n.d.). *IFRS 16 - Leases: Project history*. International Financial Reporting Standards Foundation. <https://www.ifrs.org/projects/2016/ifrs-16-leases/#project-history>
- International Accounting Standards Board. (2009). Discussion paper – Leases: Preliminary views. In *IFRS Foundation* (março), 1-122. <https://cdn.ifrs.org/content/dam/ifrs/project/leases/discussion-paper/published-documents/dp-leases-preliminary-views-march-2009.pdf>
- International Accounting Standards Board. (2010). *Exposure draft ED/2010/9* (dezembro), 1-66.
- International Accounting Standards Board. (2013a). *Basis for conclusions: Exposure draft ED/2013/6* (maio), 1-161.
- International Accounting Standards Board. (2013b). *Exposure draft ED/2013/6* (maio), 1-89.
- International Accounting Standards Board. (2016a). *Basis for Conclusions: IFRS 16 Leases*.
- International Accounting Standards Board. (2016b). *International Financial Reporting Standard 16 (IFRS 16) – Leases*.
- International Accounting Standards Committee. (1997). *Internacional Accounting Standard 17 (IAS 17) – Leases*.
- International Auditing and Assurance Standards Board. (2015a). *International Standard on Auditing 701 (ISA 701) – Communicating Key Audit Matters in Independent auditor's report*. https://www.ifac.org/system/files/publications/files/ISA-701_2.pdf
- International Auditing and Assurance Standards Board. (2015b). *International Standard on Auditing 706 Revised (ISA 706) – Emphasis of Matter paragraphs and Other Matters paragraphs in the independent auditor's report*. https://www.ifac.org/system/files/publications/files/ISA-706-Revised_0.pdf
- Kanodia, C. e Sapra, H. (2016). A real effects perspective to accounting measurement and disclosure: Implications and insights for future research. *Journal of Accounting Research*, 54(2), 623-676. <https://doi.org/10.1111/1475-679X.12109>
- KPMG. (2013). *Comment letter on exposure draft ED/2013/6 Leases*, 1-36.
- Leuz, C. e Wysocki, P. (2016). The economics of disclosure and financial reporting regulation: Evidence and suggestions for future research. *Journal of Accounting Research*, 54(2), 525-622. <https://doi.org/10.1111/1475-679X.12115>
- Linde. (2010). *Comment letter on exposure draft ED/2010/9 Leases*, 1-17.

- Moody's. (2015). *Financial statement adjustments in the analysis of non-financial corporations* (December), 1-24. <https://itfa.org/wp-content/uploads/2017/01/Global-Standard-Adjustments-December-2016-1.pdf>
- Morais, A. I. (2013). Why companies lease instead of buy?: Insights from academic literature. *Academia. Revista Latinoamericana de Administración*, 26(3), 432-446. <https://doi.org/10.1108/ARLA-07-2013-0091>
- Morales-Díaz, J. e Zamora-Ramírez, C. (2018a). Effects of IFRS 16 on key financial ratios of spanish companies. *Estudios de Economía Aplicada*, 36-2, 385-406. <https://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=bth&AN=131015091&lang=pt-pt&site=eds-live&scope=site>
- Morales-Díaz, J. e Zamora-Ramírez, C. (2018b). The impact of IFRS 16 on key financial ratios: A new methodological approach. *Accounting in Europe*, 15(1), 105-133. <https://doi.org/10.1080/17449480.2018.1433307>
- Mulford, C. e Gram, M. (2007). The effects of lease capitalization on various financial measures: An analysis of the retail industry. *The Journal of Applied Research in Accounting and Finance*, 2, 3-13. <http://ssrn.com/abstract=1090463>
- Napier, C. e Stadler, C. (2020). The real effects of a new accounting standard: The case of IFRS 15 revenue from contracts with customers. *Accounting and Business Research*, 50(5), 474-503. <https://doi.org/10.1080/00014788.2020.1770933>
- Pereira, L. (2019). *O impacto contabilístico inicial da IFRS 16 nas empresas cotadas na Euronext Lisboa* (dissertação de mestrado). Lisbon School of Economics & Management. <http://hdl.handle.net/10400.5/19980>
- PricewaterhouseCoopers. (2010). *Comment letter on Exposure Draft ED/2010/9 Leases*, 1-30.
- PricewaterhouseCoopers. (2013). *Comment letter on Exposure Draft ED/2013/6 Leases*, 1-12.
- PricewaterhouseCoopers. (2016a). A study on the impact of lease capitalisation IFRS 16 : The new leases standard. Em *PwC report* (fevereiro), 1-14. www.pwc.com
- PricewaterhouseCoopers. (2016b). *IFRS 16 : The leases standard is changing – Are you ready ?* (setembro), 1-13.
- Reason, T. (2005). Hidden in plain sight. *CFO*, 21(11), 59-61.
- Reither, C. (1998). What are the best and the worst accounting standards ? *Accounting Horizons*, 12(3), 283-292. <https://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=bth&AN=1114552&lang=pt-pt&site=eds-live&scope=site>
- Rey, A., Maglio, R. e Rapone, V. (2020). Lobbying during IASB and FASB convergence due processes: Evidence from the IFRS 16 project on leases. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 41, 100348. <https://doi.org/10.1016/j.intaccudtax.2020.100348>
- Securities and Exchange Commission (2005). *Report and recommendations pursuant to section 401(c) of the Sarbanes-Oxley Act of 2002 on Arrangements with off-balance Sheet implications, special purpose entities, and transparency of filings by issuers*, 1-115. <https://www.sec.gov/news/studies/soxoffbalancerept.pdf>
- Segal, M. e Naik, G. (2019). The expected impact of the implementation of International Financial Reporting Standard 16 – Leases. *Journal of Economics and Financial Sciences*, 1-12. <https://doi.org/10.4102/jef.v12i1.207>
- Siemens. (2013). *Comment letter on exposure draft ED/2013/6 Leases*. 1-12.
- Sorrentino, M., Smarra, M. e Briamonte, M. F. (2020). Lease accounting: Back into the past – A general review of different theoretical approaches. *International Journal of Business and Management*, 15(2), 136-148. <http://www.ccsenet.org/journal/index.php/ijbm/article/download/0/0/41875/43523>
- Spänberger, J. e Rista, M. (2020). *Implications of IFRS 16 adoption*. Uppsala University. <http://urn.kb.se/resolve?urn=urn:nbn:se:uu:diva-414750>
- Spencer, A. e Webb, T. (2015). Leases: A review of contemporary academic literature relating to lessees. *Accounting Horizons*, 29(4), 997-1023. <https://doi.org/10.2308/acch-51239>
- Thornton, D. (1992). Costs of accounting to lenders: Canadian evidence. *Accounting and Business Research*, 261-273. <https://doi.org/10.1080/00014788.1992.9729443>
- Volkswagen. (2010). *Comment letter on exposure draft ED/2010/9 Leases*. 1-11.
- Wilkins, T. e Mok, W. (1990). An analysis of lease accounting and disclosures by Australian companies, *Abacus*, 21(1), 44-62. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6281.1985.tb00111.x>
- Zeff, S. (1978). The rise of "Economic Consequences." *The Journal of Accountancy*, 1-63.

CAPACIDADES TÉCNICAS RELEVANTES EN LA PERCEPCIÓN DE LOS PROFESIONALES DE CONTABILIDAD EN EL CONTEXTO PORTUGUÉS

RESUMEN: el mundo está en constante transformación, ya sea por la permanente evolución de los mercados y la tecnología, ya sea por el incremento de la internacionalización, la competencia y la innovación, lo que exige una constante adaptación de los profesionales de contabilidad al nivel de sus capacidades, volviéndose importante su estudio. En este sentido, el artículo tiene el propósito principal de contrastar la importancia de las capacidades técnicas para ejercer la profesión contable desde la perspectiva de los profesionales de contabilidad. Igualmente, averiguar eventuales diferencias existentes en la importancia de estas capacidades técnicas en función del sector de actividad (empresarial, público y sin ánimo de lucro) de la entidad donde los profesionales ejercen su actividad, siendo este el principal carácter innovador de esta investigación. Mediante cuestionario, se aplicaron el análisis factorial y ecuaciones estructurales para identificar los principales factores explicativos de las capacidades técnicas de los profesionales de contabilidad en Portugal. Los principales resultados obtenidos permiten afirmar que dichas capacidades asumen una posición preponderante en estos profesionales y que el sector de actividad condiciona la importancia dada a las capacidades técnicas. El constructo "capacidades específicas de contabilidad" se reveló el factor con mayor importancia en el conjunto de las capacidades técnicas. De esta forma, la investigación aporta para elevar el conocimiento científico.

PALABRAS CLAVE: capacidades técnicas, Portugal, profesionales de contabilidad, sector de actividad.

RELEVANT TECHNICAL SKILLS ACCORDING TO PORTUGUESE ACCOUNTING PROFESSIONALS

ABSTRACT: The world is constantly changing, whether due to the continuous evolution of markets and technology or thanks to the increase of internationalization, competition, and innovation, which requires a constant updating of accounting professionals' skills, an issue worth of study. In this sense, the main objective of this article is to assess the importance of technical skills for the exercise of the accounting profession from the perspective of professionals in this field of knowledge. This work also seeks to investigate any existing differences in the importance given to technical skills depending on the business sector (business, public or non-profit) where professionals perform their activities, which is the main innovative feature of this research. Through a questionnaire, factor analysis and structural equations were applied to identify the main explanatory factors behind the technical skills by Portuguese accounting professionals. Our main findings show that technical skills play a critical role among these professionals, and that the business sector determines the importance granted to such skills. The construct "specific accounting skills" proved to be the most important factor within the set of technical skills. This research thus contributes to the increase of scientific knowledge on the subject.

KEYWORDS: Technical skills, Portugal, accounting professionals, business sector.

LES COMPÉTENCES TECHNIQUES PERTINENTES DANS LA PERCEPTION DES PROFESSIONNELS DE LA COMPTABILITÉ DANS LE CONTEXTE PORTUGAIS

RÉSUMÉ : Le monde est en constante transformation, soit par l'évolution permanente des marchés et des technologies, soit par l'augmentation de l'internationalisation, de la concurrence et de l'innovation, ce qui impose une adaptation constante des professionnels de la comptabilité au niveau de leurs capacités, rendant leur étude importante. En ce sens, l'objectif principal de l'article est de contraster l'importance des compétences techniques pour l'exercice de la profession comptable du point de vue des professionnels de la comptabilité. Elle vise également à identifier d'éventuelles différences dans l'importance de ces compétences techniques en fonction du secteur d'activité (entreprise, public et non lucratif) de l'entité dans laquelle travaillent les professionnels, ce qui constitue la principale innovation de cette recherche. Au moyen d'un questionnaire, on a appliqué l'analyse factorielle et les équations structurelles pour identifier les principaux facteurs explicatifs des compétences techniques des professionnels de la comptabilité au Portugal. Les principaux résultats obtenus nous permettent d'affirmer que ces compétences occupent une place prépondérante chez ces professionnels et que le secteur d'activité conditionne l'importance accordée aux compétences techniques. Le concept de « compétences comptables spécifiques » s'est avéré être le facteur le plus important dans l'ensemble des compétences techniques. De cette manière, la recherche contribue à l'amélioration des connaissances scientifiques.

MOTS-CLÉ : capacités techniques, Portugal, professionnels de la comptabilité, secteur d'activité.

CITAÇÃO SUGERIDA: Martins, C.Q., Covas, A., Ribeiro, J.C. & Soares, V.J.S. (2023). Competências técnicas relevantes na percepção dos profissionais de contabilidade no contexto português. *Innovar*, 33(88), 83-100. <https://doi.org/10.15446/innovar.v33n88.106272>

CLASSIFICAÇÃO JEL: M40, M41, M49.

RECEBIDO: 17/01/2022 **APROVADO:** 16/6/2022

PRÉ-IMPRESSÃO: 1/12/2022

Esta obra se publica bajo una licencia Creative Commons Atribución-No-Comercial-Sin-Derivadas 4.0 Internacional (CC BY-NC-ND 4.0)



Competências técnicas relevantes na percepção dos profissionais de contabilidade no contexto português*

Carlos Quelhas Martins

Ph. D. em Gestão

Professor adjunto, Instituto Superior Entre Douro e Vouga

Santa Maria da Feira, Portugal

Papel do autor: intelectual e comunicativo

carlos.martins@doc.isvouga.pt

<http://orcid.org/0000-0001-6492-1587>

Ana Covas

Ph. D. em Ciências Económicas e Empresariais

Professora adjunta, Instituto Superior Entre Douro e Vouga

Santa Maria da Feira, Portugal

Papel do autor: intelectual e experimental

a.covas@doc.isvouga.pt

<http://orcid.org/0000-0002-6709-6030>

José Carlos Ribeiro

M. Sc. em Finanças Empresariais

Professor adjunto, Instituto Superior Entre Douro e Vouga

Santa Maria da Feira, Portugal

Papel do autor: intelectual e comunicativo

j.ribeiro@doc.isvouga.pt

<http://orcid.org/0000-0002-2719-3573>

Vasco Jorge Salazar Soares

Ph. D. em Gestão

Professor adjunto, Instituto Superior Entre Douro e Vouga

Santa Maria da Feira, Portugal

Papel do autor: intelectual e comunicativo

v.soares@doc.isvouga.pt

<https://orcid.org/0000-0001-7194-2140>

RESUMO: o mundo está em constante mutação, quer pela permanente evolução dos mercados e da tecnologia, quer pelo aumento da internacionalização, da concorrência e da inovação, o que exige uma constante adaptação dos profissionais de contabilidade ao nível das suas competências, tornando-se importante o seu estudo. Neste sentido, o presente artigo tem como objetivo principal aferir a importância das competências técnicas para o exercício da profissão contabilística, na perspectiva dos profissionais de contabilidade. Constitui, ainda, propósito deste estudo averiguar eventuais diferenças existentes na importância das competências técnicas em função do setor de atividade (empresarial, público ou não lucrativo) da entidade onde os profissionais exercem a sua atividade, sendo este o principal caráter inovador da presente investigação. Através de questionário, aplicaram-se o método dos fatores e as equações estruturais para identificar os principais fatores explicativos das competências técnicas dos profissionais de contabilidade em Portugal. Os principais resultados obtidos permitem afirmar que estas competências ocupam uma posição preponderante nestes profissionais e que o setor de atividade condiciona a importância dada às competências técnicas. O construto "competências específicas de contabilidade" revelou-se o fator com maior importância no conjunto das competências técnicas. Desta forma, a investigação contribui para elevar o conhecimento científico.

* Este artigo integra um estudo completo das competências dos profissionais de contabilidade, o qual vem no seguimento do artigo "O domínio da informática nos profissionais de contabilidade", disponível em

nário, aplicou-se a análise fatorial e de equações estruturais para identificar os principais fatores explicativos das competências técnicas dos profissionais de contabilidade em Portugal. Os principais resultados obtidos permitem afirmar que as competências técnicas assumem uma posição preponderante nestes profissionais e que o setor de atividade condiciona a importância dada às competências técnicas. O construto "competências específicas de contabilidade" revelou-se o fator com maior importância no conjunto das competências técnicas. Esta investigação contribui, assim, para o aumento do conhecimento científico.

PALAVRAS-CHAVE: competências técnicas, Portugal, profissionais de contabilidade, setor de atividade.

Introdução

Instabilidade e mudança são características da sociedade atual, como resultado das intensas alterações económicas, tecnológicas e sociais que ocorreram ao longo dos últimos tempos. Fatores como a globalização dos mercados e a evolução tecnológica contribuíram para a modificação evidente do ambiente onde operam as empresas, aumentando quer o grau de incerteza, quer a complexidade das suas operações.

Neste sentido, a indústria 4.0, responsável pela inovação, pelo desenvolvimento das tecnologias de informação e comunicação (TIC), bem como pela otimização das competências, contribuiu para a alteração da forma de atuação dos profissionais de contabilidade no exercício das suas funções (Burritt e Christ, 2016). A redução dos custos com a preparação e divulgação da informação (sem comprometer sua qualidade), uma maior facilidade na transmissão dos dados e uma maior rapidez na realização das operações são contributos da evolução tecnológica que obrigam a alteração das próprias profissões, em geral, e da contabilística, em particular (Albrecht e Sack, 2000; Covas, 2019; Covas et al., 2020).

A par destas questões, surgem ainda indícios na literatura que o foco da formação destes profissionais deverá assumir um carácter mais transversal e não somente técnico (Bolt-lee e Foster, 2003; Byrne et al., 2002; Jones, 2010). Competências de análise crítica, de aprendizagem ao longo da vida, interpessoais, sociais e de autonomia têm vindo, nas últimas décadas, a ser apontadas como essenciais para o exercício da profissão (Accounting Education Change Commission, 1990; American Accounting Association, 1986; Howieson et al., 2014; Jones, 2010). Com o passar dos anos, as competências não contabilísticas, de cariz mais transversal, têm assumido uma maior ponderação naquilo que são as necessidades do mercado.

O aumento da competitividade no mundo dos negócios obrigou os contabilistas a deter e desenvolver um leque de competências mais abrangente, nomeadamente, ao nível das competências comportamentais e das competências

no domínio dos sistemas de informação (Bui e Porter, 2010; Zainuddin e Sulaimana, 2016). Em 2020, Mota e Freire levaram a cabo um estudo baseado numa análise quantitativa, através de inquéritos junto de 50 profissionais de contabilidade. O objetivo desta pesquisa passava por verificar o nível de proximidade e de aceitação dos profissionais à quarta revolução. Segundo os inquiridos, a revolução tecnológica apresenta-se como altamente importante, existindo tão somente aspetos positivos e contribuições favoráveis à área contabilística. Os pontos fortes apontados pelos inquiridos passam por rapidez, eficiência, processos de lançamentos e de apuramento, elaboração de demonstrações financeiras, maior segurança, assertividade, velocidade, precisão e agilidade nas atividades realizadas (Mota e Freire, 2020).

No mesmo seguimento, Xavier et al. (2020) conduziram uma investigação com a participação de 94 profissionais da área financeira. Os autores chegaram à conclusão de que os profissionais têm interesse em se adequar às novas tecnologias em virtude das exigências da profissão, mas encontraram resistências às mudanças nos profissionais abaixo dos 35 anos.

A chamada "quarta revolução industrial" tem sido fortemente estudada na área da contabilidade (Burritt e Christ, 2016; Coutinho e Costa, 2020; Dantas, 2020; Schwab, 2016; Slyozko e Zahorodnya, 2017). Segundo Schwab (2016), a indústria 4.0 é vista como uma revolução digital, alavancada por um acesso universal à internet, estando assente em processos de inteligência artificial e pelo trabalho automático. No fundo, trata-se de um movimento diretamente ligado às atuais tecnologias de informação.

Efetivamente, a indústria 4.0, com a utilização do computador, softwares de contabilidade e internet como principais instrumentos para o exercício da profissão, veio permitir que as tarefas rotineiras relacionadas com a contabilização das operações, preparação e elaboração das demonstrações financeiras e dos relatórios deixassem de ser o único foco do trabalho dos profissionais de contabilidade, provocando alterações ao nível das suas competências técnicas.



Hoje em dia, o profissional de contabilidade ocupa o seu dia de trabalho não só com temáticas de contabilidade, mas também ao nível de gestão, fiscalidade, segurança social, finanças e incentivos financeiros, assumindo-se como um elemento imprescindível, ativo e essencial de uma entidade (Covas et al., 2020).

Neste contexto, a literatura parece conduzir a uma redução da importância das competências técnicas, uma vez que isto nos remete para uma crescente necessidade de desenvolvimento de competências não técnicas. Por sua vez, Cunha (2019) argumenta que, ao nível da formação destes profissionais, se verifica uma maior propensão para o desenvolvimento de competências técnicas em detrimento de competências genéricas, verificando-se assim um desalinamento do estado atual do ensino superior português em face da construção teórica do perfil do contabilista.

Paralelamente, a evolução da normalização contabilística verificada nos últimos anos em Portugal, ao nível dos setores empresarial, público e não lucrativo, obrigou os profissionais de contabilidade a adaptarem as suas competências. Os profissionais mais capacitados, em termos de

competências, poderão oferecer mais e melhores serviços, o que permitirá no futuro criar oportunidades de negócio de valor acrescentado.

Neste enquadramento, Cunha (2019), citando o World Bank Group, destaca a importância da contabilidade para o crescimento e desenvolvimento económico mundial. Por um lado, para o setor privado, a contabilidade legítima e fiabiliza a informação produzida, aumentando o investimento neste setor. Por outro, ao nível do setor público, a contabilidade garante uma maior transparência e permite fazer uma gestão de recursos mais eficiente. Roque et al. (2021) alertam para a necessidade de se intensificarem os estudos, em Portugal, em função dos diferentes setores de atividade, através da aplicação de técnicas quantitativas.

Estes argumentos fazem repensar a importância que as competências técnicas assumem atualmente no exercício da profissão contabilística, fruto das automatizações informáticas impostas pela evolução tecnológica e das alterações legislativas frequentes verificadas em Portugal.

Tabela 1.
Problemáticas e objetivos

Problemáticas	Objetivos
1. Quais são as competências técnicas mais importantes para o exercício da profissão contábilística na opinião dos profissionais de contabilidade e o construto com maior expressão nas competências técnicas?	1. Aferir a importância das competências técnicas para o exercício da profissão contábilística, na perspectiva dos profissionais de contabilidade.
2. O setor de atividade da entidade onde os profissionais de contabilidade exercem as suas funções condiciona a importância dada às competências técnicas por parte destes no exercício da sua atividade profissional?	2. Averiguar eventuais diferenças existentes na importância das competências técnicas em função do setor de atividade (empresarial, público ou não lucrativo) da entidade onde os profissionais exercem a sua atividade.

Fonte: elaboração própria.

Neste sentido, o principal objetivo da presente investigação é aferir a importância das competências técnicas para o exercício da profissão contábilística, na perspectiva dos profissionais de contabilidade, constituindo a inovação deste artigo e o contributo para a evolução do conhecimento e do estado da arte.

Considerando as problemáticas levantadas, definiram-se os objetivos da presente investigação (Tabela 1).

A opção por este público-alvo prende-se com estes se revelarem os maiores interessados nas conclusões deste estudo e os quais se constituem peças-chave daquilo que é o exercício da profissão, bem como as exigências técnicas desta.

Em virtude da problemática também identificada na literatura e no seguimento do trabalho de Roque et al. (2021), constitui, ainda, propósito desta investigação averiguar eventuais diferenças existentes na importância das competências técnicas em função do setor de atividade (empresarial, público ou não lucrativo) da entidade onde os profissionais exercem a sua atividade.

Desta forma, o presente artigo inicia com a revisão da literatura. Posteriormente apresentam-se a metodologia de investigação, a análise dos resultados e a discussão destes. O artigo termina tecendo-se considerações finais a título de conclusão.

Competências técnicas e exercício da profissão contábilística

O ambiente empresarial onde atua o profissional de contabilidade tem sofrido profundas transformações nas últimas décadas por força das revoluções industriais. A quarta revolução industrial ou indústria 4.0 surgiu pelas mãos de Klaus Schwab, fundador do Fórum Económico Mundial, ao considerar que a industrialização atingiu uma quarta fase, capaz de transformar a forma de viver, trabalhar e de relacionamento (Schwab, 2016).

O desenvolvimento tecnológico transmutou o dia a dia do contabilista, exigindo uma mudança radical no exercício das suas funções. Desta forma, o contabilista converte-se num profissional de excelência, com uma postura inovadora, dedicado a tarefas em que é exigido um trabalho mais intelectual, de análise e apreciação de informação, com uma visão estrategicamente superior, afastando-se da realização de meras tarefas rotineiras associadas ao registo de factos ocorridos na entidade.

Atualmente, a entidade a quem este profissional presta serviços, quer esteja inserida no setor empresarial, quer no público ou não lucrativo, exige um reporte de informação mais rápido, atual, fidedigno e com relevância para a gestão e tomada de decisão. Tal aspeto é focado por Coutinho e Costa (2020), quando referem que os benefícios mais citados com a chegada da indústria 4.0 para a área contábilística são a tempestividade e a confiabilidade, através da existência de uma contabilidade em tempo real, com o foco na tomada de decisões e não direcionada apenas nos registos de factos ocorridos. Neste sentido, o domínio das TIC passa a assumir um papel preponderante nas funções do contabilista, passando a estar integrada nas suas funções básicas.

Segundo Covas et al. (2020) e Ribeiro et al. (2020), estas alterações fazem refletir sobre a forma de atuação do contabilista atual e as competências que ele deverá possuir para o exercício das suas funções. Paralelamente e de acordo com Liparini e Baldissera (2019), a importância da utilização das tecnologias de informação na área pública deve ser vista como um instrumento para o processo de tomada de decisões, para uma melhor qualidade dos serviços e organizações, contribuindo para um melhor desempenho destas. No entanto, consideram ser necessário intensificar o estudo do impacto das TIC no setor público.

Por sua vez, na perspectiva de Cunha (2019), o papel da contabilidade é distinto entre o setor empresarial e o

público, havendo necessidade de intensificação dos estudos nesta temática. Ao nível do controlo de gestão, Roque et al. (2021) sugerem a replicação do seu estudo por setores de atividade, com o propósito de verificar o impacto da contabilidade de gestão e dos sistemas de controlo. As diferenças encontradas entre os vários setores de atividade são relatadas a vários níveis, nomeadamente, ético (Peixoto, 2016), idade e experiência profissional (Carvalho et al., 2018; Suttipun et al., 2018) e normativo contabilístico (Suttipun et al., 2018). Acresce, ainda, a referência à escassez de estudos entre a relação do ensino com a prática contabilística, sendo que Suárez e Mejía (2021) salientam, em particular, o caso colombiano, verificando-se, desta forma, uma necessidade, referida por vários autores, de estudo destas questões.

A própria evolução da normalização contabilística em Portugal, com o surgimento do novo Sistema de Normalização Contabilística (SNC), em 2010, da Norma Contabilística e de Relato Financeiro para as entidades do setor não lucrativo, em 2011, e do Sistema de Normalização Contabilística para Administrações Públicas (SNC-AP), em 2015, conduziu à necessidade de adaptação das competências dos profissionais de contabilidade. Casteleiro (2019) menciona que, por força da atualização legislativa constante sentida na área contabilística, os profissionais de contabilidade devem acompanhar permanentemente a evolução, o que obriga a uma atualização constante das suas competências.

Numa área em que as alterações são rápidas e constantes, quer do ponto de vista tecnológico, quer do ponto de vista legislativo, a formação dos profissionais de contabilidade assume especial importância. Acresce, ainda, que, em Portugal, esta é uma questão controversa, na medida em que se verificam divergências a este nível entre os diferentes setores de atividade das entidades onde estes profissionais operam.

De acordo com o Código do Trabalho Português, aplicável aos setores empresarial e não lucrativo, os trabalhadores têm direito a um mínimo de 40 horas de formação contínua por ano (artigo 131, n.º 1, alínea b, do Código do Trabalho). Além disso, o Regime Jurídico da Função Pública estabelece a obrigatoriedade de formação profissional, contudo sem referir um número mínimo ou máximo de horas de formação por ano (Decreto-Lei 86-A/2016). No caso particular da contabilidade, a Ordem dos Contabilistas Certificados (occ) estipula, no artigo 5º do Regulamento da Formação Profissional Contínua (Regulamento 17/2020), que os contabilistas certificados estão obrigados a realizar, no mínimo, 30 horas de formação profissional contínua por ano.

Todas estas questões contribuem para a reflexão sobre a importância do estudo das competências a valorizar no exercício da profissão contabilística, em consequência da evolução da profissão para atender às exigências do mercado.

Evolução da profissão contabilística em Portugal

O desenvolvimento da atual profissão de “contabilista certificado” foi muito conturbado. Retrocedendo no tempo, é possível aferir que o grande estímulo para a contabilidade em Portugal deveu-se a Marquês de Pombal, com a constituição da “Aula do Comércio”, em 1759. Surge, desta forma, o primeiro estabelecimento de ensino de contabilidade pelo método das partidas dobradas, público, oficial e gratuito (Gonçalves, 2011; Gonçalves e Marques, 2011; Lira, 2011a; Rodrigues et al., 2003; Rodrigues e Gomes, 2002). Considerando, à data, a diminuta preparação dos profissionais de contabilidade bem como a escassa preparação técnico-profissional dos comerciantes e dos industriais, era imperativo implementar medidas capazes de ultrapassar os constrangimentos existentes neste domínio. E, neste sentido, foi criada a Junta do Comércio, uma entidade capacitada para coordenar as atividades comerciais/industriais; a Aula do Comércio, a primeira instituição de ensino a ministrar formação especializada na área contabilística; e a Carta de Lei de 30 de agosto de 1770, tendo em vista regulamentar a profissão contabilística (Gonçalves e Marques, 2011; Guimarães, 2009; Lira, 2011b; Rodrigues et al., 2010; Rodrigues e Gomes, 2002).

Desde a segunda metade do século XVIII até 1995, verificaram-se avanços e retrocessos. A estabilidade foi atingida com a publicação da regulamentação da profissão e a criação da Associação dos Técnicos Oficiais de Contas, alcançando-se, desta forma, a importância e a dignidade merecidas, bem como bases sólidas para um crescimento seguro e equilibrado (Covas, 2019; Rodrigues e Gomes, 2002). Surge, então, pela primeira vez, um quadro jurídico a envolver o exercício da profissão, estipulando que os candidatos a técnicos oficiais de contas (toc) teriam, obrigatoriamente, que ser detentores de formação na área das ciências empresariais especializada e reconhecida. Seguem-se alterações às regras de acesso à profissão, nomeadamente, formação superior com duração mínima de três anos em cursos previamente reconhecidos, realização de estágio e exame profissionais, exigência de determinada estrutura curricular (dividida em áreas nucleares e áreas complementares) e respetiva carga horária, criação do Regulamento do Controlo de Qualidade, aplicável ao exercício da profissão de toc (Lei 139/2015; Anúncio 6060/2010; Anúncio 131/2004; Anúncio 119/2002; Decreto-Lei 452/99).

A designação "contabilista certificado" surge em 2015 com a revisão dos Estatutos da occ e engloba licenciados com habilitação reconhecida pela Ordem, quer na área da contabilidade, quer em áreas afins (por exemplo, economia ou gestão). A determinação de habilitações mínimas e de competências fundamentais para a atividade profissional conferem importância, reconhecimento e estabilidade aos profissionais de contabilidade (Rodrigues e Gomes, 2002), por um lado, e segurança às empresas, por outro, uma vez que estas necessitam de recursos humanos devidamente capacitados para atuar num mercado globalizado e cada vez mais complexo.

Estas questões fundamentam a preocupação com o estudo das competências no exercício da profissão contabilística.

Competências técnicas para o exercício da profissão contabilística

"Competência", segundo Mulder et al. (2009), é um conjunto de conhecimentos, capacidades e atitudes orientados para a resolução de problemas e o desempenho eficaz de tarefas numa dada situação, cargo, função ou profissão. Além disso e atendendo ao relatório do International Accounting Education Standards Board do International Federation of Accountants (IFAC), "competência" é entendida como a capacidade de desempenhar uma tarefa profissional considerando um padrão definido como referência (Ifac, 2019). Este organismo internacional vai mais além, apresentando "competência técnica" como sendo capacidade de aplicar conhecimento profissional para desempenhar uma função atendendo a um padrão definido (IFAC, 2019). Neste sentido e corroborando Mohamed e Lashine (2003), identificam-se as competências técnicas em termos de resultados de aprendizagem para os aspirantes a contabilistas, salientando-se o saber-fazer em contabilidade financeira e reporte, contabilidade de gestão, gestão financeira e finanças, impostos, auditoria, gestão do risco e controlo interno, legislação aplicável aos negócios, TIC, ambiente organizacional, economia e gestão estratégica. De acordo com este relatório, estão presentes no conjunto de competências técnicas necessárias para o exercício da profissão, não só competências específicas de contabilidade (como a contabilidade financeira e reporte, contabilidade de gestão e impostos), como também competências complementares à área contabilística (como sendo a gestão financeira e finanças, auditoria, gestão do risco e controlo interno, legislação aplicável aos negócios, ambiente organizacional, economia e gestão estratégica) e as competências informáticas— TIC (American Institute of Certified Public Accountants, n.d.; IFAC, 2019; Jackson, 2010).

A necessidade de desenvolvimento de competências advém quer dos constantes desafios impostos pelo ambiente empresarial atual, quer das modificações ocorridas na profissão, por força dos avanços tecnológicos assim como das imposições dos organismos reguladores. Neste contexto, as constantes transformações verificadas no ambiente empresarial decorrentes, essencialmente, da revolução tecnológica obrigaram a alteração significativa da natureza do trabalho dos profissionais de contabilidade (Damasiotis et al., 2015; Francisco, 2019; Tektüfekçi, 2019). A utilização obrigatória de sistemas informáticos contribuiu para a simplificação do trabalho do contabilista (Covas et al., 2020; Dias, 2012), agilizando processos e automatizando procedimentos, a melhoria do desempenho da contabilidade no processo de decisão bem como uma maior rapidez no acesso e divulgação da informação (Dias, 2012), impondo uma capacidade de adaptação quase imediata e uma mudança radical no exercício das suas funções (Covas et al., 2020). O computador assumiu um papel preponderante no exercício da profissão, bem como as ferramentas tecnológicas específicas, designadamente, os softwares de contabilidade e a internet (na elaboração e submissão de declarações eletrónicas [Covas et al., 2020]). De acordo com Xavier et al. (2020), as TIC causam grandes impactos na contabilidade, sendo que esta constatação corrobora Schwab (2016), quando defende estarmos a assistir a uma transformação do mercado de trabalho em virtude dos avanços tecnológicos.

Em Portugal, a desmaterialização das declarações fiscais veio obrigar os profissionais de contabilidade a recorrer a tecnologias informáticas para a submissão de diversos documentos fiscais (vide Covas et al. [2020], para a obtenção da diversa legislação aplicável).

Assim contextualizados, é crucial apresentar as variáveis, as hipóteses de investigação e o modelo a que nos propomos estudar na presente investigação.

Modelo de investigação e hipóteses

Considerando a problemática levantada na revisão de literatura, os contributos dos diversos autores e as lacunas identificadas, o presente estudo propõe as seguintes variáveis latentes (Figura 1):

- competências técnicas específicas de contabilidade — o American Institute of Certified Public Accountants (AICPA), na sua página da internet, refere que as competências específicas de contabilidade correspondem às competências técnicas estreitamente relacionadas com a atividade profissional de um contabilista, capazes de acrescentar valor ao negócio e contribuir para uma

sociedade evoluída (American Institute of Certified Public Accountants, n.d.). Na perspectiva do IFAC (2019), estas competências constituem o saber-fazer fundamentais para o exercício da profissão, tendo-se selecionado as variáveis manifestas (Hair et al., 2014; Marôco, 2014) seguintes para medir este construto: 1. "realizar a escrituração das entidades (saber debitar e creditar)", 2. "elaborar e analisar as demonstrações financeiras", 3. "aplicar as normas internacionais de contabilidade", 4. "elaborar conciliações bancárias", 5. "executar tarefas no âmbito da contabilidade analítica/de gestão" e 6. "realizar as obrigações fiscais";

- competências técnicas complementares de contabilidade — de acordo com o AICPA, este construto faz referência quer a conhecimentos, quer a capacidades diretamente relacionadas com a compreensão da realidade global do ambiente de negócios onde operam as empresas e, consequentemente, onde atuam os profissionais de contabilidade (AICPA, n.d.). Ainda neste contexto, Mohamed e Lashine (2003) mencionam as competências multidisciplinares e interdisciplinares, nomeadamente, em finanças, economia, marketing, informática, e acontecimentos que afetam a profissão contabilística, abrangendo questões legais, éticas e normativas nacionais e internacionais. Neste contexto, optou-se por selecionar as seguintes variáveis manifestas com o propósito de medir este construto: 1. "executar tarefas no âmbito do controlo interno", 2. "elaborar planos de negócios", 3. "elaborar e analisar rácios económico-financeiros", 4. "emitir uma opinião no que respeita a questões no âmbito da gestão" e 5. "elaborar orçamentos";
- competências informáticas de contabilidade: na opinião de Jackson (2010) e Mohamed e Lashine (2003), estas competências respeitam a conhecimentos de informática, não só básicos como também conhecimentos tecnológicos específicos da área contabilística.

Para aferir sobre o impacto que cada um dos fatores identificados tem no construto "competências técnicas", formularam-se as seguintes hipóteses de investigação:

- H1 — as variáveis "realizar a escrituração das entidades", "elaborar e analisar as demonstrações financeiras", "aplicar as normas internacionais de contabilidade", "elaborar conciliações bancárias", "executar tarefas no âmbito da contabilidade analítica/de gestão" e "realizar as obrigações fiscais" têm impacto no construto "competências técnicas específicas de contabilidade".
- H2 — as variáveis "executar tarefas no âmbito do controlo interno", "elaborar planos de negócios", "elaborar e

analisar rácios económico-financeiros", "emitir uma opinião no que respeita a questões no âmbito da gestão" e "elaborar orçamentos" têm impacto no construto "competências técnicas complementares de contabilidade".

- H3 — as variáveis "utilizar de forma eficiente *softwares* de contabilidade" e "usar as ferramentas das declarações eletrónicas" têm impacto no construto "competências informáticas de contabilidade".
- H4 — a importância dada pelos inquiridos às competências técnicas específicas de contabilidade é maior que a importância dada a outras competências técnicas referentes a áreas complementares e informáticas de contabilidade.

Além disso e tendo em vista averiguar a eventual divergência entre a opinião dos inquiridos em função do setor de atividade da entidade onde estes exercem as suas funções, definiu-se a seguinte hipótese de investigação:

- H5 — a importância dada pelos inquiridos às variáveis em estudo não difere em função do setor de atividade da entidade onde estes exercem a sua atividade profissional.

Estas hipóteses de investigação conduziram à elaboração do seguinte modelo de pesquisa.

Metodologia

Para cumprir os propósitos do presente estudo, o método de investigação apresentado caracteriza-se como sendo quantitativo, de carácter descritivo, comparativo e correlacional, na medida em que apresenta como principal finalidade descrever variáveis e analisar as eventuais relações entre elas.

O estudo tem como foco a perspectiva dos profissionais de contabilidade (técnicos de contabilidade e contabilistas certificados), uma vez que se torna crucial perceber qual a perspectiva destes do que é o exercício da sua profissão, bem como as exigências técnicas da mesma. Esta opção prendeu-se também ao facto de estes se revelarem os maiores interessados nas conclusões do estudo a que nos propomos.

As opiniões foram obtidas, voluntária e individualmente, por amostragem não probabilística, distribuindo-se e recolhendo-se o questionário, em papel e de forma presencial, no final de diversas formações altamente especializadas no âmbito da contabilidade, fiscalidade e áreas conexas, realizadas entre outubro de 2019 e março de 2020. Foram obtidas 395 respostas completas, revelando-se um tamanho de amostra adequado para a realização dos testes estatísticos pretendidos de acordo com os estudos de Hair et al. (2014) e Martinez e Ferreira (2008). Importa, ainda, referir que, no presente estudo, o nível de confiança é de 95% e a margem de erro é $\pm 5\%$.



Figura 1. Modelo de investigação Fonte: elaboração própria.

As Figuras 2, 3, 4 e 5 demonstram as características dos participantes neste estudo. A maioria dos respondentes pertence ao género feminino (59,20% contra 40,80% do género masculino) e encontra-se na faixa etária compreendida entre 41 e 50 anos (128 inquiridos, correspondendo a uma taxa de 32,40% [Figura 2]).

No que respeita à situação académica, a maioria dos respondentes (52,90%) possui licenciatura em contabilidade ou áreas afins e exerce a sua atividade profissional como

contabilista certificado por conta de outrem (36,70% [Figura 3]).

Quanto à experiência profissional, a maioria dos respondentes menciona possuir mais de 20 anos de experiência na área da contabilidade (37,50% [Figura 4]).

Relativamente ao setor de atividade da entidade onde os inquiridos exercem a sua atividade profissional, a maioria dos respondentes refere exercer funções no setor empresarial (95,70% [Figura 5]).

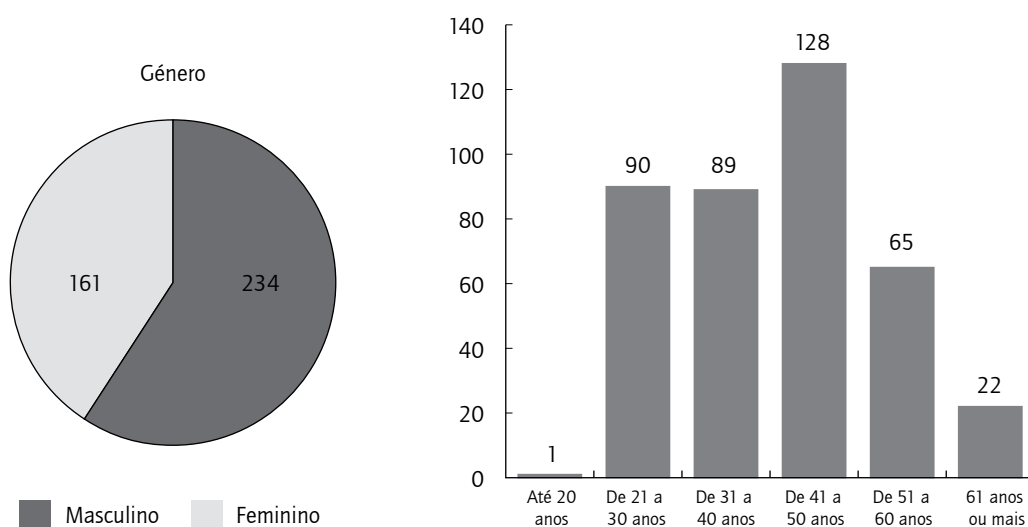


Figura 2. Género e idade dos inquiridos. Fonte: elaboração própria.

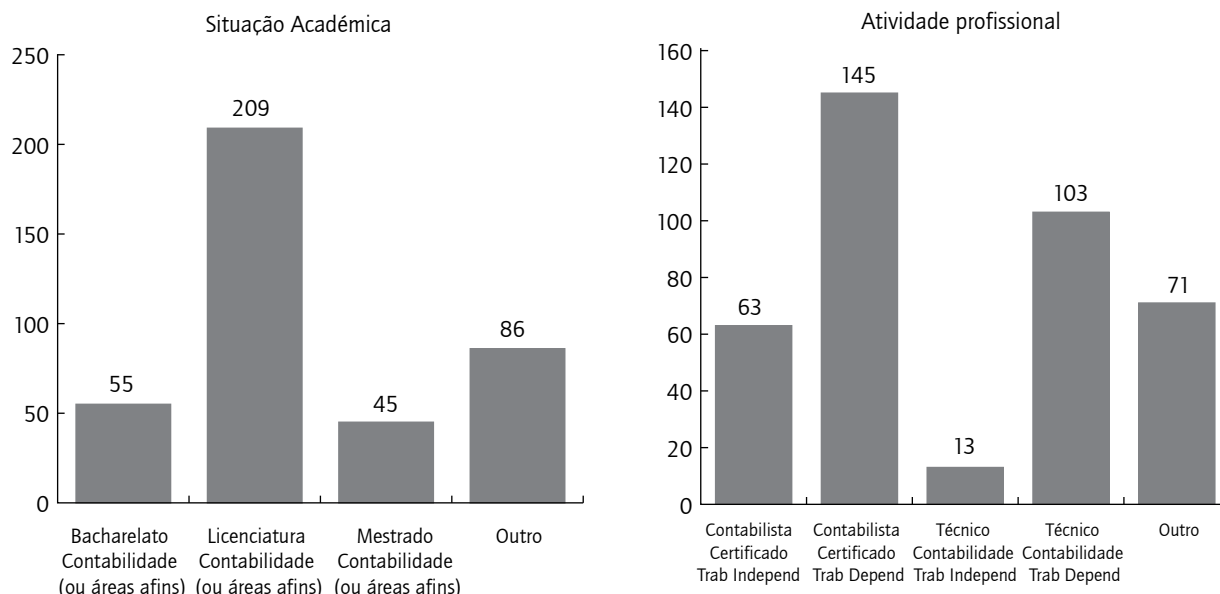


Figura 3. Situação académica e atividade profissional dos inquiridos. Fonte: elaboração própria.

Resumindo, a maioria dos participantes nesta investigação é do género feminino, na faixa etária compreendida entre os 41 e 50 anos, com formação académica superior na área das ciências económicas e empresariais (licenciatura em contabilidade ou área afim), exerce a sua atividade profissional como contabilista certificado por conta de outrem, possui mais de 20 anos de experiência na área da contabilidade e assume funções no setor empresarial.

O questionário aplicado teve por base o trabalho desenvolvido por Covas (2019), fundamentado no estudo de Cheetham e Chivers (2005), que consistia no desenvolvimento de um modelo teórico de competências aplicado a diversas áreas profissionais. O instrumento foi detalhadamente analisado, tendo-se optado por eliminar variáveis que, na perspetiva dos autores, eram redundantes em face do público-alvo (profissionais de contabilidade), constituindo-se uma inovação, já que é aplicado ao contexto português.

No questionário, era solicitada aos inquiridos a avaliação da importância de cada competência apresentada no exercício das suas funções, procurando-se, desta forma, perceber a perspetiva destes profissionais quanto à relevância do conjunto de competências para o exercício da sua atividade profissional. Assim, foi apresentada uma escala de Likert de 5 pontos, considerando "1 – nada importante", "2 – pouco importante", "3 – nem muito, nem pouco importante", "4 – muito importante" e "5 – bastante importante". Salienta-se a existência da possibilidade de os respondentes poderem escolher a opção "NA – não aplicável/sem opinião".

No que concerne ao tratamento dos dados recolhidos, realizou-se, em primeiro lugar, a análise da fiabilidade do

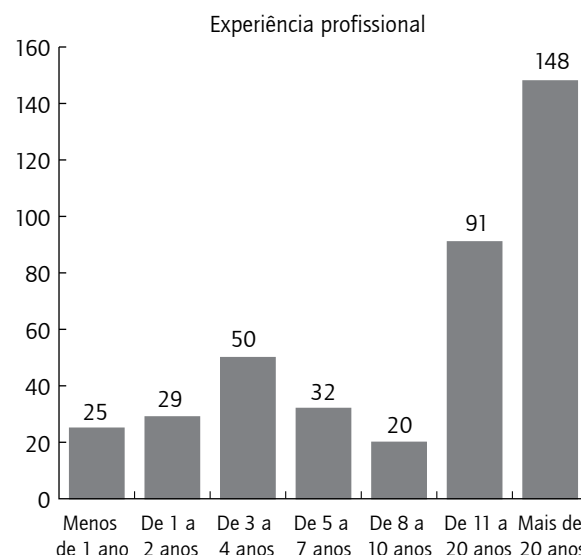


Figura 4. Experiência profissional dos inquiridos na área da contabilidade. Fonte: elaboração própria.

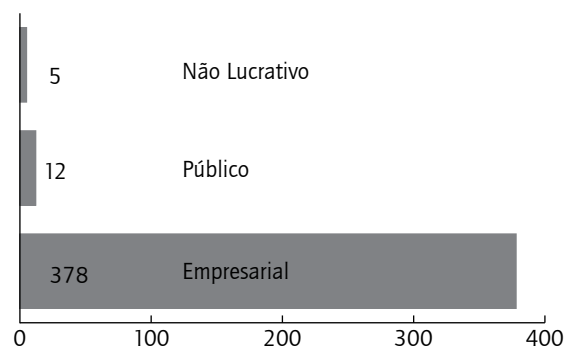


Figura 5. Setor de atividade da entidade onde os inquiridos exercem as suas funções. Fonte: elaboração própria.

questionário através do teste de alfa de Cronbach, constata-se um nível de fiabilidade bom (alfa = 0,84 [Hill e Hill, 2008]).

A análise descritiva esteve na base da caracterização da amostra e da análise das variáveis, apresentando-se gráficos circulares, gráficos de barras e tabelas de frequências (Marôco, 2007).

Para a apresentação do *ranking* de competências, procedeu-se à análise de médias (Vicente et al., 2012). Neste sentido, as variáveis foram organizadas por ordem decrescente da média, sendo que, em caso de empate, optou-se por destacar primeiro a variável com menor desviopadrão, uma vez que, nestes casos, os dados apresentam uma menor dispersão relativamente à média.

Para verificar as primeiras três hipóteses de investigação, efetuou-se a análise fatorial exploratória. Na extração dos fatores, optou-se pelo método de componentes principais com rotação Varimax (Marôco, 2007; Pestana e Gageiro, 2008), sendo que a aplicação eficaz da análise fatorial exige a verificação de correlação entre as variáveis. Neste sentido, realizaram-se o teste de Kaiser-Meyer-Olkin (κ_{MO}) e o teste de esfericidade de Bartlett (Marôco, 2007; Martinez e Ferreira, 2008; Pestana e Gageiro, 2008), e, com recurso ao SPSS AMOS, efetuouse a avaliação do modelo de medida (análise de equações estruturais) para dar resposta à questão de investigação 1, aferindo-se qual a variável manifesta que se revela mais importante para a variável latente

correspondente. Posteriormente, analisa-se qual a variável latente com maior expressão no construto “competências técnicas” (análise fatorial de segunda ordem).

No que respeita aos testes de hipóteses inerentes à segunda questão de investigação, efetuou-se a verificação do cumprimento dos pressupostos de aplicação dos testes paramétricos, aferindo-se, numa primeira instância, a normalidade dos dados, através da aplicação do teste de Kolmogorov-Smirnov. Tal teste permitiu concluir que as variáveis em estudo não seguem uma distribuição aproximadamente normal ($p < 0,01$ para todas as variáveis [Marôco, 2007]). Como consequência, adotaram-se testes não paramétricos para testar a hipótese de investigação 5. Assim, os testes de Mann-Whitney e de Kruskal-Wallis constituem os mais apropriados quando se pretende aferir diferenças em contexto inter-sujeitos, com dois ou mais grupos definidos pela variável independente e com escalas ordinais para a variável dependente, respetivamente (Martins, 2011).

Análise dos resultados

Análise e discussão dos resultados

A Tabela 2 evidencia que, para a maioria dos inquiridos, as competências técnicas assumem uma posição preponderante na atividade profissional na área da contabilidade. Tal conclusão deve-se ao facto de a maioria ter escolhido

Tabela 2.
Frequências das variáveis

Variáveis	Escala de medida					Mediana	Moda
	1	2	3	4	5		
Realizar a escrituração das entidades	0	2	13	89	291	5	5
Elaborar e analisar as demonstrações financeiras	0	1	4	95	295	5	5
Executar tarefas no âmbito do controlo interno	0	4	29	171	191	4	5
Aplicar as normas internacionais de contabilidade	0	3	34	142	216	5	5
Elaborar planos de negócios	0	16	87	185	107	4	4
Elaborar e analisar rácios económico-financeiros	0	7	37	175	176	4	5
Elaborar conciliações bancárias	0	3	20	131	241	5	5
Emitir uma opinião no que respeita a questões no âmbito da gestão	0	5	40	212	138	4	4
Executar tarefas no âmbito da contabilidade analítica/de gestão	0	1	55	166	173	4	5
Elaborar orçamentos	6	17	114	144	114	4	4
Realizar as obrigações fiscais	1	0	10	76	308	5	5
Utilizar de forma eficiente softwares de contabilidade	0	0	3	91	301	5	5
Usar as ferramentas das declarações eletrónicas	0	0	8	110	277	5	5

Fonte: elaboração própria.

os níveis 4 e 5 da escala de avaliação apresentada (correspondendo às categorias "muito importante" e "bastante importante", respetivamente).

Tendo em vista obter as competências técnicas mais/menos valorizadas pelos profissionais de contabilidade, a Tabela 3 permite afirmar que as três competências técnicas mais valorizadas pelos respondentes são "utilizar de forma eficiente softwares de contabilidade", "realizar as obrigações fiscais" e "elaborar e analisar as demonstrações financeiras". Os resultados obtidos são coerentes com os estudos de Bolt-Lee e Foster (2003), Byrne et al. (2002), Cunha (2019) e Jones (2010), na medida em que continua a verificarse uma importância acrescida no desenvolvimento das competências técnicas específicas de contabilidade. Ao nível da formação destes profissionais, estes autores afirmam que há uma maior propensão para o desenvolvimento de competências técnicas específicas de contabilidade em detrimento de competências complementares e genéricas.

Na extremidade oposta, a Tabela 3 mostra que as competências técnicas menos valorizadas pelos profissionais de contabilidade que contribuíram para a presente investigação são "elaborar orçamentos", "elaborar planos de negócios" e "emitir uma opinião no que respeita a questões no âmbito da gestão".

Tabela 3.
Ranking das competências técnicas

Variável	Média	Desvio-padrão
Utilizar de forma eficiente softwares de contabilidade	4,75	0,448
Realizar as obrigações fiscais	4,75	0,520
Elaborar e analisar as demonstrações financeiras	4,73	0,482
Realizar a escrituração das entidades	4,69	0,556
Usar as ferramentas das declarações eletrónicas	4,68	0,508
Elaborar conciliações bancárias	4,54	0,629
Aplicar as normas internacionais de contabilidade	4,45	0,683
Executar tarefas no âmbito do controlo interno	4,39	0,668
Elaborar e analisar rácios económico-financeiros	4,32	0,715
Executar tarefas no âmbito da contabilidade analítica/de gestão	4,29	0,709
Emitir uma opinião no que respeita a questões no âmbito da gestão	4,22	0,673
Elaborar planos de negócios	3,97	0,809
Elaborar orçamentos	3,87	0,933

Fonte: elaboração própria.

De salientar que a maioria das competências apresentadas evidencia uma média superior ao nível 4 da escala de Likert utilizada no presente estudo (categoria "muito importante"), à exceção das últimas duas variáveis, que, no entanto, se apresentam muito próximas deste nível de referência.

É possível, deste modo, concluir que, apesar de se identificarem competências que assumem uma posição menos importante em face das restantes, na perspetiva dos profissionais de contabilidade, a maioria das competências técnicas assume-se como muito importante para o exercício da profissão.

Com o intuito de dar resposta à questão de investigação 1 e, conseqüentemente, verificar a relação existente entre as competências em estudo, avaliou-se, primeiramente, a adequação da amostra em estudo, tendose concluído que ela era apropriada para a realização da análise fatorial, na medida em que o número de observações é superior ao quádruplo das variáveis em estudo (Pestana e Gageiro, 2008).

Posteriormente, realizou-se o teste de KMO (0,835), que permitiu concluir que é possível realizar a análise fatorial aos dados com uma qualidade boa (Marôco, 2007). Além disso, o teste de esfericidade de Bartlett rejeita a hipótese de não existir correlação entre as variáveis, pelo que é possível prosseguir com a análise fatorial ($p < 0,001$).

Neste sentido, efetuouse a análise fatorial exploratória, sendo que a tabela das comunalidades conduziu à eliminação de duas variáveis ("executar tarefas no âmbito do controlo interno" e "realizar as obrigações fiscais"), pelo facto do valor extraído se revelar baixo (inferior a 0,5) (Hair et al., 2014; Marôco, 2007).

A análise fatorial realizada permitiu, então, extrair três fatores que explicam 58,577% da variação total observada pelas variáveis (35,040% para o fator 1, 15,412% para o fator 2 e 8,126% para o fator 3).

Os fatores extraídos foram nomeados (Tabela 4), sendo que o primeiro fator contém as variáveis relacionadas com áreas complementares à contabilidade (nomeadamente, a área da gestão), o segundo fator contempla as variáveis diretamente relacionadas com as atividades específicas da contabilidade (designadamente, as técnicas de escrituração, a execução e interpretação de demonstrações financeiras e, ainda, a aplicação de normativos contabilísticos quer nacionais quer internacionais) e o terceiro fator que encerra as competências informáticas imprescindíveis para o exercício da profissão contabilística atualmente. Os fatores apresentados já eram expectáveis, uma vez que eles já estavam previstos no modelo formulado.

Seguiu-se a evidenciação dos pesos de cada variável na respetiva componente principal, verificandose a correlação

Tabela 4.
Análise fatorial exploratória (categorias de competências)

Categorias e competências
Fator 1. Técnicas complementares de contabilidade (35,04%)
Elaborar planos de negócios
Elaborar e analisar raios econômico-financeiros
Emitir uma opinião no que respeita a questões no âmbito da gestão
Executar tarefas no âmbito da contabilidade analítica/de gestão
Elaborar orçamentos
Fator 2. Técnicas específicas de contabilidade (15,41%)
Realizar a escrituração das entidades
Elaborar e analisar as demonstrações financeiras
Aplicar as normas internacionais de contabilidade
Elaborar conciliações bancárias
Fator 3. Técnicas informáticas de contabilidade (8,13%)
Utilizar de forma eficiente softwares de contabilidade
Usar as ferramentas das declarações eletrônicas

Fonte: elaboração própria.

existente entre as variáveis manifestas e as respectivas variáveis latentes. Neste sentido, constata-se que a competência “elaborar planos de negócios” é a manifestação mais forte do fator 1 (dando-se resposta à hipótese de investigação 2), que a competência “elaborar conciliações bancárias” constitui a expressão mais forte do fator 2 (respondendo à hipótese de investigação 1) e, por fim, a competência “usar as ferramentas das declarações eletrônicas” representa a variável mais importante do fator 3 (solucionando a hipótese de investigação 3 [Figura 6]).

A análise fatorial de segunda ordem realizada teve como propósito aferir o contributo de cada fator extraído para a variável latente “competências técnicas”, concluindo-se que o fator 2 é a manifestação mais forte da variável latente de segunda ordem “competências técnicas” (peso fatorial: 0,805). Deste modo, é possível afirmar que, na perspetiva dos profissionais de contabilidade que colaboraram na presente investigação, as competências técnicas diretamente relacionadas com as funções contabilísticas (“competências técnicas específicas de contabilidade”) se assumem como as mais importantes para o exercício da profissão.

O modelo apresentado revelou uma qualidade de ajustamento boa (confirmada pelas várias medidas de ajustamento do modelo apresentadas) e os valores de assimetria e curtose se mostraram adequados ($|Sk| < 3$ e $|Ku| < 10$ [Hair et al., 2014; Marôco, 2014]).

Relativamente à validade do construto, todos os componentes revelaram validade fatorial (pois apresentaram pesos fatoriais superiores a 0,5), validade convergente (uma vez que a variância extraída média [VEM] se apresenta superior ao valor de referência [VEM > 0,5] quer para o construto, quer para cada fator), e validade discriminante (na medida em que o quadrado da correlação entre fatores é inferior aos valores da VEM de cada fator [Figura 6]).

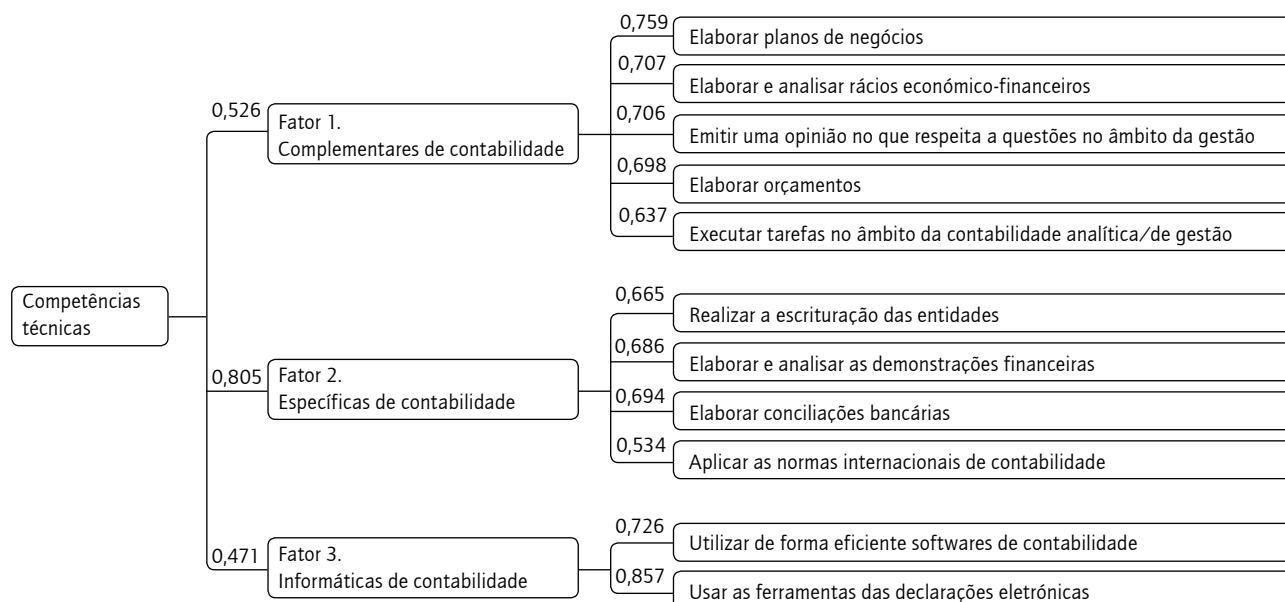
Por sua vez e no que concerne à fiabilidade do construto, os itens que compõem a categoria “competências técnicas” revelaram um nível de fiabilidade bom (Hill e Hill, 2008), assim como as fiabilidades individuais se mostraram adequadas (superiores a 0,25), uma vez que eles oscilam entre 0,285 e 0,734 (determinados através do quadrado dos pesos fatoriais estandardizados de cada variável). Além disso, a fiabilidade compósita, quer do construto, quer dos três fatores apresentados, demonstrou consistência dos itens reflexivos do construto ($FC \geq 0,7$ [Figura 6]).

Os resultados obtidos da aplicação da avaliação do modelo de medida da análise de equações estruturais diferenciase do estudo de Covas (2019) na medida em que as competências informáticas de contabilidade foram incluídas no grupo das competências técnicas, assumindo-se como ferramentas fundamentais para o exercício específico da profissão contabilística, o que, na perspetiva dos estudantes objeto do estudo de Covas (2019), as TIC são vistas como competências informáticas, não inseridas nas competências técnicas.

A título de conclusão e no que concerne à hipótese de investigação 4 e, por conseguinte, à questão de investigação 1, o construto “competências técnicas específicas da contabilidade” é a maior expressão das “competências técnicas”, podendo afirmar-se que, na perspetiva dos profissionais de contabilidade, elas se assumem como as mais importantes para o exercício da profissão.

Uma vez mais os resultados obtidos são coerentes com os estudos já referenciados, nomeadamente, Bolt-Lee e Foster (2003), Cunha (2019) e Jones (2010), quando estes referem que as competências específicas de contabilidade assumem um papel preponderante na vida dos contabilistas, muito potenciado pela formação destes profissionais. No entanto, esperase que este cenário mude a curto prazo, uma vez que as formações contínuas a que os profissionais de contabilidade estão obrigados vão no sentido de abarcar um leque mais variado de temáticas, indo ao encontro dos contributos referidos na literatura quanto à necessidade de desenvolvimento de competência não contabilísticas e de cariz transversal.

Para dar resposta à questão de investigação 2, testou-se a quinta hipótese formulada recorrendo-se ao teste de Kruskal-Wallis como fundamentado anteriormente.



Medidas de ajustamento do modelo ($\chi^2/g.l.=4,767$; CFI=0,899; GFI=0,917; RMSEA=0,098; MECVI=0,067)	
VEM Fator 1: 0,623 Fator 2: 0,542 Fator 3: 0,752 Construto (11 itens): 0,619	
Fiabilidade (alfa de Cronbach) Fator 1: 0,824 Fator 2: 0,822 Fator 3: 0,873 Construto (11 itens): 0,822	Fiabilidade compósita Fator 1: 0,892 Fator 2: 0,824 Fator 3: 0,857 Construto (11 itens): 0,946
Correlação entre os fatores Fator 1 ↔ Fator 2: 0,572 Fator 1 ↔ Fator 3: 0,175 Fator 2 ↔ Fator 3: 0,507	Quadrado das correlações $r^2_{F1 \leftrightarrow F2} = 0,327$ $r^2_{F1 \leftrightarrow F3} = 0,031$ $r^2_{F2 \leftrightarrow F3} = 0,257$

Figura 6. Modelo de medida das competências técnicas. Fonte: elaboração própria.

O teste realizado permitiu reter a hipótese nula para nove hipóteses operacionais, concluindo-se que, para estas variáveis, não se verificam diferenças em função do setor de atividade da entidade onde os inquiridos exercem a sua atividade profissional no que concerne à importância dada por estes relativamente às competências técnicas para o exercício da profissão (Tabela 5).

Relativamente às hipóteses operacionais "c" e "j", o mesmo teste estatístico permitiu concluir que existem diferenças, não tendo capacidade, porém, de identificar tais diferenças, sendo necessário recorrer ao teste de Mann-Whitney para se efetuarem comparações dois a dois.

Como estamos perante três tipos de setor de atividade (empresarial, público e não lucrativo), será necessário realizar três testes comparativos (dois a dois). Com o objetivo de contrariar a ocorrência de erros tipo I, efetuouse o teste de Mann-Whitney com a correção de Bonferroni, determinando-se o novo p -value, situado em 0,017.

De acordo com a Tabela 6, é possível concluir que, no que respeita à hipótese operacional "c", as diferenças existentes verificam-se entre os respondentes do setor empresarial e os respondentes do setor público, bem como entre os respondentes do setor público e os respondentes do setor não lucrativo. Relativamente à hipótese operacional

“j”, as diferenças verificam-se apenas entre os respondentes do setor empresarial e os respondentes do setor público.

Analisando esta informação de forma mais pormenorizada e recorrendo aos postos médios, os respondentes que exercem a sua atividade profissional numa instituição pública atribuíram maior importância tanto às tarefas

Tabela 5.
Teste de Kruskal-Wallis (variável: setor de atividade da entidade)

H5. A importância dada pelos inquiridos às variáveis em estudo não difere em função do setor de atividade da entidade onde estes exercem a sua atividade profissional.	χ^2	p
a) Realizar a escrituração das entidades	4,522	0,104
b) Elaborar e analisar as demonstrações financeiras	1,025	0,599
c) Executar tarefas no âmbito do controlo interno	12,270	0,002
d) Aplicar as normas internacionais de contabilidade	4,118	0,128
e) Elaborar planos de negócios	1,978	0,372
f) Elaborar e analisar rácios económico-financeiros	0,773	0,679
g) Elaborar conciliações bancárias	3,458	0,177
h) Emitir uma opinião no que respeita a questões no âmbito da gestão	2,815	0,245
i) Executar tarefas no âmbito da contabilidade analítica/de gestão	3,417	0,181
j) Elaborar orçamentos	9,773	0,008
k) Realizar as obrigações fiscais	0,055	0,973
l) Utilizar de forma eficiente <i>softwares</i> de contabilidade	1,692	0,429
m) Usar as ferramentas das declarações eletrónicas	0,430	0,806

Fonte: elaboração própria com recurso ao SPSS.

inerentes ao controlo interno das entidades como à elaboração de orçamentos do que os respondentes que exercem as suas funções numa entidade do setor empresarial ($MR = 296,00$ vs $MR = 192,31$ e $MR = 282,00$ vs $MR = 192,75$, respetivamente).

Por sua vez, os respondentes que exercem a sua atividade numa instituição pública manifestaram maior importância na execução de tarefas no âmbito do controlo interno do que os profissionais que desempenham a sua atividade numa entidade do setor não lucrativo ($MR = 10,50$ vs $MR = 5,40$, respetivamente).

A este nível, tais conclusões poderão dever-se, por um lado, ao próprio normativo, uma vez que o Decreto-Lei 192/2015, que aprova o SNCAP, prevê, no seu artigo 9º, a adoção, por parte das entidades públicas, de um sistema de controlo interno capaz de “assegurar o desenvolvimento das atividades de forma ordenada e eficiente”. Considerando que, tanto a legislação aplicável ao setor empresarial (Decreto-Lei 158/2009, com as devidas retificações) como a legislação aplicável ao setor não lucrativo (Decreto-Lei 36A/2011) são omissas no que respeita à implementação de sistemas de controlo interno por parte das entidades que as adotam, tal poderá ter contribuído para a divergência de opiniões entre os inquiridos.

O controlo interno é fundamental para o bom funcionamento de qualquer entidade, sendo que este assume especial relevância nas administrações públicas não só para dar cumprimento a uma imposição legal, como também para certificar a execução do orçamento e respetivo desempenho em face dos objetivos de política orçamental definidos, para contribuir para melhorar a qualidade da informação prestada aos utilizadores da informação, garantindo uma maior transparência, e, ainda, para efetuar uma gestão de recursos mais eficaz e eficiente (Coutinho e Costa, 2020; Cunha, 2019).

Por sua vez e apesar das evidências acerca da importância e utilidade de um bom sistema de controlo interno, os setores

Tabela 6.
Teste de Mann-Whitney (variável: setor de atividade da entidade – H15c e H15j)

Setor de atividade		H15c. Executar tarefas no âmbito do controlo interno		H15j. Elaborar orçamentos	
		U	p	U	p
Empresarial	Público	1062,000	0,000	1230,000	0,004
	Não lucrativo	930,000	0,946	626,500	0,173
Público	Não lucrativo	12,000	0,004	27,000	0,709

Fonte: elaboração própria com recurso ao SPSS.

empresarial e não lucrativo nem sempre implementam sistemas de controlo interno. Tendencialmente, nas entidades de menor dimensão, este tipo de ferramenta de gestão é quase inexistente, sendo mais habitual encontrar-se nas entidades de maior dimensão, que muitas vezes possuem um departamento autónomo para este efeito. A relação custo-benefício na implementação e manutenção de um sistema de controlo interno, a dimensão da empresa e o número de funcionários, a competência das pessoas ou a falta de interesse do órgão de gestão podem ser apontados como fatores para não instituir este tipo de ferramenta de controlo. Carvalho et al. (2018) referem que os contabilistas certificados com mais de 40 anos realizavam mais práticas de controlo interno que os profissionais com idade até 40 anos, não se tendo verificado estudos relativos a práticas de controlo interno por parte dos profissionais de contabilidade por setor de atividade, constituindo este resultado obtido um contributo inovador para esta temática.

No que concerne às diferenças ao nível da elaboração de orçamentos, tal poderá dever-se ao facto de, no setor empresarial, este tipo de função ser bastante reduzido, na medida em que a elaboração e realização de orçamentos não constitui a base da sua atividade. Só em situações muito particulares é que o contabilista das entidades deste setor é chamado para realizar funções neste âmbito. Em contrapartida, numa entidade pública, o orçamento constitui uma peça-chave da sua atividade, na medida em que, anualmente, se verifica a necessidade de sua elaboração. Salientando a importância que o orçamento tem neste setor, com a entrada em vigor do SNC-AP, passou a existir uma contabilidade específica para tratar da execução do orçamento e das suas alterações, a contabilidade orçamental, obrigatória para todos os organismos da administração pública e que visa prestar informações acerca do orçamento de receita e de despesa, bem como as modificações que ocorrem, a sua execução e, por fim, os saldos, sugerindo a existência de um forte controlo e gestão orçamental nas entidades públicas (Decreto-Lei 192/2015).

Acresce, ainda, que a escassez de normalização contabilística aplicada à contabilidade de gestão em Portugal poderá ser apontada como fator justificativo para os resultados obtidos. Para além disto, o facto de as entidades do setor empresarial, de média ou grande dimensão, sobretudo da área da indústria, serem as que mais aplicam a contabilidade de gestão como sistema de apoio à tomada de decisão. Ora, na medida em que o tecido empresarial português é constituído, na esmagadora maioria, por micro e pequenas entidades (96% e 3,3%, respetivamente [PORDATA, 2019]) e que estas recorrem em menor medida a sistemas de contabilidade de gestão, tal poderá justificar os resultados obtidos. Por estes factos, as estatísticas

nacionais conduzem à consideração da contabilidade de gestão como uma competência técnica complementar e não fundamental no exercício da atividade e prática contabilística.

Considerando o carácter inovador deste estudo, não existem publicações, tanto quanto foi possível apurar, que permitam corroborar os resultados obtidos. A revisão da literatura efetuada afere a existência apenas de estudos sobre competências técnicas dos profissionais de contabilidade enquadrados num determinado setor de atividade específico (empresarial, público ou não lucrativo), e não da comparação das competências técnicas dos três setores de atividade existentes. Facto este que é confirmado por Roque et al. (2021), quando afirmam que deve ser intensificada a investigação na contabilidade de gestão, sugerindo, inclusive, que se replique em Portugal o estudo realizado através da adoção de métodos quantitativos. Neste sentido, o presente estudo contribui para o crescimento do conhecimento científico nesta temática.

Conclusões

Constituiu propósito principal desta investigação aferir a importância das competências técnicas para o exercício da profissão contabilística, na perspetiva dos profissionais de contabilidade. Propusemo-nos, ainda, a averiguar eventuais diferenças existentes na importância das competências técnicas em função do setor de atividade (empresarial, público ou não lucrativo) da entidade onde os profissionais exercem a sua atividade.

Neste sentido, as "competências técnicas específicas de contabilidade" assumiram-se como o fator mais importante para o exercício da profissão. A confirmação da hipótese elencada em que as competências técnicas específicas da contabilidade se revelaram como as mais importantes para a profissão do contabilista, foi possível verificar, também, que as competências técnicas complementares e as de cariz tecnológico, ainda que menos relevantes, são também fundamentais para o desempenho da profissão.

A análise de médias permitiu concluir que todas as competências técnicas apresentadas foram consideradas, no mínimo, "muito importantes" para o exercício da profissão, na opinião dos inquiridos. De outro ponto de vista, as três competências técnicas mais valorizadas pelos respondentes foram "utilizar de forma eficiente softwares de contabilidade", "realizar as obrigações fiscais" e "elaborar e analisar as demonstrações financeiras", em linha com Coutinho e Costa (2020). Por sua vez, as competências técnicas menos valorizadas pelos profissionais de contabilidade que

participaram neste estudo foram “elaborar orçamentos”, “elaborar planos de negócios” e “emitir uma opinião no que respeita a questões no âmbito da gestão”, facto que poderá ser explicado pela grande exigência que o trabalho contabilístico num ambiente de forte aceleração tecnológica enferma.

Os testes de hipóteses realizados revelaram diferenças na opinião dos profissionais que exercem a sua atividade no setor empresarial e os profissionais que exercem as suas funções no setor público no que respeita à realização de tarefas inerentes ao controlo interno das entidades e à elaboração de orçamentos, sendo que os respondentes que exercem as suas funções numa instituição pública atribuíram uma maior importância do que os profissionais das entidades do setor empresarial. Sob outra perspetiva, os respondentes que exercem a sua atividade no setor público manifestaram maior importância na elaboração de orçamentos do que os profissionais que desempenham as suas funções numa entidade do setor não lucrativo. Como referido anteriormente, a revolução tecnológica atual assume-se como muito importante na área da contabilidade, em especial no setor público, uma vez que neste setor a contabilidade permitirá não só transmitir todas as informações específicas, bem como garantir uma maior transparência e efetuar uma gestão de recursos mais eficiente, reforçando as conclusões de estudos anteriores (Coutinho e Costa, 2020; Cunha, 2019). No que concerne às demais variáveis analisadas no presente estudo, não se verificaram diferenças entre os inquiridos dos diferentes setores de atividade.

Neste sentido, a presente investigação contribuiu para o aumento do conhecimento científico na área da contabilidade, uma vez que traz um contributo inovador, tanto quanto sabemos, não encontramos nenhum estudo que aborde as competências dos profissionais de contabilidade por setor de atividade. Este facto vem na mesma linha de pensamento do estudo de Roque et al. (2021), quando afirmam a escassez de literatura sobre estas matérias, sugerindo mesmo a replicação do estudo em Portugal a vários setores de atividade.

Acresce que o presente estudo salienta, também, a importância do papel das instituições de ensino superior enquanto entidades responsáveis pela formação inicial dos futuros contabilistas. Dada a importância atribuída à tecnologia no exercício da atividade contabilística, é inegável a relevância que a inclusão das TICs imprescindíveis para o exercício das funções contabilísticas nos currículos académicos assumem. Por um lado, é importante, ainda, de acordo com os resultados deste estudo que, em ambiente escolar, os estudantes tenham a possibilidade de vivenciarem situações com as quais se depararão no futuro na

sua atividade profissional, destacando-se unidades curriculares simuladas ou programas de estágios curriculares orientados. Por outro lado, ao nível da formação contínua, este estudo revela-se de suma importância para as associações e ordens profissionais, na medida em que fornece informações úteis para o ajustamento dos planos de formações contínuas a que os profissionais de contabilidade estão obrigados.

No que respeita às principais limitações do estudo efetuado, pode referir-se as próprias condicionantes ao nível da aplicação do questionário. Além disso, a sua aplicação maioritariamente a profissionais altamente qualificados (representando a população de contabilistas séniores) poderá, também, ser apontada como limitação ao estudo. Deste modo, como sugestão de investigação futura, seria interessante realizar um inquérito a contabilistas júniores e a finalistas dos cursos de contabilidade, aferindo a sua opinião relativamente a esta mesma temática. Sugere-se, complementarmente, a utilização de técnicas qualitativas para o reforço do estudo realizado.

Declaração de conflito de interesses

Os autores declaram não haver conflito de interesses institucionais ou pessoais.

Referências

- Accounting Education Change Commission. (1990). Objectives of education for accountants: Position Statement Number One. *Issues in Accounting Education*, 5(2), 307-312.
- American Institute of Certified Public Accountants. (n.d.). *AICPA Pre-Certification Core Competency Framework*. <https://us.aicpa.org/content/dam/aicpa/interestareas/accountingeducation/resources/downloadabledocuments/aicpa-pre-certification-core-competency-framework.pdf>
- Albrecht, W. S. e Sack, R. J. (2000). *Accounting education: Charting the course through a perilous future*. The American Accounting Association. <http://www.jstor.org/stable/42781403>
- American Accounting Association, Committee on the Future Structure, Content e Scope of Accounting Education (The Bedford Committee). (1986). Future Accounting Education: Preparing for the expanding profession. *Issues in Accounting Education*, 1(1), 168-196.
- Anúncio 119/2002, de 14 de novembro da Câmara dos Técnicos Oficiais de Contas. Diário da República: Série II, n.º 263/2002. <https://dre.pt/dre/detalhe/anuncio/119-2002-2368816>
- Anúncio 131/2004, de 15 de julho da Câmara dos Técnicos Oficiais de Contas. Diário da República: Série II, n.º 175/2004. <https://www.occ.pt/fotos/editor2/dr27julho2004.pdf>
- Anúncio 6060/2010, de 30 de junho da Ordem dos Técnicos Oficiais de Contas. Diário da República: Série II, n.º 125/2010. <https://dre.pt/dre/detalhe/anuncio/6060-2010-1613112?ts=1654214400034>

- Bolt-Lee, C. e Foster, S. (2003). The core competency framework: A new element in the continuing call for accounting education change in the United States. *Accounting Education*, 12(1), 33-47. <https://doi.org/10.1080/0963928031000074486>
- Bui, B. e Porter, B., (2010). The expectation-performance gap in accounting education: An exploratory study. *Accounting Education*, 19, 23-50. <https://doi.org/10.1080/09639280902875556>
- Burritt, R. e Christ, K. (2016). Industry 4.0 and environmental accounting: A new revolution?. *Asian Journal of Sustainability and Social Responsibility*, 1, 23-38. <https://doi.org/10.1186/s41180-016-0007-y>
- Byrne, M., Flood, B. e Willis, P. (2002). Approaches to Learning of European Business Students. *Journal of Further and Higher Education*, 26(1), 19-28. <https://doi.org/10.1080/03098770120108275>
- Carvalho, C., Martins, C. e Soares, V., (2018). A idade dos contabilistas certificados e as práticas de controlo interno. *Portuguese Journal of Finance, Management and Accounting*, 4(7). <http://u3isjournal.isvoug.pt/index.php/PJFMA/article/view/305>
- Casteleiro, C. (2019, 7 e 8 de novembro). Impacto do Sistema de Normalização Contabilística (SNC) nas Instituições Particulares de Solidariedade Social (IPSS): Um instrumento para avaliar a perceção dos contabilistas certificados (CC). Em *XVII Conferência Internacional de Contabilidade e Auditoria*, "A Contabilidade na Era Digital: oportunidade e Desafios". Porto, Portugal. https://www.occ.pt/dtrab/trabalhos/xviica/ finais_site/136.pdf
- Cheetham, G. e Chivers, G. (2005). *Professions, competence and informal learning*. Edward Elgar.
- Código do Trabalho Português. Aprovado pela Lei n.º 7/2009, de 12 de Fevereiro. Diário da República: Série I, n.º 30/2009. <https://dre.pt/dre/detalhe/lei/7-2009-602073>
- Coutinho, C. e Costa, C. (2020). *A influência da indústria 4.0 na Área Contábil* (trabalho de fim do curso de Ciências Contábeis). Centro Universitário de Goiás. <http://repositorio.anhanguera.edu.br:8080/handle/123456789/399>
- Covas, A. (2019). *As competências profissionais na área da contabilidade: aplicação de um modelo genérico ao caso português* (tese de doutoramento em Ciências Económicas e Empresariais). Universidade do Açores. <http://hdl.handle.net/10400.3/5857>
- Covas, A., Martins, C., Ribeiro, J. e Soares, V. (2020, 22 de setembro). *A experiência profissional e o domínio das competências tecnológicas nos profissionais de contabilidade*. XIX Encuentro Internacional AECA "Contabilidade, Gestão e Agenda 2030". Guarda, Portugal, 1-15. <https://aeca.es/old/xixencuentrocomunicaciones/54w2.pdf>
- Cunha, T. (2019). *Evolução das Competências na Profissão de Contabilista: Adequabilidade dos Perfis dos Contabilistas com o Mercado de Trabalho*. Faculdade de Economia da UP (Universidade do Porto). <https://repositorio-aberto.up.pt/bitstream/10216/124286/2/367728.pdf>
- Damasiotisa, V., Trivellias, P., Santouridis, I., Nikolopoulou, S. e Tsi-foraa, E. (2015). IT competences for professional accountants. A review". *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, 175, 537-545. <https://doi.org/10.106/j.sbspro.2015.01.1234>
- Dantas, C. (2020). *A influência da quarta revolução industrial no exercício do profissional contábil*". Universidade Federal da Paraíba, Centro de Ciências Sociais Aplicadas, Departamento de Finanças e Contabilidade. <https://core.ac.uk/reader/325998760>
- Decreto-Lei 452/1999, de 5 de novembro do Ministro das Finanças. Diário da República: Série I-A n.º 258/1999.
- Decreto-Lei 158/2009, de 13 de julho do Ministério das Finanças e da Administração Pública. Diário da República 133/2009, Série I de 2009-07-13.
- Decreto-Lei 36-A/2011, de 9 de março do Ministério das Finanças e da Administração Pública. Diário da República n.º 48/2011, 1º Suplemento, Série I de 2011-03-09.
- Decreto-Lei 192/2015, de 11 de setembro do Ministério das Finanças. Diário da República n.º 178/2015, Série I de 2015-09-11.
- Decreto-Lei 86-A/2016, de 29 de dezembro. Diário da República: Série I, n.º 249/2016.
- Dias, B., (2012). *As novas tecnologias de informação e comunicação na contabilidade e a sua contribuição para a tomada de decisão* (dissertação de mestrado em Gestão). Universidade da Beira Interior. <http://hdl.handle.net/10400.6/3006>
- Francisco, T. (2019). *O impacto da utilização das tecnologias de informação e comunicação no exercício da profissão de contabilista certificado: a perceção dos contabilistas certificados do distrito de Leiria* (dissertação de mestrado em Controlo de Gestão). Escola Superior de Tecnologia e Gestão, Instituto Politécnico de Leiria. <http://hdl.handle.net/10400.8/4637>
- Gonçalves, M. (2011). Apontamento sobre a contabilidade e educação em Portugal entre 1869 e 1918. *Enfoque: Reflexão Contábil*, 30(3), 9-19. <https://www.redalyc.org/pdf/3071/307124276002>
- Gonçalves, M. e Marques, M. C. (2011). Evolução do ensino da contabilidade em Portugal na segunda metade do século XIX: uma análise histórica, 1844-1886. *Pecunia*, 13, 201220. <http://dx.doi.org/10.18002/pec.v0i13.609>
- Guimarães, J. F. (2009). História (breve) da regulamentação da profissão de contabilista em Portugal. *Revista TOC*, 117, 30-43. https://www.occ.pt/fotos/downloads/files/1260355388_30a43_contabilidade_final.pdf
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J. e Anderson, R. E. (2014). *Multivariate Data Analysis* (7ª ed.). Pearson New International Edition.
- Hill, M. M. e Hill, A. (2008). *Investigação por questionário* (2ª ed.). Edições Sílabo.
- Howieson, B., Hancock, P., Segal, N., Kavanagh, M., Tempone, I. e Kent, J. (2014). Who should teach what? Australian perceptions of the roles of universities and practice in the education of professional accountants. *Journal of Accounting Education*, 32, 259-275. <https://doi.org/10.1016/j.jaccedu.2014.05.001>
- International Federation of Accountants. (2019). Handbook of International Education Pronouncements.
- Jackson, D. (2010). An international profile of industry-relevant competencies and skill gaps in modern graduates. *The International Journal of Management Education*, 8(3), 29-58. <https://doi.org/10.3794/ijme.83.288>
- Jones, A. (2010). Generic Attributes in Accounting: The Significance of the Disciplinary Context. *Accounting Education*, 19(1-2), 5-21. <https://doi.org/10.1080/09639280902875523>
- Lei 139/2015, de 7 de setembro da Assembleia da República. Diário da República: Série I n.º 174/2015.
- Liparini, S. e Baldissera, J., (2019). Tecnologia de Informação e Contabilidade Pública: uma análise bibliométrica. *RIC – Revista de Informação Contábil*, 13(1), 1-23. <https://doi.org/10.34629/ric.v13i1.24-46>
- Lira, M. M. (2011a). O ensino da contabilidade em Portugal no século XVIII: a Aula do Comércio. *Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade*, 5(1-3), 50-72. <https://doi.org/10.17524/repec.v5i1.195>
- Lira, M. M. (2011b). A importância da aula do comércio na história da contabilidade portuguesa. *Revista Universo Contábil*, 7(2), 97-113. <https://doi.org/10.4270/ruc.2011215>
- Marôco, J. (2007). *Análise estatística com utilização do SPSS* (3ª ed.). Edições Sílabo.

- Martinez, L. F. e Ferreira, A. I. (2008). *Análise de dados com SPSS – Primeiros passos* (3ª ed.). Escolar Editora.
- Martins, C. (2011). *Manual de análise de dados quantitativos com recurso ao IBM SPSS: saber decidir, fazer, interpretar e redigir*. Psi-Quilíbrios Edições.
- Mohamed, E. K. A. e Lashine, S. H. (2003). Accounting knowledge and skills and the challenges of a global business environment. *Managerial Finance*, 29(7), 3-16. <https://doi.org/10.1108/03074350310768319>
- Mota, C. e Freire, E. (2020). O nível de conhecimento dos profissionais em contabilidade acerca das características da indústria 4.0. *RCA – Revista Científica da AJES*, 9(19), 165-174.
- Mulder, M., Gulikers, J., Biemans, H. e Wesselink, R. (2009). The new competence concept in higher education: Error or enrichment? *Journal of European Industrial Training*, 33(8/9), 755-770. <http://hdl.handle.net/1822/42754>
- Peixoto, A. N. (2016). *A importância dos códigos de ética nas organizações públicas versus privadas* (dissertação de mestrado). Universidade do Minho, Escola de Economia e Gestão. <http://hdl.handle.net/1822/42754>
- Pestana, M. H. e Gageiro, J. N. (2008). *Análise de dados para ciências sociais: A complementaridade do SPSS* (5ª ed.). Edições Sílabo.
- PORDATA – Base de Dados Portugal Contemporâneo. (2019). Pequenas e médias empresas em % do total de empresas: total e por dimensão. <https://www.pordata.pt/Portugal/Pequenas+e+m%C3%A9dias+empresas+em+percentagem+do+total+de+empresas+total+e+por+dimens%C3%A3o-2859>
- Regulamento 17/2020, de 9 de janeiro da Ordem dos Contabilistas Certificados. Diário da República 6/2020, Série II de 2020-01-09. <https://dre.pt/dre/detalhe/regulamento/17-2020-127910203>
- Ribeiro, J., Covas, A., Martins, C. e Soares, V. (2020). *A Importância da Ética no Comportamento dos Profissionais de Contabilidade*. Trabalho premiado com o 3º lugar no Prémio de Contabilidade “Luiz Chaves de Almeida”, edição 2020, da Apotec. <http://www.apotec.pt/pt/a-instituicao/premios/premio-de-contabilidade-luiz-chaves-de-almeida/ano-2020/>
- Rodrigues, L. L. e Gomes, D. (2002). Evolução da profissão dos técnicos oficiais de contas em Portugal: do Marquês de Pombal até aos nossos dias. *Jornal de Contabilidade*, 302, 131-141. https://scholar.google.com/scholar?hl=pt-PT&as_sdt=0%2C5&q=%22Evolução%C3%A7%C3%A3o+da+Profissão%C3%A3o+dos+Técnicos+Oficiais+de+Contas+em+Portugal%3A+Do+Marquês%C3%AAs+de+Pombal+até+C3%A9+aos+nossos+dias%22&btnG=
- Rodrigues, L. L., Gomes, D. e Craig, R. (2003). Aula do comércio: primeiro estabelecimento de ensino técnico profissional oficialmente criado no Mundo?. *Revista da Câmara dos Técnicos Oficiais de Contas*, 34, 46-54. https://scholar.google.com/scholar?hl=pt-PT&as_sdt=2005&sciodt=0%2C5&cites=5954273995546534938&scips-c=&q=%22Aula+do+Com%C3%A9rcio%3A+Primeiro+estabelecimento+de+ensino+t%C3%A9cnico+profissional+oficialmente+criado+no+Mundo%3F%22&btnG=
- Rodrigues, L. L., Craig, R. e Gomes, D. (2010). A intervenção do Estado no ensino comercial: o caso da Aula do Comércio, 1759 (I). *Revista TOC*, 118, 39-48. <https://hdl.handle.net/10092/17651>
- Roque, A., Raposo, M. e Alves, M., (2021). Management Accounting and Control Systems in the Uppsala Internationalization Process Model. A case study. *Innovar*, 31(80), 9-28. <https://doi.org/10.15446/innovar.v31n80.93661>
- Schwab, K. (2016). *A quarta revolução industrial*. Edipro.
- Slyozko, T. e Zahorodnya, N. (2017). *The Fourth Industrial Revolution: The Present and Future of Accounting and the Accounting Profession*. <http://polgariszemle.hu/aktualis-szam/136-nemzetkoziketekintes/868-the-fourthindustrial-revolution-the-present-and-future-of-accounting-and-the-ccountingprofession>
- Suárez, J. e Mejía, V. (2021). Contabilidad de gestión y regímenes de poder: revisión de la literatura y reflexión crítica sobre los eufemismos de los sistemas de costos en las organizaciones. *Innovar*, 31(82), 45-64. <https://doi.org/10.15446/innovar.v31n82.98427>
- Uttipun, M., Sattayaarak, O., Duangpanya, P. e Runglertkengkrai, S. (2018). Relationship between competency as per the international education standards for accounting professionals and the awareness and understanding of the Thai financial reporting standards for small and medium sized enterprises: A case study. *Kasetsart Journal of Social Sciences*, 39, 432-438. <https://doi.org/10.1016/j.kjss.2018.06.013>
- Tektüfekçi, F. (2019). A Bibliometric Analysis of Industry 4.0: Focused Turkish E-Accounting Applications. *Procedia Computer Science*, 158, 602-608. <https://doi.org/10.1016/j.procs.2019.09.094>
- Xavier, L., Carraro, W. e Rodrigues, A. (2020). Indústria 4.0 e Avanços Tecnológicos da Área Contábil: Perfil, Percepções e Expectativas dos Profissionais. *ConTexto*, 20, 34-50. <http://hdl.handle.net/10183/211838>
- Vicente, C., Machado, M. J. e Laureano, R. (2012). *A importância das funções dos contabilistas na perspectiva dos TOC e dos responsáveis financeiros das empresas*. XV Encuentro AECA “Nuevos caminos para Europa: el papel de las empresas y los gobiernos. Espoende, Portugal. <http://www.aeca1.org/xvencuentroaeca/cd/42d.pdf>
- Zainuddin, Z. e Sulaimana, S. (2016). Challenges Faced by Management Accountants in The 21st Century. *Procedia Economics and Finance*, 37, 466-470. [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(16\)30153-8](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(16)30153-8)

IMPACTO DE LOS SISTEMAS DE INCENTIVO A LA INVERSIÓN EN EL CAPITAL ESTRUCTURAL Y EN LOS RESULTADOS: EL CASO DE LAS EMPRESAS PORTUGUESES

RESUMEN: el estudio se desarrolla para percibir si los sistemas de incentivo del Estado portugués son benéficos a tal punto de que las empresas se sientan motivadas a acudirles para que puedan desarrollarse y crecer. En este ámbito, tiene como objetivo principal averiguar si los subsidios a la inversión tienen un impacto positivo en el capital estructural y en los resultados de las empresas luego de su recepción. Para ello, se opta por una metodología de naturaliza cuantitativa, con base en información recolectada de una muestra de 184 empresas portuguesas, por medio de la plataforma Sabi, para el periodo de 2010 a 2017, y se formulan seis hipótesis de investigación. Las dos primeras se formularon para responder el propósito, percibir si existen impactos positivos en los resultados y en el capital estructural de las empresas, y las demás se formularon de forma complementaria, para percibir si hay diferencias en estos impactos por sectores de actividad y por dimensión. Para probar las hipótesis planteadas, se recurre al modelo estadístico de regresión lineal y pruebas no paramétricas. Los resultados comprueban la existencia de efectos positivos en el impacto de los subsidios, tanto al nivel de los resultados como al de la estructura de capitales en las empresas, aunque no estadísticamente significativos. Se comprueba también la existencia de diferencias por sectores de actividad y por dimensión, para la actividad de alojamiento y restauración de grandes empresas, respectivamente.

PALABRAS CLAVE: estructura de capitales, impactos, resultados, subsidios a la inversión, sistemas de incentivo.

IMPACT OF INVESTMENT INCENTIVE SYSTEMS ON CAPITAL STRUCTURE AND RESULTS: THE CASE OF PORTUGUESE COMPANIES

ABSTRACT: This study examines whether the incentive systems by the Portuguese State are beneficial to the point that companies feel motivated to resort to them in order to develop and grow. In this context, the main objective is to verify if investment subsidies have a positive impact on companies' capital structure and results after they are allocated. The authors adopted a quantitative methodology to study information collected from a sample of 184 Portuguese companies through the Sabi platform, for the period 2010-2017. Additionally, six research hypotheses were formulated. The first two hypotheses address the main objective in this research, that is, to understand whether there are positive impacts on the results and capital structure of companies. The remaining four, proposed in a complementary way, seek to identify differences in the outcomes according to the business sector or company size. To test the proposed hypotheses, we used linear regressions and non-parametric tests. The results confirm the existence of positive effects thanks to the delivery of subsidies, both for business results and for the structure of capitals, even though they are not statistically significant. Findings also show there are differences by sector and size in the hospitality and large companies restaurant sectors, respectively.

KEYWORDS: Capital structure, impacts, results, investment subsidies, incentive systems.

L'IMPACT DES SYSTÈMES D'INCITATION À L'INVESTISSEMENT SUR LE CAPITAL STRUCTUREL ET LA PERFORMANCE : LE CAS DES ENTREPRISES PORTUGAISES

RÉSUMÉ : Cette étude vise à déterminer si les régimes d'incitation de l'État portugais sont bénéfiques à tel point que les entreprises sont motivées pour y recourir afin de se développer et de croître. Dans ce domaine, l'objectif principal est de déterminer si les subventions à l'investissement ont un impact positif sur le capital structurel et les performances des entreprises après les avoir reçues. À cette fin, on a choisi une méthodologie quantitative, basée sur les informations recueillies auprès d'un échantillon de 184 entreprises portugaises, par le biais de la plateforme Sabi, pour la période de 2010 à 2017, et on a formulé six hypothèses de recherche. On a formulé les deux premières pour répondre à l'objectif, à savoir percevoir s'il existe des impacts positifs sur les résultats et sur le capital structurel des entreprises, et on a formulé les autres de manière complémentaire, pour percevoir s'il existe des différences dans ces impacts par secteur d'activité et par dimension. Afin de tester les hypothèses, on a utilisé un modèle statistique de régression linéaire et des tests non paramétriques. Les résultats montrent l'existence d'effets positifs sur l'impact des subventions, tant au niveau des résultats qu'au niveau de la structure du capital des entreprises, bien que non statistiquement significatifs. Par ailleurs, on constate également des différences par secteur d'activité et par taille pour les activités d'hébergement et de restauration des grandes entreprises, respectivement.

MOTS-CLÉ : structure du capital, impacts, résultats, subventions d'investissement, systèmes d'incitation.

CITAÇÃO SUGERIDA: Parreira, E. V., Pires, A. M. M., & Odete-Fernandes, P. (2023). Impacto dos sistemas de incentivo ao investimento na estrutura de capitais e nos resultados: o caso das empresas portuguesas. *Innovar*, 33(88), 101-116. <https://doi.org/10.15446/innovar.v33n88.106273>

CLASSIFICAÇÃO JEL: M48; M41; M19.

RECEBIDO 27/10/2021 **APROVADO** 06/07/2022

PRÉ-IMPRESSÃO: 01/12/2022

Esta obra se publica bajo una licencia Creative Commons Atribución-No-Comercial-Sin-Derivadas 4.0 Internacional (CC BY-NC-ND 4.0)



Impacto dos sistemas de incentivo ao investimento na estrutura de capitais e nos resultados: o caso das empresas portuguesas*

Eliana V. Parreira

M. Sc. em Contabilidade e Finanças
Investigadora, Instituto Politécnico de Bragança
Bragança, Portugal
Papel da autora: intelectual
a33394@ipb.pt
<https://orcid.org/0000-0002-9612-6008>

Amelia M.M. Pires

Ph. D. em Contabilidade
Professora, Instituto Politécnico de Bragança
Bragança, Portugal
Grupo de pesquisa: Unidade de Investigação Aplicada em Gestão
Papel da autora: intelectual
amelia@ipb.pt
<https://orcid.org/0000-0003-4312-3820>

Paula Odete Fernandes

Ph. D. em Economia e Gestão
Professora, Instituto Politécnico de Bragança
Bragança, Portugal
Grupo de pesquisa: Unidade de Investigação Aplicada em Gestão
Papel da autora: intelectual
pof@ipb.pt
<https://orcid.org/0000-0001-8714-4901>

RESUMO: o estudo foi desenvolvido para perceber se os sistemas de incentivo do Estado português são benéficos ao ponto de as empresas se sentirem motivadas a recorrer a eles para se poderem desenvolver e crescer. Neste âmbito, tem como objetivo principal averiguar se os subsidios ao investimento têm um impacto positivo na estrutura de capitais e nos resultados das empresas após o seu recebimento. Para lhe dar resposta, optou-se por uma metodologia de natureza quantitativa, com base na informação recolhida de uma amostra de 184 empresas portuguesas, através da plataforma Sabi, para o período temporal de 2010 a 2017, e formuladas seis hipóteses de investigação. As duas primeiras foram formuladas para responder ao objetivo, perceber se existem impactos positivos nos resultados e na estrutura de capitais das empresas, e as restantes quatro, formuladas de forma complementar, para perceber se existem diferenças nesses impactos por setores de atividade e por dimensão. Para testar as hipóteses propostas, recorreu-se ao modelo estatístico de regressão linear e a testes não paramétricos. Os resultados obtidos comprovaram a existência de efeitos positivos no impacto dos subsidios, tanto ao nível dos resultados como ao da estrutura de capitais nas empresas, ainda que não estatisticamente significativos. Comprovou-se também a existência de diferenças por setores de atividade e por dimensão, para a atividade alojamento e restauração e grandes empresas, respetivamente.

PALAVRAS-CHAVE: estrutura de capitais, impactos, resultados, subsidios ao investimento, sistemas de incentivo.

* Este artigo é resultado de investigação realizada pelos autores, tendo em vista a realização da dissertação de mestrado de Eliana Parreira, sob orientação de Amélia Maria Pires e Paula Odete Fernandes, e está disponível em: <http://hdl.handle.net/10198/20511>

Introdução

O rápido crescimento da economia tem vindo a desencadear nas empresas a necessidade de inovarem para poderem competir e conquistar algum papel de destaque no mercado. Como o atingir desse objetivo não se afigura fácil, os Estados têm vindo a assumir um papel preponderante a este nível. Neste particular, desde a adesão de Portugal à atual União Europeia (UE), em janeiro de 1986, que o Estado português tem vindo a desenvolver e a oferecer diferentes sistemas de incentivos, que têm assumido diferentes formas, ainda que, maioritariamente, venham sendo concedidos sob a forma de subsídios ao investimento. Contudo, e não obstante a investigação disponível em torno desta problemática, que não é nova, abundar e abarcar já o estudo dos impactos destes subsídios a diferentes níveis, não só não compreende a análise do seu impacto na estrutura de capitais, como também os resultados até agora apresentados não são suficientemente conclusivos. Há estudos que apontam para impactos pouco significativos (Carvalho, 2014; Bergström, 2000), nulos (Vozárová et al., 2020; Harris e Robinson, 2004; Roper e Hewitt-Dundas, 2001), negativos (Nogueira, 2016) e positivos, ainda que com impactos a diferentes níveis (eg. Zlesemer, 2021; Xu et al., 2021; Ravšelj e Aristovnik, 2020; Bianchini et al., 2019; López-Bazo e Motellón, 2018; Barbosa e Silva, 2018; Peng e Liu, 2018; Carboni, 2017; Cin et al., 2017; Bronzini e Pirelli, 2016; Dai e Cheng, 2015; Huergo et al., 2015; Cerqua e Pellegrini, 2014; Almus e Czarnitzki, 2012; Czarnitzki e Licht, 2006; Tongeren, 1998). Constata-se, assim, que a literatura disponível, apesar de muito significativa, não é, ainda, clara quanto à natureza e significância do impacto produzido, permitindo continuar a questionar se o usufruto destes apoios se traduz num verdadeiro retorno e com influência significativa nos resultados das entidades e na sua estrutura de capitais, este último ainda muito pouco estudado.

É, pois, neste âmbito que se justifica e desenvolve esta investigação, com o objetivo de averiguar se os subsídios ao investimento têm impacto na estrutura de capitais e nos resultados das empresas e, mais especificamente, perceber se o impacto identificado é positivo e significativo no médio prazo. Para conseguir dar resposta ao objetivo, foram formuladas seis hipóteses de investigação. As duas primeiras (H_1 e H_2) procuram responder ao objetivo central, testar o impacto dos subsídios nos resultados e na estrutura de capitais, respetivamente, e as restantes quatro (H_3 , H_4 , H_5 e H_6), completar as duas anteriores, ou seja, procuram, respetivamente, apurar se existem diferenças no impacto que os subsídios têm nos resultados das empresas e na estrutura de capitais por setores de atividade

económica (H_3 e H_4) e, se existem diferenças nesses impactos, por dimensão das empresas (H_5 e H_6). Para lhe dar resposta, este estudo compreende esta introdução, a que se segue um capítulo de enquadramento teórico, para oferecer uma breve abordagem aos auxílios do Estado português, ainda que particularmente dirigida para os subsídios ao investimento e respetivo enquadramento no âmbito do normativo contabilístico aplicável, e uma sistematização dos principais resultados da revisão de literatura no âmbito dos impactos provocados pelos subsídios ao investimento. Prossegue com o capítulo da metodologia de investigação para, com base na justificação do objetivo do estudo, se enunciarem as hipóteses de investigação levantadas e explicar o processo de recolha e tratamento de dados. Na continuação, o capítulo alusivo à apresentação, análise e discussão dos resultados obtidos e onde, para além da caracterização da amostra, são apresentados os resultados da análise descritiva e dos testes estatísticos realizados, para dar resposta às hipóteses de investigação levantadas, e respetiva discussão. Termina com o capítulo alusivo à apresentação das conclusões a retirar do trabalho realizado, enunciação das limitações que marcaram o seu desenvolvimento e apresentação de linhas para o desenvolvimento de investigação futura.

Enquadramento teórico

No âmbito dos estímulos à economia e da necessidade de lhe dar resposta, surge em Portugal, país onde o tecido empresarial é maioritariamente constituído por pequenas e médias empresas (PME), em 2014, o Portugal 2020, que enquadra os apoios estruturais da UE até 2020. Teoricamente, é um acordo de parceria entre Portugal e a Comissão Europeia (CE), que reúne a atuação dos Fundos Europeus Estruturais e de Investimento (2019) e tem como principais prioridades o setor privado e o emprego. Complementarmente, surge o Programa de Desenvolvimento Regional (PDR 2020), para o mesmo período, direcionado para assegurar o crescimento sustentável do setor agroflorestal (Pina, 2018; Portal dos Incentivos, 2018).

Paralelamente, Portugal vem procurando acompanhar os esforços de harmonização contabilística para alcançar melhores níveis de comparabilidade da informação financeira divulgada pelas suas empresas (Mota, 2015; Almeida, 2010), tão necessários num ambiente cada vez mais globalizado e de crescente competitividade. A concretização deste objetivo desencadeou um conjunto de reformas que, no espaço da UE, chegariam com a obrigatoriedade do uso do referencial contabilístico internacional, as International Accounting Standard Board/International Financial Reporting Standard (IAS/IFRS [Saraiva et al., 2015]).



Em conformidade, Portugal desencadeia uma reforma do seu sistema contabilístico, que entrou em vigor em 2010, com a publicação de um novo Sistema de Normalização Contabilística (SNC) que passa a contemplar um conjunto de Normas Contabilísticas e de Relato Financeiro (NCRF) de âmbito nacional, mas que têm por base as IAS/IFRS (Pina, 2018; Barroca, 2011) e as próprias IAS/IFRS. Com o SNC, passam a coexistir diferentes normativos, as NCRF, a aplicar obrigatoriamente pelas empresas não cotadas, e as IAS/IFRS, de uso obrigatório por empresas cotadas, originando-se, desde então, critérios de reconhecimento, mensuração e divulgação que passam a ser diferentes em função da dimensão da entidade (Pina, 2018). Ainda que a convergência de sistemas contabilísticos seja necessária para assegurar a comparabilidade internacional (Bohórquez Forero, 2015), a adoção das IAS/IFRS representa uma maior complexidade e com custos mais significativos em empresas de menor dimensão, levando a UE a assumir a necessidade de oferecer um sistema que compreenda diferentes níveis normativos. A necessidade de fazer convergir critérios de reconhecimento e mensuração marca uma inflexão, não só ao nível do tratamento contabilístico, como

também das instituições (Rico-Bonilla et al., 2020), ainda que esta última mais difícil de alcançar. Requer tempo para que, efetivamente, se possa traduzir em maior relevância no processo de tomada de decisão.

Assim, e neste âmbito, a contabilização dos subsídios e apoios das entidades públicas está regulamentada pelo normativo nacional, que em Portugal é a NCRF 22 e pelo internacional, a IAS 20, para entidades não cotadas e cotadas, respetivamente. Neste particular, cabe destacar que o tratamento contabilístico preconizado pela NCRF 22, e IAS 20 para o reconhecimento inicial dos subsídios ao investimento diverge. Enquanto a IAS 20 exige que sejam classificados como um rendimento a reconhecer no passivo, a NCRF 22 prevê o seu reconhecimento no capital próprio (CP), opção que, ainda que concebida sob a perspetiva da sua utilidade, segue critérios diferentes (Dias, 2013) para assegurar maiores níveis de compromisso com as IAS/IFRS por parte das empresas de maior dimensão (Barboda e Silva, 2018; Ferreira e Oliveira, 2015).

Ainda que os subsídios, com particular destaque para os subsídios ao investimento, tenham sido amplamente

estudados, a literatura disponível não permite extrair conclusões categóricas quanto aos retornos esperados. Há resultados que apontam para impactos pouco significativos, como é o caso dos apresentados por Bergström (2000) que, na sequência de estudo desenvolvido na Suécia, concluiu que estes subsídios potenciam o crescimento e o valor acrescentado da empresa, mas apenas no primeiro ano, ou por Carvalho (2014), que, em investigação desenvolvida em Portugal, apresenta resultados que também sugerem impactos insignificantes. Por sua vez, os estudos desenvolvidos por Roper e Hewitt-Dundas (2001), na Irlanda, Harris e Robinson (2004), no Reino Unido, ou Vozárová et al. (2020), na Eslováquia, apontam para impactos nulos, correlação linear não estatisticamente significativa entre o desempenho e o volume de subsídios recebido ou, inclusive, impacto negativo, como sugere o estudo desenvolvido em Portugal por Nogueira (2016). Contrariamente, os estudos desenvolvidos por Cerqua e Pellegrini (2014), em Itália, por Huergo et al. (2015), em Espanha, ou por Peng e Liu (2018), na China, identificaram um impacto positivo destes subsídios no crescimento das empresas e na produtividade, ainda que, nalguns casos, este impacto seja maior em PME e mais ainda em unidades industriais. Complementarmente, Zlesemer (2021) concluiu que o investimento em investigação e desenvolvimento (I&D) com recurso a apoios públicos estimula o investimento em I&D privado, e que a exceção a estes resultados se deve ao tamanho da empresa e à interação das políticas públicas e da sua eficácia, tal como já haviam concluído Barbosa e Silva (2018) em investigação realizada em Portugal, e onde, comparativamente a empresas de menor dimensão, seriam as empresas do setor produtivo e com maiores recursos e maior nível de internacionalização as que aproveitam melhor estes apoios públicos. Na linha dos impactos positivos, estão também os resultados apresentados por López-Bazo e Motellón (2018), que, em estudo desenvolvido em Espanha, identificaram uma relação positiva entre os apoios recebidos na forma de subsídios e o volume das exportações, por Carboni (2017), que investigou o efeito dos diferentes apoios públicos sobre o investimento, com base num conjunto de dados combinados de sete países europeus, que concluiu que os subsídios têm efeitos adicionais sobre o investimento e sobre os gastos em I&D, em linha com os que já haviam sido apresentados por Czarnitzki e Licht (2006), e por Almus e Czarnitzki (2012), em estudos desenvolvidos na Alemanha, por Bronzini e Piselli (2016), em Itália, e por Cin et al. (2017), na Coreia, e onde se concluiu que os subsídios estimulam o investimento privado em I&D e impulsionam a produtividade do trabalho em PME industriais, e que acabariam por vir a ser confirmados mais recentemente por Bianchini et al. (2019), em estudo desenvolvido em Espanha, e por Xu et al. (2021),

na China, ao concluírem que os subsídios governamentais direcionados para as atividades de I&D podem estimular este tipo de investimento, influenciando positivamente o desempenho da inovação, ainda que sem impacto significativo. Contudo, estes resultados são contrários aos apresentados por Dai e Cheng (2015), para os quais, ainda que pareça existir um efeito positivo dos programas de apoio ao investimento nas áreas de I&D, está ainda por confirmar. Também Ravšelj e Aristovnik (2020), em estudo desenvolvido na Eslovénia, concluíram que a política pública de I&D desempenha um papel muito importante no comportamento dos gastos com I&D empresarial, ainda que os subsídios resultem, de um modo geral, ineficazes, exceto quando combinados com benefícios fiscais e recebidos por empresas em crescimento. Estes resultados, ainda que muito idênticos quanto ao sinal produzido pelos impactos, maioritariamente positivos, estão ainda por confirmar ou não são, em muitos dos casos estudados, estatisticamente significativos, para além de que se apresentam contraditórios quanto ao setor de atividade e à dimensão da empresa, deixando não só em aberto o tipo de sinal esperado, positivo e negativo, como o setor e o tipo de empresa onde são identificados, grandes e pequenas. Estas conclusões permitem retomar as então apresentadas por Tongeren (1998), que, em estudo desenvolvido na Holanda no âmbito das empresas de grande dimensão, alertava para o facto de os resultados apresentados serem condicionados pela exclusão das PME das amostras, estando com isto a sugerir ser no seio das empresas de menor dimensão que se podem encontrar maiores restrições financeiras e, como consequência, esperar-se um maior impacto destes apoios públicos.

Metodologia de investigação

Objetivo do estudo e hipóteses de investigação

Recordamos que o estudo tem como objetivo averiguar se os subsídios ao investimento têm algum impacto positivo na estrutura de capitais e nos resultados das empresas. Uma das principais finalidades dos subsídios passa por estimular a inovação tecnológica nas empresas e promover as suas capacidades de produção, logo seria de esperar que uma empresa que usufrua deste tipo de apoio passe a obter a médio prazo algum retorno (Zlesemer, 2021; Bianchini et al., 2019; Carboni, 2017; Almus e Czarnitzki, 2012; Czarnitzki e Licht, 2006). Segundo Carvalho (2014), para uma perspetiva relativamente abrangente, um qualquer tipo de retorno pode verificar-se pelo aumento das vendas e/ou pela diminuição dos custos de produção e pode ser calculado a partir de uma medida de avaliação, a margem

bruta (MB). Com base no objetivo central definido para esta investigação e nos resultados das fontes empíricas consultadas, relativamente aos impactos identificados, nas suas diferentes perspetivas e que, nalguns casos, estão condicionados ao setor de atividade ou à dimensão da empresa (Zlesemer, 2021; Barbosa e Silva, 2018; Huergo et al., 2015; Tongeren, 1998), foram definidas as hipóteses de investigação (H₁).

H₁: os subsídios têm um impacto positivo na MB das empresas.

H₂: os subsídios têm um impacto positivo na estrutura de capitais das empresas.

H₃: existem diferenças no impacto dos subsídios na MB, por setor de atividade.

H₄: existem diferenças no impacto dos subsídios na estrutura de capitais, por setor de atividade.

H₅: existem diferenças no impacto dos subsídios na MB, por dimensão das empresas.

H₆: existem diferenças no impacto dos subsídios na estrutura de capitais, por dimensão das empresas.

Relativamente à H₁, que tem como principal objetivo verificar se os subsídios ao investimento têm algum impacto positivo na MB das empresas em análise, ou seja, diz respeito ao impacto nos resultados, segundo Carvalho (2014), fornece a indicação direta de quanto a empresa está a ganhar como resultado imediato da sua atividade. O cenário mais previsível seria verificar-se um impacto positivo, uma vez que o objetivo das empresas quando investem é conseguir um bom resultado disso (López-Bazo e Moteillón, 2018; Huergo et al., 2015; Cerqua e Pellegrini, 2014). Porém, nada pode ser dado como garantido, tal como demonstram os estudos realizados por Nogueira (2016) e Carvalho (2014), cujos resultados apontam para impactos negativos ou insignificantes, respetivamente. Logo, o objetivo desta hipótese é chegar a resultados diferentes e conseguir provar o contrário, até porque uma das limitações apresentadas por Carvalho (2014) é preenchida neste estudo, que diz respeito ao período temporal em análise.

A H₂ tenta verificar se existe algum impacto positivo na estrutura de capitais das empresas a médio prazo, após o recebimento de um subsídio. Uma vez que a estrutura de capitais, segundo Franco (2017), consiste na forma como a empresa realiza a combinação entre o CP e o capital alheio (CA), o impacto positivo a verificar seria ter um aumento na percentagem do CP e uma diminuição na percentagem do CA. Tal facto significaria que a empresa teria passado a depender menos de CA e, portanto, teria diminuído as suas dívidas.

Por último, e relativamente às H₃, H₄, H₅ e H₆, cabe referir que foram formuladas para complementar as H₁ e H₂ e dar mais consistência ao presente estudo e, adicionalmente, poder corroborar alguns dos resultados apresentados na literatura (Zlesemer, 2021; Barbosa e Silva, 2018; Huergo et al., 2015; Tongeren, 1998). Assim, a H₃ e H₄ passam por tentar verificar se os impactos nos resultados e na estrutura de capitais das empresas apresentam algumas diferenças significativas por setores de atividade para as empresas em estudo, enquanto a H₅ e H₆ passam por verificar a mesma questão que as duas anteriores, mas, neste caso, verificando a existência de possíveis diferenças significativas por dimensão das empresas da amostra. No caso destes cenários se verificarem ou pelo menos algum deles se verificar, tentar-se-á perceber que tipo de diferenças existem.

Recolha e tratamento dos dados

Uma vez delineadas as hipóteses de investigação, torna-se imprescindível extrair e analisar dados económico-financeiros de várias empresas. Para o efeito, foi utilizada a base de dados do Sistema de Análise de Balanços Ibéricos (Sabi), ferramenta de pesquisa de dados que disponibiliza diversos indicadores económico-financeiros das empresas ibéricas. Os dados que foram tidos em consideração, aquando da extração, foram os considerados imprescindíveis para dar resposta ao objetivo do estudo, sendo os mais relevantes: a rubrica "outras variações no capital próprio" (OVCP); CP; resultado líquido do período (RLP); volume de negócios (VN) e a subrubrica "subsídios". Importa referir que foi definido um período temporal de oito anos, de 2010 a 2017.

Após extraídas as empresas, procedeu-se à depuração da base de dados para compactar a informação relevante e evitar resultados enviesados. Como não foi possível extrair a informação da subrubrica "subsídios" diretamente, para se poder prosseguir com a investigação, assumiu-se a rubrica das OVCP como contendo apenas subsídios, o que se torna numa limitação. Para contornar esta situação, foram tomadas medidas no sentido de tornar mais credível e fiável a base de dados, nomeadamente a eliminação dos valores negativos (devedores) da rubrica "OVCP", para todo o período temporal, uma vez que os subsídios apenas assumem valores positivos (natureza credora). Complementarmente, foram também eliminados os dados que do ano de 2010 para 2011 não apresentaram aumento, na medida em que, quando de um ano para o outro se registar um aumento, é porque houve o recebimento de um subsídio. Assim, considera-se que o ano de recebimento do subsídio é o ano de 2011, o que irá permitir estudar o impacto dos subsídios para um período temporal de sete anos. Para dar

maior consistência a este raciocínio, foram analisadas as rubricas de ativos intangíveis (AI) e ativos fixos tangíveis (AFT) e conclui-se que também aumentaram.

Assim e para efeitos de construção da amostra, de uma extração inicial da base de dados Sabi de que resultaram 68.671 empresas não cotadas e 56 empresas cotadas, após a depuração, com base no raciocínio supraenunciado, resultou uma amostra final de 184 empresas.

Para responder ao objetivo do estudo, recorreu-se a uma análise descritiva exploratória, utilizando medidas de tendência central e de dispersão, medidas estatísticas como as frequências absolutas e relativas e o cálculo das taxas de crescimento anual. Foi ainda testada a correlação entre diferentes variáveis e a rubrica das OVCP na medida em que, segundo Rodrigues (2017), tal permite determinar a força ou intensidade de uma associação entre variáveis, o que ajuda a perceber se elas seguem o mesmo crescimento ou crescimentos opostos. Para calcular esta correlação, utilizou-se o coeficiente de correlação de Pearson, desde que não se violasse o pressuposto da normalidade e do tamanho da amostra ($n \geq 30$ observações).

Por último, para chegar à obtenção dos resultados, é utilizada uma análise inferencial. Para dar resposta às H_{11} e H_{12} , é utilizado o modelo de regressão linear, permitindo verificar se existe um impacto positivo ou negativo nos resultados e na estrutura de capitais e verificar se esse impacto é crescente e estatisticamente significativo. Contudo, para se poder verificar o impacto na MB, primeiramente é necessário calculá-la (relação entre a diferença das vendas com o custo das vendas).

Apesar de este indicador não abranger todos os aspetos que fazem parte dos resultados de uma empresa, como, por exemplo, os RLPS, tem em consideração dois dos mais importantes e imediatos, que são as vendas e o custo das vendas, que são também os que mais interesse têm em termos de resultados para uma empresa no seu dia a dia. Calculada a MB para todas as empresas e para todo o período temporal, pode, finalmente, verificar-se a existência ou não de um impacto das OVCP na MB. Para verificar tal impacto, recorreu-se ao modelo de regressão linear simples. Antes de aplicar este método e para serem mais precisos os resultados, procedeu-se à normalização da variável "OVCP" recorrendo-se ao cálculo do Z-Score.

No que concerne à estrutura de capitais, segundo Franco (2017), é a forma como a empresa combina o CP e o CA. Neste âmbito, o CP corresponde aos fundos gerados internamente através da atividade e o CA representa as dívidas provenientes de fontes de financiamento externas. Para poder analisar este impacto, importa analisar a percentagem de CP e a percentagem de CA. Após calcular essas

percentagens, aplica-se o modelo de regressão linear, onde se assume a percentagem de CP e o CA as OVCP. Repete-se o procedimento para a percentagem de CA, ou seja, o CA assume a percentagem de CA e o CP as OVCP. Com este modelo, responde-se às H_{11} e H_{12} .

Considerando que com as restantes hipóteses de investigação se pretende estudar se existem diferenças estatísticas, a forma de o fazer é através de testes estatísticos. Para a H_{13} , que pretende avaliar se existem diferenças nos impactos na MB por setor de atividade, dada a natureza das variáveis em análise, se estar perante amostras independentes e dado o facto de se ter verificado a violação da aplicação dos pressupostos do teste paramétrico, vai recorrer-se à aplicação de um teste não paramétrico, o teste de Kruskal-Wallis (Marôco, 2018). Para se decidir sobre a validação ou não da hipótese estatística, vai assumir-se um nível de significância de 5%. No caso de se verificarem diferenças estatisticamente significativas, importa verificar quais são, pelo que se recorre a gráficos de erro para visualizar as diferenças existentes. Foi seguido idêntico procedimento para as H_{14} , H_{15} e H_{16} , e verificada a inevitabilidade de terem de ser utilizados os testes não paramétricos, nomeadamente o teste de Kruskal-Wallis.

Análise e discussão dos resultados

Caracterização da amostra

A amostra é constituída por empresas de diferentes atividades económicas, como se pode observar a partir da Tabela 1, em que surgem classificadas segundo a classificação de atividade económica (CAE), ainda que maioritariamente por indústrias transformadoras e extrativas, com um total de 92 empresas, representando metade da amostra, por oposição aos setores de atividades de alojamento e restauração, e atividades de saúde humana e apoio social, como as de menor representatividade.

Observou-se também a tipologia empresarial, que se apresenta na Tabela 2, que se segue, para perceber qual a contribuição para a amostra em função da dimensão empresarial. Os resultados mostram que a maior contribuição para a amostra é dada pelas grandes empresas, com 103 empresas, representativas de 55,98%, mais de metade da amostra total, seguida das médias, com 51 empresas (27,72%), e, por último, as pequenas, com apenas 30 empresas (16,30%).

Na continuação, foram analisados os pesos relativos das rubricas "OVCP", "VN" e "TA", por atividade económica e por ano, para tentar perceber quais os setores de atividade em que cada uma das rubricas apresentadas tem maior peso e verificar se existem diferenças significativas entre esses

Tabela 1.
Atividades económicas

Atividades económicas	n	%
Agricultura, produção animal, caça, floresta e pesca	15	8,15
Alojamento e restauração	2	1,09
Atividades artísticas, de espetáculos, desportivas e recreativas	4	2,17
Atividades de consultoria, científicas, técnicas e similares	3	1,63
Atividades de informação e de comunicação	3	1,63
Atividades de saúde humana e apoio social	2	1,09
Captação, tratamento e distribuição de água	15	8,15
Comércio por grosso e a retalho	27	14,67
Construção	7	3,80
Educação	3	1,63
Indústrias transformadoras e extrativas	92	50,00
Transportes e armazenagem	11	5,98
Total	184	100

Fonte: elaboração própria.

Tabela 2.
Dimensão DAS

Dimensão	n	%
Grande	103	55,98
Média	51	27,72
Pequena	30	16,30
Total	184	100

Fonte: elaboração própria.

Tabela 3.
Análise descritiva das variáveis OVCP, CP, RLP, AI e AFT por ano

Indicador	Medida estatística	Ano							
		2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010
OVCP	Média	4 344 443,46	4 036 432,60	3 647 658,35	3 716 175,28	3 568 936,32	3 439 035,97	3 130 380,69	1 690 068,82
	Máximo	233 702 938	184 539 359,10	170 565 277,49	176 943 009,21	177 080 243,97	184 069 479,58	168 456 015,92	80 439 328
	Mínimo	1 419,99	230,15	230,15	1 419,99	5 784,38	3 658,80	11 334,24	11,62
	Desvio-padrão	19 456 398,73	16 401 314,66	15 317 221,50	15 793 020,31	15 655 773,80	15 906 575,26	14 652 725,14	7 749 991,92

(Continue)

pesos. A análise efetuada permitiu verificar que as rubricas "VN" e "TA" seguem o mesmo padrão ao longo do período em análise, sendo o setor de atividade com maior peso representado as indústrias transformadoras e extrativas. Relativamente à rubrica das OVCP, a atividade em que exerce maior peso são os transportes e armazenagem e mantém-se também ao longo dos anos. Importa referir que o setor das indústrias transformadoras e extrativas é o que tem maior peso na amostra, o que faz com que o peso do VN e TA apresentados estejam de acordo com o esperado. No entanto, isso não se verifica nos transportes e armazenagem, com um peso na amostra de aproximadamente 6%, o que pode ser explicado pelo facto de as duas empresas que o integram apresentarem valores muito elevados na rubrica das OVCP.

Análise descritiva das variáveis em estudo

Recordamos que, para este estudo, foi assumido que a rubrica das OVCP respeita apenas a subsídios, para o que também houve necessidade de considerar, tal como oportunamente referido, que na transição de 2010 para 2011, quando esta variação for positiva, será assumida como um recebimento de um subsídio. Este pressuposto encontra justificação no comportamento das variáveis "OVCP", "AI" e "AFT", observável na Tabela 3, uma vez que, quando há o reconhecimento de um subsídio ao investimento, a rubrica das OVCP sofre um aumento e, por contrapartida, as rubricas de AI e/ou AFT também. Da mesma forma que em média a rubrica das OVCP aumenta de 2010 para 2011, também ambas as rubricas de ativo (AI e AFT) aumentam no mesmo período. A respeito e para reforçar, importa, ainda, fazer alusão ao comportamento do CP e ao RLP que, tal como se pode verificar, em média, o CP vai aumentando ao longo de todos os anos, ao contrário do RLP que, durante os primeiros três anos, sofre uma diminuição, passando a aumentar gradualmente até 2016.

Indicador	Medida estatística	Ano							
		2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010
CP	Média	20 204 205,13	19 661 598,91	18 974 791,86	18 150 619,95	17 466 015,83	16 818 709,79	16 147 942,96	14 503 824,97
	Máximo	426 224 693,02	439 230 994,27	395 705 761,00	429 907 162,00	425 661 287	394 711 673	316 870 503	286 654 773,77
	Mínimo	-1 086 534,33	-1 911 721,12	-1 871 469,74	-2 602 751,46	-729 359,42	232 927,94	196 165,61	-569 637,61
	Desvio-padrão	50 334 793,00	49 779 090,32	47 552 851,86	47 455 160,30	47 069 387,35	45 255 000,57	41 530 703,87	38 866 792,48
RLP	Média	1 559 466,04	1 647 783,04	1 399 240,21	1 200 607,82	1 162 753,82	1 074 875,87	1 448 428,31	1 776 344,08
	Máximo	92 105 623,64	85 844 241,06	82 006 662,69	81 068 698,40	71 166 412,21	72 624 187,00	104 384 197,00	139 967 332,00
	Mínimo	-25 969 335,13	-22 436 634,34	-19 192 695,02	-36 691 397,00	-29 391 790,00	-23 324 919,00	-20 068 360,00	-4 296 501,88
	Desvio-padrão	8 492 696,77	7 684 282,36	6 710 346,18	7 570 000,33	7 200 615,19	7 676 358,96	9 109 504,29	11 355 719,92
AI	Média	698 112,78	783 684,23	960 732,42	973 200,72	942 055,33	939 267,65	926 282,21	615 948,92
	Máximo	54 242 649,10	55 171 339,55	55 964 065,01	54 781 513,96	52 142 187,39	48 209 696,01	50 267 008,65	43 541 018,20
	Mínimo	0	0	0	0	0	0	0	0
	Desvio-padrão	4 666 044,43	5 042 429,57	5 466 152,50	5 571 353,22	5 612 024,34	5 682 026,09	5 686 034,90	4 151 726,83
AFT	Média	16 454 174,51	16 112 163,53	16 525 427,25	16 378 297,91	16 020 169,05	15 495 635,07	14 397 275,98	12 145 703,12
	Máximo	394 370 516,00	374 858 746,00	387 912 619,00	402 773 449,00	395 002 531,00	375 418 928,00	330 423 979,00	301 467 206,00
	Mínimo	16 565,73	14 377,15	12 475,04	395,46	790,81	507,54	1 016,09	1 940,06
	Desvio-padrão	44 987 907,20	43 769 065,87	44 774 388,98	45 781 184,40	45 829 161,77	44 698 281,68	40 831 907,27	34 998 201,38

Fonte: elaboração própria.

Tabela 4.
Taxas de crescimento anual, em %

Descrição	Ano						
	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011
OVCP	7,63	10,66	-1,84	4,13	3,78	9,86	85,22
AI	-10,92	-18,43	-1,28	3,31	0,30	1,40	50,38
AFT	2,12	-2,50	0,90	2,24	3,39	7,63	18,54

Fonte: elaboração própria.

Para reforçar esta análise, foi elaborada a Tabela 4, em que são apresentadas diferentes taxas de crescimento anual para as rubricas das OVCP, de AI e AFT, e em que se pode observar que, de 2010 para 2011, há um crescimento médio percentual anual positivo muito elevado para a rubrica das OVCP. O mesmo se consegue constatar para as rubricas de AI e AFT, o que reforça o raciocínio seguido e se justifique que o aumento das OVCP respeita a recebimento de subsídios. Verificando o crescimento anual das rubricas para os restantes anos em análise, constata-se que, apesar de se manter positivo até 2014, há uma diminuição gradual em todas elas. A diminuição desta rubrica nos anos após o recebimento dos subsídios pode ser explicada pelas amortizações/depreciações dos AI e AFT.

Como complemento à justificação do pressuposto assumido, foi elaborada a Tabela 5, em que estão expressos os coeficientes de correlação de Pearson entre a rubrica das OVCP e as variáveis apresentadas. Foi elaborada para todos os anos em análise e as variáveis consideradas foram o EBITDA, o VN, o AFT e o AI.

Tabela 5.
Coefficiente de correlação de Pearson entre a rubrica "ovcp" e as outras rubricas

Variáveis	Ano							
	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010
EBITDA	0,04	0,08	0,07	0,07	0,08	0,09	0,06	0,07
VN	0,01	0,02	0,01	0,01	0,01	0,03	0,02	0,05
AFT	0,65	0,68	0,68	0,66	0,66	0,67	0,67	0,62
AI	0,12	0,15	0,16	0,17	0,17	0,17	0,18	0,02

Fonte: elaboração própria.

Recordamos que, segundo Rodrigues (2017), ao medir a correlação entre duas variáveis, é possível determinar a força ou intensidade de uma associação entre elas, ou seja, o coeficiente de correlação entre duas variáveis diz-nos que tipo de relação existe entre elas. Se for positivo, as variáveis correlacionam-se positivamente, quando uma cresce, a outra também cresce; se o coeficiente de correlação for negativo, então as variáveis correlacionam-se inversamente, quando uma cresce, a outra decresce. A análise (Tabela 5) mostra que todas as variáveis apresentam um coeficiente positivo, embora, nalguns casos, não seja estatisticamente significativo, o que significa que, quando a rubrica das OVCP aumenta, as rubricas de AI e AFT também aumentam, reforçando o pressuposto assumido para este estudo.

O mesmo se tentou verificar para as rubricas de VN e do EBITDA, na medida em que, quando há o recebimento de um subsídio, é esperado haver algum impacto positivo nestas variáveis. Se a empresa recebeu um subsídio, é esperado que venha a produzir mais e, consequentemente, a faturar mais, pelo que o VN cresce. Por conseguinte, o EBITDA, não obstante poder sofrer variações de outras rubricas, quando a rubrica das OVCP aumenta, é de esperar que esta também aumente. Os resultados obtidos apontam nesse sentido (Tabela 5), ainda que não mostrem ser estatisticamente significativos.

Tabela 6.
Peso médio da variação (Δ) das OVCP no RLP, CMVMC e VN

Descrição	Ano						
	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011
Δ OVCP (€)	308 010,86	388 774,25	-68 516,93	147 238,96	129 900,35	308 655,28	1 440 311,87
Δ OVCP no RLP (%)	19,75	23,59	-4,90	12,26	11,17	28,72	99,44
Δ OVCP nos CMVMC (%)	2,62	3,58	-0,62	1,44	1,37	3,39	15,57
Δ OVCP no VN (%)	1,29	1,71	-0,31	0,70	0,64	1,58	7,20

Fonte: elaboração própria.

Validação das hipóteses de investigação

Segue-se uma pequena introdução para analisar os resultados de uma forma mais generalizada, para o que se elaborou a Tabela 6, com o intuito de perceber o peso que as OVCP exercem em algumas variáveis, nomeadamente no RLP, nos CMVMC e no VN.

Como anteriormente frisado, o ano de recebimento dos subsídios é 2011; logo, a análise dos diferentes pesos tem por base os anos após esse recebimento. Assim, em 2011, o peso que o aumento das OVCP tem no RLP é quase de 100%, acabando por diminuir à medida que diminuem as OVCP. No que diz respeito ao peso nos CMVMC e no VN, acontece o mesmo que no RLP, mas, no caso destes, os valores são muito mais reduzidos, sendo no VN onde os valores são mais baixos.

Depois desta análise, pesos relacionados com os resultados das empresas, e antes de avançar para a análise aos resultados a partir da primeira hipótese de investigação, importa fazer uma breve alusão à análise feita à estrutura de capitais. Para tal, foi elaborada a Tabela 7, com o objetivo de averiguar, em primeira instância, se as empresas da amostra são financiadas maioritariamente por capitais alheios ou por cps, ou seja, verificar se as empresas dependem mais de financiamentos externos.

Os resultados mostram (Tabela 7) que a estrutura de capitais das empresas que constituem a amostra é maioritariamente composta de CA, ou seja, estão mais dependentes de financiamentos externos. Esta conclusão permite dar mais ênfase ao objetivo do estudo, pois, se se conseguir verificar que realmente os subsídios têm um impacto positivo na estrutura de capitais, isto significa que há uma tendência de diminuição na percentagem de CAS, o que na teoria se traduz numa redução dos financiamentos externos. Este é, de facto, o objetivo que todas as empresas pretendem alcançar pois isso acarreta melhorias e consequentemente favorece o seu crescimento.

Depois de verificar o peso que as OVCP tinham em algumas variáveis e de resumida a estrutura de capitais das empresas em estudo, importa agora dar resposta às hipóteses de investigação.

Para poder responder às H_{11} e H_{12} , utilizou-se o modelo de regressão linear simples, para cada ano em análise e para cada uma das hipóteses a testar. Pôde verificar-se que as OVCP são a variável independente, pois é o impacto que elas provocam nas outras variáveis que se pretende estudar. Sendo a MB, a %CP e a %CA as variáveis dependentes, procedeu-se ao cálculo deste modelo e, através dos resultados obtidos, foi elaborada a Tabela 8, que a seguir se apresenta, e onde estão expressos os valores dos coeficientes associados às variáveis dependentes para cada ano.

Observando a Tabela 8, no que concerne à MB, verifica-se que o coeficiente é positivo para todos os anos em análise, aumentando o valor até ao ano de 2015 e diminuindo nos dois últimos anos. Tal facto significa que o acréscimo de uma unidade monetária nas OVCP faz aumentar a MB no valor do coeficiente apresentado para cada ano. Outra

conclusão que se pode retirar desta análise é que o impacto das OVCP na MB das empresas da amostra é positivo para todos os anos apresentados e que melhora nos anos após o reconhecimento do subsídio. Contudo, importa referenciar que esse impacto, apesar de positivo, não é muito significativo, pois, ao aumentar uma unidade monetária das OVCP, por exemplo, para o ano de 2015, o valor da MB apenas aumenta 0,064 unidades. Estes resultados parecem confirmar os já apresentados por Bergström (2000), que já havia concluído que estes subsídios potenciam o crescimento da empresa, mas apenas no primeiro ano, ou por Roper e Hewitt-Dundas (2001), Harris e Robinson (2004) ou Vozárová et al. (2020), que também concluíram pela existência de uma correlação linear não estatisticamente significativa. Ainda que também coincidentes com os apresentados por Cerqua e Pellegrini (2014), Huerger et al. (2015) ou Peng e Liu (2018), que também identificaram um impacto positivo no crescimento das empresas e na produtividade, tende a ser maior em PME. Recordamos, a propósito, que estamos em presença de uma amostra que é maioritariamente formada por grandes empresas (55,98% da amostra), pelo

Tabela 7.
Análise descritiva da estrutura de capitais

Estrutura de capitais	Medida estatística	Ano							
		2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010
CA	Média	0,524	0,531	0,528	0,535	0,544	0,549	0,554	0,580
	Máximo	1,335	1,353	1,298	1,040	1,131	0,957	0,954	1,255
	Mínimo	0,064	0,053	0,049	0,083	0,089	0,058	0,096	0,001
	Desvio-padrão	0,213	0,214	0,200	0,199	0,200	0,189	0,187	0,203
CP	Média	0,476	0,469	0,472	0,465	0,456	0,451	0,446	0,420
	Máximo	0,936	0,947	0,951	0,917	0,911	0,942	0,904	0,999
	Mínimo	-0,335	-0,353	-0,298	-0,040	-0,131	0,043	0,046	-0,255
	Desvio-padrão	0,213	0,214	0,200	0,199	0,200	0,189	0,187	0,203

Fonte: elaboração própria.

Tabela 8.
Impacto das OVCP nos resultados e na estrutura de capitais

Variável dependente	Ano							
	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010
MB	0,054	0,056	0,064	0,063	0,063	0,062	0,057	0,054
%CP	0,0387	0,0437	0,0413	0,0444	0,0437	0,0412	0,0411	0,0494
%CA	-0,0387	-0,0437	-0,0413	-0,0444	-0,0437	-0,0412	-0,0411	-0,0494

Fonte: elaboração própria.

que os nossos resultados podem estar influenciados por isso. Neste particular, confirma-se a conclusão obtida por Barbosa e Silva (2018), que constataram que as empresas com maiores recursos e com maior nível de internacionalização aproveitam melhor estes apoios públicos.

Assim, e com base nos resultados obtidos (Tabela 8), a H_{11} é validada. O cenário mais previsível, uma vez que o objetivo das empresas quando investem é conseguir um bom resultado disso. No entanto, nada poderia ser dado como garantido, tal como demostram os estudos realizados por Nogueira (2016) e Carvalho (2014), que obtiveram impactos negativos ou insignificantes. Na verdade, os resultados obtidos indicam que o reconhecimento/recebimento de um subsídio tem um impacto positivo na MB das empresas nos anos após o seu reconhecimento, apesar de se mostrar pouco significativo. Esta conclusão permite afirmar que o recebimento de subsídios ao investimento a médio prazo tem respostas positivas nos resultados das empresas, traduzidos pelo aumento do volume de negócios e pela diminuição dos custos de produção, pois é isso que a MB nos diz. Se o seu valor for positivo, significa que as empresas conseguiram aumentar as vendas por contrapartida da redução dos seus gastos de produção.

Analisando a parte da estrutura de capitais (H_{12}), se os subsídios têm um impacto positivo na estrutura de capitais das empresas, e começando pela %CP, também se verifica que o coeficiente obtido é positivo para todos os anos. Não obstante, importa salientar que o ano em que o coeficiente é maior é o ano de 2010, com um coeficiente de 0,0494. Na transição de 2010 para 2011, que é o ano de reconhecimento do subsídio, este coeficiente desce para 0,0411, mas, a partir de 2012, ele volta a aumentar até ao ano de 2014. Estes resultados permitem concluir que um acréscimo de uma unidade monetária das OVCP a %CP também aumenta em todos os anos em função dos coeficientes apresentados, o que significa que o impacto das OVCP é positivo apesar de pouco significativo. Relativamente à %CA, verifica-se que o coeficiente apresentado é negativo para todo o período temporal. Em primeira instância, tal facto significa que o aumento de uma unidade monetária das OVCP faz com que a %CA diminua no valor do coeficiente obtido para cada ano. Todavia, é fulcral salientar o facto de os coeficientes obtidos para a %CA serem inversamente proporcionais aos coeficientes obtidos para a %CP. Isto indica que os resultados obtidos estão corretos, pois as percentagens de CA e CP completam a estrutura de capitais, logo se uma aumenta a outra diminui e vice-versa. Assim, e no que respeita à estrutura de capitais (H_{12}), os resultados apresentados indicam que o recebimento de subsídios ao investimento tem impactos positivos na estrutura de capitais das empresas nos anos pós recebimento, no entanto

não aparentam ser muito significativos. Este resultado permite concluir que, no médio prazo, o recebimento de subsídios tem efeitos positivos na estrutura de capitais, efeitos que se traduzem pelo aumento da percentagem de CP e pela diminuição da percentagem de CA ao longo dos anos. Em termos teóricos, esta conclusão indica que as empresas passam a depender mais de CPs e menos de CA; logo, a depender menos de financiamentos externos e a construir alguma forma de se autofinanciar, conclusão que é muito satisfatória para uma empresa prosperar. Confirma-se a H_{12} , que estes resultados não são passíveis de confrontação porque o estudo deste impacto em concreto é, ainda, uma lacuna na literatura.

Para se poder verificar se existem diferenças significativas no impacto dos subsídios na MB por setor de atividade (H_{13}), recorreu-se à aplicação de teste de Kruskal-Wallis, e os resultados obtidos permitem afirmar que existem diferenças estatisticamente significativas no impacto das OVCP na MB das empresas por setores de atividade. Foi possível validar a H_{13} na medida em que se conseguiu comprovar que existe pelo menos um setor que apresenta uma diferença significativa no impacto. Fomos procurar saber onde existem essas diferenças e verificou-se que o setor de atividade onde existem diferenças significativas, no impacto que as OVCP têm na MB das empresas, é no alojamento e restauração, e isto verifica-se para todos os anos em análise. Importa fazer referência ao facto de esta atividade económica ser uma das que tem menos peso na amostra. Recordamos, a propósito, que os resultados apresentados por Trenado e Ubierna (2015), no âmbito do seu estudo sobre o impacto dos subsídios ao investimento, concluíram pela existência de impacto em diferentes indicadores económicos, ainda que maior em PME e mais ainda em unidades industriais que em unidades de serviços. Ainda que se ponha em evidência o setor de atividade, os nossos resultados são contrários, seja porque concluímos que o impacto é maior em empresas de maior dimensão, seja porque é maior no setor dos serviços. Procurámos estabelecer relação com o peso do setor na amostra e constatámos que o alojamento e restauração têm o mesmo peso que as atividades de saúde humana e apoio social, mas para estas o resultado não se verifica. Não parece ser a representativa a justificar a diferença de resultados.

Na continuação e para dar resposta à H_{14} , se existem diferenças no impacto dos subsídios na estrutura de capitais, por setor de atividade, aplicou-se também o teste de Kruskal-Wallis para o mesmo nível de significância de 5%. Neste âmbito, para testar se existem diferenças significativas no impacto que as OVCP têm na estrutura de capitais, foi necessária a realização de dois testes, um para verificar as diferenças na %CA e outro, na %CP. Os resultados

permitem afirmar que existem diferenças estatisticamente significativas por setor de atividade, tanto para a %CA como para a %CP, comprovando-se, assim, a H_{4_1} .

Para responder à H_{5_1} , se existem diferenças no impacto dos subsídios na MB, por dimensão das empresas, recorreu-se também à aplicação do teste de Kruskal-Wallis, para um nível de significância de 5%. Os resultados permitiram obter um *p-value* inferior ao assumido, logo validar H_{5_1} e afirmar que existem diferenças estatisticamente significativas por dimensão das empresas no impacto na MB.

Para dar resposta à última hipótese formulada, a H_{6_1} , se existem diferenças no impacto dos subsídios na estrutura de capitais, por dimensão das empresas, recorreu-se à realização de dois testes não paramétricos, um para a %CA e outro para a %CP. O teste realizado ao impacto na %CA por dimensão indica que o nível de significância obtido é inferior ao assumido, pelo que existem diferenças estatisticamente significativas no impacto que os subsídios têm na %CA por dimensão. Relativamente à %CP, o resultado obtido permite afirmar que também existem diferenças estatisticamente significativas no impacto que os subsídios têm na %CP por dimensão das empresas. Ou seja, ambos permitiram concluir que existem diferenças estatisticamente significativas para se poder ratificar que H_{6_1} foi confirmada, isto é, que existem diferenças significativas no impacto dos subsídios na estrutura de capitais por dimensão e que esta dimensão se refere às grandes empresas, que respondem por mais de metade da amostra. Também a este respeito, convém recordar que a literatura, ainda que não faça referência ao estudo destes impactos na estrutura de capitais, mas antes noutros indicadores, há trabalhos que o fizeram atendendo ao setor de atividade e à dimensão das empresas, e os resultados são pouco conclusivos ou até mesmo contraditórios. Ainda que Barbosa e Silva (2018) tenham concluído, em investigação realizada numa amostra de empresas portuguesas do setor produtivo em Portugal, que as empresas com maiores recursos e com maior nível de internacionalização aproveitam melhor estes apoios públicos, comparativamente a empresas de menor dimensão, Cerqua e Pellegrini (2014), em Itália, ou Huergo et al. (2015), em Espanha, concluíram o seu contrário, ou seja, que o impacto é maior nas PME. Por sua vez, Tongeren (1998), no âmbito da sua investigação, alerta para o impacto destes subsídios no contexto das PME, sinalizando ser no seio destas empresas que se podem encontrar maiores restrições financeiras e, como consequência, esperar-se um maior impacto dos subsídios ao investimento. Neste sentido, o cenário mais previsível seria o identificado, ou seja, verificar um impacto positivo destes subsídios na estrutura de capitais.

Conclusões, limitações e linhas de investigação futuras

Recordamos que esta investigação foi desenvolvida com o objetivo de averiguar se os subsídios ao investimento têm impacto na estrutura de capitais e nos resultados das empresas e, mais especificamente, perceber se o impacto identificado é positivo e significativo no médio prazo.

A análise foi feita para um período de oito anos, com base num conjunto de 184 empresas portuguesas, de diferentes dimensões, ainda que maioritariamente constituída por grandes empresas (55,98%), a operar em diferentes setores de atividades, ainda que 50% se enquadrem na classificação económica de indústrias transformadoras e extrativas.

A revisão de literatura permitiu concluir que, globalmente, os resultados apresentados são muito idênticos quanto à natureza do sinal produzido pelos impactos, porque maioritariamente positivo (eg. López-Bazo e Motellón, 2018; Carboni, 2017) ainda que, nalguns, esteja ainda por confirmar (eg. Ravšelj e Aristovnik, 2020; Dai e Cheng, 2015), seja não estatisticamente significativo (eg. Xu et al., 2021; Bianchini et al., 2019; Cinet al., 2017; Bronzini e Piselli, 2016) ou contraditório quanto ao setor de atividade e à dimensão da empresa onde tais impactos se identificaram (Zlesemer, 2021; Peng e Liu, 2018; Barbosa e Silva, 2018; Nogueira, 2016; Huergo et al., 2015; Cerqua e Pellegrini, 2014; Tongeren, 1998).

Em conformidade, os resultados obtidos estão em linha com uma certa tendência identificada na literatura, na medida em que nos permitiram comprovar a existência de efeitos positivos no impacto produzido pelos subsídios ao investimento, tanto ao nível dos resultados como ao da estrutura de capitais nas empresas portuguesas, ainda que não se apresentem muito significativos (eg. Zlesemer, 2021; Xu et al., 2021; Ravšelj e Aristovnik, 2020; Bianchini et al., 2019; López-Bazo e Motellón, 2018; Barbosa e Silva, 2018; Peng e Liu, 2018; Carboni, 2017; Cin et al., 2017; Bronzini e Piselli, 2016; Dai e Cheng, 2015; Huergo et al., 2015; Cerqua e Pellegrini, 2014; Almus e Czarnitzki, 2012; Czarnitzki e Licht, 2006; Tongeren, 1998), porém contrários aos também já apresentados e que sugerem a existência de impactos insignificantes, nulos ou negativos, respetivamente (Carvalho, 2014; Bergström, 2000; Vozárová et al., 2020; Harris e Robinson, 2004; Roper e Hewitt-Dundas, 2001; Nogueira, 2016). Neste sentido, os resultados agora obtidos permitiram validar as seis hipóteses de investigação formuladas para responder ao objetivo proposto. Mais concretamente, permitiram confirmar que:

1. os subsídios provocam um impacto positivo na MB (H_{1_1}), na medida em que o acréscimo de uma unidade

monetária nas OVCP faz aumentar a MB no valor do coeficiente apresentado para cada ano. Contudo, esse impacto, apesar de positivo, não é muito significativo. Estes resultados são contrários aos obtidos por Nogueira (2016), que concluiu pela existência de um impacto negativo, mas permitem confirmar os anteriormente apresentados por Bergström (2000), Roper e Hewitt-Dundas (2001), Harris e Robinson (2004), Carvalho (2014) ou Vozárová et al. (2020), que também concluíram pela existência de uma correlação linear, ainda que não estatisticamente significativa, e, em certa medida, os defendidos por Cerqua e Pellegrini (2014), Huergo et al. (2015) ou Peng e Liu (2018), que também identificaram um impacto positivo, ainda que este tende a ser maior em PME. Recordamos, a propósito, que estamos em presença de uma amostra que é maioritariamente formada por grandes empresas, pelo que os nossos resultados podem estar influenciados por isso, ainda que em linha com a conclusão obtida por Zlesemer (2021) ou Barbosa e Silva (2018), que afirmam serem as empresas com maiores recursos as que têm maior potencial para aproveitarem melhor estes apoios públicos;

2. os subsídios têm um impacto positivo na estrutura de capitais das empresas (H_{12}), traduzido num aumento da %CP em contrapartida da diminuição da %CA, ou seja, que um acréscimo de uma unidade monetária das OVCP a %CP também aumenta, o que significa que o impacto das OVCP é positivo, apesar de pouco significativo. Os resultados oferecidos pela literatura não nos permitem estabelecer uma relação direta com esta conclusão;
3. existem diferenças estatisticamente significativas no impacto dos subsídios na MB das empresas por setores de atividade (H_{13}), e que esta diferença se verifica em todos os anos em análise no setor de alojamento e restauração. Para efeitos de alcance deste resultado, importa realçar que esta atividade económica é das que tem menor peso na amostra, ainda que equivalente ao das atividades de saúde humana e apoio social, para quem se verificou resultado contrário, pelo que a representatividade das empresas na amostra não pode ser utilizada para o justificar. Por sua vez, este resultado contrasta com os apresentados por Huergo et al. (2016), que apontavam para a existência de um impacto maior em unidades industriais;
4. existem diferenças no impacto dos subsídios na estrutura de capitais por setor de atividade (H_{14}). O impacto que as OVCP têm na estrutura de capitais apresenta

diferenças estatisticamente significativas por setor de atividade, ou seja, tanto para a %CA como para a %CP;

5. existem diferenças no impacto dos subsídios na estrutura de capitais por setor de atividade (H_{15}) e que estas são estatisticamente significativas;
6. existem diferenças no impacto dos subsídios na estrutura de capitais por dimensão das empresas e que estas diferenças são significativas e respeitam às grandes empresas, que respondem por metade da amostra. Reforçamos, a propósito, que a literatura não faz referência a estudos dirigidos para a identificação específica dos impactos dos subsídios na estrutura de capitais, pelo que não é possível contrastar esta conclusão. Porém e no que respeita à dimensão, recordamos, mais uma vez, as conclusões de Zlesemer (2021) ou de Barbosa e Silva (2018), por defenderem ser no seio das empresas com maiores recursos e com maior nível de internacionalização que pode ser retirado um maior aproveitamento destes apoios públicos, como as também apresentadas por Cerqua e Pellegrini (2014), Huergo et al. (2015), Tongeren (1998), por defenderem o seu contrário, ou seja, que este impacto será tendencialmente maior em PME.

Estas conclusões, ainda que de forma não muito contundente, reforçam uma tendência que começa a ser identificada na literatura relativamente ao sentido do sinal esperado pelos impactos produzidos pelos subsídios ao investimento. Devem, porém, ser interpretadas no âmbito das limitações que marcaram o desenvolvimento da investigação. A este respeito, importa destacar que não foi possível extrair diretamente da base de dados Sabi a informação da sub-rubrica "subsídios", pelo que se assumiu que a rubrica das OVCP respeita unicamente a subsídios recebidos. Este pressuposto, ainda que validado, na medida em que nos foi possível comprovar a sua veracidade, é uma limitação do estudo, a que se soma o facto de, no que respeita à dimensão das empresas, a amostra utilizada não incluir microentidades. Considerando uma certa tendência que vem sendo identificada na literatura relativamente ao tipo de empresas onde estes impactos vêm sendo identificados, e mais concretamente a sugestão de que este pode ser maior em empresas de menor dimensão. Estas limitações abrem, no entanto, pista para o desenvolvimento de novos trabalhos. Assim, como linha de investigação futura, sugere-se a análise dos impactos em empresas de diferentes dimensões, incluindo as microempresas, para se poderem comparar os resultados entre as diferentes dimensões e reforçar, ou não, a sugestão de que este impacto será tão maior quanto menor a dimensão das empresas.

Agradecimentos

Os autores agradecem à Fundação para a Ciência e Tecnologia, Portugal, sob o número de projeto da Unidade de Investigação & Desenvolvimento Básico 04752/2020.

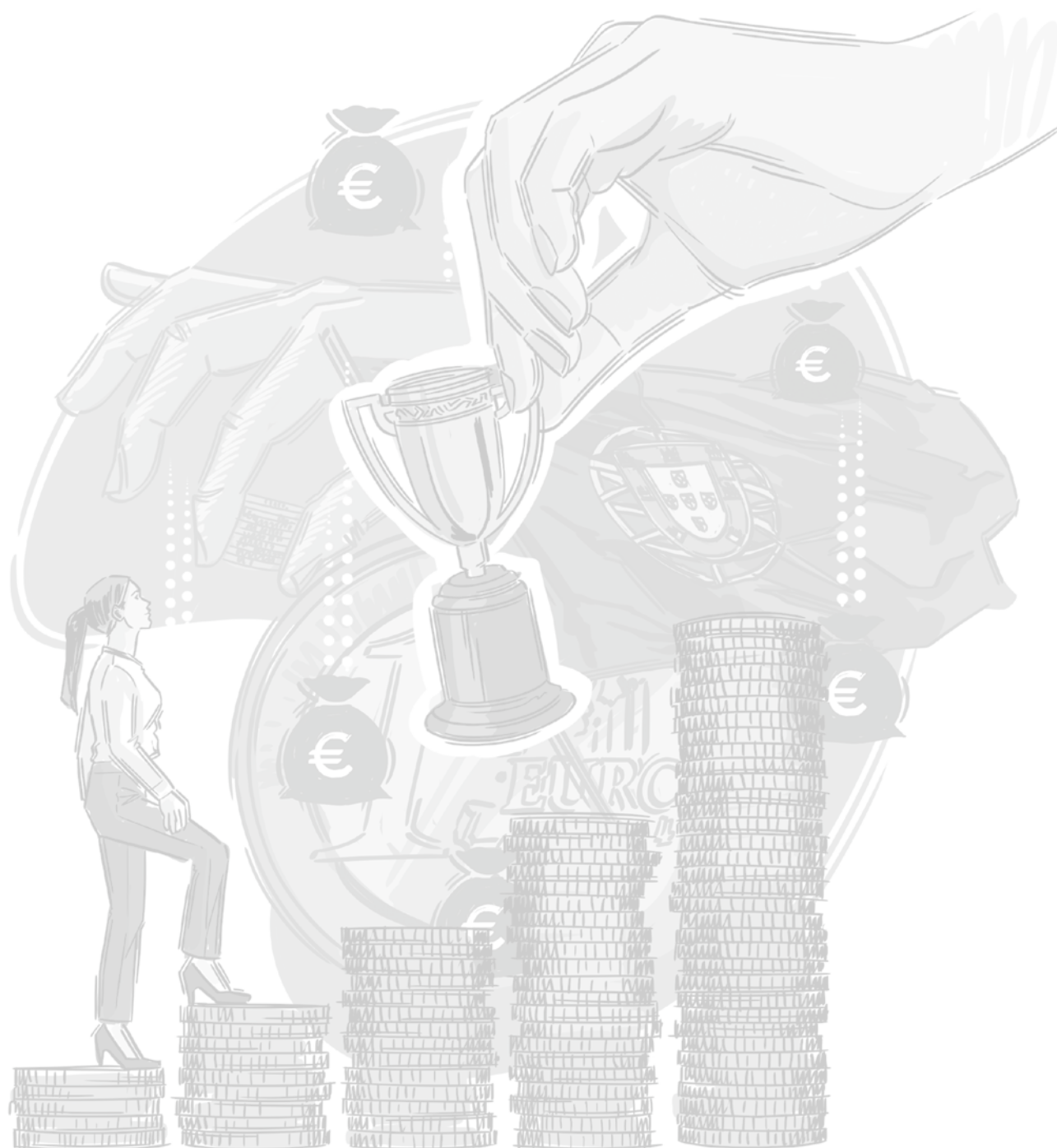
Declaração de conflito de interesses

As autoras declaram não haver conflito de interesses institucionais ou pessoais.

Referências

- Agência para o Desenvolvimento e Coesão, Instituto Público (2019). *Fundos da União Europeia*. <http://www.adcoesao.pt/content/1986-1988-qca-i-ii-iii-e-qren>
- Almeida, E. (2010). *Regulamento 1.606/2002/ce: Impacto no Processo Normativo do IASB* (dissertação de mestrado em Contabilidade). Universidade de Aveiro, Instituto Superior de Contabilidade e Administração.
- Almus, M. e Czarnitzki, D. (2012). The effects of public R&D subsidies on firms innovation activities, the case of eastern Germany. *Journal of Business & Economic Statistics*, 21(2), 226-236. <https://doi.org/10.1198/073500103288618918>
- Barbosa, N. e Silva, F. (2018). Public financial support and firm-specific characteristics: Evidence from Portugal. *European Planning Studies*, 26(4), 670-686. <https://doi.org/10.1080/09654313.2017.1417358>
- Barroca, C. (2011). *Subsídios do governo no âmbito do SNC-NCRF 22* (dissertação de mestrado em Contabilidade). Universidade de Aveiro, Instituto Superior de Contabilidade e Administração.
- Bergström, F. (2000). Capital, subsidies and the performance of firms. *Small Business Economics*, 14(3), 183-193. [doi:10.1023/a:1008133217594](https://doi.org/10.1023/a:1008133217594)
- Bianchini, S., Lierena, P. e Martino, R. (2019). The impact of R&D subsidies under different institutional frameworks. *Structural Change and Economic Dynamics*, 50, 65-78. <https://doi.org/10.1016/j.strueco.2019.04.002>
- Bohórquez Forero, N. del P. (2015). Implementación de norma internacional de inventarios en Colombia. *Innovar*, 25(57), 79-92. <https://doi.org/10.15446/innovar.v25n57.50352>
- Bronzini, R. e Piselli, P. (2016). The impact of R&D subsidies on firm innovation. *Research Policy*, 45(2), 442-457. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2015.10.008>
- Carboni, O. (2017). The effect of public support on investment and R&D: An empirical evaluation on European manufacturing firms. *Technological Forecasting & Social Change*, 117, 282-295. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2016.11.017>
- Carvalho, A. (2014). Subsídios ao investimento na rentabilidade das empresas: O caso do si Inovação (dissertação de mestrado em Contabilidade e Controlo de Gestão). Faculdade de Economia da Universidade do Porto.
- Cerqua, A. e Pellegrini, G. (2014). Do subsidies to private capital boost firms' growth? A multiple regression discontinuity design approach. *Journal of Public Economics*, 109, 114-126. <https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2013.11.005>
- Cin, B. C., Kim, Y. J. e Vonortas, N. S. (2017). The impact of public R&D subsidy on small firm productivity: Evidence from Korean SMEs. *Small Business Economics*, 48(2), 345-360. <https://doi.org/10.1007/s11187-016-9786-x>
- Czarnitzki, D. e Licht, G. (2006). Additionality of public R&D grants in a transition economy: The case of Eastern Germany. *Economics of Transition*, 14(1), 101-131. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0351.2006.00236.x>
- Dai, X. e Cheng, L. (2015). The effect of public subsidies on corporate R&D investment: An application of the generalized propensity score. *Technological Forecasting & Social Change*, 90, 410-419. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2014.04.014>
- Dias, C. (2013). *Cumprimento dos requisitos de divulgação dos subsídios do Governo* (dissertação de mestrado em Contabilidade, ramo Auditoria). Instituto Superior de Contabilidade e Administração.
- Ferreira, C. F. J. e Alves, M. O. L. C. (2015). A divulgação dos ativos fixos tangíveis segundo a IAS 16 e o seu grau de cumprimento. *Innovar*, 25(esp.), 47-60. <https://doi.org/10.15446/innovar.v25n1spe.53193>
- Franco, S. (2017). *As estruturas de capital nas empresas exportadoras em Portugal* (dissertação de mestrado em Contabilidade e Finanças). Instituto Politécnico de Setúbal, Escola Superior de Saúde.
- Harris, R. e Robinson, C. (2004). Industrial policy in great britain and its effect on total factor productivity in manufacturing plants, 1990-1998. *Scottish journal of political economy*, 51(4), 528-543. <https://doi.org/10.1111/j.0036-9292.2004.00319.x>
- Huergo, E., Trenado, M. e Ubierna, A. (2016). The impact of public support on firm propensity to engage in R&D: Spanish experience. *Technological Forecasting & Social Change*, 113(B), 206-219. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2015.05.011>
- López-Bazo, E. e Motellón, E. (2018). Firm exports, innovation and the regional dimension in Spain. *Regional Studies*, 52(4), 490-502. <https://doi.org/10.1080/00343404.2017.1332406>
- Marôco, J. (2018). *Análise estatística com o spss statistics*. Report Number.
- Mota, C. (2015). *A problemática da dicotomia contabilística ao nível dos subsídios ao investimento: Análise dos referenciais contabilísticos na União Europeia* (dissertação de mestrado em Auditoria). Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Lisboa.
- Norma Contabilística e de Relato Financeiro 22. (2015). Subsídios e outros apoios das entidades públicas.
- Nogueira, S. (2016). *Impacto dos subsídios ao investimento na rentabilidade das empresas portuguesas: O caso do si qualificação* (dissertação de mestrado em Contabilidade e Controlo de Gestão). Faculdade de Economia, Universidade do Porto.
- Pina, F. (2018). *As funções e a relação do contabilista certificado com o acompanhamento e tratamento contabilístico de projetos subsidiados* (dissertação de mestrado em Contabilidade e Finanças). Instituto Politécnico de Setúbal, Escola Superior de Ciências Empresariais.
- Portal dos Incentivos. (2018). PDR2020_Investimento_Exploracao_Agricola.pdf
- Ravšelj, D. e Aristovnik, A. (2020). The impact of public R&D subsidies and tax incentives on business R&D expenditures. *International Journal of Economics and Business Administration*, 8(1), 160-179. <https://www.um.edu.mt/library/oar/handle/123456789/54113>
- Rico-Bonilla, C. O., Montoya-Ocampo, L. D., Franco-Navarrete, B. M. e Laverde-Sarmiento, M. A. (2020). La comparabilidad de la información financiera en Colombia tras su convergencia con los IFRS. El caso de las propiedades, planta y equipo de las empresas cotizantes. *Innovar*, 30(76), 91-104. <https://doi.org/10.15446/innovar.v30n76.85215>

- Rodrigues, R. (2017). *Subsídios ao Investimento no âmbito do programa Portugal 2020: determinantes da aprovação de projetos* (dissertação de mestrado em Contabilidade e Controlo de Gestão). Faculdade de Economia, Universidade do Porto.
- Roper, S. e Hewitt-Dundas (2001). Grant assistance and small firm development in Northern Ireland and the Republic of Ireland. *Scottish Journal of Political Economy*, 48(1), 99-117. <https://doi.org/10.1111/1467-9485.00187>
- Saraiva, H., Alves, M. e Gabriel, V. (2015). As raízes do processo formal de harmonização contabilística, a sua evolução e influência em Portugal. *De Computis: Revista Española de Historia de la Contabilidad* (22), 172-204. <https://doi.org/10.26784/issn.1886-1881.v12i22.32>
- Tongeren, F. W. (1998). Microsimulation of corporate response to investment subsidies. *Journal of Policy Modeling*, 20(1), 55-75. [https://doi.org/10.1016/S0161-8938\(97\)00009-4](https://doi.org/10.1016/S0161-8938(97)00009-4)
- Vozárová, I. K., Kotulič, R. e Vavrek, R. (2020). Assessing impacts of CAP subsidies on financial performance of enterprises in Slovak Republic, trade policy and macroeconomic impacts on agricultural. *Sustainability*, 12(3), 948. <https://doi.org/10.3390/su12030948>
- Xu, J., Wang, X. e Liu, F. (2021). Government subsidies, R&D investment and innovation performance: Analysis from pharmaceutical sector in China. *Technology Analysis & Strategic Management*, 33(5), 535-553. <https://doi.org/10.1080/09537325.2020.1830055>
- Ziesemer, T. (2021). The effects of R&D subsidies and publicly performed R&D on business R&D: A survey. *Hacienda Publica Española-Review of Public Economics*, 236(1), 171-205. <https://doi.org/10.7866/HPE-RPE.21.1.6>



Divulgación sobre capital estructural en empresas del sector financiero de Perú inscritas en la Bolsa de Valores de Lima

DISCLOSURE OF STRUCTURAL CAPITAL INFORMATION BY COMPANIES IN THE PERUVIAN FINANCIAL SECTOR LISTED ON THE LIMA STOCK EXCHANGE

ABSTRACT: Current accounting standards do not allow accounting practice to provide full information on the intangibles that represent sources of value creation and competitive advantages for companies. Due to its importance, the disclosure of intangibles is necessary to comprehensively understand the situation of a company. These intangibles make up intellectual capital, being structural capital one of its key elements. In such a context, this study seeks to examine the disclosure of the intangible assets that comprise the structural capital of companies in the Peruvian financial sector listed on the Lima Stock Exchange, as well as the factors behind this process. With that in mind, we studied the annual reports of 55 companies in the Peruvian financial sector using 42 indicators and applying the Probit model. As a result, we identified that companies disclose more information related to their organizational structural capital than their technological one, being firm size, profitability and growth the factors that exert the strongest influence. The research is limited to the financial sector and one element of intellectual capital, so it would be interesting to replicate this study in other sectors and explore the disclosure dynamics of other intangible assets.

KEYWORDS: Structural capital, intellectual capital, information disclosure, factors, intangibles.

DIVULGAÇÃO SOBRE ESTRUTURA DE CAPITAIS EM EMPRESAS DO SETOR FINANCEIRO DO PERU INSCRITAS NA BOLSA DE VALORES DE LIMA

RESUMO: as normas contabilísticas válidas não permitem à contabilidade oferecer todas as informações sobre os intangíveis que apresentam fontes de criação de valor e vantagem competitiva para as empresas. Devido à sua importância, a divulgação dos intangíveis é necessária para compreender a situação integral de uma empresa. Esses intangíveis formam o capital intelectual, sendo um de seus elementos o capital estrutural. O objetivo deste estudo é analisar a divulgação sobre os intangíveis relacionados com a estrutura de capitais das empresas do setor financeiro do Peru inscritas na Bolsa de Valores de Lima e os fatores que influenciam nessa divulgação. Com esse objetivo, são analisadas as memórias contábeis anuais de 55 empresas do setor financeiro peruano, com a utilização de 42 índices e aplicando o modelo Probit, com o qual foi obtido como resultado que essas empresas divulgam mais informações relacionadas com a estrutura organizacional de capitais do que com o tecnológico, sendo o tamanho, a rentabilidade e crescimento os fatores que influenciam sua divulgação. Este estudo está limitado ao setor financeiro e a um elemento do capital intelectual, por isso seria importante realizar o estudo em outros setores, bem como a divulgação dos demais intangíveis que formam o capital intelectual.

PALAVRAS-CHAVE: capital estrutural, capital intelectual, divulgação de informações, fatores, intangíveis.

LA DIVULGATION DU CAPITAL STRUCTUREL DANS LES ENTREPRISES DU SECTEUR FINANCIER PÉRUVIEN COTÉES À LA BOURSE DE LIMA

RÉSUMÉ : Les normes comptables actuelles ne permettent pas à la comptabilité de fournir des informations complètes sur les actifs incorporels qui représentent des sources de création de valeur et d'avantage concurrentiel pour les entreprises. En raison de leur importance, la divulgation des actifs incorporels est nécessaire pour comprendre la situation globale d'une entreprise. Ces biens incorporels constituent le capital intellectuel, dont l'un des éléments est le capital structurel. L'objectif de cette étude est d'analyser la divulgation des actifs incorporels liés au capital structurel des entreprises du secteur financier péruvien cotées à la Bourse de Lima (bvl), et les facteurs qui influencent cette divulgation. À cette fin, on a analysé les rapports annuels de 55 entreprises du secteur financier péruvien à l'aide de 42 indicateurs et en appliquant le modèle Probit. Il en ressort que ces entreprises divulguent davantage d'informations liées au capital structurel organisationnel qu'au capital technologique, la taille, la rentabilité et la croissance étant les facteurs qui influencent la divulgation. L'étude est limitée au secteur financier et à un élément du capital intellectuel, il serait donc important de réaliser l'étude dans d'autres secteurs, ainsi que la divulgation des autres biens incorporels qui composent le capital intellectuel.

MOTS-CLÉ : capital structurel, capital intellectuel, divulgation d'informations, facteurs, intangibles.

CITACIÓN SUGERIDA: Quevedo-Alejos, M. I., & Chong-León, E. (2023). Divulgación sobre capital estructural en empresas del sector financiero de Perú inscritas en la Bolsa de Valores de Lima. *Innovar*, 33(88), 117-132. <https://doi.org/10.15446/innovar.v33n88.106274>

CLASIFICACIÓN JEL: M40, M41, N26.

RECIBIDO: 18/03/2022 **APROBADO:** 06/07/2022

PREPRINT: 01/12/2022

Esta obra se publica bajo una licencia Creative Commons Atribución-No-Comercial-Sin-Derivadas 4.0 Internacional (CC BY-NC-ND 4.0)



María Isabel Alejandra Quevedo Alejos

Ph. D. en Ciencias contables y empresariales

Profesora, Universidad del Pacífico

Lima, Perú

Centro de Investigaciones de la Universidad del Pacífico

Rol de la autora: intelectual

Quevedo_MIA@up.edu.pe

<http://orcid.org/0000-0001-9763-7347>

Esteban Chong León

M. Sc. En Administración de empresas

Profesor, Universidad del Pacífico

Lima, Perú

Centro de Investigaciones de la Universidad del Pacífico

Rol de la autor: intelectual

Chong_e@up.edu.pe

<http://orcid.org/0000-0003-0750-1361>

RESUMEN: Las normas contables vigentes no permiten a la contabilidad brindar toda la información sobre los intangibles que representan fuentes de creación de valor y ventaja competitiva para las empresas. Debido a su importancia, la divulgación de los intangibles es necesaria para comprender la situación integral de una empresa. Estos intangibles conforman el capital intelectual, siendo uno de sus elementos el capital estructural. El objetivo del presente estudio es analizar la divulgación sobre los intangibles relacionados con el capital estructural de las empresas del sector financiero de Perú inscritas en la Bolsa de Valores de Lima (bvl), y los factores que influyen en tal divulgación. Con este propósito, se analizaron las memorias anuales de 55 empresas del sector financiero peruano, utilizando 42 indicadores y aplicando el modelo *Probit*, con lo que se obtuvo como resultado que dichas empresas divulgan mayor información relacionada con el capital estructural organizativo que con el tecnológico, siendo el tamaño, la rentabilidad y el crecimiento los factores que influyen en su divulgación. El estudio se limita al sector financiero y a un elemento del capital intelectual, por lo que sería importante realizar el estudio en otros sectores, así como la divulgación de los demás intangibles que conforman el capital intelectual.

PALABRAS CLAVE: capital estructural, capital intelectual, divulgación de información, factores, intangibles.

Introducción

En las sociedades modernas las empresas se enfrentan a una intensa competencia, por lo que están obligadas a transformarse y adaptarse rápida y eficazmente a los cambios del entorno. Desarrollar recursos y capacidades superiores a la competencia permite generar una ventaja competitiva. En entornos cambiantes y dinámicos, las empresas deben basarse en sus fortalezas únicas que las diferenciarán de la competencia (Barney, 1991; Grant,

1991; Grant, 2014). La clave de la competencia radica en realizar actividades que generen un valor único (Porter, 2009) y en las habilidades de la empresa para enfrentar las fuerzas del entorno, con lo que se obtiene su rentabilidad (Porter, 1982; Porter, 1987).

En ese sentido, la empresa posee varios recursos; sin embargo, solo aquellos únicos, valiosos y diferenciados serán clave para el logro de la ventaja competitiva. La perspectiva del intangible está basada en los recursos y el capital intelectual está constituido por el conjunto de intangibles, los cuales por su naturaleza y difícil valoración no son revelados en los reportes financieros tradicionales debido a los requisitos establecidos por las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).

Desde la publicación del Informe Jenkins (American Institute of Certified Public Accountants [AICPA], 1993) se viene discutiendo la brecha entre la información presentada por las empresas en sus estados financieros y la información que los inversionistas realmente requieren. Desde entonces se ha estado en un proceso donde se cuestiona la relevancia de la información presentada y las respuestas de las organizaciones para responder a las necesidades cambiantes de los *stakeholders*, así como la forma en que esta es comunicada (Eccles & Serafeim, 2014; Giraldo et al., 2018; Ghosh, 2019; Rivera-Arrubia et al., 2016; Singh & Peters, 2013). La International Accounting Standards Board [IASB], que reconoce las limitaciones de la información financiera proporcionada a terceros (IASB, 2019a), ha tomado conciencia de esta brecha de información y está actualmente involucrada en diversos proyectos para mejorar el contenido y las divulgaciones que deben incluirse en los estados financieros (IASB, 2017, 2019a, 2019b, 2021; IFRS Foundation, 2020).

Según Ficco y Luna (2021), la brecha de la información ha llevado a las empresas a presentar información complementaria a los reportes financieros, como son los informes de Capital Intelectual, del cual no existe un marco general de referencia para su preparación y no ha sido generalizado o, el Reporte Integrado (International Integrated Reporting Council, 2013) como una alternativa viable para brindar información sobre Capital Intelectual, reivindicando su importancia como creador de valor a largo plazo.

La información relacionada con el capital intelectual debe ser divulgada de manera voluntaria y separada. Según Tejedo-Romero y Esteves (2018), existen diversos trabajos de investigación en Australia, Nueva Zelanda, Irlanda, Italia, Sudáfrica, Malasia, China, Países Bajos, Suecia, Reino Unido, España, Portugal, México, Brasil, entre otros. Dichos países demuestran que las empresas divulgan, en forma voluntaria, información sobre el capital intelectual, con la

finalidad de evidenciar su ventaja competitiva, informar a los inversionistas y evitar la asimetría de la información. Según Mesa (2021), en Latinoamérica, Brasil es el país donde existe mayor divulgación.

Utilizando la teoría de recursos y capacidades, debido a que al capital intelectual es un recurso estratégico que crea valor para generar ventaja competitiva (Hall, 1992; Hall, 1993; Kristandl & Bontis, 2007), la presente investigación considera la teoría de la señal (Spence, 1973) que, de acuerdo con Herrera y Ordóñez (2019), busca resolver la asimetría de la información, debido a que comunicar información relevante permite tener un mayor conocimiento de la empresa y permite aumentar su valor. Al respecto, Rodríguez (2004) indica que la teoría de la señal plantea que la empresa envía señales al mercado para reducir la asimetría de la información y dar a conocer su funcionamiento, permitiendo un aumento de su valor frente a los inversores, además de reducir el costo de financiación.

Teniendo en cuenta la importancia del capital intelectual y no existiendo en el Perú investigaciones sobre su divulgación, el objetivo del presente estudio es analizar la divulgación sobre los intangibles relacionados con el capital estructural (uno de los elementos del capital intelectual) de las empresas del sector financiero de Perú inscritas en la Bolsa de Valores de Lima (BVL) y analizar los factores que influyen en tal divulgación. Para ello acudimos a las memorias anuales, con el fin de identificar los indicadores relacionados con los intangibles del capital estructural, y revisamos las características de su divulgación considerando aspectos tales como tamaño, sector, cotización en el exterior, existencia de pérdidas, rentabilidad, endeudamiento, antigüedad y crecimiento. Se consideraron 42 indicadores relacionados con el capital estructural, tomando como valor numérico de 1 si divulga y de 0 si no lo hace.

Cabe precisar que la información de estas entidades ha sido obtenida de la página web de la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV) y que sus estados financieros son preparados de acuerdo con las normas contables establecidas por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) del Perú, que están basadas en las NIIF, existiendo algunas diferencias principalmente relacionadas con la aplicación de provisiones sobre colocaciones y reservas propias de este giro de negocio.

Luego de la introducción realizada en esta primera sección, la siguiente presenta la revisión de la literatura relacionada sobre divulgación de capital intelectual; en la tercera sección se exponen la metodología y la formulación de hipótesis; en la cuarta sección se presentan los resultados de la investigación y, finalmente, las conclusiones.



Revisión de la literatura

El capital intelectual es un activo estratégico en las empresas porque permite generar una ventaja competitiva sostenible y un rendimiento financiero superior, pero también porque es una fuente de creación de valor a largo plazo (Demuner et al., 2017). Se puede decir que, de acuerdo con Edvinsson y Malone (1998), Roos y Roos (1997), Stewart (1998), Cabrita y Bontis (2008) y Centro de Investigación sobre la Sociedad del Conocimiento [CIC] (2011), son tres los componentes del capital intelectual:

- *Capital humano*. Se relaciona con los valores, actitudes, capacidades, habilidades, competencias, conocimiento, motivación, satisfacción y experiencias de las personas que trabajan en la empresa.
- *Capital estructural*. Comprende los sistemas de información y comunicación, procesos gerenciales, cultura y filosofía corporativa, reputación, tecnología, entre otros.
- *Capital relacional*. Se refiere a las relaciones que la empresa mantiene con los diversos *stakeholders* como clientes, proveedores, competidores, instituciones y comunidad en general.

Los tres componentes tienen un impacto en el desempeño empresarial (Bontis, 1998; Cabrita & Bontis, 2008; Jardón & Martos, 2008), influyen en la ventaja competitiva y su desempeño sobre la empresa puede ser específico por cada industria y cada país (Kamukama, 2013). El presente estudio abordará el componente del capital estructural.

Capital estructural

El capital estructural representa el conocimiento que permanece en la empresa a través de sus estructuras, rutinas y procesos organizativos, políticas, bases de datos, etc. Bermúdez et al. (2015) y Collis y Montgomery (1995) indican que la importancia del capital estructural depende del grado en que contribuya a la creación de una diferenciación competitiva; Williamson (1975) señala que las empresas obtienen ventaja competitiva, cuando cuentan con activos únicos en la organización que no pueden ser copiados ni imitados por la competencia. En ese sentido, la institucionalización y codificación del conocimiento de los empleados y el de sus relaciones con otros agentes permite mantener el posicionamiento competitivo de las empresas (Bermúdez et al., 2015).

Bontis et al. (2000) sostienen que el capital estructural impacta positivamente en el rendimiento de las empresas, por lo que los esfuerzos por codificar el conocimiento de la organización e invertir en desarrollar más su capital estructural produce finalmente una ventaja competitiva sostenible. Mavridis (2004) afirma que el sector bancario es intensivo en conocimiento y, en ese sentido, Demuner et al. (2017) manifiestan que es un sector que enfrenta retos fuertes, propios de los cambios del entorno como el avance tecnológico, la explosión de las redes sociales, la sofisticación de los dispositivos móviles, el auge del *big data*, los requerimientos de las empresas tecnológicas, entre otros aspectos relacionados con el capital estructural de este sector.

Factores que influyen en la divulgación de información

Existen trabajos que demuestran que, a pesar de la inexistencia de una normativa contable, las empresas divulgan información sobre el capital intelectual de manera voluntaria con la finalidad de dar a conocer su ventaja competitiva y brindar información a los inversionistas (Tejedo-Romero & Esteves, 2018). Este tema ha sido estudiado desde finales de los años noventa y Europa Continental y Australia han sido los primeros en iniciar estos estudios; en América Latina, Brasil es el país con mayor avance en la divulgación, seguido de Argentina, Colombia y México (Mesa, 2021). Si bien estos estudios se han incrementado en los últimos años, son de naturaleza variada, como aquellos centrados principalmente en la cantidad de información revelada (Ficco & Luna, 2021), la cual es revisada en las memorias y estados financieros publicados (Ficco & Luna, 2021; Mesa, 2021), como es el caso de la presente investigación.

Las empresas deciden divulgar voluntariamente los activos intangibles y la mayoría de las investigaciones se han basado en las empresas que cotizan en la bolsa, medio por el cual se obtiene acceso a la información pública de las empresas (Hidalgo Gallardo & García Meca, 2009). Para Mesa (2021) y Kang y Gray (2011), la divulgación voluntaria en mercados emergentes es necesaria, porque a nivel mundial los inversionistas exigen de estos mercados de capital mayor información confiable, relevante y transparente; además, la divulgación sobre capital intelectual o activos intangibles contribuye a evaluar las oportunidades de inversión en ellos (Mesa, 2021).

De acuerdo con Ramírez et al. (2011), si bien divulgar información sobre capital intelectual genera beneficios a las empresas como incrementar la transparencia, mejorar la imagen y reputación, brindar confianza a los *stakeholders*, reducir la asimetría de la información, apoyar la visión de largo plazo y mejorar la gestión de la compañía, también

lleva algunos costos o inconvenientes como el incremento de costos operativos, costos elevados para la elaboración de la información, manipulación de la información, desconfianza en divulgar aspectos clave y riesgo en los usuarios por información menos objetiva. De acuerdo con la teoría de la señal, y según Rodríguez (2004), la divulgación tiene como ventaja dar a conocer elementos para determinar el valor de la empresa.

Ciertas características empresariales como tamaño, sector, mayores volúmenes de activos, rentabilidad, tiempo que opera en el mercado y nivel de endeudamiento influyen o incrementan la probabilidad de revelar información voluntaria sobre los intangibles (Herrera & Ordóñez, 2019; Tejedo-Romero & Esteves, 2018). Asimismo, que la empresa cuente con un buen gobierno corporativo también es un factor que influye en la divulgación de tal información (Tejedo-Romero & Esteves, 2018).

El tamaño de la empresa es considerado como el factor más consistente de la divulgación. De acuerdo con la teoría de agencia (Gazda et al., 2012; Jensen & Meckling, 1976) y la teoría de las señales (Miller, 2002; Ross & Kripke, 1979), existe una relación positiva entre el tamaño de la compañía y la extensión de la información que se comunica. Brügger et al. (2009) muestran que las empresas que cuentan con más recursos relacionados con el capital intelectual o intangibles tienden a divulgar más información necesaria para inversionistas y *stakeholders*. Hidalgo Gallardo y García Meca (2009) y Dal-Ri Murcia y Dos Santos (2009) concuerdan con esto, ya que las empresas de mayor tamaño cuentan con inversionistas institucionales y analistas más sofisticados que ejercen mayor presión para obtener información más detallada de la empresa en lo que respecta a los elementos que no se encuentran en sus estados financieros.

Por otro lado, Ficco et al. (2013) relacionan la divulgación del capital intelectual y el tamaño entre las empresas que cotizan sus valores en el mercado de capitales argentino, encontrando una relación negativa en el factor tamaño, es decir, las empresas más grandes son las que menor información revelaban sobre capital intelectual.

Según con la teoría de las señales, la divulgación de la información de los activos intangibles está condicionada por el sector de actividad al que pertenecen las empresas. Las investigaciones de Adrem (1999) y Meek et al. (1995) han encontrado una relación entre la divulgación de la información sobre capital intelectual con el sector de actividad de las empresas. Por otro lado, Núñez Laguna y Hernández Pajares (2020) realizaron una investigación en Perú sobre el cumplimiento de revelación de los activos intangibles bajo la NIC 38 en el 2016 y el 2017, con lo que concluyen,

entre otras cosas, que el tipo de sector empresarial es un factor determinante en la revelación de intangibles. En este sentido, la variable sector será considerada como un factor importante de la cantidad y especificidad de la información que se divulga sobre capital estructural.

Los requisitos de información para cotizar en mercados de capitales del exterior hacen que este sea un factor relacionado con la estrategia de divulgación de la compañía (Cooke, 1989). El mercado de valores peruano no está clasificado como un mercado desarrollado, dado su poco volumen de transacciones y accesibilidad (MSCI, 2021); por lo tanto, podemos inferir que, en los países más desarrollados, los mercados de capitales son más sofisticados y, por consiguiente, demandan más información a las empresas listadas. En adición, estas compañías requieren de una estrategia de comunicación de mayor calidad y transparencia con el objeto de mejorar su imagen en el nivel internacional, reduciendo la incertidumbre y, consecuentemente, bajar sus costos de capital (Hidalgo Gallardo & García Meca, 2009).

Se estima que las empresas con pérdida en sus estados de resultados divulgan mayor información acerca de su capital intelectual para, de esta manera, brindar mayor seguridad a sus inversionistas, en concordancia con la teoría de las señales (Hidalgo Gallardo & García Meca, 2009; Herrera & Macagnan, 2016).

La teoría de los recursos y capacidades contempla que los recursos organizativos podrían presentar una ventaja competitiva sostenida por la empresa (Porter, 1982; Porter, 1987; Rodríguez, 2004). Asimismo, desde la perspectiva de la teoría de las señales, las empresas con alta rentabilidad pueden dar a conocer su buena condición dentro del mercado (Hidalgo Gallardo & García Meca, 2009). Esto se refuerza con el trabajo de investigación realizado por Maçambani et al. (2012), quienes no solo relacionaron el nivel de divulgación con el tamaño de la compañía, sino también con su rentabilidad, la cual se sustenta en que la mayor divulgación del capital intelectual podría tener un impacto en el mayor valor de las acciones de la empresa.

La teoría de la agencia considera que la divulgación de los intangibles es una herramienta para reducir los costos de agencia, pues contribuye a la reducción de asimetrías informativas entre los participantes. De esta manera, disminuye el riesgo promedio y la incertidumbre, permitiendo que los acreedores aumenten los niveles de crédito y disminuya la tasa de interés (Hidalgo Gallardo & García Meca, 2009). De igual forma, de acuerdo con la teoría de la agencia, las organizaciones muy endeudadas tendrían un incentivo para incrementar el nivel de información a los *stakeholders*, para justificar el uso que estarían dando a sus recursos (Herrera & Macagnan, 2016).

De acuerdo con los presupuestos de la teoría de la agencia (Jensen & Meckling, 1976), cuanto más tiempo de existencia tenga una compañía, mayor debería ser la revelación de la información sobre intangibles. Las compañías con más años de operación podrían brindar mayor confianza a los inversionistas para invertir en ellas, debido a la solidez que reflejan. En cambio, las empresas más jóvenes requerirían revelar más información sobre recursos intangibles, debido al grado de incertidumbre que estas pudieran reflejar (Herrera & Macagnan, 2016).

Según la teoría de la agencia, a medida que las empresas crecen, deberían revelar más información a los *stakeholders*, debido al gran volumen de transacciones y contratos, situación que podría generar potenciales conflictos de interés entre agentes y propietarios; con ello, también aumentaría el problema de asimetría de información. Una forma de reducir esta asimetría podría ser revelar más información sobre recursos intangibles (Macagnan, 2007).

Con base en la revisión de la literatura, las posibles características que explican la divulgación de intangibles relacionados con el capital estructural de las empresas del sector financiero peruano que cotizan en la BVL, y que permitirían plantear las hipótesis, son las siguientes: tamaño, sector, cotización en el exterior, existencia de pérdidas, rentabilidad, endeudamiento, antigüedad y crecimiento.

A continuación, se presentan las hipótesis que serán contrastadas en esta investigación:

- H1. *Las empresas financieras peruanas que cotizan en el mercado de valores divulgan información de capital estructural en función de su tamaño.*
- H2. *Las empresas financieras peruanas que cotizan en el mercado de valores divulgan información en función del sector de actividad en el que se desempeñan.*
- H3. *Las empresas financieras peruanas que cotizan en el mercado de valores divulgan información de capital estructural en función de su cotización en mercados del exterior.*
- H4. *Las empresas financieras peruanas que cotizan en el mercado de valores divulgan información de capital estructural en función de la existencia o no de pérdidas.*
- H5. *Las empresas financieras peruanas que cotizan en el mercado de valores divulgan información de capital estructural en función de su rentabilidad.*
- H6. *Las empresas financieras peruanas que cotizan en el mercado de valores divulgan información de capital estructural en función de su nivel de endeudamiento.*
- H7. *Las empresas financieras peruanas que cotizan en el mercado de valores divulgan información de capital estructural en función a su antigüedad.*

H8. Las empresas financieras peruanas que cotizan en el mercado de valores divulgan información de capital estructural en función de su crecimiento.

Metodología

El objetivo del presente estudio es analizar la divulgación sobre los intangibles relacionados con el capital estructural de las empresas del sector financiero de Perú inscritas en la BVL y los factores que influyen en tal divulgación. La muestra es no probabilística y a elección de los autores, debido al enfoque de la presente investigación (Hernández-Sampieri & Mendoza Torres, 2018), por lo que consta de 55 empresas financieras conformadas por 4 AFP, 17 bancos, 16 empresas financieras, cajas rurales de ahorro y crédito y edpymes, y 18 empresas de seguros.

Existen diferentes modelos de capital intelectual que permiten medir, identificar y gestionar los intangibles; sin embargo, para identificar los indicadores relacionados con el capital estructural, se ha utilizado el Modelo Intellectus que, como explica González (2007), es un modelo que ha sido elaborado tomando como base los principales modelos de capital intelectual a nivel internacional, estableciendo procesos de validación externa por expertos internacionales de los sectores académico, profesional e institucional, así como su aplicación en diversas organizaciones del sector público y privado, permitiendo mejorarlo (CIC, 2011). Asimismo, estos indicadores han sido contrastados y complementados con los utilizados en el estudio realizado por Hidalgo Gallardo y García Meca (2009),

dando como resultado un total de 42 indicadores de capital estructural utilizados (anexo A).

Después de seleccionar la muestra, se procedió a revisar las memorias anuales correspondientes al 2020, que son de acceso abierto y están ubicadas en la página web de la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV). Para el análisis se utilizaron los 42 indicadores mencionados con la finalidad de medir la divulgación de los elementos del capital estructural, que comprende el capital organizativo y capital tecnológico. En la figura 1 se muestra la clasificación de los elementos del capital estructural.

De acuerdo con autores como Herrera y Ordóñez (2019) y Macagnan (2007), el índice de divulgación ha sido obtenido mediante la suma de todos los elementos dividida entre el número de grupos de indicadores. A continuación, se presenta la fórmula utilizada:

$$ID_j = \frac{\sum_{i=1}^{n_j} X_{ij}}{n} \quad (1)$$

En la fórmula 1, ID corresponde al índice de divulgación; j es la empresa; X_{ij} es el indicador obtenido de la empresa j codificado en 1 si divulga y 0 si no divulga, y n es el número de grupos.

En este estudio se consideraron ocho grupos: cultura, estructura, aprendizaje organizativo, procesos, esfuerzo en I+D, dotación tecnológica, propiedad intelectual y vigilancia tecnológica. Una vez localizados los grupos del capital estructural y de sus respectivos indicadores en las memorias de las empresas financieras peruanas, se

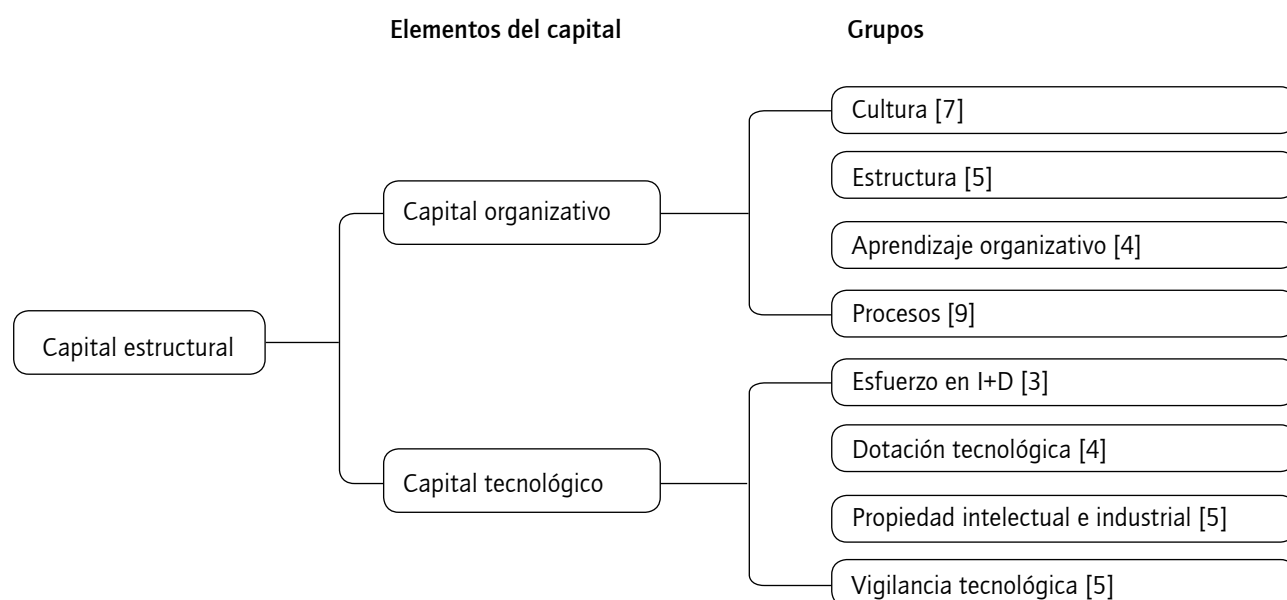


Figura 1. Composición del capital estructural. Cada grupo muestra a lado el número de indicadores que se usó en cada uno de ellos (anexo A). Fuente: elaboración propia con base en CIC (2011).

procedió a plantear la variable dependiente, que fue determinada mediante el índice de divulgación; entonces se observó que, si las empresas obtienen un índice de divulgación mayor o igual 0,5, se considera que sí divulga el capital estructural asignándoles un valor de 1 y, en caso de no divulgar, se les asigna un valor de 0.

Las variables explicativas encontradas forman parte de las características de las empresas, existiendo la posibilidad de que influyan en la divulgación del capital estructural. Por consiguiente, la ecuación que representa el modelo empírico donde se buscará determinar la relación que tienen con la variable dependiente es la siguiente:

$$\begin{aligned} \text{divulga} = & \beta_0 + \beta_1 \text{ ingresos} + \beta_2 \text{ Inact} + \beta_3 \text{ roe} + \\ & \beta_4 \text{ roa} + \beta_5 \text{ listext} + \beta_6 \text{ endeuda1} + \beta_7 \text{ endeuda2} + \beta_8 \text{ crecimvent} + \beta_9 \text{ crecimact} \\ & + \beta_{10} \text{ afp} + \beta_{11} \text{ banc} + \beta_{12} \text{ segur} + \beta_{13} \text{ finan} + \beta_{14} \text{ perdidas} + \mu \end{aligned} \quad (2)$$

En la ecuación 2, β_i corresponde al coeficiente de la ecuación y μ es el margen de error del modelo. En la tabla 1, se muestra la descripción de las variables dependiente y explicativas:

Las variables independientes o explicativas que ayudarán a determinar si las empresas divulgan o no información sobre capital estructural se detallan a continuación:

- Tamaño.** Se tomaron en consideración los siguientes indicadores: *activos totales (Inact)*, tomando el importe en miles de soles al 31 de diciembre de 2020; *ingresos totales (ingresos)*, tomando el importe en miles de soles por el año terminado el 31 de diciembre de 2020.
- Sector.** Se tomaron en cuenta las actividades de negocio en las que operan clasificándolas en bancos; cajas rurales de ahorro y crédito, empresas financieras y entidades de desarrollo para la pequeña y microempresa (edpymes), que en conjunto se denominará *financieras*;

Tabla 1.
Variables dependiente e independientes.

Tipo de variable	Hipótesis	Variables	Descripción	Calculo de variable
Variable dependiente	Divulgación	divulga	Variable binaria donde las empresas que divulgan información sobre ce es 1; de lo contrario es 0.	Calculado por índice de divulgación
Variables explicativas	Tamaño	Inact	Tamaño de la empresa representado en sus activos.	Cantidad numérica en miles de soles
		ingresos	Ingresos percibidos en el 2020	Cantidad numérica en miles de soles
	Sector	Sect_afp	AFP	Variable dicotómica
		Sect_banc	Banca	Variable dicotómica
		Sect_finan	Financieras, cajas y edpymes	Variable dicotómica
		Sect_segur	Seguros	Variable dicotómica
	Listan en el exterior	List_ext	Empresas si listan en el exterior	Variable dicotómica 1 si la empresa lista en el exterior y en caso contrario es 0.
	Pérdidas	pérdidas	Según las utilidades netas	Valor 0 si no hubo pérdidas y 1 en caso contrario.
	Rentabilidad	roa	Capacidad de las empresas de obtener ganancias	Resultado neto/activos totales por 100
		roe	Capacidad de remunerar a inversionistas	Resultado neto/patrimonio por 100
	Endeudamiento	endeuda1	Apalancamiento	Pasivo total/patrimonio por 100
		endeuda2	Endeudamiento por activos	Pasivo total/activos totales por 100
	Antigüedad	antig	Años de funcionamiento de las empresas representado en meses.	Número de años por 12 meses
	Crecimiento	crecim_vent	Crecimiento de las ventas	Cantidad de ventas del año actual/cantidad de ventas del año anterior por 100
		crecim_act	Crecimiento de activos	Cantidad de activos del año actual/cantidad de activos del año anterior por 100

Fuente: elaboración propia.

empresas de seguros generales y de vida, y administradoras de fondos de pensiones (AFP). Esta variable dicotómica considera el valor de 1, si la empresa pertenece al sector, y un valor de 0, si no pertenece.

- c. *Listan en el exterior*. Variable dicotómica que mostrará el valor de 1, si la empresa cotiza directamente o es una subsidiaria de una entidad que cotiza en otro mercado bursátil distinto a la BVL, y el valor de 0, si solo cotiza sus valores en Perú.
- d. *Pérdidas*. Se refiere al beneficio neto anual de una empresa; es una variable dicotómica a la cual corresponde el valor 1, si tiene pérdidas en el 2020, o 0, si tiene utilidad.
- e. *Rentabilidad*. Se consideraron los siguientes indicadores: *retorno sobre el patrimonio (ROE)*, determinado por el cociente de dividir el resultado neto entre el patrimonio de la compañía, que representa la inversión de los accionistas, expresado en términos porcentuales; *retorno sobre el activo total (ROA)*, determinado por el cociente de dividir el resultado neto entre el activo total, que representa la inversión total en la empresa, expresado en términos porcentuales.
- f. *Endeudamiento*. Se consideraron los siguientes indicadores: *apalancamiento financiero (endeuda 1)*, determinado por el cociente resultante de dividir el pasivo total entre el patrimonio al 31 de diciembre de 2020, expresado en términos porcentuales; *endeudamiento del activo (endeuda 2)*, determinado por el cociente resultante de dividir pasivo total entre el activo total al 31 de diciembre de 2020, expresado en términos porcentuales.
- g. *Antigüedad*. Se refiere a años de funcionamiento de la empresa desde su constitución, expresado en años y meses.
- h. *Crecimiento*. Se consideraron los siguientes indicadores: *crecimiento en ventas (crecim_vent)*, determinado por el coeficiente resultante de dividir el importe de ingresos totales del 2020 entre los ingresos totales del 2019 por 100; *crecimiento en activos (crecim_act)*, determinado por el coeficiente resultante de dividir el importe del activo total del 2020 entre el activo total del 2019 por 100.

Resultados y discusión

A continuación, se presentan los resultados obtenidos en esta investigación: en primer lugar, las estadísticas descriptivas; luego, el análisis estadístico y, finalmente, la validación de hipótesis.

Análisis descriptivo

Aquí se presentan las estadísticas descriptivas de las empresas financieras en el Perú. En la tabla 2, se muestra la estadística descriptiva de la divulgación del capital estructural de las entidades financieras con valores inscritos en la BVL.

Se observa que la antigüedad promedio de las empresas es de 350 meses (29 años y 2 meses) desde su constitución; además, se logra evidenciar que el promedio de activos de las empresas financieras listadas en la BVL es de más de 1.200 millones de soles. En relación con los ingresos, las empresas perciben en promedio más de 900 millones de soles.

En cuanto a la variable *rentabilidad* se plantearon dos indicadores: ROA y ROE, donde se logra destacar que, para efecto de los capitales de los inversionistas, las empresas financieras en promedio tienen una rentabilidad de 3,4% y la rentabilidad promedio de los activos totales es de 1,74%. Por otro lado, el nivel de endeudamiento promedio de los activos es de 74% y el apalancamiento es de 5 a 1. Asimismo, las empresas lograron un crecimiento en activos respecto al año anterior de 17% en promedio; sin embargo, en cuanto a su crecimiento en ventas, las empresas han disminuido sus ingresos promedio en 2,28%.

En relación con el promedio de empresas que tuvieron pérdidas, estas representaron el 27% de las empresas financieras peruanas. Por otro lado, el 54% de las empresas cotizan sus valores o son subsidiarias de empresas que cotizan en el exterior. Respecto a las empresas que conforman el sector financiero, se encuentra que los bancos representan el 31%, las financieras el 29%, las empresas de seguros el 33% y las AFP el 7% de las empresas del sector. En la tabla 3, se muestran los resultados estadísticos relacionados con los indicadores que conforman los capitales organizativo y tecnológico del capital estructural.

Según la tabla 3 que presenta los indicadores del capital organizativo, el cual es parte del conjunto de intangibles importantes con el que puede contar una empresa para su estructura y determinación de actividades (CIC, 2011), se puede observar que los grupos más divulgados son Cultura y Estructura que presentan una frecuencia de 89% y 98%, respectivamente; Procesos (Hacia clientes internos, clientes externos y proveedores), con 65%, y Aprendizaje Organizativo, con 42%. Dentro del grupo de Cultura sobresale el indicador *información sobre visión del negocio* y *cultura corporativa* con 69% y 47%, respectivamente, mientras lo que menos se divulga es *información sobre imagen, líder y marcas* con 18%.

En relación con el grupo Estructura, *riesgo de la empresa*, *estructura accionaria* y *gestión del modelo de negocio* son

Tabla 2.
Estadística descriptiva del capital estructural.

Variable	Obs	Media	Desv. Est.	Mín	Máx
antig	55	350,8364	350,4433	12	1572
ingresos	55	900380,7	1496982	206	8289160
activos	55	1,23e+07	3,08e+07	20001	1,83e+08
lnact	55	6,316872	0,8618635	4,301052	8,261322
roe1	55	3,407435	17,24612	-51,3425	39,38865
roa1	55	1,741041	5,316686	-9,937371	21,41427
listan_exter	55	0,5454545	0,5025189	0	1
endeuda1	55	521,9735	354,275	5,959471	1764,595
endeuda2	55	74,139	22,90025	5,624293	94,6369
crecim_vent	55	-2,283903	20,44361	-35,4232	83,88879
crecim_act	55	17,12066	24,08995	-36,09538	112,3932
sect_afp	55	0,0727273	0,2620818	0	1
sect_banco	55	0,3090909	0,466378	0	1
sect_finan	55	0,2909091	0,4583678	0	1
sect_segur	55	0,3272727	0,4735424	0	1
pérdidas	55	0,2727273	0,4494666	0	1

Fuente: elaboración propia.

Tabla 3.
Divulgación de información sobre capital organizativo.

	Frecuencia por indicador (%)	Frecuencia por grupo (%)
Capital organizativo		
Cultura		
Homogeneidad cultural	33	89
Evolución de valores culturales:		
Servicios sociales	31	
Cultura corporativa	47	
Clima social-laboral	25	
Filosofía de negocio:		
Inf. sobre visión del negocio	69	
Identidad organizativa:		
Inf. sobre imagen, líder y marcas	18	
Sensibilidad de género	33	

(Continúa)

	Frecuencia por indicador (%)	Frecuencia por grupo (%)
Estructura		98
Diseño organizativo:		
Estructura accionaria	56	
Ventaja competitiva	24	
Riesgo de la empresa	84	
Desarrollo organizativo:		
Estructura organizativa	35	
Gestión del modelo de negocio	53	42
Aprendizaje organizativo		
Entornos de aprendizaje	22	
Pautas organizativas	13	
Captación y transmisión de conocimiento:		
Reconocimiento activo intangibles	27	
Creación y desarrollo de conocimiento	27	

(Continúa)

	Frecuencia por indicador (%)	Frecuencia por grupo (%)
Procesos (hacia clientes internos, clientes externos y proveedores)		65
Eficiencia productiva	35	
Estructura de control interno	45	
Utilización de energía y otros inputs	0	
Procesos dirigidos al cliente interno:		
Reflexión estratégica	20	
Innovación	29	
Procesos dirigidos al cliente externo:		
Sistemas de segmentación de clientes	20	
Políticas de gestión de clientes	24	
Procesos dirigidos a los proveedores:		
Integración de los proveedores	2	
Políticas de gestión de los proveedores	11	

Fuente: elaboración propia con base en cic (2011).

los indicadores de mayor divulgación, con 84%, 56% y 53%, respectivamente, siendo el de menor divulgación el relacionado con aspectos de ventaja competitiva con 24%. Respecto a los aspectos de Aprendizaje organizativo, estos son los menos divulgados y todos sus indicadores no superan el 30%. Finalmente, en relación con Procesos (hacia clientes internos, clientes externos y proveedores) el indicador que presenta mayor divulgación es el de *estructura de control interno* con 45%.

Tabla 4.
Divulgación de información sobre capital tecnológico.

	Frecuencia por indicador (%)	Frecuencia por grupo (%)
Capital tecnológico		
Esfuerzo en I+D		31
Gasto en I+D	7	
Personal en I+D:		
Capacidad instalada	29	
Proyectos en I+D:		
Políticas, objetivos, estrategias I+D+I	15	

(Continúa)

	Frecuencia por indicador (%)	Frecuencia por grupo (%)
Dotación tecnológica		51
Compra de tecnología	7	
Dotación de tecnologías de la producción:		
Diversidad nuevos productos/ tecnología	36	
Dotación de tecnologías de la información y de las comunicaciones:		
Sistemas e inversiones de IT	35	
Sistemas integrales de información	36	35
Propiedad intelectual e industrial		
Patentes y modelos de utilidad	0	
Marcas registradas	22	
Licencias	0	
Secreto industrial	0	
Dominios en internet	29	22
Vigilancia tecnológica		
Información sobre patentes	0	
Conocimiento sobre la actividad tecnológica de la Competencia	2	
Información sobre líneas de investigación y tecnologías emergentes	15	
Conocimiento de posibles asociaciones con empresas para I+D	7	
Localización de tecnologías sobre las que solicitar licencias	0	

Fuente: elaboración propia con base en cic (2011).

En la tabla 4 se expresan los indicadores del capital tecnológico, que es parte del desarrollo técnico de las actividades y funciones de las empresas. En contraste con la tabla 3, la divulgación sobre capital tecnológico es bastante menor, debido a la confidencialidad frente a sus competidores. El 51% de las empresas divulga la dotación tecnológica, que se refiere a los métodos y técnicas que la organización incorpora a los procesos para que sean más eficientes y eficaces. Por otro lado, se observa que el indicador con menor divulgación es el relacionado con vigilancia tecnológica, con 22%, destacando dentro de este aspecto la información sobre líneas de investigación y tecnologías emergentes. En relación con los otros dos indicadores de este grupo, *esfuerzo en I+D* y *propiedad intelectual e industrial*, la divulgación se encuentran alrededor del 30%.

Analizando el índice de divulgación por sector, se encuentra que las cuatro AFP que operan en Perú cumplen

con divulgar por lo menos un indicador de cada grupo de capital organizativo y capital tecnológico, mientras que bancos, entidades financieras y empresas de seguros lo hacen en un 76%, 50% y 33%, respectivamente.

Tabla 5.
Divulgación por sectores.

	Cantidad	Divulga	Frecuencia
AFP	4	4	1,00
Bancos	17	13	0,76
Financieras	16	8	0,50
Seguros	18	6	0,33

Fuente: elaboración propia.

Como resultado del análisis descriptivo sobre el capital estructural, se puede decir que las empresas peruanas del sector financiero que cotizan en la BVL divulgan mayor información sobre su capital organizativo en aspectos relacionados con su visión de negocio, estructura accionaria, gestión del modelo de negocio y riesgos a los que se enfrentan. Sin embargo, en cuanto al capital tecnológico, la divulgación es más limitada, centrándose en los indicadores de tecnología donde el sector realiza más inversiones. El sector financiero es intensivo en conocimiento y se enfrenta a retos significativos propios del avance tecnológico como lo manifiestan Mavridis (2004) y Demuner et al. (2017).

Análisis estadístico

Como complemento de los resultados obtenidos del análisis descriptivo, se realizó un análisis estadístico para identificar todos aquellos contrastes posibles entre las variables explicativas, con el ánimo de identificar qué variables son más determinantes en la divulgación del capital estructural.

Con este propósito, se utilizó el método de selección de variables, debido a que el modelo consta de muchas variables explicativas; por lo tanto, este método ha permitido obtener el modelo más óptimo, con el fin de lograr una mejor explicación para la variable dependiente (divulgación). El método *Stepwise* utiliza en primer lugar un modelo sin variables explicativas y luego, en cada paso, va integrando sucesivamente una variable a efectos de encontrar aquellas que son significativas o, en caso contrario, las excluye, realizando este proceso iterativamente, hasta llegar al modelo óptimo (Loftus & Taylor, 2014).

Dado que la variable dependiente es dicotómica, se utilizó el modelo de respuesta binario, que permite conocer la probabilidad de ocurrencia de un evento y determinar

la influencia de los factores mencionados anteriormente en la variable dependiente (Wooldridge, 2009). Como resultado, encontramos que el modelo *Probit* tiene una $\text{prob} > \chi^2$ menor a 0,05, lo cual revela la significancia del modelo. Luego de aplicar *Stepwise* con *Probit* se obtienen los resultados que se muestran en la tabla 6, donde se consigue apreciar los coeficientes y los efectos marginales (dy/dx), mostrando la relación positiva o negativa de las variables explicativas (tamaño, sector, listan en el exterior, rentabilidad, pérdidas, endeudamiento, antigüedad y crecimiento) frente a la variable dependiente (divulga).

Tabla 6.
Resultado del modelo Probit con variables independientes que modifican la probabilidad de la divulgación de capital estructural.

Divulga	Coeficientes	dy/dx
roa	0,3006751*	0,0749655*
crecim_vent	0,0339491*	0,0070705*
lnact	2,422009***	0,5239136***
roe	-0,0929211*	-0,0219326*
_cons	-15,14203***	

Nota. = 0,4399; * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$; *** $p < 0,001$. Fuente: elaboración propia.

Para interpretar los coeficientes se procede a estimar la derivada de las variables significativas, descartando las que no tienen relevancia. En este sentido, ante un cambio en los activos totales (lnact), se tiene un incremento de 52% de probabilidad de divulgar. Consideramos que esta variable es significativa, debido a que su P-value es menor que 0,01, o sea, con un nivel de confianza de 99%. Por otro lado, la variable ROE tiene un signo negativo con un P-value menor que 0,05, es decir, con un 95% de nivel de confianza, lo que sugiere que, ante una variación del ROE, existe una probabilidad del 2% de que disminuya la divulgación del CE. En el caso de la variable ROA, se tiene un signo positivo con un P-value menor a 0,05, es decir, con un nivel de confianza del 95% que muestra que, ante un cambio de esta variable, hay un incremento del 7% de probabilidad de divulgar.

Por otro lado, ante un incremento del crecimiento de ventas, existe un efecto de 0,7% de probabilidad de divulgación, con una significancia en el P-value menor a 0,05 o un nivel de confianza de 95%. Al ser estas las variables con mayor impacto en la variable dependiente, ante una variación en ellas, serán las consideradas para el descarte de las hipótesis.

Como resultado de lo anterior, el modelo demostró que la divulgación de capital estructural depende del crecimiento (ventas), tamaño (total de activos) y rentabilidad (ROE y ROA) que presentan los bancos, financieras, empresas de seguros

y AFP. Cabe resaltar que el total de activos tiene mayor influencia en la divulgación de información sobre capital estructural, de acuerdo con la información obtenida de las memorias anuales. Es decir, los activos como criterio de medida del tamaño de las empresas indican que, mientras estas incrementen su tamaño, existe mayor probabilidad de que divulguen información sobre el capital estructural.

De acuerdo con la prueba empírica realizada, se procedió a someter las hipótesis planteadas anteriormente para ser aceptadas o rechazadas. Se ha demostrado que las variables *tamaño*, *rentabilidad* y *crecimiento* influyen en la divulgación de capital estructural; en consecuencia, estas son aceptadas y las otras cinco variables: *sector*, *cotización en el exterior*, *pérdidas*, *endeudamiento* y *antigüedad*, no influyen en la divulgación de capital estructural, por lo tanto, fueron rechazadas.

La primera hipótesis (H1) que aborda la influencia del tamaño de las empresas financieras peruanas que cotizan en el mercado de valores en la divulgación del capital estructural fue confirmada, puesto que, a mayor monto del total de activos, mayor probabilidad de divulgación de dicho capital. Este efecto es coherente con los resultados de Hidalgo Gallardo y García Meca (2009), Herrera y Macagnan (2016), Kang y Gray (2011), Mesa (2021), Bhatia y Mehrotra (2016), Mehrotra et al. (2018), Herrera y Ordóñez (2019), Dal-Ri Murcia y Dos Santos (2009) y Ficco et al. (2013). A su vez, se corrobora la teoría de agencia (Jensen & Meckling, 1976) y la teoría de señales (Spence, 1973).

La quinta hipótesis (H5), que trata sobre la influencia de la rentabilidad de las empresas financieras peruanas sobre la divulgación del capital estructural, fue corroborada. Cabe destacar que la rentabilidad representada por la variable ROA, que representa la capacidad de la empresa para generar ganancias, mantiene una relación positiva respecto a la divulgación, es decir, mientras las empresas del sector financiero en el Perú sean más rentables respecto de sus activos totales, mayor será la divulgación del capital estructural. Esto mismo fue confirmado por los autores como Maçambani et al. (2012), Herrera y Macagnan (2016), Hidalgo Gallardo y García Meca (2009) y Mehrotra et al. (2018).

Por otra parte, respecto a la variable ROE, esta también es aceptada y se caracteriza por tener una relación negativa frente a la divulgación. Es decir, cuanto mayor sea la capacidad de la empresa de remunerar a las personas que invirtieron en ella, existiría menor interés por divulgar información sobre capital estructural. Herrera y Macagnan (2016) y Rodríguez (2004) confirman la relevancia de esta variable y su relación negativa.

Finalmente, la octava hipótesis (H8), que plantea la influencia del crecimiento de los ingresos de las empresas

financieras sobre la divulgación de capital estructural, es también aceptada. La relación que guarda frente a la divulgación es positiva; por lo tanto, a mayor crecimiento de las empresas, mayor es la divulgación por parte de estas. Esto ratifica lo expresado por la teoría de la agencia (Jensen & Meckling, 1976) y por los autores como Herrera y Macagnan (2016) y Herrera y Ordóñez (2019).

Conclusiones

Las normas de contabilidad vigentes en Perú no permiten reflejar el valor de los intangibles que no estén expresados al costo, por lo que existen limitaciones en relación con su divulgación. El objetivo del presente trabajo fue analizar la divulgación sobre los intangibles relacionados con el capital estructural de las empresas financieras peruanas inscritas en la BVL. Para ello, se realizó la revisión de literatura relacionada y se procedió a seleccionar 42 indicadores para medir la divulgación de los elementos del capital estructural, los cuales fueron aplicados en la revisión y análisis de las memorias anuales de 55 empresas financieras.

Los resultados obtenidos permitieron conocer que, a pesar de las limitaciones existentes en la normativa contable, las empresas realizan divulgaciones voluntarias acerca de los intangibles que forman parte del capital intelectual, dentro de los cuales se encuentra el capital estructural. Respecto del capital estructural, las empresas financieras en el Perú dan más énfasis a la divulgación del capital estructural organizativo que al capital estructural tecnológico.

Con respecto al capital estructural organizativo, los grupos de mayor divulgación se relacionan con información acerca de la estructura (principalmente, riesgo de la empresa, estructura accionaria y gestión del modelo de negocio), cultura (principalmente, información sobre visión del negocio y cultura corporativa) y procesos relacionados con clientes, empleados y proveedores (principalmente, estructura del control interno y eficiencia productiva). Los aspectos menos divulgados son los relacionados con el aprendizaje organizativo.

Respecto del capital estructural tecnológico, el grupo de mayor divulgación es el relacionado con la dotación tecnológica, fundamentalmente lo relacionado con diversidad de nuevos productos o tecnología, sistemas e inversiones en tecnología de la información y sistemas integrales de información, los cuales son aspectos importantes en el sector de servicios financieros y que representa una ventaja frente a los competidores del sector; a pesar de ello, los aspectos de poca divulgación son los relacionados con investigación y desarrollo, propiedad intelectual y vigilancia tecnológica.

En el caso de las empresas financieras peruanas listadas en la BVL, los resultados estadísticos obtenidos en relación con las variables *sector de actividad en el que se desempeñan, cotización en mercados del exterior, existencia o no de pérdidas, nivel de endeudamiento y antigüedad* no evidenciaron resultados significativos, por lo que no se aprecian diferencias para la divulgación del capital estructural.

La variable relacionada con el tamaño de la empresa, *total de activos*, reflejó resultados estadísticos significativos, confirmando de esta manera que, a mayor monto de activos, mayor divulgación del capital estructural. Esto concuerda con la teoría de las señales y de la agencia, ya que las empresas de mayor tamaño están sometidas a un mayor escrutinio por parte de inversionistas y diversos *stakeholders*, con lo que deben ser más proactivas a revelar elementos que no están en sus estados financieros. Estos resultados no corroboran los hallazgos de Ficco et al. (2013) para las empresas financieras argentinas.

La variable relacionada con la rentabilidad de la empresa es también estadísticamente significativa, confirmando que, a mayor rentabilidad sobre el total de activos, mayor divulgación de su capital estructural. Pero cuando la rentabilidad es calculada como el retorno de los accionistas (ROE) la relación es inversa.

El crecimiento de ingresos es también una variable estadísticamente significativa en relación con la divulgación de capital estructural, confirmando lo señalado en la teoría de la agencia, por lo que, a medida que las empresas crecen, tienden a revelar más información a sus *stakeholders*.

Los resultados obtenidos en este estudio permiten tener un primer alcance sobre la existencia de divulgación de capital estructural organizativo y tecnológico como un recurso intangible importante en el logro de la ventaja competitiva de las empresas financieras en el Perú, así como la práctica de divulgar esta información de manera voluntaria.

El presente estudio se ha aplicado a un solo sector económico en relación con las memorias de un año y se ha tomado uno de los elementos del capital intelectual en el Perú. A pesar de estas limitaciones, los resultados obtenidos conforman una base para futuras investigaciones sobre la divulgación de capital estructural, sobre otros factores que influyan en la misma, en otros sectores económicos o de los otros elementos que conforman el capital intelectual: capital humano y capital relacional, de forma tal que se pueda tener un mayor conocimiento acerca de la divulgación de los elementos del capital intelectual en el Perú y, posteriormente, comparar el nivel de evolución con otros países de la región.

Declaración de conflicto de interés

Los autores no manifiestan conflictos de intereses institucionales ni personales.

Referencias bibliográficas

- Adrem, A. H. (1999). *Essays on disclosure practices in Sweden: Causes and effects* [Tesis doctoral, Lund University]. Lund University Press. <https://lup.lub.lu.se/search/publication/39586>
- American Institute of Certified Public Accountants (AICPA). (1993). *Improving business reporting - a customer focus; meeting the information needs of investors and creditors; Jenkins Report*. AICPA. https://egrove.olemiss.edu/aicpa_comm/102/
- Barney, J. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, 17(1), 99-120. <https://doi.org/10.1177/014920639101700108>
- Bermúdez, M., Pertuz, V., & Boscan, N. (2015). Capital estructural: Análisis y diagnóstico en grupos de investigación y desarrollo (i+d) de universidades públicas de Colombia. *Revista Universo Contábil*, 11(3), 132-149. <http://dx.doi.org/10.4270/ruc.2015325>
- Bhatia, M., & Mehrotra, V. (2016). Determinants of intellectual capital disclosure: evidence from Indian banking sector. *South Asian Journal of Management*, 23(1), 89-111. https://www.researchgate.net/publication/323167946_Determinants_of_Intellectual_Capital_Disclosure_Evidence_from_Indian_Banking_Sector
- Bontis, N. (1998). Intellectual capital: An exploratory study that develops measures and models. *Management Decisions*, 36(2), 63-76. <https://doi.org/10.1108/00251749810204142>
- Bontis, N., Chua, W., & Richardson, S. (2000). Intellectual capital and business performance in Malaysian industries. *Journal of Intellectual Capital*, 1(1), 85-100. <https://doi.org/10.1108/14691930010324188>
- Brüggen, A., Vergauwen, P., & Dao, M. (2009). Determinants of intellectual capital disclosure: Evidence from Australia. *Management Decision*, 47(2), 233-245. <https://doi.org/10.1108/00251740910938894>
- Cabrita, M., & Bontis, N. (2008). Intellectual capital and business performance in the Portuguese banking industry. *International Journal of Technology Management*, 43(1-3), 212-237. <https://doi.org/10.1504/IJTM.2008.019416>
- Centro de Investigación sobre la Sociedad del Conocimiento (CIC). (2011). *Modelo Intellectus: medición y gestión del capital intelectual*. CIC; IADE. <https://goo.su/cUjL>
- Collis, D., & Montgomery, C. (1995). Competing on resources: Strategy in the 1990s. *Harvard Business Review*, 118-128. <https://hbr.org/1995/07/competing-on-resources-strategy-in-the-1990s>
- Cooke, T. (1989). Disclosure in the corporate annual reports of Swedish companies. *Accounting and Business Research*, 19(74), 113-124. <https://doi.org/10.1080/00014788.1989.9728841>
- Dal-Ri Murcia, F., & Dos Santos, A. (2009). Fatores determinantes do nível de disclosure voluntário das companhias abertas do Brasil. *Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade*, 3(2), 72-95. <https://doi.org/10.17524/repec.v3i2.68>
- Demuner, M. R., Saavedra, M. L., & Camarena, M. E. (2017). Medición del capital intelectual en el sector bancario: aplicación de los modelos Skandia y VAIC. *Innovar*, 27(66), 75-89. <https://doi.org/10.15446/innovar.v27n66.66712>

- Eccles, R. G., & Serafeim, G. (2014). *Corporate and integrated reporting: A functional perspective* [Documento de trabajo HBS 14-094]. Harvard Business School. <https://hbswk.hbs.edu/item/corporate-and-integrated-reporting-a-functional-perspective>
- Edvinsson, L., & Malone, M. (1998). *El capital intelectual: cómo identificar y calcular el valor inexplorado de los recursos intangibles de la empresa*. Norma.
- Ficco, C. R., García, G. A., & Sader, G. (2013). Aspectos clave en la revelación del capital intelectual en empresas cotizantes del mercado de capitales argentino. *Revista Visión Contable*, 11, 330-362. <http://dx.doi.org/10.24142/rvc.n11a11>
- Ficco, C., & Luna, J. (2021). Divulgación de información no financiera sobre capital intelectual en el reporte integrado: un estudio de caso en el mercado de capitales argentinos. *Contaduría Universidad de Antioquia*, 79, 39-62. <https://doi.org/10.17533/udea.rc.n79a02>
- Gazda, V., Malikovai, Z., Kubak, M., & Grof, M. (2012). Double oral auctions and tendencies toward moral hazard. *Annals of Faculty of Economics*, 1(2), 207-213. https://econpapers.repec.org/article/orajournal/v_3a1_3ay_3a2012_3ai_3a2_3ap_3a207-213.htm
- Ghosh, S. (2019). Integrated Reporting in India: Research findings and insights. En M. Del Baldo, & S. O. Idowu (Eds.), *Integrated reporting. Antecedents and perspectives for organizations and stakeholders* (pp. 365-386). Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-030-01719-4_18
- Giraldo, J. A., Soto, M., & Mejía, J. A. (2018). Características de la información contenida en los reportes integrados: una visión para el mercado integrado de América Latina (MILA). *Contaduría Universidad de Antioquia*, 73, 163-198. <https://doi.org/10.17533/udea.rc.n73a07>
- González, L. (2007). *La influencia de la innovación tecnológica, la orientación al mercado y al capital relacional en los resultados de las empresas de un sector de alta tecnología. Aplicación a la industria del software de México* [Tesis doctoral, Universidad Politécnica de Valencia]. RiuNet. <https://m.riunet.upv.es/bitstream/handle/10251/1833/tesisUPV2715.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Grant, R. (1991). The Resource-Based Theory of Competitive Advantage: Implications for strategy formulation. *California Management Review*, 33(3), 114-135. <https://doi.org/10.2307/41166664>
- Grant, R. (2014). *Dirección estratégica: conceptos, técnicas y aplicaciones* (8.ª ed.). Civitas.
- Hall, R. (1992). The strategic analysis of intangibles resources. *Strategic Management Journal*, 13(2), 135-144. <https://doi.org/10.1002/smj.4250130205>
- Hall, R. (1993). A framework linking intangible resources and capabilities to sustainable competitive advantage. *Strategic Management Journal*, 14(8), 607-618. <https://doi.org/10.1002/smj.4250140804>
- Hernández-Sampieri, R., & Mendoza Torres, C. P. (2018). *Metodología de la investigación*. McGraw-Hill Interamericana.
- Herrera, E., & Macagnan, C. (2016). Revelación de informaciones sobre capital estructural organizativo de los bancos en Brasil y España. *Contaduría y Administración*, 61(1), 4-25. <http://dx.doi.org/10.1016/j.cya.2015.09.007>
- Herrera, E., & Ordóñez, I. (2019). Recursos intangibles revelados a través del mercado de valores de Panamá. *Contaduría y Administración*, 64(4), 1-21. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7083642>
- Hidalgo Gallardo, R., & García Meca, E. (2009). Divulgación de información sobre el capital intelectual de empresas nacionales que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores. *Contaduría y Administración*, 229, 105-131. http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_abstract&pid=S0186-10422009000300006&lng=pt&nrm=iso
- IFRS Foundation. (2020). *Documento de consulta de información sobre sostenibilidad*. IFRS Foundation. <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/project/sustainability-reporting/consultation-paper-on-sustainability-reporting-spanish.pdf>
- International Accounting Standards Board (IASB). (2017). *Disclosure initiative - Principles of disclosure* [Discussion Paper DP/2017/1]. IASB. <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/project/disclosure-initiative/disclosure-initiative-principles-of-disclosure/discussion-paper/published-documents/discussion-paper-disclosure-initiative-principles-of-disclosure.pdf>
- International Accounting Standards Board (IASB). (2019a). Marco conceptual para la información financiera. En IASB, *Las Normas NIIF ilustradas. Normas emitidas al 1 de enero de 2019* (pp. A15-A110). IFRS Foundation.
- International Accounting Standards Board (IASB). (2019b). *Exposure Draft ED/2019/7 - General presentation and disclosures*. IFRS Foundation. <https://bit.ly/3TzGNnL>
- International Accounting Standards Board (IASB). (2021). *Disclosure of accounting policies: Amendments to IAS 1 and IFRS practice statement 2*. IFRS Foundation.
- International Integrated Reporting Council. (2013). *Integrated Reporting Framework*. <https://www.integratedreporting.org/resource/international-ir-framework/>
- Jardón, C., & Martos, M. (2008). Capital intelectual y resultados empresariales en la cadena de la madera de Oberá (Argentina). *Estudios de Economía Aplicada*, 26(3), 141-164. <https://www.redalyc.org/pdf/301/30113182007.pdf>
- Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305-360. [https://doi.org/10.1016/0304-405X\(76\)90026-X](https://doi.org/10.1016/0304-405X(76)90026-X)
- Kamukama, N. (2013). Intellectual capital: company's invisible source of competitive advantage. *An International Business Journal*, 23(3), 260-283. <https://doi.org/10.1108/10595421311319834>
- Kang, H., & Gray, S. (2011). Reporting intangibles assets: Voluntary disclosure practices of top emerging market companies. *International Journal of Accounting*, 46(4), 402-423. <https://doi.org/10.1016/j.intacc.2011.09.007>
- Kristandl, G., & Bontis, N. (2007). Constructing a definition for intangibles using resources based view of the firm. *Management Decision*, 45(9), 1510-1524. <https://doi.org/10.1108/00251740710828744>
- Loftus, J., & Taylor, J. (2014). *A significance test for forward stepwise model selection*. <https://arxiv.org/abs/1405.3920>
- Macagnan, C. B. (2007). *Condicionantes e implicación de revelar activos intangibles* [Tesis doctoral, Universidad Autónoma de Barcelona]. txd. <http://hdl.handle.net/10803/3963>
- Maçambani, M., Melo de Souza, M., Cruz de Souza, F., & Dal-Ri Murcia, F. (2012). Relação entre o nível de disclosure do capital intelectual e características das companhias listadas no índice BM&FBovespa. *Revista Alcance*, 19(3), 345-361. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=477748600005>
- Mavridis, D. G. (2004). The intellectual capital performance of the Japanese banking sector. *Journal of Intellectual Capital*, 5(1), 92-115. <https://doi.org/10.1108/14691930410512941>
- Meek, G. K., Roberts, C. B., & Gray, S. J. (1995). Factors influencing voluntary annual report disclosures by U.S., U.K. and Continental European Multinational Corporations. *Journal of International*

- Business Studies*, 26(3), 555-572. <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490186>
- Mehrotra, V., Malhotra, A. K., & Pant, R. (2018). Intellectual capital disclosure by the Indian corporate sector. *Global Business Review*, 19(2), 376-392. <https://doi.org/10.1177/0972150917713562>
- Mesa, G. (2021). Divulgación voluntaria y obligatoria del capital intelectual o activos intangibles en Latinoamérica. Una revisión de literatura. *Contaduría Universidad de Antioquía*, 79, 253-274. <https://revistas.udea.edu.co/index.php/cont/article/view/347429>
- Miller, G. S. (2002). Earnings performance and discretionary disclosure. *Journal of Accounting Research*, 40(1), 173-204. <https://doi.org/10.1111/1475-679X.00043>
- MSCI. (2021). *MSCI Global Market Accessibility Review*. https://www.msci.com/documents/1296102/1330218/MSCI_2021_Global_Market_Accessibility_Review_Report.pdf/d88d8bc0-a882-58c7-35f0-bef191e0ebe2
- Núñez Laguna, I. E., & Hernández Pajares, J. C. (2020). Determinantes de la revelación de activos intangibles para empresas cotizadas en Perú. *Teuken Bidikay*, 11(17), 61-78. <https://doi.org/10.33571/teuken.v11n17a3>
- Porter, M. (1982). *Estrategia competitiva. Técnicas para el análisis de la empresa y sus competidores*. Compañía Editora Continental.
- Porter, M. (1987). *Ventaja Competitiva. Creación y sostenimiento de un desempeño superior*. Compañía Editorial Continental.
- Porter, M. (2009). *Ser competitivo*. Ediciones Deusto.
- Ramírez, Y., Santos, J., & Tejada, Á. (2011). Beneficios y costes de la divulgación de la información sobre capital intelectual: Evidencia empírica en las universidades públicas españolas. *Estudios de Economía Aplicada*, 29(3), 1-28. <https://www.redalyc.org/pdf/301/30122405013.pdf>
- Rivera-Arrubia, Y. A., Zorio-Grima, A., & García-Benau, M. (2016). El concepto de informe integrado como innovación en reporting corporativo. *Journal of Innovation & Knowledge*, 1(3), 144-155. <https://doi.org/10.1016/j.jik.2016.01.016>
- Rodríguez, G. (2004). Factores explicativos de la revelación voluntaria de información sobre fuentes de ventaja competitiva empresarial. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 33(122), 705-739. <https://doi.org/10.1080/02102412.2004.10779530>
- Roos, G., & Roos, J. (1997). Measuring your company's intellectual performance. *Long Range Planning*, 30(3), 413-426. [https://doi.org/10.1016/S0024-6301\(97\)90260-0](https://doi.org/10.1016/S0024-6301(97)90260-0)
- Ross, S. A., & Kripke, H. (1979). Disclosure regulation in financial markets: implications of modern finance theory and signaling theory. En F. Edwards (Ed.), *Issues in financial regulation* (pp. 177-202). <https://www.econbiz.de/Record/disclosure-regulation-in-financial-markets-implications-of-modern-finance-theory-and-signaling-theory-ross-stephen/10002728435>
- Singh, M., & Peters, S. J. (2013). *Financial reporting disclosures. Investor perspectives on transparency, trust and volume*. CFA Institute. <https://bit.ly/3EwEHAE>
- Spence, M. (1973). Job market signaling. *The Quarterly Journal of Economics*, 87(3), 355-374. <http://doi.org/10.2307/1882010>
- Stewart, T. (1998). *La nueva riqueza de las organizaciones: el capital intelectual*. Granica.
- Tejedo-Romero, F., & Esteves, J. (2018). Estrategia de gestión y divulgación del capital intelectual: influencia del gobierno corporativo. *Contaduría y Administración*, 63(2), 1-18. <https://doi.org/10.22201/fca.24488410e.2018.1236>
- Williamson, O. (1975). *Markets and hierarchies*. Free Press.
- Wooldridge, J. (2009). *Introducción a la econometría: un enfoque moderno*. Cengage Learning.

Anexo A. Indicadores del capital estructural utilizados

Capital estructural

1.1 Capital organizativo

1.1.1 Cultura

1.1.1.1 Homogeneidad cultural

1.1.1.2 Evolución de valores culturales

- *Servicios sociales*

- *Cultura corporativa*

1.1.1.3 Clima social-laboral

1.1.1.4 Filosofía de negocio

- *Información sobre visión del negocio*

1.1.1.5 Identidad organizativa

- *Información sobre imagen, liderazgo y marcas*

1.1.1.6 Sensibilidad de género

1.1.2 Estructura

1.1.2.1 Diseño organizativo

- *Estructura accionaria*

- *Ventaja competitiva*

- *Riesgo de la empresa*

1.1.2.2 Desarrollo organizativo

- *Estructura organizativa*

- *Gestión del modelo de negocio*

1.1.3 Aprendizaje organizativo

1.1.3.1 Entornos de aprendizaje

1.1.3.2 Pautas organizativas

1.1.3.3 Captación y transmisión de conocimiento:

- *Reconocimiento de activo intangibles*

1.1.3.4 Creación y desarrollo de conocimiento

1.1.4 Procesos (hacia clientes internos, clientes externos y proveedores)

- *Eficiencia productiva*
- *Estructura control interno*
- *Utilización de energía y otros inputs*

1.2 Capital tecnológico

1.2.1 Esfuerzo en i+d

1.2.1.1 Gasto en I+D

1.2.1.2 Personal en I+D

- *Capacidad instalada*

1.2.1.3 Proyectos en I+D

- *Políticas, objetivos, estrategias de I+D+I*

1.2.2 Dotación tecnológica

1.2.2.1 Compra de tecnología

1.2.2.2 Dotación de tecnologías de la producción

- *Diversidad en nuevos productos/tecnología*

1.2.2.3 Dotación de tecnologías de la información y de las comunicaciones

- *Sistemas e inversiones de IT*
- *Sistemas integrales de información*

1.2.3 Propiedad intelectual e industrial

1.2.3.1 Patentes y modelos de utilidad

1.2.3.2 Marcas registradas

1.2.3.3 Licencias

1.2.3.4 Secreto industrial

1.2.3.5 Dominios en Internet

1.2.4 Vigilancia tecnológica

1.2.4.1 Información sobre patentes

1.2.4.2 Conocimiento sobre la actividad tecnológica de la competencia

1.2.4.3 Información sobre líneas de investigación y tecnologías emergentes

1.2.4.4 Conocimiento de posibles asociaciones con empresas para I+D

1.2.4.5 Localización de tecnologías sobre las que solicitar licencias

Estrategias efectivas de los mediadores chilenos en conflictos laborales*

EFFECTIVE STRATEGIES BY CHILEAN LABOR MEDIATORS

ABSTRACT: This article attempts to describe the effectiveness of the behavior of labor mediators in Chilean collective conflicts, while giving an account of the functioning of the labor mediation system in Chile. Nineteen interviews were conducted with Chilean labor mediators from five mediation centers distributed across the country, using the questionnaire on successful mediators proposed by Goldberg (2005) as the baseline. Self-descriptions were analyzed using ATLAS.ti 9.0 software, from which the proposed system of mediation strategies was used to develop a good relationship with the parties through empathy, trust, neutrality, and active listening. Labor mediators reported the use of two types of strategies (contextual and reflective), where those of the substantive type are not included. Results are consistent with research findings reporting that the use of contextual and reflective strategies by mediators is the main reason for their success, with no distinction regarding the strategies deployed for different types of conflicts.

KEYWORDS: Mediator behaviors, labor conflicts, mediation strategies, mediation success, Chilean labor mediators.

ESTRATÉGIAS EFETIVAS DOS MEDIADORES CHILENOS EM CONFLITOS PROFISSIONAIS

RESUMO: este artigo pretende descrever a eficácia dos comportamentos de mediadores profissionais em conflitos coletivos chilenos, ao mesmo tempo que evidencia o funcionamento do sistema de mediação profissional no Chile. Foram realizadas 19 entrevistas com mediadores chilenos de cinco centros de mediação distribuídos por todo o país, utilizando como base o questionário sobre mediadores bem-sucedidos proposto por Goldberg (2005). As autodescrições foram analisadas com o software ATLAS.ti 9.0, a partir do qual foi trabalhado com o sistema de categorias de estratégias de mediação proposto para desenvolver uma boa relação com as partes por meio da empatia, da confiança, da neutralidade e da escuta ativa. Os mediadores profissionais relataram o uso de dois tipos de estratégias (contextual e reflexiva) e não evidenciaram o uso de estratégias substantiais. Os resultados foram consistentes com alguns achados na literatura segundo os quais os mediadores mostraram que a razão central de seu sucesso foi dada pelo uso de estratégias contextuais e reflexivas, não havendo diferenciação a respeito das estratégias nos diversos tipos de conflitos.

PALAVRAS-CHAVE: comportamentos dos mediadores, conflitos profissionais, estratégias de mediação, sucesso da mediação, mediadores profissionais chilenos.

LES STRATÉGIES EFFICACES DES MÉDIATEURS CHILIENS DANS LES CONFLITS DU TRAVAIL

RÉSUMÉ : Cet article vise à décrire l'efficacité des comportements des médiateurs du travail dans les conflits collectifs chiliens, tout en rendant compte du fonctionnement du système de médiation du travail au Chili. On a réalisé dix-neuf entretiens avec des médiateurs chiliens de cinq centres de médiation répartis dans tout le pays, en utilisant comme base le questionnaire sur les médiateurs à succès proposé par Goldberg (2005). On a analysé les auto-descriptions avec le logiciel Atlas.ti 9.0, à partir duquel on a travaillé avec le système de catégories de stratégies de médiation proposées pour développer une bonne relation avec les parties à travers l'empathie, la confiance, la neutralité et l'écoute active. Les médiateurs du travail ont signalé l'utilisation de deux types de stratégies (contextuelles et réflexives) et n'ont pas signalé l'utilisation de stratégies substantielles. Les résultats sont cohérents avec certains résultats de la littérature selon lesquels les médiateurs ont montré que la raison centrale de leur succès était donnée par l'utilisation de stratégies contextuelles et réflexives, sans distinction concernant les stratégies dans les différents types de conflits.

MOTS-CLÉ : comportement des médiateurs, conflits du travail, stratégies de médiation, succès de la médiation, médiateurs du travail chiliens.

CITACIÓN SUGERIDA: Cea-Rodríguez, J., Medina, F. & Ramírez-Marín, J. (2023). Estrategias efectivas de los mediadores chilenos en conflictos laborales. *Innovar*, 33(88), 133-148. <https://doi.org/10.15446/innovar.v33n88.106277>

CLASIFICACIÓN JEL: M40, M41, N26.

RECIBIDO: 11/07/2021 **APROBADO:** 08/11/2021

PREPRINT: 01/12/2022

Esta obra se publica bajo una licencia Creative Commons Atribución-No-Comercial-Sin-Derivadas 4.0 Internacional (CC BY-NC-ND 4.0)



Jorge Cea Rodríguez

Ph. D. in Work and Organizational Psychology

Profesor, Universidad Austral de Chile

Valdivia, Chile

Grupo de Investigación y Desarrollo de RR. HH. y Organizaciones (Indhro)

Rol del autor: intelectual, experimental y/o comunicativo

jorge.cea@uach.cl

<https://orcid.org/0000-0002-8711-3352>

Francisco J. Medina

Ph. D. en Social Psychology

Profesor Titular, Universidad de Sevilla

Sevilla, España Grupo de Investigación y Desarrollo de RR.HH. y Organizaciones (Indhro)

Rol del autor: intelectual, experimental y/o comunicativo

fjmedina@us.es

<https://orcid.org/0000-0002-3657-1716>

Jimena Ramírez-Marín

Ph. D. en Work and Organizational Psychology

Full Professor, IESEG School of Management Lille, Francia

Grupo de Investigación y Desarrollo de RR.HH. y Organizaciones (Indhro)

Rol de la autora: intelectual, experimental y/o comunicativo

j.ramirez@ieseg.fr

<http://orcid.org/0000-0002-9616-3220>

RESUMEN: Este artículo pretende describir la eficacia de los comportamientos de mediadores laborales en conflictos colectivos chilenos, a la vez que da cuenta del funcionamiento del sistema de mediación laboral en Chile. Se realizaron 19 entrevistas a mediadores chilenos de cinco centros de mediación distribuidos por todo el país, utilizando como base el cuestionario sobre mediadores exitosos propuesto por Goldberg (2005). Las autodescripciones se analizaron con el *software* ATLAS.ti 9.0, a partir del cual se trabajó con el sistema de categorías de estrategias de mediación propuesto para desarrollar una buena relación con las partes a través de la empatía, la confianza, la neutralidad y la escucha activa. Los mediadores laborales reportaron el uso de dos tipos de estrategias (contextual y reflexiva) y no dieron cuenta del uso de estrategias sustantivas. Los resultados fueron consistentes con algunos hallazgos en la literatura según los cuales los mediadores mostraron que la razón central de su éxito fue dado por el uso de estrategias contextuales y reflexivas, no habiendo distinción respecto de las estrategias en los distintos tipos de conflictos.

PALABRAS CLAVE: comportamientos de los mediadores, conflictos laborales, estrategias de mediación, éxito de la mediación, mediadores laborales chilenos.

* La presente investigación se deriva de una tesis doctoral titulada *Mediation and conflict management in the workplace: a comparative study between Chile and Spain* (Cea et al., 2015).

Introducción

Los conflictos entre las partes son inherentes a la dinámica de las organizaciones sociales y están presentes a nivel interpersonal, grupal y organizacional (Boz et al., 2009; Bollen et al., 2016; Munduate & Medina, 2005; Redorta, 2020). La investigación en el campo de la gestión de los conflictos ha demostrado que existen altos costes asociados al ausentismo, el estrés y las licencias médicas por enfermedad originadas por los conflictos interpersonales en las organizaciones, lo cual supone un desmedro en la competitividad, del mismo modo que implican un deterioro para el bienestar de los trabajadores (Benítez et al., 2011).

En este contexto, y para prevenir y reducir estas consecuencias, existe evidencia científica que permite afirmar que los sistemas de mediación han mostrado ser útiles para la gestión adecuada de conflictos. Sin embargo, aún quedan cuestiones por resolver en cuanto a la eficacia de los sistemas de mediación al intervenir en determinados entornos de trabajo y en diferentes contextos socioculturales, por las particularidades en las que discurren determinados conflictos (Bollen et al., 2016; Cea et al., 2018; Medina et al., 2017).

El sistema de mediación laboral chileno gestiona fundamentalmente los dos tipos de conflictos que pueden surgir entre los agentes económicos y sociales, y lo hace a lo largo de todo Chile: conflictos de derechos o jurídicos y conflictos de intereses (Cea et al., 2018; Cea et al., 2019; Medina et al., 2017).

Esta investigación se centra en la descripción e interpretación de las estrategias de mediación de terceras partes en el trabajo actual en Chile. Concretamente, se pregunta por los tipos de estrategias de mediación más efectivos de quienes participan como mediadores laborales de la acción pública en Chile en diferentes conflictos laborales tanto de intereses como de derechos, utilizando para ello una metodología cualitativa, basada en la teoría fundamentada, dada su flexibilidad (Tan, 2010), así como por su enfoque constructivista (Charmaz, 2000), que ofrece una rigurosa aproximación para el análisis cualitativo, siendo un interactivo e interpretativo método donde se realiza una interpretación de los resultados a través de sucesivos niveles de análisis (Charmaz & Henwood, 2017). En este contexto, el campo disciplinar específico en el que se ubica el trabajo es la gestión organizacional, la gestión pública y la sociología del trabajo en la organización.

La mayoría de las investigaciones sobre mediación laboral se han basado en cuestionarios administrados tras la mediación a las partes en conflicto (Bollen & Euwema, 2013), siendo los estudios de corte cualitativo sobre los

comportamientos de los mediadores prácticamente inexistentes. Este trabajo es la primera aproximación cualitativa para identificar las estrategias utilizadas por los mediadores laborales y su efectividad en Chile; por tanto, es un trabajo que entrega elementos complementarios aportados por la teoría y que permiten describir y explorar la efectividad de las intervenciones de terceras partes en dos tipos de conflictos gestionados por la acción pública del Estado de Chile.

Después de esta introducción, el artículo se estructura así: la siguiente sección presenta una contextualización a través de la revisión de las características del sistema de mediación laboral en Chile, la estructura del servicio de mediación, los mediadores del sistema chileno y los tipos de mediación; después, se proporciona una revisión de la literatura sobre tipos de conflictos, las estrategias y comportamientos efectivos de los mediadores laborales, además de una breve descripción de la teoría fundamentada; luego, se expone la metodología, incluida la selección de los participantes, el procedimiento utilizado, la entrevista y nuestro método de análisis de datos; seguidamente, se presentan las dos estrategias que surgieron de las entrevistas y sus diferentes subcategorías e interpretación en relación con las estrategias planteadas por Lim y Carnevale (1990); finalmente, se analizan las implicaciones de nuestros hallazgos tanto con respecto a nuestra pregunta de investigación como con la práctica de la mediación en el lugar de trabajo en Chile.

Contextualización: relaciones laborales en Chile

El estallido social ocurrido en octubre del 2019 en Chile impulsó un cambio en la forma como la ciudadanía piensa la sociedad y se replantea el Chile que quiere para un futuro (Artaza et al., 2019; Ganter & Zarzuri, 2020; Jiménez-Yañez, 2020; Márquez, 2020; Ruiz & Caviedes, 2020); por otra parte, la lucha contra la expansión de la COVID-19 en el mundo está teniendo un impacto profundo en nuestras sociedades y dinámicas, percepciones y valores, tanto a nivel individual, como grupal u organizacional (García Calavia, 2020; García Calavia et al., 2020), lo cual impacta también en las relaciones laborales de los países.

En el caso de Chile, el mercado laboral se caracteriza por los bajos salarios, fenómeno que se explica por una economía con alta desigualdad, donde coexisten sectores productivos con actividades de subsistencia, un deficiente sistema de políticas sociales, además de un escaso poder de negociación de los trabajadores (Zawadsky, 2021).

Según la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE, 2009), las relaciones laborales en Chile son generalmente confrontacionales, marcadas por la falta



de confianza entre los diversos actores (empresarios, trabajadores y Estado), y en el contexto postestallido social y de pandemia emergen con más fuerza las condiciones de precariedad de los vínculos contractuales y la flexibilidad laboral, tan propios de la relación capital-trabajo en el contexto neoliberal chileno (Revista Chilena de Salud Pública, 2020).

Por otra parte, Leiva (2012) señala que las relaciones laborales en Chile se caracterizan por un bajo nivel de sindicalización, un tamaño reducido de los sindicatos, alzas del trabajo asalariado por debajo del avance de productividad, el incremento del trabajo femenino precario y la merma en el número de trabajadores participantes en los procesos de negociación colectiva. En este contexto, la tasa de sindicalización alcanza solo el 20,6% a nivel nacional (Aliaga Rebolledo, 2020).

En los últimos años hemos sido testigos de un creciente interés por la mediación de conflictos laborales individuales y colectivos (Bollen et al., 2016; Latreille & Saundry, 2014; Saundry et al., 2018; Wall & Dunne, 2012). Esta tendencia es particularmente visible también en Chile, donde la Dirección

del Trabajo durante el periodo 2002-2016 (de acuerdo con registros disponibles para la ciudadanía) ha realizado 23.998 procedimientos de mediación laboral (Cea et al., 2019), siendo la efectividad o tasa de acuerdo promedio del 65,16% (Dirección del Trabajo, 2010, 2014, 2015, 2016).

Existe evidencia de los muchos beneficios de la mediación laboral en tanto proporciona una oportunidad para la intervención antes de la escalada de los conflictos, que puede resolver disputas que, de otro modo, podrían resultar en costosos procedimientos judiciales (Kasserman, 2016; Saundry et al., 2018).

La mediación laboral ha sido implementada en Chile por la Dirección del Trabajo, como una forma de descongestionar los Tribunales del Trabajo y hacer más expedita, tanto para los trabajadores como para los empleadores, la posible llegada a un acuerdo sin tener que judicializar el proceso. La Dirección del Trabajo (2002, 2017a, 2017b) define la *mediación* como un modelo de solución de conflictos, en que las partes involucradas buscan generar soluciones auxiliadas por un tercero imparcial, quien actúa como moderador para facilitar la comunicación.

Principios de la mediación laboral

La mediación como estrategia de resolución de los conflictos implica la adscripción a un sistema más amplio de relaciones sociales, apoyados en una serie de valores; en el caso del sistema en Chile, se han enunciado los principios que la deben regir (tabla 1).

En el sistema chileno se gestionan tanto conflictos colectivos, derivados de la negociación colectiva, como conflictos individuales, relacionados con la vulneración de las garantías constitucionales, siendo los servicios que proporciona la Dirección del Trabajo completamente gratuitos (Dirección del Trabajo, 2002).

Los conflictos colectivos se producen entre empleadores y trabajadores (organizados en un sindicato o grupo) quienes pueden jugar un importante papel al garantizar los procedimientos y equidad sustantiva de la gestión de conflictos en el lugar de trabajo (Currie et al., 2017). Si bien la solicitud de mediación puede ser efectuada por cualquiera de las partes, la concreción de la mediación dependerá de la aceptación de la parte no solicitante de concurrir a la mediación laboral (Dirección del Trabajo, 2002, 2017a, 2017b). En el caso de los procedimientos en tiempos de emergencia sanitaria o pandemia, se ha dispuesto la mediación vía remota a través de algún medio tecnológico coordinado previamente con las partes (Dirección del Trabajo, 2020) que, de acuerdo con recientes estudios, puede

ser beneficioso e igualmente efectivo (Bollen & Euwema, 2013; Georgakopoulos, 2017; Pérez-Ugena, 2020).

El sistema de mediación laboral en Chile

Los únicos profesionales que ejercen como mediadores y que poseen fuerza vinculante son los que pertenecen a la Dirección del Trabajo; sin embargo, no hay inconveniente jurídico para que las partes recurran a un mediador que no pertenezca a la Dirección del Trabajo. Por eso, antes de llevar los conflictos a la Dirección del Trabajo, también existe la opción de iniciar una mediación privada y confidencial dentro de las empresas. Se trata de una herramienta preventiva y se desarrolla con mediadores laborales en las empresas, ya sean internos o externos, y tiene como base fundamental la buena fe de las partes, lo que supone que las partes cumplirán lo acordado; si no es así, ellas tienen la alternativa de recurrir a la Dirección del Trabajo, como lo señala la Ley (Dirección del Trabajo, 2002).

Los mediadores de la Dirección del Trabajo están instituidos por Ley; no así los mediadores privados, en cuyos casos, al lograr un acuerdo, deben legitimar el convenio mediante la suscripción de un "contrato de transacción" (regulado en los Arts. 2446 y ss. del Código Civil), sin que sea necesaria una intervención judicial expresa. Dicho contrato permite a las partes terminar extrajudicialmente un litigio pendiente o precaver un litigio eventual; además, dicha solución mediada se encuentra sujeta como tal al estatuto propio de todo contrato en cuanto la necesidad de concesiones recíprocas, su validez, efecto relativo y cumplimiento (Jequier Lehuedé, 2018).

En resumen, en la figura 1 presentamos un modelo del funcionamiento del sistema de mediación laboral de la Dirección del Trabajo en Chile en el que se recogen los tipos de mediación laboral y los actores involucrados en los procesos de mediación.

La Dirección del Trabajo ha establecido diferentes tipos de mediaciones laborales, conforme a las modificaciones establecidas en el Código del Trabajo, modificado a su vez por la Ley 20.940 (Dirección del Trabajo, 2017a), y se presentan a continuación.

Mediación en negociación colectiva

La mediación en negociación colectiva se subdivide, a su vez, en tres:

- **Mediación voluntaria.** De acuerdo con lo contemplado en el Dictamen N.º 1414/033 (Dirección del Trabajo, 2017b), en este tipo de intervención de terceras partes "la Dirección del Trabajo, actúa como un tercero

Tabla 1.
Principios de la mediación laboral en Chile.

Principio	Descripción
Integridad	Se trata de actuar como una nueva línea operativa y complementaria al tratamiento del conflicto colectivo.
Voluntariedad	Siempre es voluntaria para las partes.
Flexibilidad	Permite al mediador y a las partes tener absoluta libertad para establecer las reglas y mecánicas del proceso, confiriéndole un carácter específico y exclusivo.
Equidad y gratuidad	Garantiza el acceso igualitario, sin costo para las partes.
Buena fe	Las partes se comprometen con los principios y propósitos del sistema.
Autocomposición de las partes	Capacidad de las partes de negociar un acuerdo con su intervención activa y no que el mediador tenga la autoridad de tomar las decisiones.
Confidencialidad	Reserva de la información y documentación usada durante el proceso.

Fuente: elaboración propia con base en Dirección del Trabajo (2002).

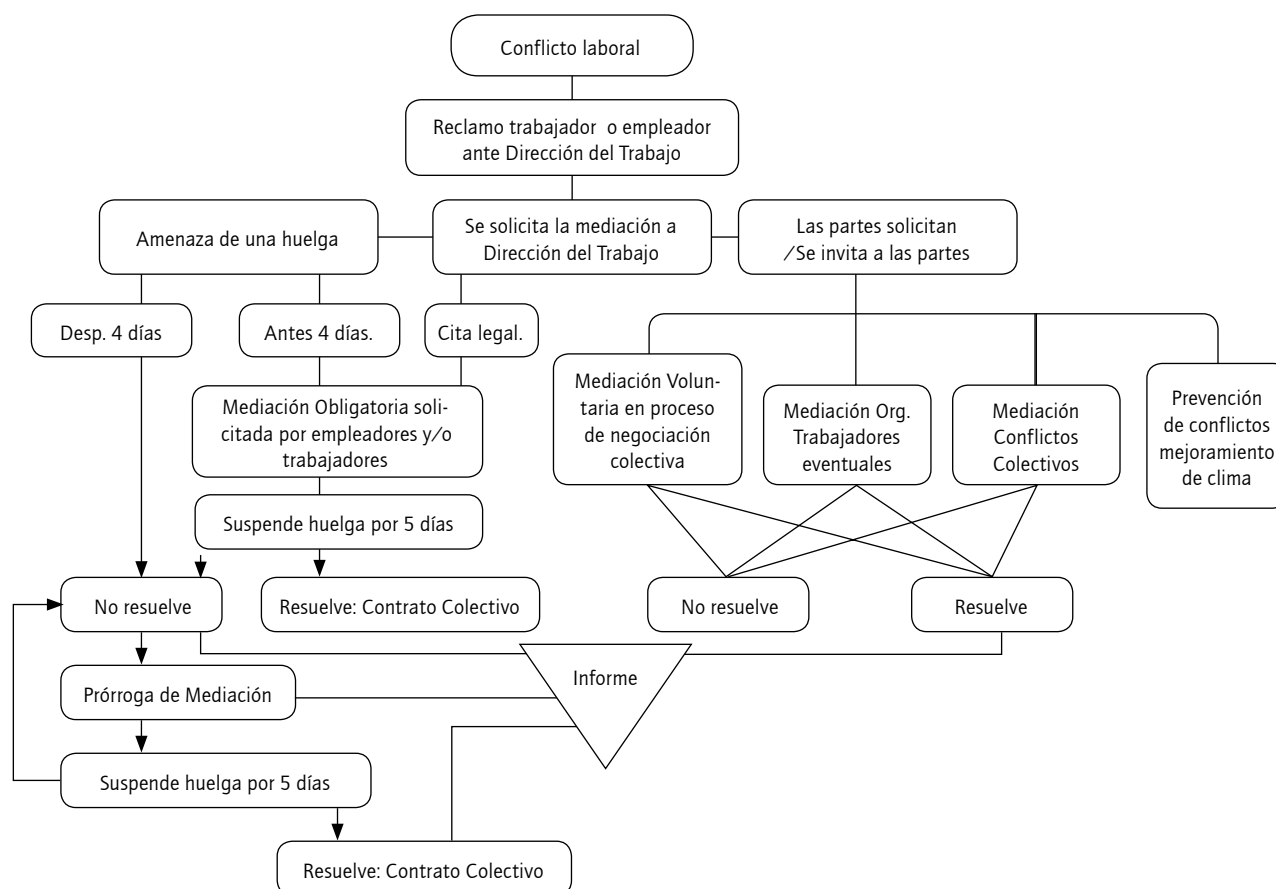


Figura 1. Modelo general de mediación laboral en Chile. Fuente: elaboración propia.

neutral y ajeno, asumiendo la función de reunir a las partes y ayudar a facilitar las negociaciones para alcanzar una solución mutuamente aceptable, dentro del procedimiento de negociación reglada" (p. 3); es decir, este tipo de mediación se lleva a cabo a petición de las partes en proceso de negociación colectiva, quienes en común acuerdo deben solicitar la mediación por escrito y cuya interposición no producirá el resultado de suspender el curso de la negociación colectiva.

- **Mediación obligatoria.** Este tipo de mediación reemplaza al tipo de intervención conocida como "Buenos Oficios", y puede ser solicitada dentro de los cuatro días siguientes de acordada la huelga. Se trata de un servicio ofrecido por la Dirección del Trabajo a los actores del proceso de negociación colectiva, de carácter voluntario para la parte solicitante (para la parte no solicitante es obligatoria, es decir, la solicitud promovida por cualquiera de las partes obliga la comparecencia de la otra), dirigido a colaborar en la solución del conflicto, a través del acuerdo de las partes y la suscripción del Contrato Colectivo (Dirección del Trabajo, 2017a).

- **Mediación para organizaciones con trabajadores eventuales, de temporada y de obra o faena transitoria.** Esta mediación se define como un "proceso especial que puede ser solicitado voluntariamente por trabajadores eventuales, de temporada y de obra o faena transitoria o por sus empleadores, dentro del proceso de negociación colectiva; la asistencia a las audiencias tendrá carácter de obligatorio para las partes" (Dirección del Trabajo, 2017b, p. 5).

Mediación en conflictos colectivos

Este tipo de actuación puede ser solicitada por cualquiera de las partes ante la Inspección del Trabajo, pero también la Institución del Estado podrá intervenir de oficio (Dirección del Trabajo, 2017b). Los tipos de conflictos de que trata este tipo de intervención se relacionan con aquellos conflictos asociados a relaciones laborales que involucren a un colectivo de trabajadores que serán representados por su organización sindical. En este tipo de actuación, pueden participar uno o más empleadores y una o más

organizaciones sindicales, los cuales pueden solicitar esta instancia ante la Dirección del Trabajo de manera conjunta o separada. Los plazos establecidos para desarrollar el proceso no deben superar más allá de las ocho semanas desde la primera audiencia (Dirección del Trabajo, 2017a).

Revisión de literatura

En la literatura es posible encontrar múltiples estudios cualitativos en el ámbito de las organizaciones o de la gestión de los conflictos laborales, cuyos análisis de datos se han enmarcado en la tradición de la teoría fundamentada de manera exitosa (Ashforth et al., 2007; Kreiner et al., 2006; Sawyer et al., 2017; Trefalt, 2013).

La teoría fundamentada (Glaser & Strauss, 1967; Strauss & Corbin, 1998) como método de investigación ha tenido algunas actualizaciones (Bryant, 2017; Charmaz, 2014; Clarke, 2005; Corbin & Strauss, 2015), adoptando formas diferentes, pero con algunos elementos en común, como el rigor y el trabajo duro y cuidado, tanto en la recopilación como en el análisis de datos. Si bien no todos los estudios que utilizan la teoría fundamentada deben generar una teoría completa, el objetivo primordial de esta metodología es explicar y presentar descripciones convincentes de los procesos sociales (Timonen et al., 2018), que para nuestro caso se concentran en las estrategias de mediación efectivas en diferentes conflictos laborales.

Tipos de conflictos

La mediación se puede emplear para manejar diferentes tipos de conflicto (Gale et al., 2002; Redorta, 2020; Wall & Dunne, 2012). Los conflictos jurídicos o de derechos aluden a la aplicación e interpretación de una norma previamente establecida, produciéndose un conflicto cuando existen antecedentes de la violación de un acuerdo colectivo o de las normas del trabajo (Rahim, 1992; Devinatz & Budd, 1997). Los conflictos de intereses, por su parte, se refieren a aquellos que tratan sobre el establecimiento de los términos y condiciones de empleo; surgen cuando empresarios y trabajadores negocian un acuerdo colectivo e intentan establecer las condiciones en las que se llevará a cabo la relación de empleo (Devinatz & Budd, 1997; Martínez-Pecino, Munduate, Medina & Euwema, 2008; Medina et al., 2017). Se sabe que es menos difícil resolver conflictos centrándose en los intereses, lo que permite resolver los problemas latentes, promover la implementación de acuerdos y preservar las relaciones entre las partes (Gallagher & Gramm, 1997; Martínez-Pecino, Munduate, Medina & Euwema, 2008; Munduate & Barón, 2007), además de que posibilita una negociación más flexible

acerca de las formas de organización del trabajo a la vez que promueve las ganancias (Cutcher-Gershenfeld & Kochan 2004).

Estrategias y comportamientos efectivos de los mediadores laborales

Los mediadores despliegan estrategias y comportamientos con el fin de que las partes en conflicto desarrollen y logren plantear opciones o alternativas que les posibilite llegar a un acuerdo que solucione el conflicto o mejore las relaciones que tienen entre ellas (Bollen et al., 2016). Es así como la mediación generalmente se considera efectiva en disputas laborales debido a su foco en las partes en conflicto, asistidas por un tercero neutral que les ayuda a alcanzar voluntariamente acuerdos (Boulle et al., 2015; Georgakopoulos, 2017; Goldberg, 2005; Lee & Lim, 2019).

La evidencia ha demostrado que las estrategias empleadas por el mediador son muy relevantes para predecir la efectividad de la mediación (Cea et al., 2018; Martínez-Pecino, Munduate & Medina, 2008; Medina et al., 2017). Las estrategias de mediación se han definido como un modo general y planificado de intervención compuesto por un conjunto de tácticas o comportamientos concretos, entendibles y analizables en el contexto de una línea estratégica correspondiente (Wall et al., 2012).

Una de las clasificaciones de estrategias de mediación más populares es la de Kressel y Pruitt (1985), que ha tenido un fuerte apoyo empírico —por ejemplo, Lim y Carnevale (1990) o Medina et al. (2017)—. En esta taxonomía, los autores distinguen fundamentalmente tres tipos de estrategias que los mediadores pueden utilizar: i) las contextuales, ii) las substantivas y iii) las reflexivas.

Las *estrategias contextuales* se orientan a que las propias partes encaucen sus soluciones más adecuadas. Además, aluden a intervenciones cuya finalidad es facilitar el proceso de resolución de conflictos modificando las circunstancias en las que ocurre la mediación. A diferencia de las estrategias substantivas, en las contextuales el papel del mediador se minimiza, en el sentido de que el mediador no busca abordar directamente los temas del conflicto, sino que facilita el proceso para que sean las propias partes las que alcancen su propia solución. Ejemplos de este tipo de intervenciones son simplificar la agenda, priorizar el orden del día, etc.

Las *estrategias substantivas*, en contraste con las anteriores, se refieren a aquellas intervenciones que tratan directamente los temas en conflicto en la búsqueda de mover la negociación hacia un acuerdo. Algunos ejemplos de este tipo de intervenciones son intentar cambiar las

posiciones de alguna de las partes, realizar una sugerencia de acuerdo, etc.

Por último, las *estrategias reflexivas* son aquellas intervenciones que intentan orientar al mediador para ganarse la aceptación de las partes, comportamientos que buscan establecer confianza en el mediador y en el proceso de mediación, y crear una base para el desarrollo de las actividades futuras. Existe mucha evidencia en la literatura que da cuenta del rol fundamental de la confianza en la mediación laboral y en los procesos de resolución de conflictos, que es la base de este tipo de estrategias (Goldberg, 2005; Goldberg & Shaw 2007; Isaacson et al., 2020; Kong et al., 2014; Kydd, 2003; López-Fresno et al., 2018; Maoz & Terris, 2006; Poitras, 2009; Poitras et al., 2003; Riera Adrover & Casado de Starizky, 2019; Riera Adrover et al., 2020a; Riera Adrover et al., 2020b). Algunos ejemplos de este tipo de intervenciones son desarrollar confianza con las partes, usar el humor para relajar el ambiente, entre otras intervenciones (Lim & Carnevale, 1990; Medina et al., 2017).

Algunos autores sugieren que ciertas tácticas de mediación son cruciales en la mediación exitosa (Cea et al., 2018; Goldberg & Shaw, 2007; Martínez-Pecino, Munduate & Medina, 2008; Medina et al., 2017), así la efectividad podría ser diferente en baja o alta intensidad del conflicto, en una relación cooperativa o competitiva entre las partes (Coleman et al., 2015). Lo cierto es que la probabilidad de llegar a un acuerdo mejora cuando el mediador tiene desarrollada una amplia base de habilidades (Ramírez Marín et al., 2009); cuando se encuentran bien capacitados en procesos de mediación (Coleman et al., 2017), y cuando los disputantes tienen una disposición colaborativa y de aceptación de la mediación (Terris & Maoz, 2005), o cuando las partes desarrollan una relación más positiva (Thompson & Kim, 2000).

Metodología

La metodología utilizada fue la teoría fundamentada, cuyo objetivo es desarrollar una teoría basándose en "la recolección y análisis sistemático de datos empíricos" (Hernández Carrera, 2014, p. 23). La técnica de selección de los individuos que se entrevistaron fue el muestreo teórico, es decir, estuvo dirigido por el desarrollo de la teoría, la interpretación inmediata de los datos, determinando de esta manera la selección de los siguientes casos (Martínez-Salgado, 2012) y facilitando los procesos de interpretación, análisis y construcción de sentido.

El muestreo finalizó con la saturación teórica, es decir, cuando la recogida de nuevos datos ya no aportó información adicional para explicar las categorías existentes o descubrir nuevas categorías, esto es, unidades temáticas que permiten agrupar y organizar la información obtenida

(Vivar et al., 2010). La técnica utilizada para interpretar los textos de las transcripciones de las entrevistas y los procedimientos de categorización de datos fue la codificación teórica (Hernández Carrera, 2014).

Participantes

Se entrevistaron catorce personas que se desempeñaban en el cargo de mediador laboral de la Dirección del Trabajo perteneciente al Ministerio del Trabajo y Previsión Social del Gobierno de Chile, más cinco coordinadores-medidores de los centros de mediación estudiados.

Las características de los mediadores laborales fue la siguiente:

- Los mediadores entrevistados trabajaban en las cinco regiones con más actuaciones de mediación registrados tanto en conflictos de intereses como de derechos, mayormente en la llamada Mediación de Conflictos Colectivos, así como en la denominada Obligatoria también en conflictos colectivos (que reemplaza la anteriormente conocida mediación de Buenos Oficios).
- Cada mediador debía tener al menos un año de experiencia en el cargo (media = 4,30, ds = 0,90).
- La edad de los mediadores fluctuó entre 38 y 57 años.
- Participaron cuatro hombres y diez mujeres. Además, se realizó una entrevista previa a cada uno de los coordinadores (que eventualmente también cumplían la función de mediador) de los cinco centros de mediación estudiados (cuatro mujeres, un hombre). En total fueron 19 participantes.

Procedimiento

El primer paso fue hacer una invitación a participar de la investigación a todos los mediadores laborales que trabajan a lo largo de todo Chile en la Dirección del Trabajo, para lo cual se contactó al director nacional quien envió directamente la invitación a todos los centros de mediación del país.

De aquellos mediadores que acogieron esta invitación, se prefirió en primera instancia a aquellos que pertenecieran a las regiones donde existía un mayor número de huelgas y meditaciones realizadas al año. De esta manera, la pretensión inicial de los investigadores no fue seleccionar mediadores laborales que fueran reconocidos por su experiencia o formación, sino a aquellos que se ubicaban en regiones donde existían mayores índices de conflictividad. El siguiente paso consistió en la búsqueda de informantes clave que cumplieran con el requisito de ser

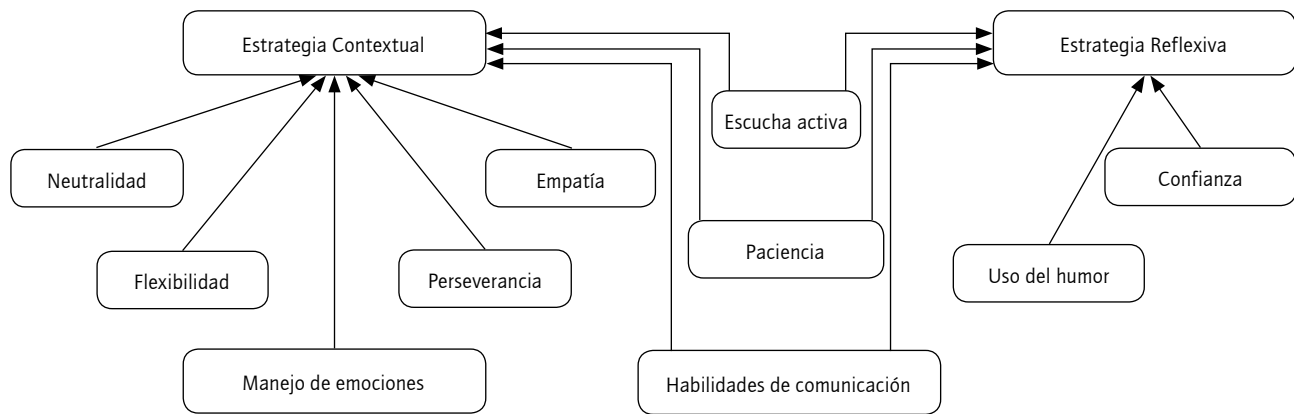


Figura 2. Red de relaciones de categorías y elementos de las estrategias de mediación. Fuente: elaboración propia.

jefes o responsables directos de cada uno de los centros de mediación seleccionados a quienes se les envió una carta invitándoles a participar del estudio, y fueron quienes propusieron una lista preliminar de posibles informantes. Una vez lograda la selección final de informantes, se llevó a cabo la fase de las entrevistas.

Los participantes recibieron información sobre los propósitos de la investigación y, posteriormente, cada entrevistado suscribió su colaboración a través de una carta de consentimiento informado. La investigación fue aprobada por el Comité de Ética de la Universidad Austral de Chile.

Los entrevistados fueron mediadores laborales de cinco regiones de Chile (Metropolitana de Santiago, Coquimbo, Valparaíso, región del Biobío y región de Los Lagos). Las entrevistas fueron realizadas en los centros de mediación y a través de *e-mail* para los mediadores del sur del país (Los Lagos).

Con las entrevistas transcritas, se realizó el análisis de la información, por medio del modelo de análisis cualitativo de la teoría fundamentada (Bonilla-García & López-Suárez, 2016; Strauss & Corbin, 1994), que se caracteriza por ser sistemático y emergente. Es así como se codificaron los datos a través de tres instancias propuestas por Bonilla-García y López-Suárez (2016), a saber: codificación abierta, axial y selectiva. En la codificación abierta se generaron códigos basados en la subjetividad inductiva de los investigadores, se identificaron las citas textuales, se redujeron los datos en categorías que dieron origen a conceptos, los que a su vez se agruparon en familias o subcategorías. Los códigos emergentes de las primeras transcripciones se consideraron para desarrollar preguntas para las entrevistas posteriores (muestreo teórico). Dos de los investigadores colocaron los códigos en las transcripciones de las entrevistas de forma independiente; posteriormente,

discutieron los códigos y llegaron a un conjunto final de códigos consensuados. Se determinaron códigos de primer orden, de acuerdo con un sistema de indicadores de comportamientos y su adecuación a las diferentes estrategias de mediación; luego, se categorizaron temas de segundo orden, lo que constituyó la base de nuestro modelo teórico. El proceso de codificación terminó una vez que se alcanzó la saturación teórica.

Se utilizó como *software* de apoyo ATLAS.ti 9.0 para la codificación y análisis de los datos obtenidos a través de las entrevistas. Por medio de la codificación axial se encontraron relaciones entre los códigos o subcategorías a través de una búsqueda activa y sistemática, y una comparación constante; las relaciones posibles que se pueden establecer se encuentran en la figura 2. Se establecieron relaciones entre las categorías y se elaboró un modelo de representación gráfica (Frieze, 2014). En la codificación selectiva se establecieron las relaciones conceptuales que guardan entre sí los códigos o subcategorías, lo que permitió finalmente comprender y dar sentido a los datos obtenidos.

Entrevista

Se optó por una entrevista como instrumento de investigación cualitativa, porque permite obtener una información contextualizada y holística (Vieytes, 2004), y favorece un acceso más comprensivo a significaciones y representaciones que los mediadores laborales tienen de sus propios comportamientos y efectividad. Es en dichas representaciones donde podemos encontrar el sentido que ellos dan a sus actuaciones. Se propuso una aproximación combinada de recolección de datos: en primer lugar, se contactó a los coordinadores de los centros de mediación, quienes elaboraron una lista de los mediadores laborales que trabajan a lo largo de todo el país; en segundo lugar, se les pidió a los

mediadores que indicaran de qué manera consideran que se ha logrado una serie de posibles resultados de la mediación.

La entrevista incluyó 12 preguntas-temas referidas a los datos demográficos, los tipos de conflictos, los comportamientos desplegados para alcanzar el éxito y la satisfacción con la mediación, derivadas del estudio de Goldberg (2005). Se realizó una encuesta piloto con cinco coordinadores, para estandarizar el contenido de la encuesta y homogenizar la forma de la entrevista. En dicha entrevista se pidió a los mediadores que se centraran en la última mediación exitosa en la que habían participado. En este sentido, el 57% se refirió a conflictos de derechos y un 43%, a conflictos de intereses. Los temas tratados en la entrevista fueron los siguientes:

1. Descripción del sistema de mediación.
2. ¿Cómo se puede alcanzar el éxito o la eficacia desde el trabajo del mediador?
3. ¿De qué manera se indagan los intereses subyacentes de las partes en conflicto?
4. Si las partes llegan a la mesa de negociación y mediación, con sus conflictos, sus problemas, con sus diferentes posiciones, entonces ¿cómo se abre el conflicto?, ¿Cómo se llega a los intereses y a los sentimientos de las partes? ¿De qué manera se llega a conocer el problema?
5. ¿Cuándo es aconsejable realizar varias sesiones, tener reuniones conjuntas o reuniones por separado?
6. ¿Qué tipo de conflictos son más frecuentes? ¿Qué tipos de conflicto ha gestionado en su última mediación?
7. Referido a su última mediación, ¿cómo explica su éxito como mediador?
8. ¿Qué habilidades y técnicas del mediador piensa que permitan llegar a un acuerdo y la satisfacción con la mediación?
9. Aprovechando que Ud. está hablando del proceso de mediación laboral propiamente tal, ¿Ud. cree que son todos los mediadores son igual de exitosos por las mismas razones?

10. ¿Ud. cree que es más fácil gestionar conflictos jurídicos que de intereses? ¿En qué casos han sido más eficaces?
11. Y respecto al prestigio, respeto y a la visión que tienen las personas o la representación social que tienen respecto a la Dirección de Relaciones Laborales y los Centros de Mediación, ¿Ud. cree que las personas o usuarios del sistema confían en las Instituciones? ¿Ud. considera que el mediador posee una reputación de ser honesto, digno de confianza, ético?
12. Respecto de la eficacia, el éxito y la eficacia en la mediación, ¿le gustaría agregar algo más sobre las variables o características más importantes que debe tener el mediador, sus perfiles, comportamientos, etc.?

Resultados

El análisis de datos comenzó a partir de la búsqueda de conceptos comunes en cada una de las entrevistas y, con base en ellos, se conformaron dos categorías y diferentes subcategorías de análisis igualmente descritas tanto para las mediaciones de conflictos de intereses como de derechos. Un análisis preliminar consistió en examinar las respuestas a las preguntas *¿qué tipo de conflictos son más frecuentes?*, *¿qué tipos de conflicto ha gestionado en su última mediación?* y *con base en su última mediación, ¿cómo explica su éxito como mediador?* También se analizaron las alusiones a estrategias de mediación.

La primera categoría que emergió da cuenta de las *estrategias contextuales*, que describen las intervenciones, cuya finalidad es facilitar el proceso de resolución de conflictos. La segunda categoría fue denominada *estrategias reflexivas* y corresponden a comportamientos que los entrevistados usan para establecer confianza en el mediador y en el proceso de mediación. La tabla 2 muestra los resultados preliminares de la distribución de las menciones a las estrategias de mediación realizadas por los entrevistados tanto para conflictos de derechos como de intereses.

Como se puede observar en la tabla 2, tanto las estrategias reflexivas como las contextuales fueron mencionadas

Tabla 2.
Frecuencia de tipos de estrategias de mediación reportados.

Estrategias/Tipo de conflicto	Intereses	%	Derechos	%	Total	%
Estrategias reflexivas	7	63,63	9	60	16	61,53
Estrategias contextuales	4	36,36	6	40	10	38,46
Total	11	100	15	100	26	100

Fuente: elaboración propia.

e igualmente utilizadas en conflictos de intereses y de derechos. A partir del posterior análisis de las entrevistas, se elaboró una red de relaciones de categorías y sus componentes. La figura 2 muestra la red de relaciones entre las categorías y los elementos que forman parte de ellas. Como se puede observar, la estrategia contextual está compuesta por ocho elementos, entre los cuales se encuentran, como los más mencionados, *neutralidad*, *empatía* y *escucha activa*. Por su parte, la estrategia reflexiva está compuesta por cinco elementos de los cuales *confianza* y *escucha activa* son las que más se repiten en el discurso de los entrevistados.

Es posible constatar que el uso de estrategias contextuales y reflexivas contribuyen al éxito de la mediación en Chile, al tiempo que no habría distinción respecto a la efectividad en el uso de las estrategias en los distintos tipos de conflictos laborales. Cabe destacar también que los mediadores chilenos no informaron acerca del uso de la estrategia sustantiva, debido probablemente a que la conceptualización que tienen de cómo debiera ser el proceso de mediación no recoge la posibilidad de usar cualquier estrategia de presión para que las partes lleguen a un acuerdo (Dirección del Trabajo, 2017b; Seaman, 2020).

Los resultados presentados son consistentes con los hallazgos encontrados por Goldberg (2005), Poitras et al. (2003) y Poitras (2009), entanto que la mayoría de los mediadores declaró que la razón central de su éxito fue su capacidad para desarrollar una buena relación con las partes a través de comportamientos tales como la empatía, la confianza, la neutralidad, la paciencia, las habilidades de comunicación y la escucha activa.

Estrategias contextuales

Estas estrategias hacen referencia a comportamientos orientados a facilitar el proceso de resolución de conflictos; su fin es ayudar a que las partes sean capaces de descubrir una solución aceptable al problema. Aquí el papel del mediador se minimiza en el sentido de que no busca abordar directamente los temas del conflicto, sino que facilita el proceso para que sean las propias partes las que alcancen su propia solución. Esta categoría está integrada por los elementos o subcategorías que emergieron de las entrevistas y que se presentan a continuación.

Neutralidad

Los mediadores entienden la neutralidad como el respeto de la construcción de las propias decisiones de los negociadores en el proceso de mediación, en el sentido de no orientar e imponer a las partes la visión del conflicto o posibles soluciones. Los mediadores consideran que, para

generar neutralidad y confidencialidad, deben evitar plantear alternativas o propuestas a las partes, lo cual es congruente con lo planteado en la literatura (Boulle et al., 2015; Dirección del Trabajo, 2017b; Georgakopoulos, 2017; Goldberg, 2005; Hanaway, 2021):

Los mediadores deben tratar de evitar dar alternativas para la solución del conflicto que crean que es lo mejor para las partes, la solución debe surgir de los disputantes. (Mediadora 1)

Se alcanza la efectividad con un clima de confianza, respeto, confidencialidad y neutralidad, orientando y no imponiendo decisiones, lo cual permite que las partes estén dispuestas a hablar de lo que les sucede. (Mediadora 3)

Por otra parte, un estilo de intervención del mediador relativamente pasivo, neutral, que busque seguir la conversación de las partes, puede promover un espacio para que las partes establezcan un diálogo exploratorio sobre su conflicto para encontrar sus propias soluciones (Seaman, 2020):

El mediador [debería] actuar con equidistancia, confianza, neutralidad, imparcialidad... para que las partes se abran a la conversación y busquen las soluciones a sus conflictos. (Mediador 8)

Empatía

Los entrevistados consideraron la empatía como una habilidad muy importante, en tanto se constituye en un rasgo distintivo de sus actuaciones. Los mediadores entendieron esta habilidad social en el sentido de poder identificarse mental y afectivamente con el estado de ánimo de cada una de las partes. También fue referenciada como la habilidad de ponerse en el lugar del otro con la finalidad de poder comprender lo que experimenta ese otro (Bollen & Euwema, 2013; Goldberg, 2005; Goldberg & Shaw 2007; Munduate & Barón, 2007):

La efectividad se consigue con amor, humildad, paciencia, con verdadero interés por las partes por sobre el conflicto, capacidad de empatía. (Mediadora 4)

[...] escuchando, poniéndose en el lugar del otro, siendo confiables. (Mediadora 1)

Perseverancia

La perseverancia es señalada por los entrevistados como la persistencia en los comportamientos orientados a que las partes sean quienes descubran su propia solución aceptable al problema; como señala Tallodi (2019), una gran cantidad de factores que influyen en la mediación

requieren perseverancia por parte de las personas en situaciones conflictivas:

[Esto se logra] generando el ambiente adecuado para que las partes logren comunicarse, escucharse, entenderse y sean capaces de generar soluciones que sean satisfactorias para ellas; en definitiva, con perseverancia y paciencia, para que ellos también actúen de la misma forma y dejando que ellos tomen sus propias decisiones y logren sus acuerdos. (Mediadora 1)

Flexibilidad

Algunos entrevistados destacaron la importancia de tener la flexibilidad suficiente para ir adecuando sus actuaciones a cada situación y a lo que la mediación demande en cada momento. En ocasiones, los mediadores necesitan improvisar en el momento, respondiendo de forma flexible para avanzar en el proceso y adaptando el repertorio de tácticas a una situación dada (Coleman et al., 2016):

Creo que los mediadores son igual de exitosos si es que tienen las competencias o habilidades necesarias para desempeñarse de forma adecuada como mediador, e ir adecuándose a cada momento del proceso. (Mediadora 12)

Manejo de emociones

Caracterizada como la necesidad de gestionar la expresión de emociones fuertes y desestabilizadoras en el proceso de mediación, el manejo de emociones alude a la capacidad fundamental de regular las propias emociones o de las partes en conflicto (Cea et al., 2019; Kelly & Kaminskiy, 2016). Se considera que una buena gestión de la expresión de las emociones contribuye a facilitar el proceso para que sean las propias partes las que alcancen su propia solución dentro de un ambiente de respeto y aceptación mutua. Un buen mediador necesita comprender la visión del mundo de las personas y cómo trabajar con las emociones (Hanaway, 2021):

[...] entendiendo que el proceso, más allá de tener una metodología científica, es, además, un constante manejo de emociones; amando el proceso y creyendo absolutamente que el acuerdo depende de la voluntad de las partes, aunque ellas no lo sepan. (Mediadora 1)

Estrategias reflexivas

Las estrategias reflexivas corresponden a comportamientos que buscan establecer confianza en el mediador y en el proceso de mediación. Esta categoría está integrada

por los siguientes elementos o subcategorías que emergieron del análisis.

Confianza

La confianza se define como la manera en que los entrevistados actúan para ganarse la aceptación de las partes y la seguridad de una buena actuación; alude a comportamientos que buscan establecer confianza en el mediador y en el proceso de mediación, así como a la expectativa de que la otra parte cooperará en el futuro (López-Fresno et al., 2018; Pruitt & Carnevale, 1993). Una mayor confianza en un mediador significa que tiene más fácil acceso a la información para ayudar a guiar a las partes hacia un posible acuerdo. Cuanto más rápido se gana la confianza, más rápido tendrá acceso a la información y más rápida podrá ser la actuación de mediación (Kals et al., 2016; Poitras, 2013):

Es básico trabajar desde el comienzo en la generación de confianzas: primero, de las partes con el mediador; luego, colaborar en el empoderamiento de cada parte y, finalmente, de las partes entre sí, de [manera que se pueda] acceder a la información y lograr que las partes tengan una mejor disposición en el futuro. (Mediadora 11)

Escuchando, poniéndose en el lugar del otro, siendo confiables para las partes. Con confianza, escuchando a las partes, dejando que ellos tomen sus propias decisiones y logren sus acuerdos. (Mediadora 4)

Uso del humor

Algunos mediadores aluden a lo positivo del uso del humor en la mediación para relajar el ambiente, reducir la tensión del conflicto y establecer confianza entre las partes (Harnack, 2016):

Yo creo que todos los mediadores no son exitosos por las mismas razones; creo que eso depende de factores personales..., una de las cosas que considero muy importante es el uso del humor para relajar el ambiente. (Mediador 14)

Elementos o subcategorías comunes entre las estrategias contextuales y reflexivas relatadas por los entrevistados son las siguientes:

Escucha activa

La escucha activa es el elemento central en la construcción de una alianza de trabajo de confianza entre el mediador y las partes en conflicto (Hanaway, 2021). Es la escucha que muestra una intención de comprender el mensaje deseado (Isaacson et al., 2020). Los entrevistados señalan que, para

conocer los intereses de las partes y que ellos se sientan comprendidos, es muy importante que sean escuchados de forma activa:

Creo que los mediadores son igual de exitosos si es que tienen las competencias o habilidades necesarias para desempeñarse de forma adecuada como mediador [...], escuchando a cada parte; poniéndose en el lugar del otro; identificando lo importante, siendo confiables para las partes. La habilidad de escucha activa es fundamental, aplicando la técnica de preguntas abiertas y cerradas según sea necesario. (Mediador 2)

Paciencia

Un mediador necesita paciencia y creer en el proceso, incluso cuando las cosas se sienten muy estancadas (Hawaway, 2021):

[...] propiciando un ambiente confiable, sobre todo con paciencia para generar un espacio que permita a las partes expresarse respetuosamente, ponerse en el lugar del otro y generar soluciones que sean satisfactorias para ellas; creyendo que el acuerdo depende de las partes; sabiendo que nosotros solo somos alguien que guía el proceso y que ayuda a que las partes encuentren soluciones satisfactorias a sus problemas. (Mediadora 7)

Habilidades de comunicación

Se considera necesario que los mediadores utilicen un lenguaje positivo que incluya palabras o expresiones que aludan a las oportunidades que tienen las partes al participar en el proceso de mediación. Se considera necesario facilitar a las partes que se planteen alternativas o soluciones al conflicto, a la vez que se considera una herramienta clave para la confianza en el proceso y en el mediador (Isaacson et al., 2020):

[...] generando un clima de comunicación adecuado para que las partes logren escucharse, ponerse en el lugar del otro y alcanzar los acuerdos satisfactorios para ellos; estableciendo confianza, escuchando; dejando que las partes se comuniquen y mejoren su relación para llegar a acuerdos, no imponiendo soluciones, siendo una guía, alguien que ayuda a los otros. (Mediador 5)

[...] generando el ambiente adecuado para que las partes logren comunicarse, escucharse, entenderse y sean capaces de generar soluciones que sean satisfactorias para ellas. (Mediadora 1)

Conclusión

Este estudio ha identificado los tipos de estrategias de mediación más efectivos de quienes participan como mediadores laborales en el trabajo actual en Chile, en diferentes conflictos laborales, tanto de intereses como de derechos, lo que ha permitido la interpretación y comprensión de las estrategias de mediación de terceras partes de la acción pública en Chile.

El hallazgo más obvio que surge de este estudio es la constatación del uso de dos tipos de estrategias en las actuaciones de los mediadores laborales chilenos, a saber: contextuales y reflexivas. El uso de estrategias reflexivas y contextuales posiblemente tiene un impacto en la relación de confianza y contribuye a que las partes sean capaces de descubrir su propia solución al conflicto.

Lo anterior viene a reforzar lo hallado en algunos estudios previos de corte cuantitativo, en el sentido de que estos tipos de estrategias o conjunto de comportamientos podrían explicar la eficacia de la mediación en el tipo de sistemas de mediación estudiado (Cea et al., 2015; Cea et al., 2018). Del mismo modo, los datos aportados proceden de mediadores de conflictos laborales reales en el trabajo actual en Chile.

Desde un punto de vista aplicado, esta investigación permite tanto al sistema de mediación chileno como a los propios mediadores pensar en el diseño de estrategias de formación y evaluación que permitan optimizar el uso de las estrategias que este trabajo ha mostrado que son efectivas.

El presente estudio tiene dos limitaciones principales. En primer lugar, todos los datos provienen de la misma organización estatal que brinda servicios de mediación laboral, a saber, la Dirección del Trabajo. Sería interesante en el futuro poder contar con mediadores privados, con el fin de realizar una comparación de los aspectos cualitativos de las estrategias de mediación que podrían haber señalado los entrevistados que utilizan en sus actuaciones, así como poder analizar las mediaciones en las que estos mediadores intervienen.

En segundo lugar, aspectos como la neutralidad, la empatía, la perseverancia, la confianza, la imparcialidad, el manejo de emociones, el uso del humor, la escucha activa, la paciencia y las habilidades de comunicación son todas medidas subjetivas obtenidas de los mismos entrevistados; por lo tanto, puede haber un grado de sesgo en los resultados. Esperamos que futuras investigaciones puedan recoger datos también de las partes en conflicto, a la vez que utilicen otras metodologías (cuantitativas, experimentales

o mixtas), lo cual pueda fomentar la triangulación (Baim-Lance et al., 2020; McDermott, 2012).

Otro aspecto importante es que futuros estudios pueden indagar respecto de los efectos directos o indirectos de las estrategias de mediación sobre el éxito o eficacia de la mediación, tanto en conflictos de intereses como en conflictos de derechos. También sería pertinente que posteriores estudios consideren las posibles influencias específicas de los diferentes tipos de mediación proporcionados por la Dirección del Trabajo en Chile (mediación voluntaria, en proceso de negociación colectiva; mediación obligatoria, solicitada por empleadores o trabajadores; mediación organizada de trabajadores eventuales; mediación de conflictos colectivos), y las diferentes estrategias utilizadas por los mediadores laborales, así como la influencia de variables presentes en las partes en conflicto o el tipo de conflicto sobre la eficacia de la mediación.

Declaración de conflicto de interés

Los autores no manifiestan conflictos de intereses institucionales ni personales.

Referencias bibliográficas

- Aliaga Rebolledo, O. (2020). El fenómeno del Precariado en Chile y la Gestión de los Recursos Humanos (MRH). *Revista Gestión de las Personas y Tecnología*, 13(38), 35-47. <https://www.revistas.usach.cl/ojs/index.php/revistagpt/article/view/4573>
- Ashforth, B. E., Kreiner, G. E., Clark, M. A., & Fugate, M. (2007). Normalizing dirty work: Managerial tactics for countering occupational taint. *Academy of Management Journal*, 50(1), 149-174. <https://doi.org/10.5465/AMJ.2007.24162092>
- Artaza, P., Candina, A., Esteve, J., Folchi, M., Grez, S., Guerrero, C., Martínez, J. L., Matus, M., Peñaloza, C., Sanhueza, C., & Zavala, J. M. (2019). *Chile despertó. Lecturas desde la Historia del estallido social de octubre*. Universidad de Chile. <http://filosofiah.uchile.cl/publicaciones/160577/chile-desperto-lecturas-desde-la-historia-del-estallido-social>
- Baim-Lance, A., Onwuegbuzie, A., & Wisdom, J. (2020). Project management principles for optimizing publication productivity of mixed methods studies. *The Qualitative Report*, 25(3), 646-661. <https://doi.org/10.46743/2160-3715/2020.4149>
- Benítez, M., Medina, F. J., & Munduate, L. (2011). El estudio del conflicto en los equipos de trabajo. Una visión de las contribuciones científicas realizadas en España. *Papeles del Psicólogo*, 32(1), 69-81. <https://www.papelesdelpsicologo.es/pdf/1920.pdf>
- Bollen, K., & Euwema, M. (2013). Workplace mediation: An underdeveloped research area. *Negotiation Journal*, 29(3), 329-353. <https://doi.org/10.1111/nej.12028>
- Bollen, K., Euwema, M., & Munduate, L. (Eds.). (2016). *Advancing workplace mediation through integrating theory and practice*. Springer. <https://doi.org/10.1007/978-3-319-42842-0>
- Bonilla-García, M., & López-Suárez, A. (2016). Ejemplificación del proceso metodológico de la teoría fundamentada. *Cinta de Moebio*, 57, 305-315. <https://dx.doi.org/10.4067/S0717-554X2016000300006>
- Boulle, L., Goldblatt, V., & Green, P. (2015). *Mediation: Skills and strategies*. LexisNexis.
- Boz, M., Martínez, I., & Munduate, L. (2009). Breaking negative consequences of relationship conflicts at work: The moderating role of work family enrichment and supervisor support. *Journal of Work and Organizational Psychology*, 25(2), 113-121. <https://doi.org/10.4321/S1576-59622009000200002>
- Bryant, A. (2017). *Grounded theory and grounded theorizing: Pragmatism in research practice*. Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780199922604.001.0001>
- Cea, J., Medina, F., & Ramírez, J. (2015). *Mediation and conflict management in the workplace: A comparative study between Chile and Spain* [Tesis doctoral, Universidad de Sevilla]. Repositorio idUS. <http://hdl.handle.net/11441/31169>
- Cea, J., Medina, F., & Ramírez-Marín, J. (2018, junio 25). *Contextual strategy and justice perceptions influence labor mediators' effectiveness across cultures* [Ponencia]. 76th Annual Conference International Council of Psychologists, Montreal, Canadá.
- Cea, J., Riveros, J., & Cárdenas, R. (2019). Resolution of labor conflicts: case of negotiation of a collective contract in Codelco (Chile). *Estudios de Administración*, 26(2), 21-37. <https://doi.org/10.5354/0719-0816.2019.56949>
- Charmaz, K. (2000). Grounded theory and methodology: Objectivist and constructivist methods. En N. K. Denzin & Y. S. Lincoln (Eds.), *Handbook of Qualitative Research* (pp. 509-535). Sage.
- Charmaz, K. (2014). *Constructing grounded theory*. Sage.
- Charmaz, K., & Henwood, K. (2017). Grounded theory methods for qualitative psychology. En C. Willig & W. Stainton Rogers (Eds.), *The SAGE handbook of qualitative research in Psychology* (pp. 238-256). <https://dx.doi.org/10.4135/9781526405555.n14>
- Clarke, A. E. (2005). *Situational analysis: Grounded theory after the post-modern turn*. Sage. <https://doi.org/10.4135/9781412985833>
- Coleman, P. T., Kugler, K., & Chatman, L. (2017) Adaptive mediation: An evidence-based contingency approach to mediating conflict. *International Journal of Conflict Management*, 28(3), 383-406. <https://doi.org/10.1108/IJCM-11-2016-0090>
- Coleman, P. T., Kugler, K., & Mazzaro, K. (2016). Getting beyond win-lose and win-win: a situated model of adaptive mediation. En K. Bollen, L. Munduate & M. Euwema (Eds.), *Advancing workplace mediation through integration of theory and practice* (pp. 21-38). Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-319-42842-0_2
- Coleman, P. T., Kugler, K. G., Mazzarao, K., Gozzi, C., El Zokm, N., & Kressel, K. (2015). Putting the peaces together: A situated model of mediation. *International Journal of Conflict Management*, 26(2), 145-171. <https://doi.org/10.1108/IJCM-02-2014-0012>
- Corbin, J., & Strauss, A. (2015). *Basics of qualitative research: Techniques and procedures for developing grounded theory*. Sage.
- Currie, D., Gormley, T., Roche, B., & Teague, P. (2017). The management of workplace conflict: Contrasting pathways in the hr literature. *International Journal of Management Reviews*, 19(4), 492-509. <https://doi.org/10.1111/ijmr.12107>
- Cutcher-Gershenfeld, J., & Kochan, T. (2004). Taking stock: Collective bargaining at the turn of the century. *Industrial and Labor Relations Review*, 58(1), 3-26. <https://doi.org/10.2307/4126634>
- Devinatz, V., & Budd, J. (1997). Third parties dispute resolution. Interest disputes. En D. Lewin, D. J. B. Mitchell & M. A. Zaidi (Eds.), *The human resource management handbook* (pp. 95-135). JAI Press.
- Dirección del Trabajo. (2002). *Orden de servicio N°1. "Crea y ordena un Sistema de Solución Alternativo de Conflictos Colectivos"*. https://www.dt.gob.cl/portal/1626/articles-72212_recurso_1.pdf

- Dirección del Trabajo. (2010). *Estadísticas de Mediación*. Dirección del Trabajo; Ministerio del Trabajo de Chile.
- Dirección del Trabajo. (2014). *Anuario Estadístico 2014*. Dirección del Trabajo; Ministerio del Trabajo de Chile.
- Dirección del Trabajo. (2015). *Estadísticas de registros administrativos de la Dirección del Trabajo. Resolución de conflictos en las relaciones laborales: resultados de mediaciones y conciliaciones de los años 2007 a 2015*. Dirección del Trabajo; Ministerio del Trabajo de Chile.
- Dirección del Trabajo. (2016). *Anuario estadístico 2016*. Dirección del Trabajo; Ministerio del Trabajo de Chile.
- Dirección del Trabajo. (2017a). Circular N.º 41. "Sobre la regulación de la Mediación Laboral de acuerdo a la Ley 20.940 que moderniza el Sistema de Relaciones Laborales".
- Dirección del Trabajo. (2017b). Dictamen ORD N.º 1414/033. "Informa respecto al sentido y alcance de la Ley N.º 20.940 publicada en el Diario Oficial del 08.09.2016, en particular, en lo referido a Mediación y Arbitraje". <https://www.dt.gob.cl/legislacion/1624/w3-article-111525.html>
- Dirección del Trabajo. (2020). Circular N.º 30. "Sobre instrucciones para la tramitación de denuncias por vulneración de derechos fundamentales y prácticas antisindicales durante la emergencia sanitaria en el marco del brote de Coronavirus (Covid 19)".
- Friese, S. (2014). *Qualitative data analysis with ATLAS.ti*. Sage.
- Gale, J., Mowery, R., Herman, M., & Hollet, N. (2002). Considering effective divorce mediation: Three potential factors. *Conflict Resolution Quarterly*, 19(4), 389-420. <https://doi.org/10.1002/crq.3890190403>
- Gallagher, D. G., & Gramm, C. L. (1997). Collective bargaining and strike activity. En D. Lewin, D. J. B. Mitchell, & M. A. Zaidi (Eds.), *The human resource management handbook* (pp. 65-93). JAI Press.
- Ganter, R., & Zarzuri, R. (2020). Rapsodia para una revuelta social: relatos narrativos y expresiones generacionales del 18-O en el Chile actual. *Universum*, 35(1), 74-103. <https://dx.doi.org/10.4067/S0718-23762020000100074>
- García Calavia, M. Á. (2020). La COVID-19 evidencia problemas de la realidad social del trabajo. *Revista Española de Sociología*, 29(3), 727-736. <https://doi.org/10.22325/fes/res.2020.46>
- García Calavia, M. Á., Cárdenas, J., & Barbeito Iglesias, R. (2020). Presentación del debate: Impactos sociales de COVID-19: un nuevo reto para la sociología. *Revista Española de Sociología*, 29(3), 689-691. <https://doi.org/10.22325/fes/res.2020.42>
- Glaser, B. G., & Strauss, A. (1967). *The discovery of grounded theory: Strategies for qualitative research*. Aldine-Athetor.
- Georgakopoulos, A. (Ed.). (2017). *The mediation handbook: Research, theory, and practice*. Routledge.
- Goldberg, S. B. (2005). The secrets of successful mediators. *Negotiation Journal*, 21(3), 365-376. <https://doi.org/10.1111/j.1571-9979.2005.00069.x>
- Goldberg, S. B., & Shaw, M. (2007) The secrets of successful (and unsuccessful) mediators continued: Studies two and three. *Negotiation Journal*, 23(4), 390-417. <https://doi.org/10.1111/j.1571-9979.2007.00152.x>
- Hanaway, M. (2021). *Psychologically informed mediation: Studies in conflict and resolution*. Routledge.
- Harnack, K. (2016). A psychological toolbox for mediators: From theory and research to best practices. En K. Bollen, L. Munduate & M. Euwema (Eds.), *Advancing workplace mediation through integration of theory and practice* (pp. 55-66). Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-319-42842-0_4
- Hernández Carrera, R. M. (2014). La investigación cualitativa a través de entrevistas: su análisis mediante la teoría fundamentada. *Cuestiones Pedagógicas. Revista de Ciencias de la Educación*, 23, 187-210. <https://revistascientificas.us.es/index.php/Cuestiones-Pedagogicas/article/view/9815>
- Isaacson, K., Ricci, H., & Littlejohn, S. W. (2020). *Mediation: Empowerment in conflict management* (3.ª ed.). Waveland Press.
- Jequier Leuhedé, E. (2018). The execution of the mediation agreement in civil and commercial matters. A review that can not be postponed. *Revista de Derecho*, 31(2), 71-93. <https://dx.doi.org/10.4067/S0718-09502018000200071>
- Jiménez-Yañez, C. (2020). Chile despertó: causas del estallido social en Chile. *Revista Mexicana de Sociología*, 82(4), 949-957. <http://dx.doi.org/10.22201/iis.01882503p.2020.4.59213>
- Kals, E., Thiel, K., & Freund, S. (2016). Workplace mediation: Searching for underlying motives and interests. En K. Bollen, L. Munduate, & M. Euwema (Eds.), *Advancing workplace mediation through integration of theory and practice* (pp. 39-53). Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-319-42842-0_3
- Kasserman, S. (2016). Internal mediation in non-union settings: Issues and paths forward. *Dispute Resolution Journal*, 71(2), 143-151. <https://arbitrationlaw.com/library/internal-mediation-non-union-settings-issues-and-paths-forward-dispute-resolution-journal>
- Kelly, E., & Kaminskienė, N. (2016). Importance of emotional intelligence in negotiation and mediation. *International Comparative Jurisprudence*, 2(1), 55-60. <https://doi.org/10.1016/j.icj.2016.07.001>
- Kong, D. T., Dirks, K. T., & Ferrin, D. L. (2014). Interpersonal trust within negotiations: Meta-analytic evidence, critical contingencies, and directions for future research. *Academy of Management Journal*, 57(5), 1235-1255. <https://doi.org/10.5465/amj.2012.0461>
- Kreiner, G. E., Hollensbe, E. C., & Sheep, M. L. (2006). Where is the "me" among the "we"? Identity work and the search for optimal balance. *Academy of Management Journal*, 49(5), 1031-1057. <https://doi.org/10.5465/AMJ.2006.22798186>
- Kressel, K., & Pruitt, D. (1985). Themes in the mediation of social conflict. *Journal of Social Issues*, 41(2), 179-198. <https://doi.org/10.1111/j.1540-4560.1985.tb00862.x>
- Kydd, A. (2003). Which side are you on? Bias, credibility, and mediation. *American Journal of Political Science*, 47(4), 597-611. <https://doi.org/10.1111/1540-5907.00042>
- Latreille, P., & Saundry, R. (2014). Workplace mediation. En W. Roche, P. Teague, & A. Colvin (Eds.), *The Oxford handbook on conflict management* (pp. 190-209). Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780199653676.013.0012>
- Lee, J., & Lim, M. (Eds.). (2019). *Contemporary issues in mediation* (Vol. 3). World Scientific. <https://doi.org/10.1142/11001>
- Leiva, F. (2012). Flexible workers, gender, and contending strategies for confronting the crisis of labor in Chile. *Latin American Perspectives*, 39(4), 102-128. <https://doi.org/10.1177/0094582X12441517>
- Lim, R., & Carnevale, P. (1990). Contingencies in the mediation of disputes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58(2), 259-272. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.58.2.259>
- López-Fresno, P., Savolainen, T., & Miranda, S. (2018). Role of trust in integrative negotiations. *Electronic Journal of Knowledge Management*, 16(1), 13-22. <https://academic-publishing.org/index.php/ejkm/article/view/1112/1075>
- Maoz, Z., & Terris, L. G. (2006). Credibility and strategy in international mediation. *International Interactions*, 32(4), 409-440. <https://doi.org/10.1080/03050620601011073>

- Márquez, F. (2020). Por una antropología de los escombros. El estallido social en Plaza Dignidad, Santiago de Chile. *Revista 180*, 45, 1-13. [http://dx.doi.org/10.32995/rev180.Num-45.\(2020\).art-717](http://dx.doi.org/10.32995/rev180.Num-45.(2020).art-717)
- Martínez-Pecino, R., Munduate, L., & Medina, F. (2008). La gestión de conflictos organizacionales por medios extrajudiciales. *Papeles del Psicólogo*, 29(1), 41-48. <https://www.papelesdelpsicologo.es/pdf/1537.pdf>
- Martínez-Pecino, R., Munduate, L., Medina, F., & Euwema, C. (2008). Effectiveness of mediation strategies in collective bargaining. *Industrial Relations*, 47(3), 480-495. <https://doi.org/10.1111/j.1468-232X.2008.00530.x>
- Martínez-Salgado, C. (2012). El muestreo en investigación cualitativa. Principios básicos y algunas controversias. *Ciencia e Saude Coletiva*, 17(3), 613-619. <https://doi.org/10.1590/S1413-81232012000300006>
- Masood, M. T., & Javed, S. (2016). Impact of conflict management styles on affective and cognitive trust: moderating role of transformational leadership. *Pakistan Business Review*, 17(4), 826-844. <https://core.ac.uk/download/pdf/268591301.pdf>
- McDermott, E. P. (2012). Discovering the importance of mediator style-An interdisciplinary challenge. *Negotiation and Conflict Management Research*, 5(4), 340-353. <https://doi.org/10.1111/j.1750-4716.2012.00111.x>
- Medina, F., Cea J., & Ramírez-Marín, J. (2017). Cultura y mediación en el lugar de trabajo. *Revista de Cultura de Paz*, 1, 49-66. <https://www.revistadeculturadepaz.com/index.php/culturapaz/article/view/4>
- Munduate, L., & Barón, M. (2007). *La mediación como estrategia de resolución de conflictos*. Consejo Andaluz de Relaciones Laborales. http://www.juntadeandalucia.es/empleo/anexos/ccarl/7_2_0.pdf
- Munduate, L., & Medina, F. (Coords.). (2005). *Gestión del conflicto, negociación y mediación*. Ediciones Pirámide.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico [OCDE]. (2009). *OECD Reviews of labour market and social policies: Chile 2009*. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/20743408>
- Pérez-Ugena, M. (2020). *El uso on-line de la mediación, servicio de solución de conflictos: un instrumento para las situaciones de crisis*. Dykinson.
- Poitras, J. (2009). What makes parties trust mediators? *Negotiation Journal*, 25(3), 307-325. <https://doi.org/10.1111/j.1571-9979.2009.00228.x>
- Poitras, J. (2013). The strategic use of caucus to facilitate parties' trust in mediators. *International Journal of Conflict Management*, 24(1), 23-39. <https://doi.org/10.1108/10444061311296116>
- Poitras, J., Bowen, R., & Byrne, S. (2003). Bringing horses to water? Overcoming bad relationships in the pre-negotiating stage of consensus-building. *Negotiation Journal*, 19(3), 223-235. <https://doi.org/10.1111/j.1571-9979.2003.tb00782.x>
- Rahim, M. (1992). *Managing conflict in organizations*. Praeger.
- Ramírez Marín, J., Medina Díaz, F., & Munduate Jaca, L. (2009). La experiencia en negociación como facilitadora de los procesos de mediación. *Temas Laborales*. 2(100), 613-627. <http://hdl.handle.net/11441/60457>
- Redorta, J. (2020). *Manual de gestión y resolución de conflictos. Principios, consejos y herramientas para mediadores y negociadores*. Editorial Almuzara.
- Revista Chilena de Salud Pública (Ed.). (2020). *Virus y sociedad: hacer de la tragedia social una oportunidad de cambios*. Escuela de Salud Pública. <https://doi.org/10.34720/ra1h-4761>
- Riera Adrover, J. A., & Casado de Starizky, T. (2019). La relación de confianza como factor explicativo del éxito de la mediación. *Cuadernos de Trabajo Social*, 32(1), 153-163. <https://doi.org/10.5209/CUTS.56056>
- Riera Adrover, J. A., Cuartero Castañer, M. E., & Campos Vidal, J. F. (2020a). Triangulation of salient studies to date on trust-building in mediation. *Negotiation Journal*, 36(3), 353-364. <https://doi.org/10.1111/nejo.12329>
- Riera Adrover, J. A., Cuartero Castañer, M. E., & Campos Vidal, J. F. (2020b). Una revisión sistemática exploratoria sobre la actitud y la aptitud empática de la persona mediadora. *Mediaciones Sociales*, 19, e649513. <https://doi.org/10.5209/meso.64951>
- Ruiz, C., & Caviedes, S. (2020). Estructura y conflicto social en la crisis del neoliberalismo avanzado en Chile. *Espacio Abierto: Cuaderno Venezolano de Sociología*, 29(1), 86-101. <https://repositorio.uchile.cl/handle/2250/175352>
- Saundry, R., Bennett, T., & Wibberley, G. (2018). Inside the mediation room-efficiency, voice and equity in workplace mediation. *The International Journal of Human Resource Management*, 29(6), 1157-1177. <https://doi.org/10.1080/09585192.2016.1180314>
- Sawyer, K. B., Thoroughgood, C., & Ladge, J. (2017). Invisible families, invisible conflicts: Examining the added layer of work-family conflict for employees with LGB families. *Journal of Vocational Behavior*, 103(A), 23-39. <https://doi.org/10.1016/j.jvb.2017.08.004>
- Seaman, R. (2020). Conceptualising the mediator as 'follower' instead of 'leader': An explorative approach. *Mediation Theory and Practice*, 4(1), 27-48. <https://doi.org/10.1558/mtp.41256>
- Strauss, A., & Corbin, J. (1994). Grounded theory methodology. An overview. En N. Denzin & Y. Lincoln (Eds.), *Handbook of qualitative research* (pp. 273-285). Sage.
- Strauss, A., & Corbin, J. (1998). *Basics of qualitative research: Techniques and procedures for developing grounded theory*. Sage.
- Tallodi, T. (2019). *How parties experience mediation*. Springer. <https://doi.org/10.1007/978-3-030-28239-4>
- Tan, J. (2010). Grounded theory in practice: Issues and discussion for new qualitative researchers. *Journal of Documentation*, 66(1), 93-112. <https://doi.org/10.1108/00220411011016380>
- Terris, L. G., & Maoz, Z. (2005). Rational mediation: A theory and a test. *Journal of Peace Research*, 42(5), 563-583. <https://doi.org/10.1177/0022343305056231>
- Thompson, L., & Kim, P. (2000). How the quality of the third parties, settlement solutions is affected by the relationship between negotiators. *Journal of Experimental Psychology Applied*, 6(1), 3-14. <https://doi.org/10.1037/1076-898X.6.1.3>
- Timonen, V., Foley, G., & Conlon, C. (2018). Challenges when using grounded theory: A pragmatic introduction to doing GT research. *International Journal of Qualitative Methods*, 17(1). <https://doi.org/10.1177/1609406918758086>
- Trefalt, S. (2013). Between you and me: Setting work-nonwork boundaries in the context of workplace relationships. *Academy of Management Journal*, 56(6), 1802-1829. <https://doi.org/10.5465/amj.2011.0298>
- Vieytes, V. (2004). *Metodología de investigación en organizaciones, mercado y sociedad: epistemología y técnicas*. Editorial de las Ciencias.
- Vivar, C., Arantzamendi, M., López-Dicastillo, O., & Gordo Luis, C. (2010). Grounded theory as a qualitative research methodology in nursing. *Index de Enfermería*, 19(4), 283-288. https://scielo.isciii.es/scielo.php?pid=S1132-12962010000300011&script=sci_abstract&lng=en

- Wall, J., & Dunne, T. (2012). Mediation research: A current review. *Negotiation Journal*, 28(2), 217-244. <https://doi.org/10.1111/j.1571-9979.2012.00336.x>
- Wall, J., Chan-Serafin, S., & Dunne, T. (2012). Mediator pressing techniques: A theoretical model of their determinants. *Group Decision and Negotiation*, 21(5), 601-619. <https://doi.org/10.1007/s10726-011-9229-7>
- Zawadsky, J. (2021). Comparando pobreza laboral: los casos de Chile y España. *Cuestiones de Sociología*, 24, e110. <https://doi.org/10.24215/23468904e110>

HIGH PERFORMANCE PRACTICES AND AFFECTIVE COMMITMENT: THE MEDIATING ROLE OF ORGANIZATIONAL CULTURE IN COLOMBIAN SMES

ABSTRACT: In recent years, the effect of individual attitudes over organizations' productivity has gained momentum. Hence, managers have focused their efforts on consolidating a baseline of universal practices to promote better performance. The purpose of this work is to study whether organizational culture plays a mediating role in the relationship with high performance practices and affective commitment, distinguishing between the practices that managers state their companies implement and those perceived by employees. Structural equations were used in a sample of 601 individuals and 50 human resources directors working for Colombian SMEs. Findings do not allow establishing that the practices conveyed by managers have a positive effect on affective commitment, while those practices perceived by employees do have a positive impact, corroborating the mediating role of organizational culture. These findings remark the importance of measuring employees' perception towards implemented practices and provide managers with key considerations about how to increase affective commitment. This research consolidates a group of practices that will later allow comparing results in different business contexts. In addition, it echoes the need to develop longitudinal research studies in order to broaden the analysis of attitudes and their importance for business performance.

KEYWORDS: Affective commitment, organizational culture, human resources management, high performance practices, SMEs.

PRÁTICAS DE ALTO DESEMPENHO E COMPROMISSO AFETIVO: O PAPEL MEDIADOR DA CULTURA ORGANIZACIONAL EM PMES COLOMBIANAS

RESUMO: nos últimos anos, o efeito das atitudes dos indivíduos na produtividade da organização tem ganhado importância, razão pela qual diretores vêm focando seus esforços em consolidar uma base de práticas universais para promover melhores desempenhos. O objetivo deste artigo é analisar se a cultura organizacional cumpre uma função mediadora na relação com práticas de alto desempenho e comprometimento afetivo, diferenciando entre as práticas que os diretores dizem implementar e as percebidas pelos empregados. São utilizadas equações estruturais numa amostra de 601 indivíduos e 50 diretores de recursos humanos em PMEs colombianas. Os resultados não permitem afirmar que as práticas que os diretores dizem implementar tenham um efeito positivo no comprometimento afetivo, enquanto as práticas percebidas pelos empregados apresentam impacto positivo, comprovando-se, além disso, a mediação da cultura organizacional. Os achados salientam a importância de avaliar a percepção das práticas em colaboradores, ao mesmo tempo que contribuem para os diretores considerações sobre como aumentar o comprometimento afetivo. Esta pesquisa consolida um grupo de práticas que no futuro permitirá comparar resultados em diferentes contextos empresariais; além disso, conclui com a necessidade de desenvolver pesquisas longitudinais para ampliar a análise das atitudes no desempenho da empresa.

PALAVRAS-CHAVE: comprometimento afetivo, cultura organizacional, gestão de recursos humanos, práticas de alto desempenho, PMEs.

LES PRATIQUES DE HAUTE PERFORMANCE ET ENGAGEMENT AFFECTIF : LE RÔLE MÉDIATEUR DE LA CULTURE ORGANISATIONNELLE DANS LES PME COLOMBIENNES

RÉSUMÉ : Ces dernières années, l'effet des attitudes des individus sur la productivité de l'organisation a gagné en importance, c'est pourquoi les gestionnaires ont concentré leurs efforts sur la consolidation d'une base de pratiques universelles pour promouvoir de meilleures performances. L'objectif de cet article est d'analyser si la culture organisationnelle joue un rôle médiateur dans la relation entre les pratiques de haute performance et l'engagement affectif, en distinguant les pratiques rapportées par les managers et celles perçues par les employés. On utilise des équations structurelles sur un échantillon de 601 individus et 50 responsables des ressources humaines dans des PME en Colombie. Les résultats ne nous permettent pas d'affirmer que les pratiques dites mises en œuvre par les managers ont un effet positif sur l'engagement affectif, alors que les pratiques perçues par les employés ont un impact positif, prouvant également la médiation de la culture organisationnelle. Les résultats soulignent l'importance de mesurer les perceptions des pratiques par les employés, tout en fournissant aux gestionnaires des considérations sur la façon d'accroître l'engagement affectif. Cette recherche consolide un groupe de pratiques qui, à l'avenir, nous permettront de comparer les résultats dans différents contextes d'entreprise ; elle conclut également sur la nécessité de développer la recherche longitudinale pour élargir l'analyse des attitudes dans la performance de l'entreprise.

MOTS-CLÉ : engagement affectif, culture organisationnelle, gestion des ressources humaines, pratiques de haute performance, PME.

CITACIÓN SUGERIDA: Monsalve-Castro, C., Pardo-del-Val, M., & Dasí-Rodríguez, S. (2023). Prácticas de alto rendimiento y compromiso afectivo: el papel mediador de la cultura organizacional en pymes colombianas. *Innovar*, 33(88), 149-164. <https://doi.org/10.15446/innovar.v33n88.106278>

CÓDIGOS JEL: J24, M12, M14

RECIBIDO: 26/10/2021 APROBADO: 30/04/2022

PREPRINT: 01/12/2021

Esta obra se publica bajo una licencia Creative Commons Atribución-No-Comercial-Sin-Derivadas 4.0 Internacional (CC BY-NC-ND 4.0)



Prácticas de alto rendimiento y compromiso afectivo: el papel mediador de la cultura organizacional en pymes colombianas

Carolina Monsalve-Castro

Ph. D. en Dirección de Empresas

Profesora, Universidad Autónoma de Bucaramanga

Bucaramanga. Colombia

Grupo de investigación Genio

Rol de la autora: intelectual

Lmonsalve628@unab.edu.co

<https://orcid.org/0000-0002-1572-8876>

Manuela Pardo-del-Val

Ph. D. en Dirección de Empresas

Profesora Titular, Universitat de València

Valencia, España

Rol de la autora: Intelectual

manoli.pardo@uv.es

<https://orcid.org/0000-0003-1419-2982>

Sonia Dasí-Rodríguez

Ph. D. en Dirección de Empresas

Profesora Titular, Universitat de València

Valencia, España

Rol de la autora: intelectual

sonia.dasi@uv.es

<https://orcid.org/0000-0001-9162-0632>

RESUMEN: En los últimos años ha cobrado importancia el efecto de las actitudes de los individuos en la productividad de la organización, razón por la que directivos han enfocado sus esfuerzos en consolidar una base de prácticas universales para promover mejores rendimientos. El fin de este artículo es analizar si la cultura organizacional cumple una función mediadora en la relación con prácticas de alto rendimiento y compromiso afectivo, distinguiendo entre las prácticas que dicen implantar los directivos y las percibidas por empleados. Se utilizan ecuaciones estructurales en una muestra de 601 individuos y 50 directores de recursos humanos en pymes de Colombia. Los resultados no permiten afirmar que las prácticas que dicen implementar los directores tengan un efecto positivo en el compromiso afectivo, mientras que las prácticas percibidas por empleados sí que impactan positivamente, comprobándose además la mediación de la cultura organizacional. Los hallazgos resaltan la importancia de medir la percepción de las prácticas en colaboradores, a la vez que aportan a directivos consideraciones acerca de cómo incrementar el compromiso afectivo. Esta investigación consolida un grupo de prácticas que a futuro permita comparar resultados en distintos contextos empresariales; además, concluye con la necesidad de desarrollar investigaciones longitudinales para ampliar el análisis de las actitudes en el desempeño de la empresa.

PALABRAS CLAVE: compromiso afectivo, cultura organizacional, gestión de recursos humanos, prácticas de alto rendimiento, pymes.

Introducción

El compromiso afectivo, considerado como predictor del desempeño organizacional (Andersén & Andersén, 2019; Meyer et al., 2002; Rainieri, 2017), ha sido un importante tópico en el área de recursos humanos. Durante años se ha analizado cómo a través de sistemas de prácticas de alto rendimiento (en adelante PAR) se puede contribuir a incrementar el compromiso afectivo de la fuerza laboral (Andersén & Andersén, 2019; Huang et al., 2018; Kehoe & Wright, 2013; Kloutsiniotis & Mihail, 2017; Takeuchi et al., 2018) y, por tanto, en el desempeño de la compañía.

Durante años ha existido un debate sobre cuáles son las PAR que podrían conformar un sistema de alto rendimiento y, además, ser usadas en una organización para mejorar su desempeño mediante la prosperidad y bienestar de los colaboradores (Kaushik & Mukherjee, 2021; Triguero-Sánchez & Peña-Vinces, 2013). Para ello, se han implementado diferentes términos como *high commitment work systems*, *high performance work systems* o *high involvement work systems*, entre otros. Para algunos autores (Kloutsiniotis & Mihail, 2017), el término mayormente usado es *high performance work system* (HPWS), correspondiente en español a *prácticas de alto rendimiento* (PAR) y, por eso mismo, su preferencia en este artículo.

En la literatura, algunos estudiosos interesados en el tema han puesto de manifiesto la importancia de ahondar en esta relación, haciendo una distinción entre los efectos producidos por las PAR implementadas por directores y las PAR percibidas por colaboradores (Khilji & Wang, 2006; Riaz et al., 2020). Es así como sostienen la necesidad de ampliar la investigación, tomando como referencia esta clasificación, debido a que existe evidencia de una variación en la interpretación de las prácticas si estas se analizan conforme a lo que los directivos dicen implantar o según la percepción que tienen los empleados (Baluch, 2017; Macky & Boxall, 2007; Xi et al., 2021).

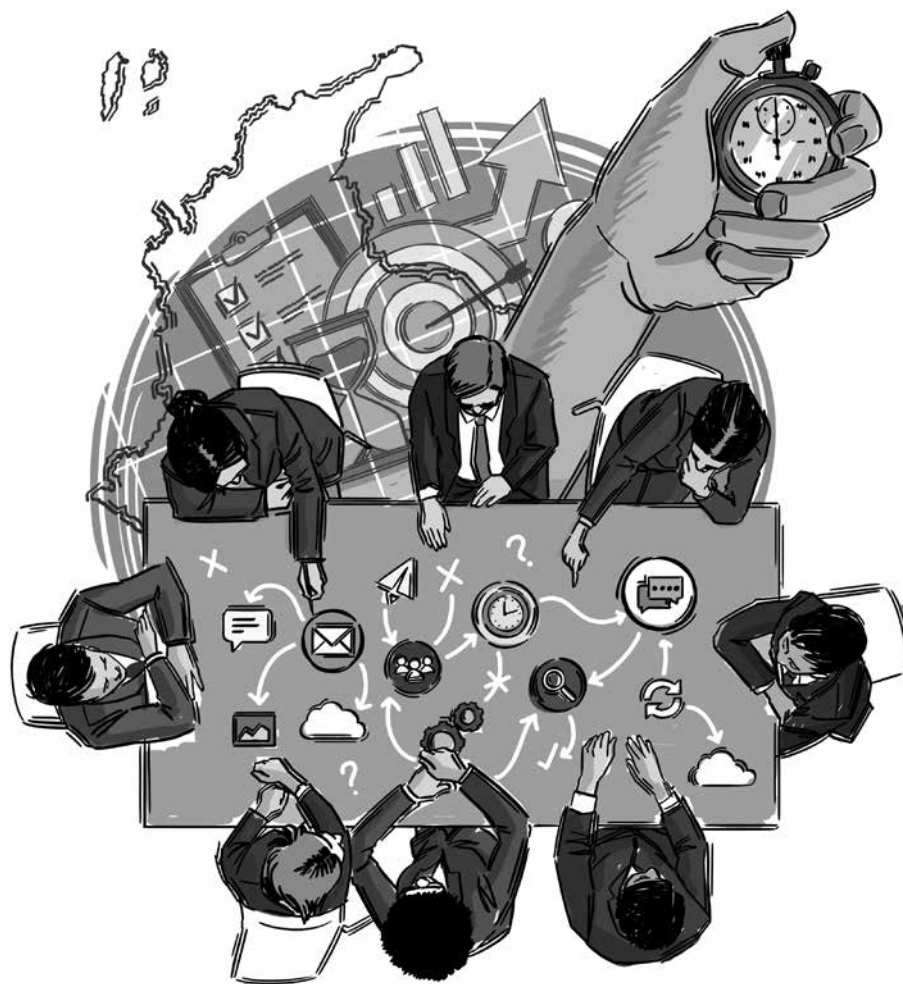
Por otra parte, los estudios realizados en el área de recursos humanos también han sugerido seguir contribuyendo a este campo del saber, a través de la inclusión de variables mediadoras que permitan explicar mejor la relación entre PAR y compromiso afectivo (Messersmith et al., 2011). La cultura organizacional ofrece indicios para ser analizada como variable mediadora, puesto que ha mostrado un interesante efecto en ese sentido entre diferentes variables: liderazgo, compromiso y calidad de la educación (Amtu et al., 2021), liderazgo y compromiso organizativo (Shim et al., 2015); PAR y rendimiento de la organización (Hau-Siu Chow, 2012); liderazgo y compromiso afectivo

(Simosi & Xenikou, 2010); PAR e intercambio de conocimiento (Castañeda & Toulson, 2013).

Aunque las investigaciones mencionadas han contribuido al avance de los efectos de las PAR en la dirección de empresas y han permitido vincular otras variables para ampliar el análisis de los individuos en las organizaciones, aún existen ciertos desafíos que deben ser abordados por los investigadores. En este sentido, este trabajo espera aportar en la resolución de dos aspectos. El primero es la incapacidad que a la fecha se ha presentado para generalizar los hallazgos aportados en esta área de conocimiento (Kloutsiniotis et al., 2021), razón por la que se espera ofrecer un instrumento de medición validado, con el fin de consolidar un grupo de PAR que sea aplicable a las pymes y, con ello, realizar a futuro comparaciones que ofrezcan explicaciones más cercanas a la realidad estudiada. El segundo aspecto es que la investigación desarrollada sobre los elementos que se relacionan con la adopción de PAR en las compañías ha sido fuertemente revisada en empresas de gran tamaño y en países con una fuerte economía (Harney & Alkhalaf, 2020; Sun & Mamman, 2021); por tanto, con este estudio se pretende incrementar el conocimiento en las pymes colombianas sobre las actividades de recursos humanos que inciden en el compromiso de los colaboradores, además de entender cómo afecta la cultura de la organización a este tipo de empresas.

En este sentido, el fin de esta investigación reside en analizar el efecto de las PAR en el compromiso afectivo, distinguiendo entre las prácticas que dicen implementar los líderes de recursos humanos y las que experimentan la fuerza de trabajo, vinculando la cultura organizacional bajo un rol mediador. Para ello, se analizan 50 pymes colombianas de diferentes sectores empresariales, en las que se consulta tanto a empleados como a directivos para medir PAR, cultura organizacional y compromiso afectivo. Se selecciona este grupo empresarial debido a que, como lo sustenta Maturana y Andrade (2019), la mayoría de estas empresas no consideran el recurso humano como elemento clave para su sostenibilidad. Así, desde este estudio se busca contribuir a la gestión y continuidad organizacional de las pymes colombianas.

En este artículo, posterior a esta introducción, se presenta la fundamentación teórica que abarca los conceptos que contribuyeron a formular las hipótesis de investigación; luego, se expone la metodología que explica cómo se aborda la muestra, se utilizan los instrumentos y se hace el proceso de análisis estadístico implementado; finalmente, se resaltan los hallazgos generados de la investigación, se discuten y se generan las conclusiones del estudio.



Antecedentes teóricos y desarrollo de hipótesis

Las prácticas de alto rendimiento y su relación con el compromiso afectivo

Las PAR son consideradas un conjunto de prácticas de gestión de recursos humanos cuyo objetivo es mejorar las habilidades, motivación y oportunidades de los empleados para contribuir a la eficacia de la organización (Jiang et al., 2015). Estas prácticas, bajo un consenso general, ayudan a aumentar la motivación de los colaboradores, además de comprometerlos a partir de la realización de esfuerzos superiores con los objetivos de la empresa (Mahmood et al., 2019).

Diversos autores han realizado clasificaciones de este tipo de prácticas (Arthur, 1994; Huselid, 1995; McDuffie, 1995; Miao, et al., 2021; Para-González et al., 2019). No obstante, ha sido Pfeffer (1998) quien ha obtenido mayor presencia en la literatura, debido a su propuesta que contempla prácticas universales o "mejores prácticas", aplicables a cualquier empresa y con efectos que conllevan alcanzar el éxito de la organización (Pfeffer & Veiga, 1999). En este

grupo se encuentran prácticas como estabilidad laboral, contratación selectiva, retribución alta y condicionada, comunicación, equipos autodirigidos, formación y reducción de estatus. Es así como una compañía podría desarrollar una ventaja competitiva a través de sus trabajadores por medio de un sistema de prácticas de alto rendimiento, lo que genera un mayor compromiso de la fuerza laboral (Montoya Monsalve & Montoya Naranjo, 2012).

El compromiso afectivo contempla el vínculo emocional que el individuo profesa a su organización (Xi et al., 2021) a partir de la identificación que siente hacia ella (Bulut & Culha, 2010; Macky & Boxall, 2007). Este tipo de compromiso ha sido catalogado como la dimensión de mayor confiabilidad y validez del compromiso organizativo (Ko et al., 1997; Wong & Hong Gao, 2014) y ha demostrado que este está influido por el trabajo que desarrollan los colaboradores y las experiencias que viven en la compañía (Kehoe & Wright, 2013).

En el análisis que se ha realizado sobre la influencia de las PAR en el desempeño de los individuos, se ha dicho que las percepciones que tienen las personas sobre las prácticas

pueden asociarse con diferentes actitudes y comportamientos, además de relacionarse con valores, logros y necesidades; roles sociales e identidad; experiencias pasadas; competencias y expectativas (Nishii & Wright, 2007; Xi et al., 2021).

Con base en estos planteamientos, algunos autores como Macky y Boxall (2007) han logrado constatar la relación entre PAR y compromiso afectivo, resaltando la necesidad de desarrollar investigaciones que no solo incluyan la mirada que ofrecen los directivos de las empresas, sino que se considere lo que piensan y sienten los individuos sobre este tipo de prácticas. En la misma dirección están Nishii y Wright (2007), quienes destacaron la importancia de realizar estudios donde la medición de estas prácticas no esté dada únicamente por la respuesta del profesional de recursos humanos, como ha sido usualmente analizada. Además, Nishii (2006) concluye que analizar de manera aislada la respuesta del directivo a menudo no puede representar de forma adecuada el impacto de estas prácticas en el actuar de los empleados. En otras palabras, este tipo de respuestas representa la intencionalidad de la dirección de recursos humanos, pero ignora cómo los trabajadores perciben estas prácticas.

En este sentido, recientes investigaciones (Xi et al., 2021) han destacado que la implementación de las PAR influye en las percepciones individuales y colectivas de los empleados, repercutiendo notablemente en comportamientos relacionados con el compromiso afectivo e intención de rotación, y afectando el desempeño organizacional.

Cultura organizacional como mediador

La cultura organizacional ha sido un concepto ampliamente abordado en la literatura de ciencias administrativas, debido a su relación estratégica con un mejor rendimiento de la organización (Denison et al., 2003; Grueso, 2010; Matu-rana & Andrade, 2019). Ha sido definida por un considerable grupo de estudiosos, quienes destacan que la cultura comprende un conjunto de valores y creencias compartidas que permiten definir acertadamente la manera como se comportan los individuos (O'Really & Chatman, 1996; Sh-shariari & Allameh, 2020) y la manera como se realizan las cosas dentro de una empresa (Schein, 1988; Vera-Barbosa

& Blanco-Ariza, 2019). Además, se destaca por ser “un atributo socialmente construido por las organizaciones que sirve como elemento para hacer que una organización permanezca unida” (Cameron & Quinn, 2011, p. 18).

Son diversas las tipologías que se han identificado en la literatura para clasificar la cultura dentro de las empresas. Para Robbins (1998), la cultura puede describirse según el grado de fortaleza, es decir, puede clasificarse como fuerte o débil, lo cual se establece de acuerdo con la intensidad en que se integran los valores que rigen la organización.

Por otro lado, la cultura organizacional se puede definir según los valores apropiados por la compañía. Esta tipología ha sido utilizada por Wallach (1983) para argumentar que la cultura puede clasificarse en *burocrática*, con rasgos de autoridad y responsabilidad; *innovadora*, con orientación al desafío y el riesgo; y *de apoyo*, con ambiente colaborativo y sociable. Bajo este mismo esquema de valores, Cameron y Quinn (2011) desarrollaron un modelo denominado *marco de valores en competencia*, con base en una clasificación de la cultura. Para estos autores, la cultura se clasifica en: *clan*, caracterizada por valores como trabajo en equipo, desarrollo de personal y participación; *jerárquica*, orientada por valores de autoridad y control; *de mercado*, compuesta por valores referentes a la competitividad y productividad; y *adhocrática*, caracterizada por organizaciones idóneas para dar respuesta a permanentes retos del mercado. La figura 1 recoge dicha tipología.

Para este trabajo se seleccionó la propuesta de Cameron y Quinn (2011), debido a que sostienen que la cultura de una empresa emerge de diferentes valores que han llegado a ser asociados con las diferentes formas de organización. Estas diferencias en los valores son explicadas desde la perspectiva de diferenciación que sostiene la existencia de sub-culturas dentro de las empresas, mostrándose en algunos casos disconformidad y en otras concordancia (Brooks, 2008). Es así como esta clasificación se ha convertido en una de las más referenciadas en la literatura y aplicada en diversos sectores empresariales (Acar, 2012; Cameron & Quinn, 2011; Hartnell et al., 2011; Kim & Kim, 2015).

De igual forma, la cultura organizacional se ha considerado un elemento clave de la efectividad en las empresas (Kim & Kim, 2015), razón por la que ha sido analizada junto a

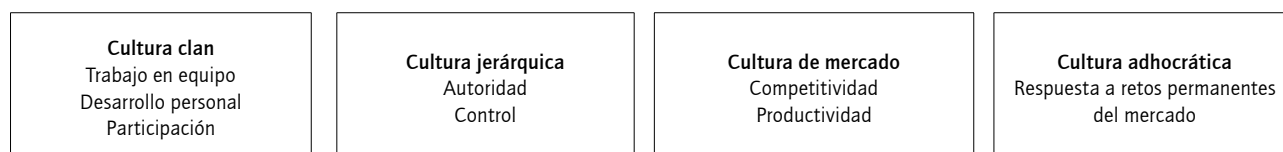


Figura 1. Valores imperantes en los tipos de cultura. Fuente: elaboración propia con base en Cameron y Quinn (2011).

otros constructos que en diversas investigaciones también se han examinado junto a las PAR, pues se ha establecido que una organización que resalte por favorecer los espacios de creatividad bajo un entorno de confianza, además de promover el trabajo en equipo y el logro de metas, podría surgir gracias al uso de PAR, en mayor compromiso de los individuos (Simosi & Xenikou, 2010). La idea subyacente es que las PAR influyen en el desarrollo de ventajas competitivas y en la integración de la cultura en la organización (Seong, 2011; Shahriari & Allameh, 2020) y que, además, incrementan los niveles de compromiso en los empleados de una compañía (Macky & Boxall, 2007; Maturana & Andrade, 2019). Es así como se evidencia el rol mediador de la cultura organizacional en diferentes estudios relacionados con prácticas de recursos humanos e intercambio de conocimiento (Castañeda & Toulson, 2013), responsabilidad social y compromiso afectivo (Wong & Hong Gao, 2014), y liderazgo transformacional y compromiso organizacional (Kim & Kim, 2015; Shim et al., 2015).

Metodología

Formulación de hipótesis

Previas investigaciones soportan una correlación positiva de las PAR en el compromiso afectivo de los individuos (Kloutsiniotis & Mihail, 2017; Fragoso et al., 2019; Para-González et al., 2019; Takeuchi et al., 2018); además, sustentan que en esta relación positiva la implementación de las PAR genera ganancias en términos económicos y personales tanto a empleados como a empleadores. De esta manera, la primera hipótesis de esta investigación quedaría formulada así:

H1. *El uso de PAR tiene un efecto positivo en el compromiso afectivo.*

Ahondando en el concepto de PAR, Khilji y Wang (2006) confirmaron que las prácticas catalogadas como intencionadas no son necesariamente las prácticas que han sido aplicadas dentro de las organizaciones, razón por la que existe una clara distinción entre las prácticas intencionadas y las implementadas. En una investigación más reciente, Xi et al. (2021) sostienen que los efectos de las prácticas en las actitudes y comportamientos no se generan *per se*, sino que son otorgados desde las percepciones que los colaboradores les imprimen a partir de sus experiencias en la organización.

Siguiendo esta línea, este trabajo distingue entre prácticas intencionadas y percibidas. Las primeras, las PAR intencionadas, se definen como aquellas prácticas que los directivos de recursos humanos dicen haber diseñado y llevado

a cabo; por su parte, las PAR percibidas serán aquellas prácticas que experimenta la fuerza laboral en su quehacer profesional. Basados en estos argumentos se propone desglosar la hipótesis 1 en las siguientes subhipótesis:

H1a. *La intención de uso de las PAR tiene un efecto positivo en el compromiso afectivo.*

H1b. *La percepción de uso de las PAR tiene un efecto positivo en el compromiso afectivo.*

Con respecto a lo analizado en la literatura, donde se extrae la posibilidad de vincular en esta relación la cultura organizacional como variable mediadora, se analiza a continuación lo propuesto por Baron y Kenny (1986), quienes sostienen que se deben cumplir tres condiciones: i) la variable independiente puede presentar variaciones que ejercen una influencia significativa en la variable presuntamente mediadora (ruta *a*); ii) la variable mediadora influye significativamente en la variable dependiente (ruta *b*), y iii) como última condición ha de cumplirse que, cuando se introduce una variable mediadora, lo cual se corrobora en la incorporación de las rutas *a* y *b*, una relación preliminarmente significativa entre la variable independiente y dependiente (ruta *c*) deja de serlo, otorgando un efecto de mediación cuando la ruta *c* es cero.

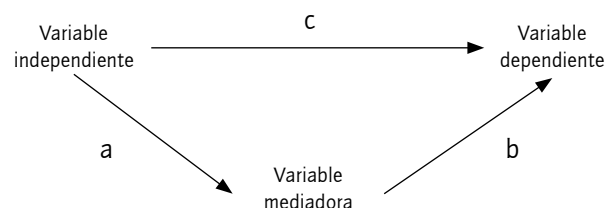


Figura 2. Modelo mediador. Fuente: elaboración propia con base en Baron y Kenny (1986).

Tomando en consideración estos argumentos, se plantea la segunda hipótesis:

H2. *La cultura organizacional media la relación entre las PAR y el compromiso afectivo.*

Con el fin de confirmar la mediación de la cultura organizacional, se debe comprobar, en primer lugar, el vínculo entre las PAR (variable independiente) y la cultura organizacional, además de la relación entre cultura organizacional y compromiso afectivo (variable dependiente); para finalizar, se verifica que, al introducir la cultura en el modelo, la relación directa entre PAR y compromiso se ve debilitada, ya que esta se explica a través de la influencia de las PAR sobre la cultura organizacional, y de esta sobre el compromiso afectivo.

Por lo tanto, y siguiendo estos argumentos, se propone la subhipótesis que correspondería a la relación inicial del modelo mediador:

H2.1. *El uso de PAR tiene un efecto positivo en la cultura organizacional.*

Retomando la diferenciación entre las PAR intencionadas y percibidas, cabe señalar que las prácticas intencionadas, propuestas y comunicadas por los directores de recursos humanos tienen como propósito influir en el comportamiento de los individuos de dos maneras: restringiendo y permitiendo. No obstante, la forma en que los empleados las entienden y perciben puede estar relacionada con las percepciones idiosincráticas de los diferentes grupos de personas que conforman la organización. Esto puede traer como resultado que los individuos, a través de sus rutinas de trabajo, acepten y legitimen dichas prácticas, las institucionalicen y se comporten de manera inconsciente dentro de la compañía (Mierlo et al., 2018). De ahí que pueda suponerse que tanto las PAR intencionadas como las PAR percibidas influyan sobre la cultura organizacional, dividiendo nuestra subhipótesis así:

H2.1a. *La intención de uso de las PAR tiene un efecto positivo en la cultura organizacional.*

H2.1b. *La percepción de uso de las PAR tiene un efecto positivo en la cultura organizacional.*

Comprender la función de la cultura en la organización ha sido clave para emprender programas de desarrollo que contribuyan a fortalecer la base de recurso humano y su dedicación hacia la organización (O'Reilly, 1989), además de impactar la manera como los individuos perciben la compañía y se comprometen con los objetivos de esta (Lok et al., 2005). Özçelik et al. (2016) sostienen que la cultura se refleja a través de los valores e impacta la orientación estratégica de la empresa relacionada con el cambio; el proceso de toma de decisiones; las relaciones con los grupos de interés, y las actitudes de los colaboradores, tanto así que la cultura se ha convertido en un medio para estimular el compromiso y perseguir las metas de la empresa (Ortega-Parra & Sastre-Castillo, 2013), surgiendo así la segunda subhipótesis:

H2.2. *La cultura organizacional tiene un efecto positivo en el compromiso afectivo.*

En investigaciones anteriores se han contrastado los efectos de la cultura en el compromiso de los trabajadores. Culturas que se desarrollan en entornos familiares y se caracterizan por ofrecer un entorno de cooperación, familiaridad y respaldo al rendimiento del colaborador, como la cultura tipo clan, promueven comportamientos orientados a la

satisfacción y compromiso (Acar, 2012; Wallach, 1983; Wells & Lower, 2016). De igual forma, se destacan los efectos positivos hacia el compromiso de culturas catalogadas como adhocráticas y de mercado (Sysinger, 2012), debido a que, en el primer caso, se promueve el trabajo en equipo y ambientes de participación (Acar, 2012) y, en el segundo, se destacan valores relacionados con el logro de metas. Por su parte, la cultura jerárquica puede tener un efecto negativo en el compromiso, debido a valores asociados al control y toma de decisiones centralizada (Goodman et al., 2001). En consideración a estos aspectos, se propone desglosar la anterior subhipótesis en las siguientes:

H2.2a. *La cultura organizacional tipo clan tiene un efecto positivo en el compromiso afectivo.*

H2.2b. *La cultura organizacional tipo jerárquica tiene un efecto negativo en el compromiso afectivo.*

H2.2c. *La cultura organizacional tipo de mercado tiene un efecto positivo en el compromiso afectivo.*

H2.2d. *La cultura organizacional tipo adhocrática tiene un efecto positivo en el compromiso afectivo.*

De cara a completar el círculo y confirmar si existe una mediación de la cultura organizacional entre las PAR y el compromiso afectivo, se plantea la tercera subhipótesis:

H2.3. *La influencia del uso de las PAR (intencionadas-percibidas) sobre el compromiso afectivo es significativamente inferior cuando se incorpora el tipo de cultura en el modelo.*

El conjunto anterior de hipótesis configura el modelo de investigación que se observa en la figura 3.

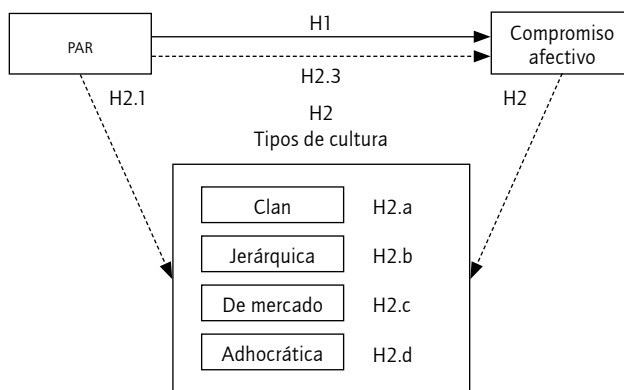


Figura 3. Modelo de investigación. Fuente: elaboración propia.

Muestra y procedimiento

Para realizar el estudio empírico, se encuestaron empleados y directores de recursos humanos de 50 pymes de diversos sectores ubicados en Bucaramanga, Colombia.

La recolección de información se realizó mediante dos procedimientos: el primero radicó en organizar una reunión para suministrar el instrumento a la fuerza de trabajo y al directivo, contando con tiempo prudente para responder y entregar la información en ese mismo momento; en el segundo, se diseñó un enlace virtual que era enviado en un correo electrónico por intermediación del directivo de recursos humanos. En los dos casos se incorporaron recomendaciones para tramitar el formulario y se hizo un acuerdo de privacidad para proteger los datos suministrados.

Para este proceso, siguiendo a Cameron y Freeman (1991), se persiguió que en cada organización respondiesen al menos diez personas y el directivo de recursos humanos, con el fin de determinar el tipo de cultura. A estos colaboradores se les preguntó, además, sobre aspectos relacionados con PAR y compromiso afectivo. En concreto, el director de recursos humanos describía las prácticas que se utilizaban en la empresa (PAR intencionadas), mientras que los empleados respondían sobre qué prácticas identificaban en ella (PAR percibidas).

Finalmente, se recibieron en total 651 respuestas, de las cuales 601 fueron provenientes de empleados y 50 de directores de recursos humanos (tabla 1). La muestra estuvo comprendida en un 57,45% por mujeres y un 31,02% por hombres. El 66,1% manifestó tener estudios universitarios y el 19% un estudio posgradual. En cuanto a antigüedad, el 37,94% afirmó llevar desempeñándose en la empresa entre 1 y 3 años, mientras que el 22,89% declaró llevar entre 4 y 7 años.

Mediciones

El instrumento usado para recolectar datos fue un cuestionario compuesto por cuatro partes. La primera consistía en obtener información demográfica de los participantes con el fin de ofrecer una caracterización de la muestra y las partes restantes incluyeron las variables de investigación (PAR, compromiso afectivo, cultura organizacional).

Los ítems estuvieron medidos bajo una escala Likert de siete puntos. Para el caso del compromiso afectivo y cultura organizacional, las respuestas estaban en un rango de 1, si estaba totalmente en desacuerdo, y 7, si estaba totalmente de acuerdo. Para las PAR, el rango de respuesta estaba en 1, para nunca, y 7, para siempre. En total fueron 51 preguntas realizadas tanto a la fuerza de trabajo como a los directivos de RR. HH.

Prácticas de alto rendimiento

Esta parte del cuestionario estuvo compuesta por 21 ítems adaptados de la propuesta diseñada por Camps y

Tabla 1.
Perfil de participantes de la muestra.

Categorías de respuesta		Empleados		Directivos	
		n	%	n	%
Género	Masculino	228	37,94%	13	26,00%
	Femenino	337	56,07%	37	74,00%
	NS/NR*	36	5,99%	0	0
Promedio de edad	18-25 años	145	24,13%	3	6,00%
	26-35 años	272	45,26%	21	42,00%
	36-45 años	116	19,30%	15	30,00%
	46-55 años	51	8,49%	7	14,00%
	Más de 56 años	6	1,00%	4	8,00%
	NS/NR*	11	1,83%	0	0
Educación	Sin estudio	3	0,50%	0	0
	Bachillerato	73	12,15%	1	2,0%
	Universitario	412	68,55%	18	36,0%
	Postgrado	94	15,64%	30	60,0%
	NS/NR*	19	3,16%	1	2,0%
Antigüedad	Menos de 1 año	110	18,30%	7	14,00%
	Entre 1 y 3 años	232	38,60%	15	30,00%
	Entre 4 y 7 años	135	22,46%	14	28,00%
	Más de 8 años	91	15,14%	14	28,00%
	NS/NR*	33	5,49%	0	0,00%
Total		601		50	

Nota. *No sabe/ no responde. Fuente: elaboración propia.

Luna-Arocas (2012). Esta escala presenta siete prácticas formuladas por Pfeffer (1998) y mencionadas en el apartado teórico. La fiabilidad de la escala se determinó mediante el Alfa de Cronbach obteniendo un coeficiente de 0,958, considerado aceptable dentro de los valores establecidos (Frías-Navarro, 2021).

Compromiso afectivo

El compromiso afectivo fue medido a través de seis ítems provenientes del instrumento elaborado por Allen y Meyer (1990) y ajustado en Meyer y Allen (1997). El cálculo de la fiabilidad mediante el coeficiente Alfa de Cronbach otorgó un valor de 0,894 catalogado como aceptable (Frías-Navarro, 2021).

Cultura organizacional

La cultura organizacional fue medida a través del *Organizational Culture Assessment Instrument* (OCAI), un instrumento desarrollado por Cameron y Quinn (2011). Su estructura estuvo comprendida por 24 ítems clasificados por cada tipo de cultura (clan, adhocrática, de mercado y jerárquica). El coeficiente Alfa de Cronbach obtenido para la cultura clan fue de 0,892; la cultura adhocrática, de 0,870; la cultura de mercado, de 0,873 y la cultura jerárquica, de 0,866, razón por la que los valores obtenidos se consideraron aceptables (Frías-Navarro, 2021).

Análisis estadístico

Para analizar si la cultura organizacional ejerce un rol mediador en la relación entre las PAR y el compromiso afectivo, se consideran dos técnicas que pueden contribuir a probar dicho efecto: i) enfoque de regresión y ii) enfoque de ecuaciones estructurales (Ato & Vallejo, 2011). Para llevar a cabo este estudio, se optó por implementar ecuaciones estructurales, usando el *software* estadístico AMOS versión 22, puesto que permite "la posibilidad de controlar el error, la facilidad para utilizar indicadores múltiples de los constructos y por la variedad de medidas de ajuste de modelos que proporcionan" (Ato & Vallejo, 2011, p. 553).

En la medición se consideraron los índices que permiten valorar el adecuado ajuste del modelo. Siguiendo las recomendaciones de Escobedo et al. (2016), para que exista un buen ajuste, el *p-value* debe ser inferior a 0,05 y el RMSEA debe presentar valores inferiores a 0,05. Para el caso del *Comparative Fit Index* (CFI), los valores deben oscilar entre 0 y 1. Adicionalmente, se revisaron los tres aspectos propuestos por Baron y Kenny (1986) para comprobar si existe una correlación de la variable que media la relación entre variable independiente y dependiente.

Resultados

Para testear el modelo, se realizó la comprobación de la primera hipótesis (H1a y H1b), comenzando por distinguir entre PAR intencionadas y percibidas. En este caso, los resultados arrojaron que la intención de uso de las PAR no tiene un efecto positivo en el compromiso afectivo, mientras que se constató que la percepción de uso de las PAR sí es significativa (tabla 2).

En consideración de este primer resultado, la contrastación de hipótesis en el modelo de mediación solo se podrá continuar utilizando las respuestas de los empleados, es decir, las PAR catalogadas como percibidas, debido a que no cumple con uno de los criterios mencionados por Baron

y Kenny (1986), referente a la existencia *a priori* de una relación significativa entre la variable independiente y dependiente.

Tabla 2.

Efecto directo de PAR (intencionadas-percibidas) sobre compromiso afectivo.

Relación	<i>p-value</i>	CFI	RMSEA
PAR intencionadas	0,344	0,923	0,043
PAR percibidas	0,001	0,873	0,046

Fuente: elaboración propia.

Al hacer la comprobación de la hipótesis 2.1b, se obtiene que la percepción de uso de las PAR tiene un efecto positivo en los cuatro tipos de cultura, para todos los casos reportaron un *p-value* 0,001 y un RMSEA aceptable según los rangos mencionados (tabla 3).

Tabla 3.

Efecto directo de PAR percibidas sobre el tipo de cultura.

Relación	<i>p-value</i>	CFI	RMSEA
PAR percibidas-clan	0,001	0,852	0,049
PAR percibidas - jerárquica	0,001	0,91	0,037
PAR percibidas - de mercado	0,001	0,946	0,030
PAR percibidas - adhocrática	0,001	0,937	0,035

Fuente: elaboración propia.

Por otro lado, al constatar el efecto del tipo de cultura (tabla 4), en el compromiso afectivo se puede evidenciar que están positivamente relacionados, cumpliendo con la H2.2.

Tabla 4.

Efecto directo tipos de cultura sobre compromiso afectivo.

Relación	<i>p-value</i>	CFI	RMSEA
Clan - compromiso afectivo	0,001	0,883	0,043
Jerárquica - compromiso afectivo	0,001	0,884	0,038
De mercado - compromiso afectivo	0,001	0,934	0,032
Adhocrática - compromiso afectivo	0,001	0,0937	0,907

Fuente: elaboración propia.

Con respecto al efecto mediador, se presentan los parámetros estimados y los valores del *p-value* en las tablas 5 a 7. En este caso, la hipótesis H2.3, para cada uno de los tipos de cultura, cumple con los criterios exigidos por Baron y Kenny (1986) para que exista un efecto mediador. En otras palabras, las culturas clan (tabla 5), jerárquica (tabla 6) y adhocrática (tabla 7) ejercen un efecto mediador entre las PAR percibidas y el compromiso afectivo. En cambio, con

los resultados obtenidos no se pudo comprobar el rol mediador de la cultura de mercado (tabla 8), debido a que no se cumple una de las condiciones planteadas por Baron y Kenny (1986), en concreto la correlación positiva entre

PAR percibidas y compromiso afectivo del efecto directo (0,500), que no es menor en el modelo de mediación parcial (0,526), por lo que la hipótesis H2.3 para la cultura de mercado no se aprueba.

Tabla 5.
Modelo de mediación con cultura clan.

Relación	Efecto directo					Mediación parcial				
Hipótesis	χ^2	gl	Estimación	SE	p-value	χ^2	gl	Estimación	SE	p-value
PAR percibidas -compromiso afectivo	142,326	60	0,500	0,042	0,001	226,434	122	0,092	0,065	0,159
PAR percibidas -clan						119,496	52	0,675	0,04	0,000
Clan-compromiso afectivo						84,131	38	0,705	0,047	0,000

Fuente: elaboración propia.

Tabla 6.
Modelo de mediación con cultura jerárquica.

Relación	Efecto directo					Mediación parcial				
Hipótesis	χ^2	gl	Estimación	SE	p-value	χ^2	gl	Estimación	SE	p-value
PAR percibidas -compromiso afectivo	142,326	60	0,500	0,042	0,001	214,18	121	0,154	0,062	0,012
PAR percibidas -jerárquica						95,667	51	0,549	0,038	0,000
Jerárquica -compromiso afectivo						77,812	40	0,686	0,058	0,000

Fuente: elaboración propia.

Tabla 7.
Modelo de mediación con cultura adhocrática.

Relación	Efecto directo					Mediación parcial				
Hipótesis	χ^2	gl	Estimación	SE	p-value	χ^2	gl	Estimación	SE	p-value
PAR percibidas -compromiso afectivo	142,326	60	0,500	0,042	0,001	251,886	112	0,295	0,071	0,012
PAR percibidas -adhocrática						71,196	40	0,625	0,041	0,001
Adhocrática -compromiso afectivo						64,725	32	0,621	0,049	0,000

Fuente: elaboración propia.

Tabla 8.
Modelo de mediación con cultura de mercado.

Relación	Efecto directo					Mediación parcial				
Hipótesis	χ^2	gl	Estimación	SE	p-value	χ^2	gl	Estimación	SE	p-value
PAR percibidas -compromiso afectivo	142,326	60	0,500	0,042	0,001	233,104	123	0,526	0,06	0,012
PAR percibidas -de mercado						79,555	50	0,497	0,039	0,001

(Continúa)

Relación	Efecto directo					Mediación parcial				
Hipótesis	χ^2	gl	Estimación	se	p-value	χ^2	gl	Estimación	se	p-value
De mercado -compromiso afectivo						73,544	37	0,451	0,059	0,000

Fuente: elaboración propia.

Discusión de resultados

El propósito de este estudio es ahondar en la relación que existe entre PAR y compromiso afectivo, considerando el efecto mediador de la cultura organizacional. Durante varias décadas, el interés ha recaído en establecer cómo, por medio de prácticas de alto rendimiento, los individuos logran comprometerse en niveles más altos con su organización. No obstante, algunos autores han sugerido que la efectividad de dichas prácticas se relacionan con el grado en que la fuerza laboral las concibe o experimenta (Xi, et., al, 2021). Por tal motivo, en este estudio se clasificaron unas prácticas que son implementadas por directivos (PAR intencionadas) y otras que son percibidas por individuos (PAR percibidas).

Los hallazgos obtenidos de esta discriminación posibilitaron constatar que existe una clara diferencia sobre el impacto de las PAR en el compromiso afectivo según quién determine cuáles son las PAR que se están utilizando en la empresa. En concreto, los resultados no permitieron confirmar que las prácticas que dicen implementar los directivos de recursos humanos tengan un efecto positivo en el compromiso de los colaboradores, mientras que las prácticas percibidas por la fuerza laboral sí que parecen tenerlo. Estos resultados coinciden con los hallazgos de otras investigaciones, en las que se pudo establecer diferencias entre la intención de aplicar prácticas y la interpretación asignada de estas por colaboradores (Khilji & Wang, 2006).

A este punto, son varias las posibles explicaciones a los resultados. En primer lugar, si las PAR contribuyen a una mejor comunicación entre la dirección y los colaboradores (Macky & Boxall, 2007), es evidente que para el caso de las pymes colombianas no está ocurriendo. Esto puede ser consecuencia de la no alineación entre los objetivos de la organización al aplicar prácticas y el proceso de implementación, lo cual, en palabras de Nishii et al. (2008), hace referencia a que la fuerza laboral se comporta y actúa de determinada manera como consecuencia de lo que experimenta a través de las PAR adoptadas por la empresa.

Por otro lado, Riaz et al. (2020) sostienen que hay que comprender la filosofía de gestión de recursos humanos, la cual explica cómo los directivos pretenden administrar la fuerza laboral a partir de un ajuste estratégico para

alcanzar mejores rendimientos, con el propósito de aplicar PAR considerando la percepción de los colaboradores. Esto quiere decir que no se deben pasar por alto las interpretaciones otorgadas por los individuos a este tipo de prácticas, porque el significado ofrecido permite dar sentido al sistema de recursos humanos, razón por la que la filosofía debe estar claramente formulada dentro de la organización. Al respecto, Baluch (2017) expresa que estas diferencias pueden explicarse en parte porque la información transmitida por medio de prácticas de alto rendimiento puede ser reinterpretada por gerentes y empleados de manera diferente, si el sistema de recursos humanos es débil.

Otro aspecto que podría explicar estos resultados es la falta de estructura organizativa que presentan las pymes para adoptar un sistema de prácticas de alto rendimiento y obtenerlo a través de actitudes, como el compromiso y los resultados positivos en su desempeño. Este tipo de organizaciones se enfrenta a diversos desafíos relacionados con escasez de recursos, cultura impuesta por el propietario, informalidad en la gestión (Sun & Mamman, 2021) y, en algunos casos, insuficiente desarrollo tecnológico (Leyva et al., 2020). Es así como ciertos autores sostienen que algunas prácticas pueden resultar inapropiadas o no se incorporan como un sistema coherente, sino que se llevan a cabo de manera reactiva, emergente y oportunista (Harney & Alkhalaf, 2020). A eso se le suma que el contexto donde operan las pymes puede impactar en la implementación exitosa de las PAR, debido a las características que hacen únicas las economías de diferentes lugares del mundo (Kloutsiniotis et al., 2021).

Con respecto a los resultados concernientes al efecto mediador de la cultura organizacional (clan, jerárquica, adhocrática), se puede decir que esta variable sí ejerce un efecto positivo entre las PAR y el compromiso afectivo. Este hallazgo es consistente con la investigación realizada por Amtu et al. (2021), quienes en su estudio lograron constatar que se puede ejercer un efecto al compromiso de los colaboradores a través de la cultura. De igual forma, Hau-Siu Chow (2012) comprobó que el efecto de las PAR sobre el rendimiento de la empresa puede deberse a la existencia de variables intermedias, como la cultura, que podría explicar por qué los sistemas de recursos humanos mejoran el desempeño de la organización por medio de actitudes de los individuos. Esto

quiere decir que, cuando una compañía se enfoca a través de su cultura a establecer una visión y valores compartidos entre sus empleados, se promueven niveles de compromiso más altos del individuo hacia la empresa (Kim, 2014). En otras palabras, la cultura organizacional puede proporcionar un alto rendimiento de la compañía al inducir a los colaboradores a estar más comprometidos con los objetivos de la empresa, cuando en esta prevalece una cultura participativa, autoritaria o adaptable a los cambios, generada a partir de determinadas prácticas (PAR) que los empleados perciben, y a través de las cuales sienten que la compañía se preocupa y confía en ellos, invirtiendo en fortalecer sus habilidades (Xi et al., 2021).

Sin embargo, los hallazgos de este estudio no pudieron comprobar la mediación de la cultura de mercado, lo cual puede deberse a que el compromiso de cada empleado está regulado de manera diferente por las estructuras organizativas que se forman a través de la cultura de una empresa (Krajcsák, 2018). De igual forma, puede explicarse por qué las organizaciones que presentan este tipo de cultura se caracterizan por obtener mejores posiciones en el mercado mediante el control de tareas y de la estructura jerárquica representada en los niveles de cargos en la compañía. Para la fuerza de trabajo, esto significa un aspecto para comprometerse en el cumplimiento de sus obligaciones regidas por valores, como rentabilidad y logro de metas. En otras palabras, la empresa los motiva a comprometerse, debido a que obtener una posición competitiva en el sector donde opera conlleva alcanzar un reconocimiento económico que impulsa a los individuos a querer seguir con la organización, además de mejorar su rendimiento (Cameron & Quinn, 2011).

Por otro lado, aunque ciertos resultados de este estudio son similares a investigaciones anteriores, también se presentan algunas diferencias como lo expuesto por Rhee et al. (2018), quienes en su estudio comprobaron que las PAR muestran efecto de interacción significativo con la cultura de tipo *adhocrático*, de *mercado* y *clan*, pero no lograron establecer un efecto con la cultura *jerárquica*. En este caso, estos hallazgos podrían deberse a la influencia del contexto donde fue desarrollado el estudio (Kloutsiniotis et al., 2021) o a la no alienación del tipo de cultura con las características esenciales de las PAR. Por lo tanto, lo obtenido y analizado en este estudio permite mencionar que la dirección de recursos humanos necesita prestar más atención en los valores que orientan el quehacer de cada empresa, además de administrar de manera justa y transparente los sistemas de prácticas que favorezcan la apropiada interpretación de los colaboradores y, por ende, aumente su nivel de compromiso.

Conclusiones

El análisis del comportamiento en los individuos llegó a estar centralizado en los efectos que las prácticas de recursos humanos podrían estar generando en los niveles de compromiso de la fuerza laboral. No obstante, con el pasar de los años se ha podido evidenciar que en esta relación existen variables que pueden ejercer un papel mediador y contribuir a ofrecer explicaciones más cercanas de lo que sucede en términos de conducta y actitud en las organizaciones. Por tal motivo, este estudio inició con una revisión de literatura en la que se identificaron determinadas variables que podrían mediar la relación entre PAR y compromiso afectivo. Incluso, se reconocieron algunos indicios que sugirieron que la cultura organizacional podría estar ejerciendo un papel relevante en esta relación, debido a los valores y creencias de la compañía que son adoptados por sus colaboradores e influyen en la forma como ven e interpretan las actividades de recursos humanos.

Por esta razón, se planteó un modelo de investigación para ser contrastado a través del método de ecuaciones estructurales, apropiado para probar la mediación de una variable con datos obtenidos, en este caso, de una muestra de pymes colombianas. De esta manera, los resultados son un aporte representativo al campo disciplinar de la dirección de empresas, especialmente porque en el contexto de las medianas y pequeñas organizaciones se necesita mayor comprensión de las actitudes de los colaboradores para formalizar la gestión del recurso humano.

Hasta el momento son varias las conclusiones extraídas de este estudio que pueden fortalecer futuros procesos de investigación en esta área. En un primer lugar, aunque son diversas las escalas de medición de las PAR registradas en la literatura, los resultados en términos de confiabilidad obtenidos en esta investigación permiten afirmar que el instrumento utilizado (anexo A) constituye un aporte para consolidar la información a futuro y ofrecer comparaciones en diferentes contextos geográficos y empresariales.

De la misma manera, llevar a cabo la distinción entre PAR intencionadas y PAR percibidas, producto de orientaciones realizadas en investigaciones anteriores, contribuyó a obtener resultados interesantes que muestran, por un lado, que las PAR intencionadas no tienen un efecto positivo en el compromiso afectivo de los colaboradores, pero sí las PAR percibidas, por otro. Por tanto, esto puede ayudar a que se continúe ampliando los estudios con base en esta discriminación, favoreciendo el diseño de procesos de comunicación organizacional eficiente, además de consolidar el sistema de PAR para promover una coherencia entre lo que dice implementar el directivo y la percepción que le atribuye la fuerza laboral.

Por otra parte, incluir el compromiso afectivo como variable dependiente consolidó el avance investigativo realizado a la fecha, frente a cómo se ve afectado el comportamiento de los colaboradores por la gestión de directivos, tanto en la interpretación de la cultura organizacional como en el diseño de prácticas de gestión. En otras palabras, esta corroboración del efecto positivo entre PAR percibidas y compromiso afectivo orienta a estudiosos a avanzar en el tema, incluyendo otras variables que profundicen en el análisis de esta relación y redunden en la creación de un sistema sólido de recursos humanos donde el individuo, a partir de su alto nivel de compromiso, sea eje principal en la consecución de las metas de la empresa.

Del mismo modo, constatar en esta investigación el efecto mediador de la cultura (clan, jerárquica, adhocrática) entre PAR percibidas y compromiso afectivo es una contribución a la literatura que sugiere ir más allá del estudio de relaciones directas entre variables para explicar con mayor detalle otros aspectos que podrían estar generando efectos en las actitudes y conductas de los colaboradores. Aunque no se logró comprobar el efecto mediador de la cultura de mercado, este hallazgo proporciona una oportunidad para quienes deseen continuar investigando en el tema, debido a que este resultado pudo estar asociado a que este tipo de cultura tiene una fuerte orientación externa y los individuos no llegan a sentirse tan influidos por las PAR, o es posible que la muestra de estudio no haya sido suficiente para explicar esta relación. Por esta razón, se sugiere ampliar el número de empresas participantes, con el fin de verificar este hallazgo o profundizar en aspectos que pueden estar generando la no mediación de este tipo de cultura.

Desde una óptica empresarial, los resultados de este estudio indican la conveniencia de seguir implementando PAR si se quiere seguir aumentando el compromiso de los colaboradores, en especial, cuidando la aplicación de dichas prácticas para que sean efectivamente percibidas por la fuerza laboral. De igual forma, los directivos podrían orientar su gestión en dos aspectos: en primer lugar, teniendo en cuenta que influyen en la cultura de sus organizaciones a través de las prácticas de recursos humanos, por lo que pueden intentar a su vez moldear esa cultura utilizando PAR; en segundo lugar, esta investigación informa a los directivos que, si pretenden incrementar el compromiso de sus empleados, tienen la oportunidad de hacerlo a través de la cultura, siempre que esta sea de tipo clan, jerárquica o adhocrática; en cambio, si en la empresa prevalece una cultura de mercado, el grado de compromiso viene principalmente derivado de la percepción de las PAR, sin que dicha cultura ejerza un rol mediador significativo.

Pese al esfuerzo de realizar una investigación rigurosa y de calidad, es preciso señalar la existencia de ciertas

limitaciones dentro del estudio. La literatura desarrollada en América Latina sobre compromiso, PAR y cultura organizacional ha sido escasa, quizás porque en el contexto nacional no es una variable relevante en este modelo, pero en cualquier caso ha significado una limitación para tomar referentes teóricos que analizaran esta temática en el ámbito empresarial intervenido. Otro aspecto limitador es que el estudio se desarrolló bajo un diseño transversal, lo que impidió tener una visión amplia de las actitudes de la fuerza laboral en un periodo mayor de tiempo. Por otra parte, la muestra de empresas que se seleccionó no fue homogénea debido a las dificultades del equipo investigador para conseguir la implicación de un número suficiente de empresas de un mismo sector. El reducido número de empresas, pese a contar con 651 observaciones individuales, condiciona asimismo los resultados y debe ser tenido en cuenta a la hora de hacer generalizaciones.

En cuanto a futuras investigaciones, se sugiere replicar este estudio tomando la información por sectores, con el propósito de realizar comparaciones intersectoriales. También la posibilidad de replicarlo en otros países de América Latina contribuiría a la literatura que se forja en esta área de conocimiento. Además, se considera una futura línea de investigación el profundizar en los resultados que se pueden obtener de la distinción entre PAR percibidas y PAR intencionadas, y sus efectos en otras variables de carácter empresarial. Como último punto, sería interesante considerar el análisis de la información bajo la metodología multinivel y evaluar si esta permite aportar conclusiones que enriquezcan el debate actual sobre las relaciones entre las variables por estudiar.

Declaración de conflicto de interés

Las autoras no manifiesta conflictos de intereses institucionales ni personales.

Referencias bibliográficas

- Acar, A. Z. (2012). Organizational culture, leadership styles and organizational commitment in Turkish logistics industry. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 58, 217-226. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2012.09.995>
- Allen, N., & Meyer, J. (1990). The measurement and antecedents of affective, continuance and normative commitment to the organization. *Journal of Occupational Psychology*, 63(1), 1-18. <https://doi.org/10.1111/j.2044-8325.1990.tb00506.x>
- Amtu, O., Souisa, S., Joseph, L., & Lumamuly, P. (2021). Contribution of leadership, organizational commitment and organizational culture to improve the quality of higher education. *International Journal of Innovation*, 9(1), 131-157. <https://doi.org/10.5585/iji.v9i1.18582>

- Andersén, J., & Andersén, A. (2019). Are High-Performance Work Systems (HPWS) appreciated by everyone? The role of management position and gender on the relationship between HPWS and affective commitment. *Employee Relations*, 41(5), 1046-1064. <https://doi.org/10.1108/ER-03-2018-0080>
- Arthur, J. (1994). Effects of human resource systems on manufacturing performance and turnover. *Academy Management of Journal*, 37(3), 670-687. https://www.jstor.org/stable/256705#metadata_info_tab_contents
- Ato, M., & Vallejo, G. (2011). Los efectos de las terceras variables en la investigación psicológica. *Anales de Psicología*, 27(2), 550-561. <https://revistas.um.es/analesps/article/view/123201>
- Baluch, A. (2017). Employee perceptions of HRM and well-being in non-profit organizations: unpacking the unintended. *The International Journal of Human Resource Management*, 28(14), 1912-1937. <https://doi.org/10.1080/09585192.2015.1136672>
- Baron, R., & Kenny, D. (1986). The moderator-mediator variable distinction in social psychological research: Conceptual, strategic, and statistical consideration. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51(6), 1173-1182. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.51.6.1173>
- Brooks, B. (2008). The natural selection of organizational and safety culture within a small to medium sized enterprise (SME). *Journal of Safety Research*, 39(1), 73-85. <https://doi.org/10.1016/j.jsr.2007.09.008>
- Bulut, C., & Culha, O. (2010). The effects of organizational training on organizational commitment. *International Journal of Training and Development*, 14(4), 309-322. <https://doi.org/10.1111/j.1468-2419.2010.00360.x>
- Cameron, K., & Freeman, S. (1991). Culture, congruence, strength and type: Relationship to effectiveness. *Research in Organizational Change and Development*, 5, 23-58. <https://webuser.bus.umich.edu/cameronk/PDFs/Organizational%20Culture/Cultural%20Congruence.pdf>
- Cameron, K., & Quinn, R. (2011). *Diagnosing and changing organizational culture*. Jossey-Bass.
- Camps, J., & Luna-Arocas, R. (2012). A matter of learning: How human resources affect organizational performance. *British Journal of Management*, 23(1), 1-21. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8551.2010.00714.x>
- Castañeda, D., & Toulson, P. (2013). *Human resource practices and knowledge sharing: The mediator role of culture* [Ponencia]. International Conference on Intellectual Capital Knowledge Management & Organizational Learning (ICICKM), Washington, Estados Unidos. <https://www.proquest.com/conference-papers-proceedings/human-resource-practices-knowledge-sharing/docview/1468445828/se-2?accountid=14777>
- Denison, D., Haaland, S., & Goelzer, P. (2003). Corporate culture and organizational effectiveness: Is there a similar pattern around the world. *Advances in Global Leadership Vol. 3* (pp. 205-227). Emerald Publishing. [https://doi.org/10.1016/s1535-1203\(02\)03011-3](https://doi.org/10.1016/s1535-1203(02)03011-3)
- Escobedo, M., Hernández, J., Estebané, O., & Martínez, G. (2016). Modelos de ecuaciones estructurales: características, fases, construcción, aplicación y resultados. *Ciencia y Trabajo*, 18(55), 16-22. <https://doi.org/10.4067/s0718-24492016000100004>
- Fragoso, P., Chambel, M., & Castanheira, F. (2019). The high-performance work system and commitment of the Portuguese Navy personnel. *Military Psychology*, 31(3), 251-266. <https://doi.org/10.1080/08995605.2019.1598226>
- Frías-Navarro, D. (2021). *Apuntes de consistencia interna de las puntuaciones de un instrumento de medida*. Universidad de Valencia. <https://www.uv.es/friasnav/AlfaCronbach.pdf>
- Goodman, E., Zammuto, R., & Gifford, B. (2001). The competing values framework: Understanding the impact of organizational culture on the quality of work life. *Organization Development Journal*, 19(3), 58-60. <https://www.proquest.com/openview/f969938c1e7357afbad5733be83b3d33/1?pq->
- Grueso, M. (2010). Implementación de buenas prácticas de promoción de personal y su relación con la cultura y el compromiso con la organización. *Innovar*, 20(36), 79-90. http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0121-50512010000100007&lng=es&nrm=iso
- Harney, B., & Alkhalaf, H. (2020). A quarter-century review of HRM in small and medium-sized enterprises: Capturing what we know, exploring where we need to go. *Human Resource Management*, 60(1), 5-29. <https://doi.org/10.1002/hrm.22010>
- Hartnell, C., Ou, A., & Kinicki, A. (2011). Organizational culture and organizational effectiveness: A meta-analytic investigation of the competing values framework's theoretical suppositions: Correction to Hartnell, Ou, and Kinicki (2011). *Journal of Applied Psychology*, 96(4), 677-694. <https://doi.org/10.1037/a0023086>
- Hau-Siu Chow, I. (2012). The roles of implementation and organizational culture in the HR-performance link. *The International Journal of Human Resource Management*, 23(15), 3114-3132. <https://doi.org/10.1080/09585192.2011.639553>
- Huang, Y., Ma, Z., & Meng, Y. (2018). High-performance work systems and employee engagement: Empirical evidence from China. *Asian Pacific Journal of Human Resources*, 56(3), 341-359. <https://doi.org/10.1111/1744-7941.12140>
- Huselid, M. A. (1995). The impact of human resource management on turnover, productivity and corporate financial performance. *Academy Management of Journal*, 38(3), 635-672. https://www.markhuselid.com/pdfs/articles/1995_AMJ_HPWS_Paper.pdf
- Jiang, K., Chuang, C., & Chiao, Y. (2015). Developing collective customer knowledge and service climate: The interaction between service-oriented high-performance work systems and service leadership. *Journal of Applied Psychology*, 100(4), 1089-1106. <https://doi.org/10.1037/apl0000005>
- Kaushik, D., & Mukherjee, U. (2021). High-performance work system: a systematic review of literature. *International Journal of Organizational Analysis*. <https://doi.org/10.1108/IJOA-07-2020-2282>
- Kehoe, R., & Wright, P. (2013). The impact of High- Performance Human Resource practices on employees' attitudes and behaviors. *Journal of Management*, 39(2), 366-391. <https://doi.org/10.1177/0149206310365901>
- Khilji, S., & Wang, X. (2006). 'Intended' and 'implemented' HRM: The missing linchpin in strategic human resource management research. *The International Journal of Human Resource Management*, 17(7), 1171-1189. <https://doi.org/10.1080/09585190600756384>
- Kim, H. (2014). Transformational leadership, organizational clan culture, organizational affective commitment, and organizational citizenship behavior: A case of South Korea's public sector. *Public Organization Review*, 14, 397-417. <https://doi.org/10.1007/s11115-013-0225-z>
- Kim, H., & Kim, J. (2015). A cross-level study of transformational leadership and organizational affective commitment in the Korean local governments: Mediating role of procedural justice and moderating role of culture types based on competing values framework. *Leadership*, 11(2), 158-185. <https://doi.org/10.1177/1742715013514880>
- Kloutsiniotis, P., & Mihail, D. (2017). Linking innovate human resource practices, employee attitudes and intention to leave in health-care services. *Employee Relations*, 39(1), 34-53. <https://doi.org/10.1108/er-11-2015-0205>

- Kloutsiniotis, P., Katou, A., & Mihail, D. (2021). Examining the "dark-side" of high performance work systems in the Greek manufacturing sector. *Employee Relations*, 43(5), 1104-1129. <https://doi.org/10.1108/ER-04-2020-0170>
- Ko, J.-W., Price, J., & Mueller, C. (1997). Assessment of Meyer and Allen's three-component model of organizational commitment in South Korea. *Journal of Applied Psychology*, 82(6), 961-973. <https://doi.org/10.1037/0021-9010.82.6.961>
- Krajcsák, Z. (2018). Relationships between employee commitment and organizational cultures: A theoretical framework. *International Journal of Organizational Analysis*, 26(3), 398-414. <https://doi.org/10.1108/IJOA-05-2017-1174>
- Leyva Carreras, A. B., Espejel Blanco, J. E., & Cavazos Arroyo, J. (2020). Efecto del desempeño del capital humano en la capacidad de innovación tecnológica de Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes). *Innovar*, 30(76), 25-36. <https://doi.org/10.15446/innovar.v30n76.85192>
- Lok, P., Westwood, R., & Crawford, J. (2005). Perceptions of organizational subculture and their significance for organizational commitment. *Applied Psychology*, 54(4), 490-514. <https://doi.org/10.1111/j.1464-0597.2005.00222.x>
- Macky, K., & Boxall, P. (2007). The relationship between 'high-performance work practices' and employee attitudes: An investigation of additive and interaction effects. *The International Journal of Human Resource Management*, 18(4), 537-567. <https://doi.org/10.1080/09585190601178745>
- Mahmood, A., Akhtar, M., Talat, U., Shuai, C., & Hyatt, J. (2019). Specific HR practices and employee commitment: the mediating role of job satisfaction. *Employee Relations*, 41(3), 420-435. <https://doi.org/10.1108/er-03-2018-0074>
- Maturana, D., & Andrade, V. (2019). La relación entre la formalización de las prácticas de gestión humana y la productividad de las mipymes. Un artículo de revisión. *Innovar*, 29(74), 101-114. <https://doi.org/10.15446/innovar.v29n74.82091>
- McDuffie, J. (1995). Human Resource bundles and manufacturing performance: Organizational logic and flexible production systems in the world auto industry. *Industrial and Labor Relations Review*, 48(2), 197-221. <https://doi.org/10.2307/2524483>
- Messersmith, J., Patel, P., Lepak, D., & Gould-Williams, J. (2011). Unlocking the black box: Exploring the link between high-performance work systems and performance. *Journal of Applied Psychology*, 96(6), 1105-1118. <https://doi.org/10.1037/a0024710>
- Meyer, J., & Allen, N. (1997). *Commitment in the workplace*. Sage.
- Meyer, J., Stanley, D., Herscovitch, L., & Topolnitsky, L. (2002). Affective, continuance, and normative commitment to the organization: A meta-analysis of antecedents, correlates, and consequences. *Journal of Vocational Behavior*, 61(1), 20-52. <https://doi.org/10.1006/jvbe.2001.1842>
- Miao, R., Bozionelos, N., Zhou, W., & Newman, A. (2021). High-performance work systems and key employee attitudes: the roles of psychological capital and an interactional justice climate. *The International Journal of Human Resource Management*, 32(2), 443-477. <https://doi.org/10.1080/09585192.2019.1710722>
- Mierlo, J., Bondarouk, T., & Sanders, K. (2018). The dynamic nature of HRM implementation: A structuration perspective. *The International Journal of Human Resource Management*, 29(22), 3026-3045. <https://doi.org/10.1080/09585192.2018.1443957>
- Montoya Monsalve, J., & Montoya Naranjo, J. (2012). Grupo Semco y las prácticas de recursos humanos de alto compromiso, una ventaja competitiva. *Innovar*, 22(46), 21-38. <https://revistas.unal.edu.co/index.php/innovar/article/view/39322>
- Nishii, L. (2006). The role of employee attributions of HR practices in SHRM [Poster presentation] 2005 S. Rain Wallace Dissertation Research Award at the 21 annual conference of the Society for Industrial and Organizational Psychology, Dallas, Estados Unidos.
- Nishii, L., & Wright, P. (2007). Variability within organizations: Implications for strategic human resource management [CAHRS Working Paper N.º 07-02]. ILR School. <https://hdl.handle.net/1813/77350>
- Nishii, L., Lepak, D., & Schneider, B. (2008). Employee attributions of the "Why" of HR practices: Their effects on employee attitudes and behaviors, and customer satisfaction. *Personnel Psychology*, 61(3), 503-545. <https://doi.org/10.1111/j.1744-6570.2008.00121.x>
- O'Reilly, C. (1989). Corporations, culture and commitment: Motivation and social control in organizations. *California Management Review*, 31(4), 9-25. <https://doi.org/10.2307/41166580>
- O'Reilly, C., & Chatman, J. (1996). *Culture as social control: Corporations, culture and commitment*. En B. M. Staw, & L. L. Cummings (Eds.), *Research in organizational behavior: An annual series of analytical essays and critical reviews*, 18, 157-200. https://www.researchgate.net/publication/308175661_Culture_and_social_control_Corporations_cult_and_commitment
- Ortega-Parra, A., & Sastre-Castillo, M. (2013). Impact of perceived corporate culture on organizational commitment. *Management Decision*, 51(5), 1071-1083. <https://doi.org/10.1108/MD-08-2012-0599>
- Özcelik, G., Aybas, M., & Uyargil, C. (2016). High performance work systems and organizational values: Resource-based view considerations. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 235, 332-341. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2016.11.040>
- Para-González, L., Jiménez-Jiménez, D., & Martínez-Lorente, Á. (2019). Do SHRM and HPWS shape employees' affective commitment and empowerment? *Evidence-based HRM*, 7(3), 300-324. <https://doi.org/10.1108/ebhrm-01-2019-0004>
- Pfeffer, J. (1998). Seven practices of successful organizations. *California Management Review*, 40(2), 96-124. https://www.researchgate.net/profile/Jeffrey-Pfeffer/publication/265114424_Seven_Practices_of_Successful_Organizations/links/56cbb52b08aee3cee54192bc/Seven-Practices-of-Successful-Organizations.pdf
- Pfeffer, J., & Veiga, J. (1999). Putting people first for organizational success. *Academy of Management Perspectives*, 13(2), 37-48. <https://www.jstor.org/stable/4165538>
- Raineri, A. (2017). Linking human resources practices with performance: The simultaneous mediation of collective affective commitment and human capital. *The International Journal of Human Resource Management*, 28(22), 3149-3178. <https://doi.org/10.1080/09585192.2016.1155163>
- Rhee, H., Oh, H., & Yu, G. (2018). High-performance work systems and firm capabilities in Korea: A fit perspective with organizational culture. *Asia Pacific Journal of Human Resources*, 56(3), 317-340. <https://doi.org/10.1111/1744-7941.12134>
- Riaz, S., Townsend, K., & Woods, P. (2020). Understanding HRM philosophy for HPWS and employees' perceptions. *Personnel Review*, 50(3), 812-828. <https://doi.org/10.1108/PR-11-2019-0640>
- Robbins, S. (1998). *Organizational behaviour: Concepts, controversies, and applications*. Prentice Hall.
- Schein, E. (1988). *La cultura empresarial y el liderazgo. Una visión dinámica*. Plaza y Janes Editores S.A.
- Seong, J. (2011). The effects of high-performance work systems, entrepreneurship and organizational culture on organizational performance. *Seoul Journal of Business*, 17(1), 3-36. <https://doi.org/10.35152/snusb.2011.17.1.001>

- Shahriari, M., & Allameh, S. (2020). Organizational culture and organizational learning: does high performance work systems mediate? *Journal of Workplace Learning*, 32(8), 583-597. <https://doi.org/10.1108/JWL-03-2020-0047>
- Shim, H., Jo, Y., & Hoover, L. (2015). Police transformational leadership and organizational commitment: Mediating role of organizational culture. *Policing: An International Journal of Police Strategies & Management*, 38(4), 754-774. <https://doi.org/10.1108/pijpsm-05-2015-0066>
- Simosi, M., & Xenikou, A. (2010). The Role of Organizational culture in the relation between leadership and organizational commitment: An empirical study in a Greek organization. *The International Journal of Human Resource Management*, 21(10), 1598-1616. <https://doi.org/10.1080/09585192.2010.500485>
- Sun, Y., & Mamman, A. (2021). Adoption of high-performance work systems in small and medium-sized enterprises. *Asia Pacific Journal of Human Resource*, 60(3), 479-509. <https://doi.org/10.1111/1744-7941.12277>
- Sysinger, Y. (2012). *A study of organizational culture and commitment in manufacturing organizations* [Tesis de maestría, Universidad Purdue]. Purdue e-Pubs. <https://docs.lib.purdue.edu/dissertations/AAl1530417/>
- Takeuchi, R., Way, S., & Wei, A. (2018). Cross-level effects of support climate: Main and moderating roles. *Human Resource Management*, 57(5), 1205-1218. <https://doi.org/10.1002/hrm.21891>
- Triguero-Sánchez, R., & Peña-Vinces, J. (2013). La cultura colectivista como determinante del desempeño organizativo mediante las prácticas de recursos humanos. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, 19(3), 158-168. <https://doi.org/10.1016/j.iiedee.2013.01.002>
- Vera-Barbosa, A., & Blanco-Ariza, A. B. (2019). Modelo para la gestión del talento humano en las pymes del sector servicios de Barranquilla, Colombia. *Innovar*, 29(74), 25-44. <https://doi.org/10.15446/innovar.v29n74.82059>
- Wallach, E. (1983). Individuals and Organizations: The Cultural Match. *Training and Development Journal*, 37(2), 28-36. https://moam.info/individuals-and-organizations-the-cultural-match_5b9bde58097c4770718b457a.html
- Wells, J., & Lower, L. (2016). Part-time student employees' commitment: The role of culture types. *Recreational Sports Journal*, 40(1), 36-45. <https://doi.org/10.1123/rsj.2015-0033>
- Wong, I., & Hong Gao, J. (2014). Exploring the direct and indirect effects of crs on organizational commitment. The Mediating role of corporate culture. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 26(4), 500-525. <https://doi.org/10.1108/ijchm-05-2013-0225>
- Xi, M., Chen, Y., & Zhao, S. (2021). The Role of employees' perceptions of HPWS in the HPWS-performance relationship: A multilevel perspective. *Asia Pacific Journal of Management*, 38(3), 1113-1138. <https://doi.org/10.1007/s10490-019-09694-w>

Anexo A. Ítems de medición para PAR

PAR	N.º	Ítems
Estabilidad laboral	1	Uno de los valores de la empresa es la estabilidad
	2	La empresa se esfuerza por conseguir el grado máximo de estabilidad laboral en los trabajadores
	3	Incluso en situación de turbulencia retener a los trabajadores es prioritario para la empresa
Contratación selectiva	4	La empresa tiene definido de manera objetiva y clara el perfil de los puestos
	5	La empresa prioriza la promoción interna frente a la captación externa
	6	La empresa gestiona y actualiza una base de datos de solicitudes de candidatos
Equipos autodirigidos	7	La empresa tiene programas de participación de los empleados
	8	La empresa organiza periódicamente grupos de trabajo/mejora/calidad para resolver problemas de la organización
	9	La empresa fomenta explícitamente el trabajo en equipo
Reducción de estatus	10	La empresa pregunta a los empleados y tiene en cuenta sus opiniones sobre temas generales de la empresa
	11	La relación entre los empleados es espontánea e informal
	12	Los empleados saben que pueden acudir directamente a sus directivos para cualquier tema
Retribución alta y condicionada	13	La empresa tiene claro cuáles son los puestos más importantes en la organización y los retribuye adecuadamente
	14	Existe una equidad entre rendimiento y recompensa de los empleados comparativamente con las empresas del sector
	15	La empresa contempla recompensar a los trabajadores de tipo no dinerario (promociones, desarrollo de carrera, calidad de vida laboral)
Formación	16	La formación es un valor importante en esta organización.
	17	Los planes de formación anticipan las necesidades futuras de la empresa
	18	Para garantizar la calidad de los programas de formación (y modificarlos en caso necesario) se analiza su contribución a la mejora de la organización

(Continúa)

	N.º	Ítems
Comunicación	19	La empresa informa con total transparencia a los empleados temas importantes como los salarios, promociones, evaluaciones de rendimiento, entre otros.
	20	La empresa establece canales de información permanentes y accesibles a todos los empleados
	21	Excepto aquella información que implica riesgo estratégico, la empresa informa con total transparencia a sus empleados de su posición y expectativas del mercado.

Fuente: elaboración propia con base en Camps y Luna-Arocas (2012).

Liderazgo ético: su relación con los conflictos, la confianza y la transferencia de conocimiento*

ETHICAL LEADERSHIP AND ITS RELATIONSHIP WITH CONFLICTS, TRUST, AND KNOWLEDGE TRANSFER

ABSTRACT: Ethical leaders are good conduct role models that employees identify with and try to emulate. Interest in this leadership style grew strongly in the first decade of this century, but even when its importance is recognized, empirical studies on the subject are not enough to understand its relationships with other variables. Hence, this work examines the influence of ethical leadership in conflict management, trust, and knowledge transfer within the context of the maquila export industry, a relevant sector for Mexican northern border economy. For this purpose, we conducted a quantitative, non-experimental, cross-sectional, descriptive, and correlational research, with non-probabilistic sampling and the adoption of a PLS structural equation model. The results indicate that ethical leadership and trust favorably impact knowledge transfer, while conflicts do not affect knowledge transfer and ethical leadership does not have influence over conflicts. These findings show some of the benefits of ethical leadership, in this case associated with trust and knowledge transfer, and also highlight that this type of leadership implies fairness and objectivity in dealing with team members, even when this may prove complex.

KEYWORDS: Trust, conflicts, ethical leadership, structural equation model, knowledge transfer.

LIDERANÇA ÉTICA: SUA RELAÇÃO COM OS CONFLITOS, A CONFIANÇA E A TRANSFERÊNCIA DE CONHECIMENTO

RESUMO: os líderes éticos são exemplos de comportamento com o qual os empregados se identificam e tentam imitar. O interesse nesse estilo de liderança cresceu fortemente na primeira década do século 21; contudo, ainda quando sua importância é reconhecida, são escassos os estudos empíricos para compreender suas relações com outras variáveis. O objetivo deste trabalho é questionar sobre a influência da liderança ética nos conflitos, confiança e transferência de conhecimento no ambiente da indústria exportadora, setor industrial relevante para a economia fronteira do norte do México. Para isso, foi utilizado um desenho de pesquisa quantitativo, não experimental, transversal, descritivo e correlacional, com uma amostra não probabilística por conveniência. A técnica estatística foi um modelo de equações estruturais PLS. Os resultados indicam que a liderança ética e a confiança incidem favoravelmente na transferência de conhecimento, os conflitos não impactam a transferência de conhecimento, e a liderança ética não impacta os conflitos. Esses achados evidenciam benefícios da liderança ética, nesse caso associados com a confiança e transferência de conhecimento, e destacam que a liderança ética implica a justiça e a objetividade na forma de tratar os membros da equipe de trabalho, inclusive quando isso puder ser difícil ou complexo.

PALAVRAS-CHAVE: confiança, conflitos, liderança ética, modelo de equações estruturais, transferência de conhecimento.

LE LEADERSHIP ÉTHIQUE : SA RELATION AVEC LE CONFLIT, LA CONFIANCE ET LE TRANSFERT DE CONNAISSANCES

RÉSUMÉ : Les dirigeants éthiques sont des modèles auxquels les employés s'identifient et qu'ils essaient d'imiter. L'intérêt pour ce style de leadership s'est fortement développé au cours de la première décennie du siècle, mais même si son importance est reconnue, les études empiriques visant à comprendre ses relations avec d'autres variables sont rares. L'objectif de cet article est d'étudier l'influence du leadership éthique sur les conflits, la confiance et le transfert de connaissances dans l'industrie d'exportation textile, un secteur industriel pertinent pour l'économie de la frontière nord du Mexique. À cette fin, un plan de recherche quantitatif, non expérimental, transversal, descriptif et corrélationnel a été utilisé, avec un échantillon non probabiliste par commodité. La technique statistique utilisée était un modèle d'équation structurelle PLS. Les résultats indiquent que le leadership éthique et la confiance ont un impact favorable sur le transfert de connaissances, que le conflit n'a aucun impact sur le transfert de connaissances et que le leadership éthique n'a aucun impact sur le conflit. Ces résultats montrent les avantages du leadership éthique, associés dans ce cas à la confiance et au transfert de connaissances, et soulignent que le leadership éthique implique l'équité et l'objectivité dans les relations avec les membres de l'équipe, même lorsque cela peut être difficile ou complexe.

MOTS-CLÉ : confiance, conflit, leadership éthique, modèle d'équation structurelle, transfert de connaissances.

CITACIÓN SUGERIDA: Vargas-Salgado, M. M., Máñez-Guaderrama, A. I., & Gómez-Bull, K. G. (2023). Liderazgo ético: su relación con los conflictos, la confianza y la transferencia de conocimiento. *Innovar*, 33(88), 165-180. <https://doi.org/10.15446/innovar.v33n88.106279>

CÓDIGOS JEL: M10, M12, M14

RECIBIDO: 16/02/2022 **APROBADO:** 12/08/2022

PREPRINT: 01/12/2022

Esta obra se publica bajo una licencia Creative Commons Atribución-No-Comercial-Sin-Derivadas 4.0 Internacional (CC BY-NC-ND 4.0)



María Marisela Vargas-Salgado

Ph. D. en Ciencias Administrativas

Profesora-Investigadora, Universidad Autónoma de Ciudad Juárez

Ciudad Juárez, México

Grupo de investigación: Planeación Tecnológica y Diseño Ergonómico

Rol de la autora: intelectual

maria.vargas@uacj.mx

<http://orcid.org/0000-0002-9670-5982>

Aurora Irma Máñez-Guaderrama

Ph. D. en Planeación Estratégica y Dirección de Tecnología

Profesora-Investigadora, Universidad Autónoma de Ciudad Juárez

Ciudad Juárez, México

Grupo de investigación: Planeación Tecnológica y Diseño Ergonómico

Rol de la autora: intelectual

amaynez@uacj.mx

<http://orcid.org/0000-0001-8174-3807>

Karla Gabriela Gómez-Bull

M. Sc. en Ingeniería Industrial

Profesora-Investigadora, Universidad Autónoma de Ciudad Juárez

Ciudad Juárez, México

Grupo de investigación: Planeación Tecnológica y Diseño Ergonómico

Rol de la autora: intelectual

karla.gomez@uacj.mx

<http://orcid.org/0000-0002-6584-2597>

RESUMEN: Los líderes éticos son ejemplo de conducta con el que los empleados se identifican y tratan de emular. El interés en este estilo de liderazgo creció fuertemente en la primera década del siglo, pero aun cuando se reconoce su importancia son escasos los estudios empíricos para comprender sus relaciones con otras variables. El propósito de este trabajo es indagar en la influencia del liderazgo ético sobre los conflictos, la confianza y la transferencia de conocimiento en el entorno de la industria maquiladora de exportación, sector industrial relevante para la economía fronteriza norte de México. Para ello, se utilizó un diseño de investigación cuantitativo, no experimental, transversal, descriptivo y correlacional, con una muestra no probabilística por conveniencia. La técnica estadística fue un modelo de ecuaciones estructurales PLS. Los resultados indican que el liderazgo ético y la confianza inciden favorablemente sobre la transferencia de conocimiento, los conflictos no inciden sobre la transferencia de conocimiento, y el liderazgo ético no impacta en los conflictos. Estos hallazgos evidencian beneficios del liderazgo ético, en este caso asociados a la confianza y a la transferencia de conocimiento, y destacan que el liderazgo ético implica la justicia y la objetividad en el trato con los miembros del equipo de trabajo, incluso cuando ello pueda resultar difícil o complejo.

PALABRAS CLAVE: confianza, conflictos, liderazgo ético, modelo de ecuaciones estructurales, transferencia de conocimiento.

* Este artículo deviene del Proyecto "Liderazgo ético: su influencia en la confianza en empleados de la industria Manufacturera de Exportación" y "El impacto del liderazgo ético en los conflictos laborales dentro de la Industria Manufacturera de exportación", sin financiamiento registrados en la Universidad Autónoma de Ciudad Juárez

Introducción

Una pregunta permanente en gerentes, empleados y estudiosos de las áreas administrativas se relaciona con el impacto del liderazgo en el comportamiento de los seguidores (Mayer et al., 2012). La mayoría de los empleados buscan referentes de comportamiento que les sirvan como guía ética; en el entorno laboral, los líderes deberían desempeñar ese rol (Brown et al., 2005).

En la literatura académica se han propuesto distintos estilos de liderazgo, entre los cuales destaca el ético. Los líderes éticos son ejemplo a seguir por su conducta y se convierten en modelos con los que los empleados se identifican e intentan emular (Brown & Treviño, 2006; Brown et al., 2005). Este estilo de liderazgo se asocia a los comportamientos y valores éticos y morales por parte del líder (Tanner et al., 2015). Respecto de él, trabajos empíricos señalan que se distingue de otros estilos de liderazgo —como el auténtico, el transaccional y el transformacional—, por su enfoque en los comportamientos morales, la comunicación y el aliento de comportamientos éticos en los seguidores (Babalola et al., 2018; Ko et al., 2017).

El interés en el liderazgo ético creció fuertemente en la primera década de este siglo, tanto en organizaciones públicas como privadas (Yukl et al., 2011). Desafortunadamente, aunque se reconoce su importancia, el tema ha sido poco estudiado en trabajos académicos y son escasos los estudios teóricos o empíricos (Brown et al., 2005; Enwereuzor et al., 2020; Ko et al., 2017; Yukl et al., 2011). Si bien en la última década este tópico ha recibido atención creciente, los trabajos se han enfocado en indagar sobre su impacto directo en aspectos éticos y son pocos los estudios relacionados con la forma en la que los líderes pueden gestionar los desafíos en el sitio de trabajo, como es el caso de los conflictos (Babalola et al., 2018).

Entre los comportamientos de los seguidores asociados con el liderazgo se encuentran los conflictos interpersonales (Mayer et al., 2012). Al respecto, se reconoce que los conflictos son situaciones inevitables en el entorno laboral; sin embargo, el ejemplo del líder ético puede incidir en que dichos conflictos se gestionan de forma constructiva (Brown & Treviño, 2006; Mayer et al., 2012). Por una parte, los líderes éticos son un ejemplo de guía moral, alientan a los empleados a interactuar con sus compañeros de trabajo de forma respetuosa y construyen un medio ambiente de confianza (Babalola et al., 2018). Por otra parte, a través de su conducta y comportamiento, influyen en sus colaboradores en el manejo de tensiones interpersonales (Brown & Treviño, 2006; Mayer et al., 2012).

La confianza se considera necesaria para el éxito de la organización. Se cree que esta variable mantiene unidas a las

personas aunque, desafortunadamente, se puede perder en un instante y sin ella puede resultar complicado que los empleados cumplan con sus actividades (Gilbert & Tang, 1998). En relación con la influencia de la organización sobre la confianza de los empleados, se piensa que las personas pueden actuar de forma justa y ética cuando la firma actúa de forma íntegra y benévola con ellas (Nyhan, 2000).

Así, cuando las organizaciones comparten conocimiento de forma eficaz, es más probable que logren una ventaja competitiva (Glaser et al., 2021). Cuando se comparte el conocimiento, se fortalecen las habilidades y el conocimiento necesarios para laborar y cumplir las metas de la organización de forma más eficiente; para ello, los empleados son el elemento principal, por lo cual es importante entender aspectos psicológicos vinculados con esa actividad, entre los cuales se encuentra el liderazgo (Le & Lei, 2018).

La industria manufacturera, maquiladora y de servicios de exportación (en adelante, IME) es una de las más importantes de México, en la que se emplea a más de 2,5 millones de trabajadores (Index, 2021). Esta industria ha tenido un fuerte desarrollo en la región fronteriza norte del país (Alba Vega & Aziz Nassif, 2000). En particular, en el estado de Chihuahua se localizan las maquiladoras de mayor tamaño y es en Ciudad Juárez donde se ubica el mayor número de establecimientos (Dutrénit et al., 2006; Villavicencio & Casalet, 2005). A finales del 2021, en esa localidad y sector se encontraban laborando 410.770 personas (Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática [Inegi], 2021).

A pesar de que la literatura reconoce la importancia del liderazgo dentro de las organizaciones, son pocos los trabajos académicos que estudian el liderazgo ético, así como sus bases teóricas o su relación con otras variables (Brown et al., 2005; Enwereuzor et al., 2020; Ko et al., 2017; Yukl et al., 2011). Incluso, desde la década previa, existen llamados a indagar en esta variable, particularmente en el contexto empresarial (Eisenbeiss, & Brodbeck, 2013). Las investigaciones más recientes sobre liderazgo ético en el contexto latinoamericano se han enfocado en el sector educativo (García et al., 2018) y en el contexto de gestión pública (Villasmil et al., 2021).

Por ello, este trabajo de investigación tiene como propósito indagar en el efecto del liderazgo ético sobre los conflictos, la confianza y la transferencia de conocimiento en el entorno de la IME localizada en Ciudad Juárez, Chihuahua. Con ello, se busca avanzar en el conocimiento no solo en términos de liderazgo ético, sino también del impacto de los conflictos en la transferencia de conocimiento. En ese sentido, Rossi (2020) reporta que existe inconsistencia en los resultados sobre esa relación, por lo cual llama a continuar



en su estudio. El documento está organizado en cuatro secciones, después de esta introducción: a continuación, se presentan antecedentes teóricos de los constructos de estudio; después, la metodología utilizada; luego, los resultados y, finalmente, la discusión y la conclusiones del estudio.

Marco teórico

Liderazgo ético

El liderazgo es un proceso que ocurre entre el líder y sus seguidores, definido como una habilidad de persuasión que tiene como propósito lograr metas grupales (Parris & Peachey, 2013) y también es considerado como el arte de influir en las personas para conseguir objetivos comunes (Yukl, 2008). En particular, el liderazgo ético consiste en la manifestación de comportamientos y prácticas personales —desde el punto de vista normativo— por parte del líder (Brown et al., 2005), y en él se implica establecer y perseguir metas e influir en los demás de manera ética (Eisenbeiss, 2012).

Brown et al. (2005) señalan que el liderazgo ético tiene tres componentes: i) conductas consideradas normativamente apropiadas, ii) la promoción y el reforzamiento de este tipo de conductas en los seguidores y iii) una toma de decisiones que considera las consecuencias éticas de estas. Estos autores indican que el primer componente —conductas— se despliega a través de acciones personales o de las relaciones interpersonales; en este elemento, son los subordinados quienes, desde su percepción, valoran si las conductas del líder son normativamente apropiadas —honestas, dignas de confianza, cuidadosas— y, por tanto, son ellos quienes lo catalogan como un modelo legítimo y creíble que debe emularse. Respecto del segundo componente —la promoción de conductas—, estos autores precisan que los líderes no solo deben hablar de forma explícita sobre la ética en el entorno laboral, sino que es necesario que tengan una comunicación bidireccional y les permitan a sus colaboradores expresarse; en lo referente al reforzamiento, deben establecer estándares éticos que recompensen la conducta ética y establezcan consecuencias para aquellos que los incumplan. Finalmente, respecto del tercer componente, los autores agregan que este se refiere al hecho de que el líder

debe tomar en cuenta las consecuencias éticas de las decisiones y elegir alternativas justas y basadas en principios que puedan observarse y replicarse.

Otros estilos de liderazgo —como el auténtico, el transformacional y el de servicio— incluyen un elemento ético en su conceptualización del liderazgo, pero no especifican los principios éticos que los líderes deberían aplicar y promover en los subordinados (Eisenbeiss, 2012). Al respecto, Yukl et al. (2011) agregan que el liderazgo ético es más que una lista de mejores prácticas, ya que en él se implica la resolución de dilemas éticos y de situaciones donde las opciones disponibles tienen asociadas consecuencias desfavorables (Yukl et al., 2011). Su contenido es amplio y en él se encuentran valores como el altruismo, la consideración y la compasión hacia otros; el trato justo; el respeto; la honestidad y la equidad. También se le asocia con comportamientos que reflejan esos valores: apoyo y ayuda a los subordinados que tienen problemas; distribución justa de recompensas y beneficios; sacrificios personales en beneficio de otros; y consistencia entre acciones y valores, por citar algunos (Brown et al., 2005; Yukl et al., 2011). En contraste, un liderazgo poco ético se manifiesta a través de la corrupción, el engaño, el egoísmo, la inflexibilidad y el robo, que llevan a la pérdida de confianza (Luethke, 2021).

Eisenbeiss (2012) propone cuatro orientaciones centrales para el liderazgo ético: i) humana, ii) a la justicia, iii) a la responsabilidad y la sustentabilidad, y iv) a la moderación. De acuerdo con la autora, la orientación humana implica tratar a las personas con dignidad y respeto y puede expresarse a través del reconocimiento pleno del líder sobre los derechos de los otros, su preocupación y compasión sobre el bienestar de los individuos. La orientación a la justicia se refiere a tomar decisiones justas, consistentes y no discriminatorias y puede manifestarse a través de la estabilidad en la toma de decisiones, el respeto a la diversidad y el trato no discriminatorio asociado a diferencias sexuales, nacionalidad, religión, creencias políticas, situación económica o social. La orientación a la responsabilidad y la sustentabilidad se refiere a la visión de largo plazo sobre el éxito y la preocupación por el bienestar social y el medio ambiente. Finalmente, la orientación a la moderación se relaciona con la templanza, la humildad y el comportamiento equilibrado del líder; esta orientación se manifiesta mediante el autocontrol, la capacidad para contener emociones y deseos personales, la humildad, y el intento de encontrar un equilibrio entre los objetivos de la organización y los de las partes interesadas.

Transferencia de conocimiento

De un tiempo a la fecha, las bases de la economía industrial dejaron de fundamentarse en activos naturales para

priorizar el uso de activos intelectuales, entre los cuales destaca el conocimiento (Lee & Choi, 2003). Este activo intangible se localiza en los procedimientos, las reglas, las estrategias y las tecnologías de las empresas, y es el resultado de la integración de diversos conocimientos individuales especializados que son compartidos por las personas que laboran en ellas (Evanschitzky et al., 2007; Grant, 1996).

La transferencia de conocimiento es una de las áreas de la gestión del conocimiento. Se le define como un proceso que se lleva a cabo entre personas y a través del cual las unidades dentro de las firmas son influidas por las experiencias de otras (Argote & Ingram, 2000); a través de ella, un destinatario accede, aprende y manifiesta el conocimiento, el cual es comunicado por una fuente a través de acciones e interacciones (Spraggon & Bodolica, 2021). Dado que las capacidades de los empleados para aprovechar las habilidades y el talento de los demás puede impulsar su aprendizaje y maximizar la base de conocimientos de una organización, la transferencia de conocimiento se ha convertido en tema de interés para las organizaciones (Spraggon & Bodolica, 2021).

El conocimiento ha sido uno de los recursos más valorados y buscados por las organizaciones a causa de la globalización y el crecimiento de la competencia (Awan et al., 2020). Los líderes tienen un papel relevante en su gestión dentro de las organizaciones (Le & Lei, 2018), ya que su involucramiento es fundamental para transferir y compartir con éxito el conocimiento (Fischer et al., 2021). En particular los líderes éticos proporcionan a sus seguidores las oportunidades y la motivación esencial para compartir conocimientos (Bavik et al., 2018).

Conflictos

Antes de la década de 1990, gran parte de la literatura académica asumía que los conflictos eran desfavorables en las organizaciones y que su aportación era reducida, pero la investigación sobre ellos era escasa (Jehn & Bendersky, 2003). Posteriormente, los trabajos comenzaron a considerar sus beneficios potenciales: a través de ellos se desafía el pensamiento convencional, se identifican oportunidades y amenazas, y se proponen soluciones (Jehn & Bendersky, 2003; Tjosvold et al., 2014).

Los conflictos son situaciones comunes en el entorno de trabajo. En ese contexto, es común que surjan opiniones diferentes sobre las metas y las formas de cumplir con las tareas, lo que puede llevar al incremento de tensiones interpersonales y a la disminución de la colaboración dentro de los equipos de trabajo (Greer & Dannals, 2017). De manera amplia, los conflictos se definen como incompatibilidades

o puntos de vista discrepantes entre partes, que surgen como procesos sociales interactivos de tensiones entre dos o más personas, a consecuencia de incompatibilidades, puntos de vista discrepantes o diferencias en ideas o valores (Babalola et al., 2018; Jehn & Bendersky, 2003).

Existen distintos tipos de conflictos. Los conflictos en la tarea son desacuerdos al interior de los equipos de trabajo, sobre las ideas y opiniones del contenido de las actividades que se realizan (Jehn, 1995; Jehn et al., 2012). Este tipo de conflictos es el más investigado y, aunque su estudio comenzó a finales del siglo pasado, aún se les considera un área de investigación interesante (Greer & Dannals, 2017). Los conflictos en la tarea pueden generar efectos sobre los individuos involucrados, tales como el incremento de las cargas cognitivas (Shahzad et al., 2019). Además, pueden mejorar el desempeño del equipo cuando son menos personales y emocionales (Bradley et al., 2013). No obstante, pueden ser perjudiciales para el desempeño, ya que pueden distraer a los miembros del grupo de las tareas que desarrollan (Greer et al., 2008).

Los conflictos en la relación son el segundo tipo de conflicto más indagado en la literatura (Greer & Dannals, 2017). Se trata de desacuerdos entre los miembros de un grupo respecto a asuntos personales, cuestiones sociales o políticas (Jehn et al., 2012). Este tipo de conflictos se da a partir de incompatibilidades interpersonales y en las cuales usualmente se incluyen tensiones, animosidad y molestias (Jehn, 1995). De forma general, se considera que los conflictos en las relaciones dañan los resultados del trabajo de los equipos (Greer & Dannals, 2017).

Los conflictos son situaciones inevitables en el entorno laboral; sin embargo, se afirma que el ejemplo del líder ético puede incidir en que se gestionen de forma constructiva (Brown & Treviño, 2006; Mayer et al., 2012; Rashid & Hassan, 2022). Por una parte, los líderes éticos son un ejemplo de guía moral, alientan a los empleados a interactuar con sus compañeros de trabajo de forma respetuosa y construyen un medio ambiente de confianza (Babalola et al., 2018). Además, a través de su conducta y comportamiento, influyen en sus colaboradores en el manejo de tensiones interpersonales (Brown & Treviño, 2006; Mayer et al., 2012); al mismo tiempo, se ve reflejado en el compromiso de los empleados, contribuyendo a evitar conflictos (Sarwar et al., 2020). En un trabajo desarrollado con dos muestras de poblaciones belgas y nigerianas, se encontró que el liderazgo ético se asocia con la habilidad de los empleados para enfrentar situaciones conflictivas en el entorno laboral (Babalola et al., 2018). De aquí se plantea la siguiente hipótesis:

H1. *El liderazgo ético incide significativamente sobre los conflictos laborales.*

Los hallazgos de los estudios sobre el impacto de los conflictos en la transferencia de conocimiento son inconsistentes (Rossi, 2020): por una parte, se afirma que los conflictos relacionados con las tareas promueven el intercambio de conocimiento entre los empleados, y se afirma que, como resultado de estas diferencias, se mejora la creatividad (Jaeun, 2017); por otra, cuando las personas perciben que existe inequidad en la transferencia de conocimiento, es decir, cuando consideran que no reciben lo mismo que dan, pueden generarse conflictos y verse afectadas la cooperación y comunicación, reflejándose negativamente sobre la transferencia de conocimiento (Guaita et al., 2019; Kakar, 2018). Incluso, trabajos como el de Wang et al. (2019) indican que los conflictos no tienen efectos directos sobre la intención de compartir conocimiento; señalan que una explicación plausible para ello se encuentra en los efectos mediadores de variables como el empoderamiento psicológico y la confianza.

H2. *Los conflictos laborales impactan significativamente sobre la transferencia de conocimiento.*

Confianza

La confianza es uno de los constructos centrales en la teoría del intercambio social, y se le reconoce como un activo fundamental para cualquier tipo de empresa (Luo, 2002). Desde una perspectiva ética, esta variable es importante, ya que se trata de una expresión de fe y confianza de que una persona o institución será justa, fiable, ética y competente (Lin, 2007). La confianza se entiende como la voluntad de una persona de actuar de forma justa y ética (Nyhan, 2000); es una creencia de que una acción particular resultará en un beneficio propio y para los demás (Kim & Mauborgne, 1993). Además, se considera como una acción positiva y de colaboración entre las personas (Scott, 1980). Entre los factores asociados a una cultura de confianza, se incluyen la claridad de roles, la claridad de propósito, la comunicación asertiva, la calidad en las relaciones interpersonales, el compromiso y la honestidad (Ellis & Shockley-Zalabak, 2001). Entre los atributos que fortalecen la confianza en los seguidores se encuentra la comunicación oportuna y el respeto a su trabajo (Ellis & Shockley-Zalabak, 2001).

En general, los líderes inspiran y manifiestan confianza a través del comportamiento que muestran a sus seguidores (Joseph & Winston, 2005). En particular, los líderes éticos son un ejemplo de guía moral, alientan a los empleados a interactuar con sus compañeros de trabajo de forma respetuosa y construyen un medio ambiente de confianza (Babalola et al., 2018). Desde la percepción de los subordinados, este tipo de líderes son dignos de credibilidad y

legítimos, cuando son honestos, íntegros, justos, amables y generosos y, además, despliegan comportamientos normativamente apropiados, fundamentados en motivaciones altruistas y no de autointerés (Brown et al., 2005; Enwe-reuzor et al., 2020; Zeffane, 2010).

Se considera que el liderazgo incide en la confianza de los subordinados. Un buen liderazgo ético contribuye grandemente a generar la confianza para que los empleados logren un desempeño exitoso en la organización (Ayaz, 2021; Koohang et al., 2017). Por una parte, los líderes éticos se enfocan en el despliegue de comportamientos valiosos, respetuosos y dignos de confianza (Babalola et al., 2018; Xu et al., 2016). Además, al interactuar con sus colaboradores, valoran la confianza y el respeto (Babalola et al., 2018). Finalmente, los líderes éticos ayudan a crear un lugar confiable para laborar (Xu et al., 2016), ya que promueven en sus subordinados la comunicación abierta y la toma de decisiones (Engelbrecht et al., 2014). Por lo anterior, se postula la siguiente hipótesis:

H3. *El liderazgo ético influye significativamente sobre la confianza.*

Cuando los empleados tienen un alto nivel de confianza en sus compañeros, se interesan por ellos y tienen una mayor disposición para compartirles su conocimiento (Wang et al., 2019). En el trabajo desarrollado por Levin y Cross (2004), se estableció que la confianza (basada en la competencia y en la benevolencia) media la relación entre la fortaleza de una relación diádica y la transferencia de conocimiento; en particular, los autores indican que la confianza basada en la competencia es especialmente importante para la transferencia de conocimiento tácito. En un estudio realizado en el sector de telecomunicaciones, se revela que la confianza a través de la formación y desarrollo tienen una relación significativa con el conocimiento tácito (Bulińska-Stangrecka & Bagieńska, 2021). En esa vertiente, Massaro et al. (2019) indican que la transferencia se relaciona con la benevolencia y con la integridad; respecto de la benevolencia, indican que se refiere a la voluntad que tienen los miembros de la organización para sentirse útiles proporcionando información valiosa, mientras que la integridad hace referencia a que ambas partes comparten la misma visión sobre el conocimiento que se va a utilizar y la forma de emplearlo coordinadamente. Por lo anterior, se propone la siguiente hipótesis:

H4. *La confianza influye positiva y significativamente sobre la transferencia de conocimiento.*

Por otra parte, el nivel en que se intercambia el conocimiento entre los miembros de la organización no es discreto, sino un flujo de interacción continuo entre ellos; en

ese entorno, ocurren interacciones individuales, grupales e intergrupales (Tuan, 2012). El liderazgo ético es un factor relevante para que esas interacciones sean favorables y efectivas. Por una parte, los líderes éticos buscan crear un medio ambiente justo y seguro en el que florezca la confianza necesaria para que se comparta el conocimiento (Ali & Sağsan, 2021; Bhatti et al., 2021). Además, para estimular la disposición de compartir conocimiento en las personas, debe desplegarse un estilo de liderazgo ético, enfocado en aspectos como la toma de decisiones justa y basada en criterios válidos, la discusión de valores éticos con sus empleados, y la práctica de sanciones a trabajadores que violan los estándares éticos y la toma de decisiones (Le & Lei, 2018). Más aún, el liderazgo ético es un medio que evita que se esconda el conocimiento entre los miembros de la organización (Ali & Sağsan, 2021). En un estudio reciente llevado a cabo en una empresa vietnamita, se demostró que el liderazgo ético influye significativamente en el conocimiento tácito de las personas (Lei et al., 2020).

H5. *El liderazgo ético influye positiva y significativamente sobre la transferencia de conocimiento.*

Metodología

El presente trabajo es no experimental, transversal, descriptivo y correlacional, con un diseño cuantitativo. Se utilizó una muestra no probabilística por conveniencia de 594 empleados del sector maquilador de Ciudad Juárez, Chihuahua. Los datos se recolectaron a través de una encuesta, con un cuestionario estructurado que se aplicó de forma *online* a los participantes. Los datos fueron recabados durante los meses de octubre y noviembre del 2020.

Como técnica de análisis, se utilizó un modelo de ecuaciones estructurales con mínimos cuadrados parcializados (PLS-SEM). La modelación estructural es una técnica analítica que se considera esencial en la investigación de las ciencias sociales (Hair, 2021). En particular, los modelos PLS-SEM tienen un enfoque orientado a la predicción, por lo cual se utilizan en investigaciones exploratorias, pero también se consideran adecuados para trabajos confirmatorios (Hair et al., 2017).

En el cuestionario, los constructos se midieron a partir de escalas identificadas en la literatura, las cuales fueron adaptadas al contexto. Se utilizó una escala tipo Likert de 7 puntos, que va desde totalmente en desacuerdo a totalmente de acuerdo. El liderazgo ético se midió a través de 15 ítems de la escala propuesta por Yukl et al. (2011); los conflictos se valoraron con ocho ítems del instrumento propuesto por Jehn (1995); la confianza, con diez ítems de la

escala propuesta por Gillespie (2012), y la transferencia de conocimiento, con cinco ítems del instrumento propuesto por Máynez-Guaderrama et al. (2016). Una vez capturados los datos, se procedió a su análisis. Para la estadística descriptiva, se utilizó la herramienta estadística *Statistical Package for the Social Sciences* (SPSS, por sus siglas en inglés), y para la inferencial el *software* SmartPLS 3.3.

Resultados

Los datos demográficos de los participantes se exhiben en la tabla 1. El 52,5% de los participantes corresponde a mujeres y el 47,5%, a hombres. El 66,9% de los sujetos señalaron una edad de entre 20 y 29 años. El 66,8% indicó estar soltero. Con respecto a la escolaridad, el 28,6% cuenta con estudios de preparatoria, mientras que el 28,6% con una licenciatura trunca. El 62,1% había laborado durante

un periodo menor a dos años en la empresa. El 30,1% desempeñaba el puesto de operador. Finalmente, el 34,0% laboraba en el sector automotriz.

De los 38 ítems que integraron el modelo de medición inicial, se eliminaron ocho por problemas de validez convergente: cuatro de conflictos (cr3. Existe un alto grado de tensión entre los miembros; cr4. Existe un alto grado de conflictos emocionales entre los miembros; cr1. Son frecuentes los desacuerdos sobre el trabajo que se realiza; cr4. Son frecuentes los conflictos relacionados con el trabajo que yo realizo) y cuatro de confianza (ce6. Compartir sus sentimientos personales con su equipo; ce8. Confiar a su equipo problemas personales que están afectando su trabajo; ce9. Comentar con el equipo sus sentimientos hacia el trabajo, incluidos aspectos negativos y frustraciones y ce10. Compartir sus creencias personales con su equipo de trabajo).

Tabla 1.
Características de los participantes (n = 594).

Característica	Cantidad	%	Característica	Cantidad	%
Sexo			Estado civil		
Hombre	282	47,5	Soltero	397	66,8
Mujer	312	52,5	Casado	125	21,0
Edad			Divorciado	10	1,7
Menos de 20	44	7,4	Separado	7	1,2
Entre 20 a 29 años	396	66,9	Unión libre	53	8,9
Entre 30 a 39 años	76	12,8	Viudo	2	0,3
Entre 40 a 49 años	57	9,5	Antigüedad		
Más de 50 años	21	3,4	Menos de 1 año	185	31,1
Escolaridad			Entre 1 y 2 años	184	31,0
Secundaria	47	7,9	Entre 3 y 4 años	94	15,8
Preparatoria	170	28,6	5 o más años	131	22,1
Técnico	31	5,2	Puesto		
Licenciatura trunca	170	28,6	Operador	179	30,1
Licenciatura terminada	145	24,4	Jefe de grupo	43	7,2
Posgrado	31	5,2	Asistente	89	15,0
Sector			Técnico	110	18,5
Automotriz [autopartes]	202	34,0	Supervisor	46	7,7
Electrónico	89	15,0	Ingeniero	71	12,0
Médico	65	10,9	Jefe de departamento	31	5,2
Otro	238	40,1	Gerente de área	17	2,9
			Gerente de planta	8	1,3

Fuente: elaboración propia.

En la tabla 2, se muestran los valores de las cargas factoriales con los correspondientes valores t de cada uno de los ítems del modelo de medición. Los datos muestran que casi la totalidad de los ítems presentan cargas recomendadas, ya que sus valores son mayores de 0,70; la excepción se da en cinco de ellos: LE14 (0,688), CT2 (0,661), CT3 (0,640), CE2 (0,663) y CE7 (0,559). En esa vertiente, Fornell y Larcker (1981) señalan que el punto de corte aceptable

es 0,70, ya que ello indica que existe una mayor varianza compartida entre el constructo y su medida; sin embargo, Chin (1998) refiere que se pueden aceptar cargas de 0,50, siempre y cuando existan indicadores con cargas altas en el modelo. Por ello, se decidió mantener en el modelo de medición los ítems referidos. En todos los casos, los ítems son estadísticamente significativos.

Tabla 2.
Indicadores del modelo de medida.

Ítems	Carga	Valor t
<i>Liderazgo ético</i> Mi líder de equipo de trabajo:		
LE1. Muestra un gran interés por los valores éticos y morales	0,771	29,423***
LE2. Comunica de forma clara, a los miembros del equipo, cuáles son los criterios y las normas éticas de comportamiento	0,761	28,952***
LE3. Es un ejemplo de comportamiento ético en sus decisiones y acciones	0,853	53,592***
LE4. Es honesto y se puede confiar en que dice la verdad	0,848	46,487***
LE5. Predica con el ejemplo	0,845	47,506***
LE6. Es justo e imparcial al asignar tareas a los miembros del equipo	0,789	28,646***
LE7. Se puede confiar en que cumplirá sus promesas y compromisos	0,836	34,562***
LE8. Insiste en hacer lo que es justo y ético, incluso cuando es difícil hacerlo	0,866	64,392***
LE9. Reconoce sus errores y asume la responsabilidad por ellos	0,842	48,819***
LE10. Considera que la honestidad y la integridad son valores personales importantes	0,844	48,247***
LE11. Es un ejemplo de dedicación y generosidad para con la empresa	0,857	48,894***
LE12. Solo utiliza prácticas éticas para mejorar el desempeño	0,769	32,440***
LE13. Es justo y objetivo cuando evalúa y recompensa el desempeño de los miembros del equipo	0,877	68,589***
LE14. Pone las necesidades de los miembros del equipo por encima de las propias	0,688	22,867***
LE15. Hace responsables a los miembros del equipo, del uso de prácticas éticas en su trabajo	0,748	23,979***
<i>Conflictos</i> En mi equipo de trabajo:		
CR1. Es común que existan desacuerdos entre los miembros	0,863	5,544***
CR2. Es común que existan conflictos de personalidad	0,871	6,677***
CT2. Son frecuentes las diferencias de ideas	0,661	3,108**
CT3. Existen diferencias de opinión muy marcadas	0,640	2,948**
<i>Confianza</i> Estoy dispuesto a:		
CE1. Confiar en las habilidades de su equipo de trabajo.	0,760	29,835***
CE2. Dependere de su equipo para manejar aspectos importantes de su trabajo	0,663	17,558***
CE3. Confiar en su equipo cuando es necesario exponer su trabajo ante otras personas	0,813	36,545***
CE4. Dependere de su equipo de trabajo para respaldarlo ante situaciones difíciles	0,741	22,707***
CE5. Confiar en el juicio de los miembros del equipo del trabajo	0,808	31,889***
CE7. Discutir con su equipo de trabajo, problemas o dificultades laborales que podrían ser desventajosos para usted	0,559	11,590***
<i>Transferencia</i> En la empresa que laboro:		

(Continúa)

Ítems	Carga	Valor t
τ1. Es común que los empleados compartan sus conocimientos	0,767	27,378***
τ2. Gracias a los conocimientos compartidos, las actividades laborales son cada vez más eficientes	0,880	67,425***
τ3. En base a los conocimientos compartidos, se realizan cambios en la forma de trabajar	0,910	91,365***
τ4. Los conocimientos compartidos se vuelven parte de las rutinas normales de trabajo	0,856	50,104***
τ5. Se crean nuevas prácticas laborales como resultado del conocimiento compartido	0,879	70,556***

Nota. *Significativo con un Alfa de 0,05, si $t > 1,96$ para una prueba de dos colas. **Significativo con un Alfa de 0,01, si $t > 2,576$ para una prueba de dos colas. *** Significativo con un Alfa de 0,001, si $t > 3,291$ para una prueba de dos colas. Fuente: elaboración propia.

En la tabla 3, se presentan los valores Alfa de Cronbach, fiabilidad compuesta y análisis de varianza extraída (AVE). Usualmente la fiabilidad se obtiene a través del indicador Alfa de Cronbach. Al respecto, Fornell y Bookstein (1982) recomiendan que exhiba valores superiores a 0,70, lo cual indica que existe consistencia interna. Los valores Alfa de Cronbach del modelo cumplen con este criterio recomendado: confianza (0,823), conflictos (0,800), liderazgo ético (0,963) y transferencia de conocimiento (0,912). El índice de fiabilidad compuesta (IFE) es otro indicador para medir la fiabilidad. Respecto de este, Hair et al. (1999) comentan que mide la correlación entre los ítems y explica las variables latentes, y agregan que el punto de corte mínimo es de 0,70. En todos los casos, el valor del IFE de los constructos es superior a ese punto de corte: confianza (0,870), conflictos (0,848), liderazgo ético (0,967) y transferencia de conocimiento (0,934). Finalmente, se valoró el índice de varianza extraída (AVE), que refleja la varianza que cada constructo obtiene a partir de sus indicadores; el punto de corte mínimo en este indicador es 0,50, ya que ello indica que más del 50% de la varianza se explica a partir de los indicadores (Chin, 1998; Gefen & Straub, 2005). En este caso, también se cumple con lo recomendado: confianza (0,532), conflictos (0,588), liderazgo ético (0,664) y transferencia de conocimiento (0,740).

Tabla 3.
Validez convergente del modelo de medición.

Constructo	Alfa de Cronbach	Fiabilidad compuesta	Análisis de varianza extraída (AVE)
Confianza	0,823	0,870	0,532
Conflictos	0,800	0,848	0,588
Liderazgo ético	0,963	0,967	0,664
Transferencia de conocimiento	0,912	0,934	0,740

Fuente: elaboración propia.

En la tabla 4 se exhibe la validez discriminante, que se determinó a través de dos criterios: el AVE y el *Heterotrait-Monotrait Ratio* (HTMT). Con respecto al primero, Fornell y Larcker (1981) refieren que existe validez discriminante cuando la

raíz cuadrada del AVE es superior que la compartida por el constructo y las variables latentes. En la parte 1 de la tabla 4 se observa que el indicador AVE supera los valores de las correlaciones, lo cual evidencia que existe validez discriminante. Por otra parte, los HTMT evalúan las correlaciones entre los indicadores que valoran constructos distintos; la validez puede probarse como criterio o como prueba (Henseler et al., 2015). En este caso, se valoró como criterio y se consideró 0,85 como punto de corte. Esta prueba también evidencia la presencia de validez discriminante.

Tabla 4.
Validez discriminante.

Constructo	Confianza	Conflictos	Liderazgo ético	Transferencia de conocimiento
De acuerdo con el criterio de Fornell-Larcker Parte 1				
Confianza	0,729			
Conflictos	0,099	0,767		
Liderazgo ético	0,273	0,064	0,815	
Transferencia de conocimiento	0,247	0,115	0,462	0,860
De acuerdo con el <i>Heterotrait-Monotrait Ratio</i> (HTMT) Parte 2				
Confianza				
Conflictos	0,134			
Liderazgo ético	0,298	0,071		
Transferencia de conocimiento	0,268	0,112	0,484	

Fuente: elaboración propia.

En lo relativo al ajuste del modelo, en la tabla 5 se presentan los indicadores SRMR, d_ULS, d_G, NFI, y rms Theta. El residuo de la media cuadrática (SRMR) representa la diferencia entre la correlación observada y la matriz de correlación inferida del modelo; con base en su resultado, es posible evaluar la magnitud media de las discrepancias entre las correlaciones observadas y las esperadas, como

una medida absoluta del criterio de ajuste (del modelo) y se recomienda que sus valores sean menores de 0,08 (Al-Marroof et al., 2021; Ringle et al., 2015). En este trabajo de investigación, los valores de SRMR cumplen con dicha recomendación (modelo saturado = 0,05; modelo estimado = 0,05). Por otra parte, tanto la distancia euclidiana al cuadrado (d_uls) como la distancia geodésica (d_G) son métricas que calculan la diferencia entre la matriz de covarianza empírica y la matriz de covarianza implicada en el modelo de factor compuesto (Al-Marroof, et al., 2021; Ringle, et al., 2015). El índice de ajuste normalizado (NFI) es una medida de ajuste incremental, que se define como 1 menos el valor de χ^2 del modelo propuesto dividido por los valores χ^2 del modelo nulo, donde valores cercanos a 1 indican un mejor ajuste del modelo. Debe precisarse que una desventaja del NFI es que no penaliza la complejidad del modelo; además, dicho indicador y los parámetros tienen una asociación positiva, por lo que no se recomienda su uso; la alternativa es utilizar el NNFI o el índice de Tucker-Lewis, los cuales no han sido implementados aún en el software SmartPLS (Al-Marroof, et al., 2021; Ringle, et al., 2015). En este modelo, tanto en el modelo saturado como en el estimado, los valores de NFI son 0,871. Finalmente, en el caso de modelos reflectivos, la rms Theta evalúa el grado en el cual los residuales del modelo externo se correlacionan; valores menores a 0,12 indican modelos con buen ajuste (Al-Marroof et al., 2021; Ringle et al., 2015). En este modelo, el valor de rms Theta es de 0,111.

Tabla 5.
Indicadores de ajuste del modelo.

Indicador	Modelo saturado	Modelo estimado
SRMR	0,05	0,05
d_uls	1,07	1,103
d_G	0,465	0,466
NFI	0,871	0,871
rms Theta	0,111	

Fuente: elaboración propia.

El modelo estructural se exhibe en la figura 1, en donde se muestran los coeficientes *paths* y los valores de r^2 . De los cinco *paths* planteados, tres de ellos son estadísticamente significativos: liderazgo ético $\rightarrow$ confianza (0,273, $t = 5,977$), liderazgo ético $\rightarrow$ transferencia (0,424, $t = 10,002$), y confianza $\rightarrow$ transferencia (0,124, $t = 3,110$). En el caso de las relaciones propuestas entre el liderazgo ético y los conflictos (0,064, $t = 1,088$), y los conflictos y la transferencia de conocimiento (0,075, $t = 1,807$), la evidencia empírica indica que no existe significancia estadística, es decir, se rechazan ambas hipótesis. Por otra parte,

el coeficiente de r^2 determina en qué medida el modelo explica los datos (Seidel & Back, 2009); en este caso, el modelo explica de forma muy débil la confianza ($r^2 = 0,075$) y de manera débil-moderada a la transferencia de conocimiento ($r^2 = 0,235$).

En resumen, y de acuerdo con los resultados, es posible afirmar con un nivel de confianza del 99,9% que el liderazgo ético influye significativamente sobre la confianza (H3, $t = 5,977^{***}$) e impacta positivamente a la transferencia de conocimiento (H5, $t = 10,002^{***}$). Además, con un nivel de confianza del 99,0% se confirma que la confianza impacta favorablemente a la transferencia de conocimiento (H4, $t = 3,110^{**}$). Finalmente, se evidencia que el liderazgo ético no tiene efecto sobre los conflictos (H1, $t = 1,088^{ns}$) y los conflictos no tiene influencia sobre la transferencia de conocimiento (H2, $t = 1,807^{ns}$), como se observa en la tabla 6.

Tabla 6.
Prueba de hipótesis.

Hipótesis	Coefficiente Path	Valor t	Resultado
H1. El liderazgo ético incide significativamente sobre los conflictos laborales.	0,064	1,088 ^{ns}	Rechazada
H2. Los conflictos laborales impactan significativamente sobre la transferencia de conocimiento.	0,075	1,807 ^{ns}	Rechazada
H3. El liderazgo ético influye significativamente sobre la confianza.	0,273	5,977 ^{***}	Validada
H4. La confianza influye positiva y significativamente sobre la transferencia de conocimiento.	0,124	3,110 ^{**}	Validada
H5. El liderazgo ético influye positiva y significativamente sobre la transferencia de conocimiento.	0,424	10,002 ^{***}	Validada

Nota. *Significativo con un Alfa de 0,05, si $t > 1,96$, para una prueba de dos colas. **Significativo con un Alfa de 0,01, si $t > 2,576$, para una prueba de dos colas. *** Significativo con un Alfa de 0,001, si $t > 3,291$, para una prueba de dos colas. Fuente: elaboración propia.

Discusión y conclusiones

El liderazgo ético se enfoca en comportamientos morales, comunicación y aliento de conductas éticas en los seguidores (Babalola et al., 2018; Ko et al., 2017). A pesar de que se reconoce su importancia, existe la necesidad de continuar investigando en su relación con otras variables (Brown et al., 2005; Ko et al., 2017; Yukl et al., 2011). Por ello, el propósito de este estudio fue indagar en su efecto

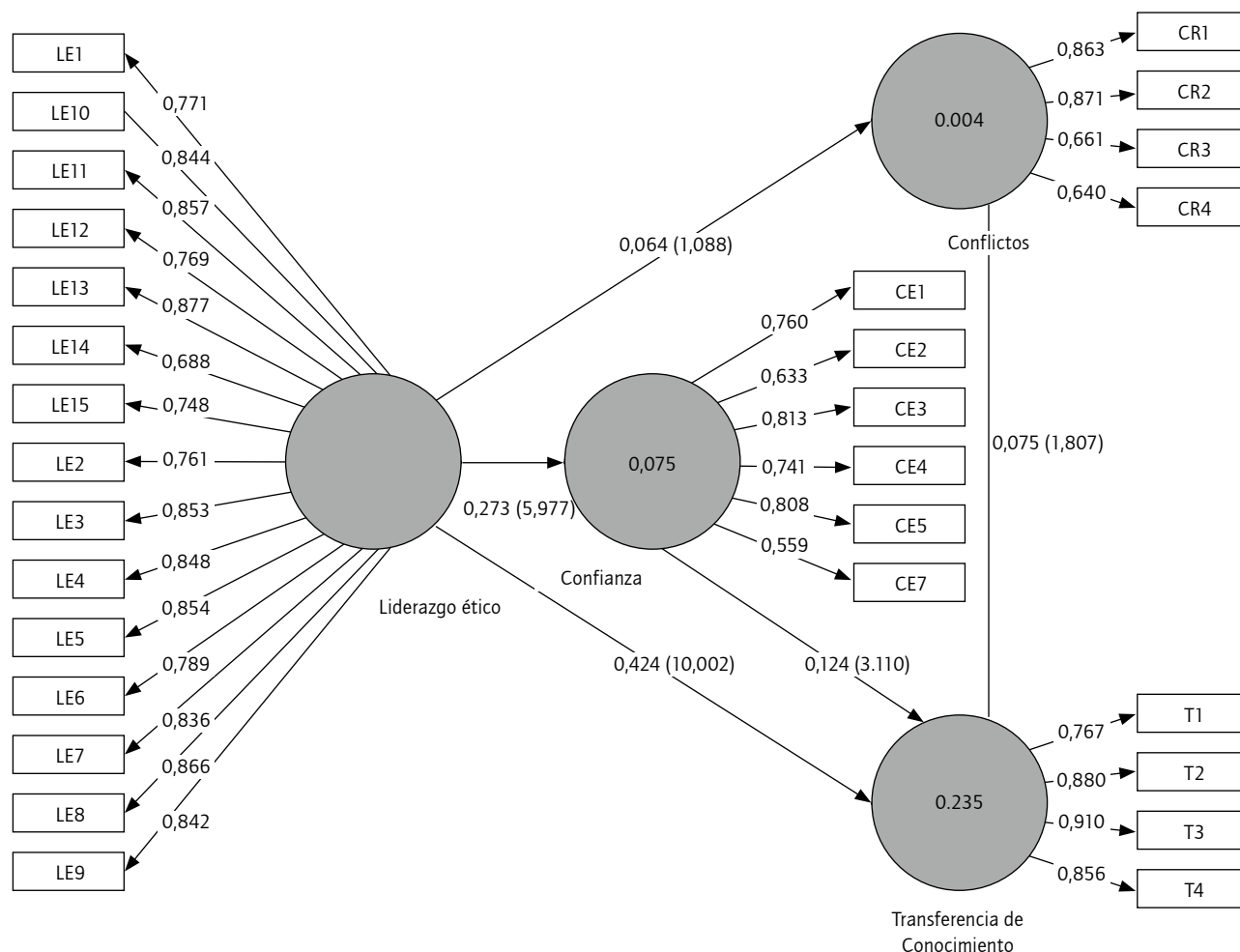


Figura 1. Modelo estructural. *Significativo con un Alfa de 0,05, si $t > 1,96$, para una prueba de dos colas. **Significativo con un Alfa de 0,01, si $t > 2,576$, para una prueba de dos colas. ***Significativo con un Alfa de 0,001, si $t > 3,291$, para una prueba de dos colas. Fuente: elaboración propia con el uso de SmartPLS.

sobre los conflictos, la confianza y la transferencia de conocimiento, en el entorno de la IME localizada en Ciudad Juárez, Chihuahua, sector industrial relevante en la economía fronteriza mexicana.

Se planteó que el liderazgo ético incide significativamente sobre los conflictos laborales; sin embargo, de acuerdo con los resultados, en el contexto de estudio no existe relación entre ellos. Es decir, el líder ético no evita la existencia de conflictos, pero a través de conducta y comportamientos sí puede ayudar a los empleados en su habilidad para enfrentarlos y en la gestión constructiva de estos (Babalola et al., 2018; Brown & Treviño, 2006; Mayer et al., 2012). En el entorno de la industria maquiladora mexicana, el liderazgo ético se manifiesta principalmente en la justicia y objetividad del líder cuando evalúa y recompensa el desempeño de los miembros de su equipo laboral; en su enfoque por hacer lo que es justo y ético, incluso cuando resulte difícil; y en ser ejemplo tanto de dedicación y generosidad para con la empresa, como de comportamiento ético, por sus

decisiones y acciones. Estos reflejos del constructo corresponden con las orientaciones de justicia y moderación propuestos por Eisenbess (2012). Los conflictos se reflejan en mayor medida en los desacuerdos entre los integrantes del equipo y en diferencias de personalidad.

Con respecto a la relación de los conflictos con la transferencia de conocimiento, los resultados evidencian que no existe relación significativa entre dichos constructos. Es decir, los desacuerdos o diferencias entre los empleados no evitan que se transfiera el conocimiento. Lo anterior resulta de cierta manera alentador. En este sentido, no se confirma que las diferencias asociadas con las tareas favorezcan el intercambio de conocimiento (Jaeun, 2017), pero tampoco se reitera que los conflictos disminuyan la transferencia de este activo intangible (Kakar, 2018). Nuestros hallazgos van más en el sentido de lo propuesto por Wang et al. (2019), quienes indican que los conflictos no tienen efectos directos sobre el intercambio de conocimiento. En el sector maquilador estudiado, la transferencia de

conocimiento se manifiesta en mayor medida en los cambios en la forma de trabajar como consecuencia de los conocimientos compartidos y la eficiencia laboral derivada del conocimiento compartido.

Respecto del liderazgo ético y la confianza, los resultados empíricos de este estudio evidencian una relación positiva. Ello concuerda con trabajos previos (Babalola et al., 2018; Koohang et al., 2017) que refieren que los líderes éticos se enfocan en construir un ambiente de cordialidad y confianza en el lugar de trabajo, y que un buen liderazgo ético contribuye considerablemente en la confianza de las personas y, por ende, en el éxito de la organización. En el entorno de la industria maquiladora, la confianza se refleja en mayor medida en la percepción de los empleados respecto de que es posible confiar en sus compañeros de equipo cuando es necesario exponer su trabajo ante otros y en la fiabilidad relativa al juicio de los miembros del equipo.

Por otra parte, en el entorno de estudio, la confianza y la transferencia de conocimiento muestran una relación positiva y significativa. Trabajos previos (Levin & Cross, 2004; Wang et al., 2019) indican que, cuando los trabajadores tienen un alto nivel de confianza en sus compañeros, existe una mayor colaboración para compartir el conocimiento, y que la confianza basada en la competencia del sujeto es especialmente importante para la transferencia de conocimiento tácito. En ese entorno, la transferencia de conocimiento se refleja mayormente en el conocimiento que se comparte entre los empleados para realizar cambios y las nuevas prácticas en la forma de trabajar.

Finalmente, con respecto a la relación entre liderazgo ético y transferencia de conocimiento, los resultados indican un vínculo favorable entre ellos. Estos hallazgos reiteran lo planteado en trabajos previos (Ali & Sağsan, 2021; Yang et al., 2011) que indican que el líder ético se enfoca en crear un ambiente justo y seguro en el que prevalece la confianza para que se comparta el conocimiento; que este estilo de liderazgo es un medio que evita que se esconda dicho conocimiento, y que, cuando existe acuerdo en las metas de los equipos, los miembros tienen la motivación para cooperar y compartir conocimiento entre ellos, dado que comprenden que puede ser de gran utilidad.

En el entorno de la industria maquiladora de exportación mexicana, el liderazgo ético favorece tanto la confianza entre los miembros de los equipos como la transferencia de conocimiento, pero no evita la existencia de conflictos. Este tipo de liderazgo representa un ejemplo de conducta para los empleados y, a diferencia de otros estilos, su enfoque se centra en el despliegue de comportamientos morales, comunicación y aliento de conductas éticas. En el

contexto de estudio, se manifiesta fuertemente en la justicia y objetividad percibidas por los subordinados.

Como consecuencia del despliegue de sus comportamientos, el líder ético ayuda a que exista confianza en los equipos y fomenta que se comparta el conocimiento dentro de la organización. Por una parte, esto significa que las conductas éticas exhibidas, cuando dirige a sus empleados, inciden favorablemente en su confianza para con los integrantes de su equipo. Por otra, en el contexto de estudio, este estilo de liderazgo contribuye considerablemente para que comparta el conocimiento y así logre que este realmente se vea reflejado en los cambios y en las nuevas formas de trabajo y, por ende, en la eficiencia operacional. Estos hallazgos evidencian la importancia de las relaciones planteadas y, más aún, la conciencia de que la adopción del liderazgo ético contribuye en diversos aspectos de la organización.

Es importante destacar que, en el contexto de la industria maquiladora localizada en Ciudad Juárez, México, el liderazgo ético no tiene influencia sobre la existencia de conflictos. En ese entorno son comunes los desacuerdos entre los miembros de los equipos, en gran medida por las diferencias de ideas u opiniones, o bien por conflictos de personalidad. Al respecto, el despliegue de comportamientos éticos por parte del líder no evita que suceda lo anterior. Ello no es del todo desfavorable, ya que, como se evidenció, los conflictos no afectan la transferencia del conocimiento.

Los hallazgos tienen implicaciones prácticas a nivel empresarial. Se evidencian los beneficios asociados al liderazgo ético y ponen de manifiesto conductas asociadas a este estilo de liderazgo. En particular, se destaca que el liderazgo ético implica la justicia y la objetividad en el trato con los miembros del equipo de trabajo, incluso cuando ello pueda resultar difícil o complejo, sin dejar de lado la dedicación que el líder debe tener hacia el logro de objetivos empresariales. Asimismo, se destaca la importancia de que el líder se comporte de forma ética, que sea congruente con sus pensamientos, palabras y acciones. En ese sentido, los hallazgos pueden ser útiles para la intervención y el diseño de estrategias de gestión de recursos humanos, con la finalidad de fortalecer los valores éticos en el entorno de trabajo. Asimismo, se recomienda que las áreas responsables de la gestión de recursos humanos pongan especial atención en la promoción y seguimiento de estas estrategias y de las conductas asociadas a ellas.

Este trabajo tiene algunas limitaciones, ya que se utilizó un diseño transversal y una muestra no probabilística. Por ello, resulta interesante considerar muestras probabilísticas y estudios longitudinales, además de analizar otros sectores

como el comercial, el educativo y el gubernamental. También se considera relevante estudiar otros antecedentes y consecuentes del liderazgo ético como desempeño, compromiso, empoderamiento psicológico, espiritualidad y pasión laboral, con el fin de ampliar el conocimiento del tema.

Declaración de conflicto de interés

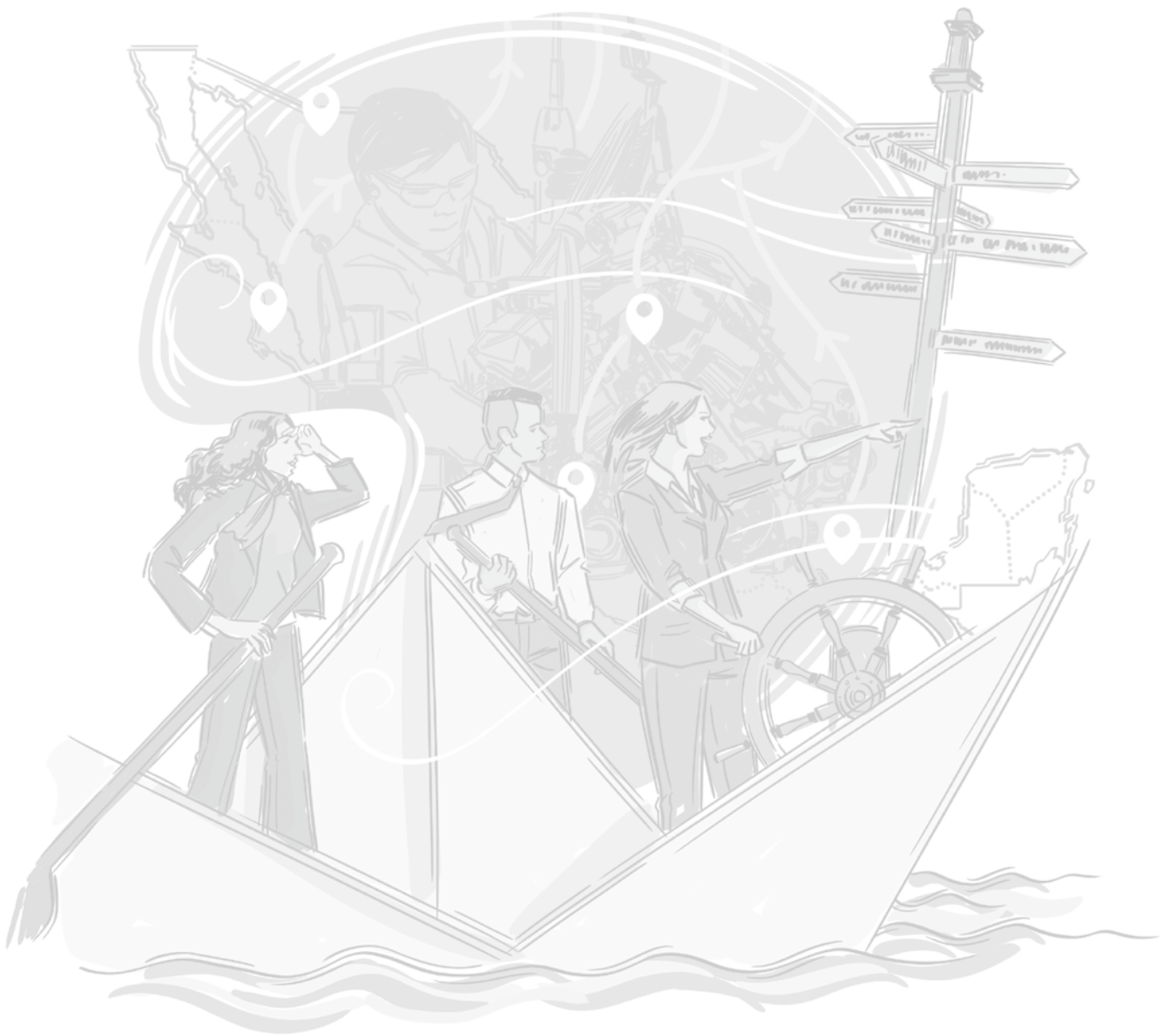
Las autoras no manifiestan conflictos de intereses institucionales ni personales.

Referencias bibliográficas

- Alba Vega, C., & Aziz Nassif, A. (Coords.). (2000). *Desarrollo y política en la frontera norte*. CIESAS; IRD; UACJ.
- Al-Marouf, R. S., Alshurideh, M. T., Salloum, S. A., AlHamad, A. Q. M., & Gaber, T. (2021). Acceptance of Google Meet during the spread of Coronavirus by Arab university students. *Informatics*, 8(2), 24. <https://doi.org/10.3390/informatics8020024>
- Ali, S. H., & Sağsan, M. (2021). The moderating effect of ethical leadership between psychological ownership of knowledge and knowledge hiding: An empirical study on the public universities in Northern Iraq. *Revista Argentina de Clínica Psicológica*, 30(2), 178-188. <https://www.revistaclinicapsicologica.com/data-cms/articles/20210324021328amSSCI-588.pdf>
- Argote, L., & Ingram, P. (2000). Knowledge transfer: A basis for competitive advantage in firms. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 82(1), 150-169. <https://doi.org/10.1006/obhd.2000.2893>
- Awan, U., Khattak, A., Rabbani, S., & Dhir, A. (2020). Buyer-driven knowledge transfer activities to enhance organizational sustainability of suppliers. *Sustainability*, 12(7), 2993. <https://doi.org/10.3390/su12072993>
- Ayaz, S. (2021). Saudi women perceptions on ethical leadership and trust. *PalArch's Journal of Archaeology of Egypt/Egyptology*, 18(14), 753-761. <https://archives.palarch.nl/index.php/jae/article/view/8441>
- Babalola, M. T., Stouten, J., Euwema, M. C., & Ovadje, F. (2018). The relation between ethical leadership and workplace conflicts: The mediating role of employee resolution efficacy. *Journal of Management*, 44(5), 2037-2063. <https://doi.org/10.1177/0149206316638163>
- Bavik, Y. L., Tang, P. M., Shao, R., & Lam, L. W. (2018). Ethical leadership and employee knowledge sharing: Exploring dual-mediation paths. *The Leadership Quarterly*, 29(2), 322-332. <https://doi.org/10.1016/j.leaqua.2017.05.006>
- Bhatti, S. H., Kiyani, S. K., Dust, S. B., & Zakariya, R. (2021). The impact of ethical leadership on project success: The mediating role of trust and knowledge sharing. *International Journal of Managing Projects in Business*, 14(4), 982-998. <https://doi.org/10.1108/IJMPB-05-2020-0159>
- Bradley, B. H., Klotz, A. C., Postlethwaite, B. E., & Brown, K. G. (2013). Ready to rumble: How team personality composition and task conflict interact to improve performance. *Journal of Applied Psychology*, 98(2), 385-392. <https://doi.org/doi:10.1037/a0029845>
- Brown, M. E., & Treviño, L. K. (2006). Ethical leadership: A review and future directions. *The Leadership Quarterly*, 17(6), 595-616.
- Brown, M. E., Treviño, L. K., & Harrison, D. A. (2005). Ethical leadership: A social learning perspective for construct development and testing. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 97(2), 117-134. <https://doi.org/10.1016/j.obhdp.2005.03.002>
- Bulińska-Stangrecka, H., & Bagieńska, A. (2021). The impact of employee training and development on tacit knowledge transfer and the mediating role of trust. *International Journal of Learning and Change*, 13(4-5), 474-489. <https://doi.org/10.1504/IJLC.2021.116668>
- Chin, W. W. (1998). Commentary: Issues and opinion on structural equation modeling. *MIS Quarterly*, 22(1), 7-16. <https://www.jstor.org/stable/249674>
- Dutrénit, G., Vera-Cruz, A., Arias, A., Sampedro, J. L., & Urióstegui, A. (2006). *Acumulación de capacidades tecnológicas en subsidiarias de empresas globales en México El caso de la industria maquiladora de exportación*. Miguel Ángel Porrúa.
- Eisenbeiss, S. A. (2012). Re-thinking ethical leadership: An interdisciplinary integrative approach. *The Leadership Quarterly*, 23(5), 791-808. <https://doi.org/10.1016/j.leaqua.2012.03.001>
- Eisenbeiss, S. A., & Brodbeck, F. (2013). Ethical and unethical leadership: A cross-cultural and cross-sectoral analysis. *Journal of Business Ethics*, 122(2), 343-359.
- Ellis, K., & Shockley-Zalabak, P. (2001). Trust in top management and immediate supervisor: The relationship to satisfaction, perceived organizational effectiveness, and information receiving. *Communication Quarterly*, 49(4), 382-398. <https://doi.org/10.1080/01463370109385637>
- Engelbrecht, A. S., Heine, G., & Mahembe, B. (2014). The influence of ethical leadership on trust and work engagement: An exploratory study. *SA Journal of Industrial Psychology*, 40(1), 1-9. <https://doi.org/10.4102/sajip.v40i1.1210>
- Enwereuzor, I. K., Adeyemi, B. A., & Onyishi, I. E. (2020). Trust in leaders as a pathway between ethical leadership and safety compliance. *Leadership in Health Services*, 33(2), 201-219. <https://doi.org/10.1108/LHS-09-2019-0063>
- Evanschitzky, H., Ahlert, D., Blach, G., & Kenning, P. (2007). Knowledge management in knowledge-intensive service networks. *Management Decision*, 45(2), 265-283. <https://doi.org/10.1108/00251740710727287>
- Fischer, B., Guerrero, M., Guimón, J., & Schaeffer, P. R. (2021). Knowledge transfer for frugal innovation: Where do entrepreneurial universities stand? *Journal of Knowledge Management*, 25(2), 360-379. <https://doi.org/10.1108/JKM-01-2020-0040>
- Fornell, C., & Bookstein, F. L. (1982). Two structural equation models: LISREL and PLS applied to consumer exit-voice theory. *Journal of Marketing Research*, 19(4), 440-452. <https://doi.org/10.1177/002224378201900406>
- Fornell, C., & Larcker, D. F. (1981). Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error. *Journal of Marketing Research*, 18(1), 39-50. <https://doi.org/10.1177/002224378101800104>
- García, J., Paz, A., & Cardeño, E. (2018). Liderazgo ético. Una perspectiva en universidades públicas del estado Zulia. *Opción*, 34(86), 696-730. <https://produccioncientificaluz.org/index.php/opcion/article/view/23859>
- Gefen, D., & Straub, D. (2005). A practical guide to factorial validity using PLS-Graph: Tutorial and annotated example. *Communications of the Association for Information Systems*, 16(1), 91-109.
- Gilbert, J. A., & Tang, T. L.-P. (1998). An examination of organizational trust antecedents. *Public Personnel Management*, 27(3), 321-338. <https://doi.org/10.1177/009102609802700303>

- Gillespie, N. (2012). Measuring trust in organizational contexts: An overview of survey-based measures. En F. Lyon, G. Möllering, & M. N. K. Saunders (Eds.), *Handbook of research methods on trust* (pp. 175-185). Edward Elgar.
- Glaser, M., Blake, O., Bertolini, L., Te Brömmelstroet, M., & Rubin, O. (2021). Learning from abroad: An interdisciplinary exploration of knowledge transfer in the transport domain. *Research in Transportation Business & Management*, 39, 100531. <https://doi.org/10.1016/j.rtbm.2020.100531>
- Grant, R. M. (1996). Toward a knowledge-based theory of the firm. *Strategic Management Journal*, 17(52), 109-122. <https://doi.org/10.1002/smj.4250171110>
- Greer, L. L., & Dannals, J. E. (2017). Conflict in teams. En E. Salas, R. Rico, & J. Passmore (Eds.), *The Wiley Blackwell handbook of the psychology of team working and collaborative processes* (pp. 317-343). Wiley & Sons. <https://doi.org/10.1002/9781118909997.ch14>
- Greer, L. L., Jehn, K. A., & Mannix, E. A. (2008). Conflict transformation: A longitudinal investigation of the relationships between different types of intragroup conflict and the moderating role of conflict resolution. *Small Group Research*, 39(3), 278-302. <https://doi.org/10.1177/1046496408317793>
- Guaita, J. M., de Castro-Pardo, M., Pérez-Rodríguez, F., & Martín, J. M. (2019). Innovation and multi-level knowledge transfer using a multi-criteria decision making method for the planning of protected areas. *Journal of Innovation & Knowledge*, 4(4), 256-261. <https://doi.org/10.1016/j.jik.2019.01.001>
- Hair, J. F. (2021). Next-generation prediction metrics for composite-based PLS-SEM. *Industrial Management & Data Systems*, 121(1), 5-11. <https://doi.org/10.1108/IMDS-08-2020-0505>
- Hair, J. F., Anderson, R. E., Tatham, R. L., & Black, W. C. (1999). *Análisis multivariante* (5.ª ed.). Prentice Hall Iberia.
- Hair, J. F., Matthews, L. M., Matthews, R. L., & Sarstedt, M. (2017). PLS-SEM or CB-SEM: updated guidelines on which method to use. *International Journal of Multivariate Data Analysis*, 1(2), 107-123. <https://doi.org/10.1504/IJMDA.2017.087624>
- Henseler, J., Ringle, C., & Sarstedt, M. (2015). A new criterion for assessing discriminant validity in variance-based structural equation modeling. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 43(1), 115-135. <https://doi.org/10.1007/s11747-014-0403-8>
- Index. (2021). *Información estadística: Empleo empresas IMMEX Cd. Juárez*. AMAC-Index Juárez. <https://indexjuarez.com/wp-content/uploads/2021/01/Enero-22.pdf>
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática [INEGI]. (2021). *México en cifras*. Consultado enero 28, 2022, en <https://www.inegi.org.mx/app/areasgeograficas/?ag=08>
- Jehn, K. A. (1995). A multimethod examination of the benefits and detriments of intragroup conflict. *Administrative Science Quarterly*, 40(2), 256-282. <https://doi.org/10.2307/2393638>
- Jehn, K. A., & Bendersky, C. (2003). Intragroup conflict in organizations: A contingency perspective on the conflict-outcome relationship. *Research in Organizational Behavior*, 25, 187-242. [https://doi.org/10.1016/S0191-3085\(03\)25005-X](https://doi.org/10.1016/S0191-3085(03)25005-X)
- Jehn, K. A., Rispens, S., & Thatcher, S. M. B. (2012). Managing conflict in groups and teams: Conflict about conflict. En M. A. Neale, & E. A. Mannix (Eds.), *Looking back, moving forward: A review of group and team-based research* (Vol. 15, pp. 133-159). Emerald Group Publishing. [https://doi.org/10.1108/S1534-0856\(2012\)0000015009](https://doi.org/10.1108/S1534-0856(2012)0000015009)
- Jaeun, L. (2017). When discordance becomes social capital: The role of task conflicts in sharing knowledge. *Seoul Journal of Industrial Relations*, 28, 195-229. <https://s-space.snu.ac.kr/bitstream/10371/145073/1/7%20%E C % 9 E % 8 4 % E C % 9 E % 9 0 % E C % 9 D % 8 0 - % E C % 8 8 % 9 8 % E C % A 0 % 9 5 0 k . p d f>
- Joseph, E. E., & Winston, B. E. (2005). A correlation of servant leadership, leader trust, and organizational trust. *Leadership & Organization Development Journal*, 26(1), 6-22. <https://doi.org/10.1108/01437730510575552>
- Kakar, A. K. (2018). How do team conflicts impact knowledge sharing? *Knowledge Management Research & Practice*, 16(1), 21-31. <https://doi.org/10.1080/14778238.2017.1401194>
- Kim, W. C., & Mauborgne, R. A. (1993). Procedural justice, attitudes, and subsidiary top management compliance with multinationals' corporate strategic decisions. *Academy of Management Journal*, 36(3), 502-526.
- Ko, C., Ma, J., Bartnik, R., Haney, M. H., & Kang, M. (2017). Ethical leadership: An integrative review and future research agenda. *Ethics & Behavior*, 28(2), 104-132. <https://doi.org/10.1080/1050842.2.2017.1318069>
- Koohang, A., Paliszewicz, J., & Goluchowski, J. (2017). The impact of leadership on trust, knowledge management, and organizational performance. *Industrial Management & Data Systems*, 117(3), 521-537. <https://doi.org/10.1108/IMDS-02-2016-0072>
- Le, P. B., & Lei, H. (2018). Fostering knowledge sharing behaviours through ethical leadership practice: The mediating roles of disclosure-based trust and reliance-based trust in leadership. *Knowledge Management Research & Practice*, 16(2), 183-195. <https://doi.org/10.1080/14778238.2018.1445426>
- Lee, H., & Choi, B. (2003). Knowledge management enablers, processes, and organizational performance: An integrative view and empirical examination. *Journal of Management Information Systems*, 20(1), 179-228. <https://doi.org/10.1080/07421222.2003.11045756>
- Lei, H., Ha, A. T. L., & Le, P. B. (2020). How ethical leadership cultivates radical and incremental innovation: The mediating role of tacit and explicit knowledge sharing. *Journal of Business & Industrial Marketing*, 35(5), 849-862. <https://doi.org/10.1108/JBIM-05-2019-0180>
- Levin, D. Z., & Cross, R. (2004). The strength of weak ties you can trust: The mediating role of trust in effective knowledge transfer. *Management Science*, 50(11), 1477-1490. <https://doi.org/10.1287/mnsc.1030.0136>
- Lin, C.-P. (2007). To share or not to share: Modeling tacit knowledge sharing, its mediators and antecedents. *Journal of Business Ethics*, 70(4), 411-428. <https://doi.org/10.1007/s10551-006-9119-0>
- Luethke, T. N. (2021). "What's a leader without trust?": Perceptions of unethical leadership and loss of trust from the experiences of MENA refugee and immigrant women. *Journal of Ethnographic & Qualitative Research*, 16(1), 18-34. <https://drive.google.com/file/d/1msUL52oNDgEgmMWe39CGiYW-HCLxR52L/view>
- Luo, X. (2002). Trust production and privacy concerns on the Internet: A framework based on relationship marketing and social exchange theory. *Industrial Marketing Management*, 31(2), 111-118. [https://doi.org/10.1016/S0019-8501\(01\)00182-1](https://doi.org/10.1016/S0019-8501(01)00182-1)
- Massaro, M., Moro, A., Aschauer, E., & Fink, M. (2019). Trust, control and knowledge transfer in small business networks. *Review of Managerial Science*, 13(2), 267-301. <https://doi.org/10.1007/s11846-017-0247-y>
- Mayer, D. M., Aquino, K., Greenbaum, R. L., & Kuenzi, M. (2012). Who displays ethical leadership, and why does it matter? An examination of antecedents and consequences of ethical leadership. *Academy of management Journal*, 55(1), 151-171. <https://doi.org/10.5465/amj.2008.0276>

- Máynez-Guaderrama, A. I., Cavazos-Arroyo, J., & Valles Monge, L. (2016). Transferencia de conocimiento dentro de la empresa: análisis de variables precursoras en un entorno lean-kaizen. *Nova Scientia*, 8(17), 462-491. <https://www.scielo.org.mx/pdf/ns/v8n17/2007-0705-ns-8-17-00462.pdf>
- Nyhan, R. C. (2000). Changing the paradigm: Trust and its role in public sector organizations. *The American Review of Public Administration*, 30(1), 87-109. <https://doi.org/10.1177/02750740022064560>
- Parris, D. L., & Peachey, J. W. (2013). A systematic literature review of servant leadership theory in organizational contexts. *Journal of Business Ethics*, 113(3), 377-393. <https://doi.org/10.1007/s10551-012-1322-6>
- Rashid, A., & Hassan, M. (2022). Understanding the role of ethical leadership and workplace conflicts a mediation moderation model: A time-lagged study. *IRASD Journal of Management*, 4(2), 219-240. <https://doi.org/10.52131/jom.2022.0402.0075>
- Ringle, C. M., Wende, S., & Becker, J. M. (2015). *SmartPLS 3*. SmartPLS. Consultado junio 15, 2022, en <https://www.smartpls.com>
- Rossi, P. (2020). Reimagining organisational conflicts through the metaphor of music. *Knowledge Management Research & Practice*, 18(1), 120-130. <https://doi.org/10.1080/14778238.2019.1701961>
- Sarwar, H., Ishaq, M. I., Amin, A., & Ahmed, R. (2020). Ethical leadership, work engagement, employees' well-being, and performance: A cross-cultural comparison. *Journal of Sustainable Tourism*, 28(12), 1-19. <https://doi.org/10.1080/09669582.2020.1788039>
- Scott, D. (1980). The causal relationship between trust and the assessed value of management by objectives. *Journal of Management*, 6(2), 157-175. <https://doi.org/10.1177/014920638000600205>
- Seidel, G., & Back, A. (2009). *Success factor validation for global ERP programmes* [Ponencia]. 17th European Conference on Information Systems, Verona, Italia. <https://www.alexandria.unisg.ch/213715/1/ecis2009-0098.pdf>
- Shahzad, U., Memon, M. A., Khurram, S., & Tan, K. L. (2019). The role of relationship conflict and mindfulness in the consequences of task conflict. *Asian Journal of Business Research*, 9(3), 145-159. <https://doi.org/10.14707/ajbr.190071>
- Spraggon, M., & Bodolica, V. (2021). On the heterogeneity and equifinality of knowledge transfer in small innovative organizations. *Management Decision*, 59(6), 1421-1441. <https://doi.org/10.1108/MD-03-2019-0318>
- Tanner, C., Brügger, A., Van Schie, S., & Leberherz, C. (2015). Actions speak louder than words. *Journal of Psychology*, 218(4), 225-233. <https://doi.org/10.1027/0044-3409/a000032>
- Tjosvold, D., Wong, A. S., & Feng, N. Y. (2014). Constructively managing conflicts in organizations. *Annual Review of Organizational Psychology and Organizational Behavior*, 1(1), 545-568. <https://doi.org/10.1146/annurev-orgpsych-031413-091306>
- Tuan, L. T. (2012). Behind knowledge transfer. *Management Decision*, 50(3), 459-478. <https://doi.org/10.1108/00251741211216232>
- Villavicencio, D., & Casalet, M. (2005). La construcción de un entorno institucional de apoyo a la industria maquiladora. *Comercio Exterior*, 55(7), 600-611.
- Villasmil, M., Romero, F. J., & Socorro, C. (2021). Liderazgo ético en la gestión pública municipal del estado Zulia, Venezuela. *Revista de Ciencias Sociales*, 27(2), 199-216. <https://doi.org/10.31876/rcs.v27i2.35907>
- Wang, W.-T., Wang, Y.-S., & Chang, W.-T. (2019). Investigating the effects of psychological empowerment and interpersonal conflicts on employees' knowledge sharing intentions. *Journal of Knowledge Management*, 23(6), 1039-1076. <https://doi.org/10.1108/JKM-07-2018-0423>
- Xu, A. J., Loi, R., & Ngo, H.-Y. (2016). Ethical leadership behavior and employee justice perceptions: The mediating role of trust in organization. *Journal of Business Ethics*, 134(3), 493-504. <https://doi.org/10.1007/s10551-014-2457-4>
- Yang, J., Brashear, T. G., & Boles, J. S. (2011). The role of social capital and knowledge transfer in selling center performance. *Journal of Business & Industrial Marketing*, 26(3), 152-161. <https://doi.org/10.1108/08858621111115877>
- Yukl, G. (2008). *Liderazgo en las organizaciones*. Pearson Prentice Hall.
- Yukl, G., Mahsud, R., Hassan, S., & Prussia, G. E. (2011). An improved measure of ethical leadership. *Journal of Leadership & Organizational Studies*, 20(1), 38-48. <https://doi.org/10.1177/1548051811429352>
- Zeffane, R. (2010). Towards a two-factor theory of interpersonal trust: A focus on trust in leadership. *International Journal of Commerce and Management*, 20(3), 246-257. <https://doi.org/10.1108/10569211011076938>



Innovar surgió como revista académica de los departamentos de Gestión Empresarial y Finanzas de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Colombia en 1991, con el propósito de servir como medio de difusión de los trabajos de investigación en el campo de la administración de empresas y de la contaduría pública. Está dirigida a estudiantes, docentes e investigadores interesados en temas teóricos, empíricos y prácticos de las ciencias sociales y administrativas.

Durante los tres primeros números tuvo una periodicidad anual. A partir de 1993 cambió su nombre por *Innovar, Revista de Ciencias Administrativas y Sociales*; desde el 2011 se publica con una frecuencia trimestral. El tiraje de cada edición es de 50 ejemplares, que circulan nacional e internacionalmente, bajo las modalidades de suscripción, canje institucional y venta al público a través de distribuidores comerciales en las principales librerías del país.

El contenido de la revista está distribuido en secciones, formadas por artículos que giran alrededor de diversos temas como cultura de la empresa, gestión y economía internacional, mercadotecnia y publicidad, historia empresarial, gestión de la producción, docencia, narcotráfico y sociedad, relaciones industriales, administración pública, medio ambiente, factor humano, contabilidad, finanzas, costos, organizaciones, debates bibliográficos y reseñas de libros actuales sobre estos tópicos.

Los contenidos de los artículos son responsabilidad de los autores, y la política editorial es abierta y democrática.

Para la publicación de trabajos en *Innovar*, el autor debe hacer llegar su contribución a la dirección de la revista, de acuerdo con las especificaciones contempladas en nuestras pautas, y escrita de forma clara, concisa y, en especial, con rigurosidad tanto en los planteamientos como en la argumentación de lo expuesto en su documento. A continuación se inicia el proceso de evaluación cuyos resultados permiten al comité editorial establecer la aceptación plena del artículo o la solicitud de modificaciones y ajustes que el autor debe efectuar para someter nuevamente el documento a evaluación.

Para la adquisición de números anteriores, el interesado puede comunicarse con la dirección de *Innovar*, Facultad de Ciencias Económicas, edificio 310, Universidad Nacional de Colombia, Ciudad Universitaria, o al correo electrónico: revinnova_bog@unal.edu.co.

Innovar emerged as an academic journal published by the Entrepreneurial Management and Finance Departments of the Economic Sciences School at Universidad Nacional de Colombia in 1991; it was designed as a vehicle for broadcasting research work in the field of business administration and public accountancy. It is aimed at students, teachers and researchers interested in theoretical, empirical and practical themes related to the social and administrative sciences.

The first three numbers were published annually. From 1993 onwards the journal changed its name to *Innovar, Revista de Ciencias Administrativas y Sociales* and is currently edited four times a year with 50 printed copies. Up to date *Innovar* is one of the most recognised journals in the fields of Business Administration and Social Sciences in Colombia.

The journal's content is divided into sections made up of articles dealing with different themes such as: business culture; international management and economics; marketing techniques and publicity; entrepreneurial and business history; production management; teaching; narcotrafficking and society; industrial relationships; public administration; the environment; the human factor; accountancy; finance; costs; organisations; bibliographical debates; and reviews of current books dealing with these topics.

The content of an article is the author's responsibility; editorial policy is open and democratic.

To have an article published in *Innovar* an author must send his/her contribution to the journal e-mail address, according to those specifications contemplated in our guidelines. Such articles must be clearly and concisely written, the authors paying rigorous attention to both how matters are raised, approached and argued in their documents. An evaluation process is then begun whose results lead to the editorial committee being able to accept an article in its entirety or request modifications and adjustments, which an author must make before submitting the document for evaluation again.

Interested parties can obtain back-copies of previous issues by getting in touch with the office managing *Innovar*, at the Facultad de Ciencias Económicas, edificio 310, Universidad Nacional de Colombia, Ciudad Universitaria, Bogotá, Colombia, South America, at e-mail address: revinnova_bog@unal.edu.co.

Information éditoriale

Innovar apparaît comme une revue académique appartenant aux départements de gestion et finances de la Faculté de Sciences Economiques de l'Université Nationale de la Colombie en 1991, avec le propos de se constituer en un moyen de diffusion des résultats de la recherche en matière de gestion d'entreprises et de comptabilité publique. Celle-ci est dirigée aux étudiants, enseignants et chercheurs intéressés aux sujets théoriques, empiriques et pratiques des sciences sociales et administratives.

Les trois premiers numéros ont eu une périodicité annuelle. Dès 1993 elle a changé son nom à *Innovar, revista de ciencias administrativas y sociales* et est publiée actuellement tous les trois mois. La revue a un tirage de 50 exemplaires, qui circulent national et internationalement sous des modalités d'abonnement, échange institutionnel et vente directe à travers les principales librairies du pays.

La revue est distribuée en sections, touchant plusieurs thèmes tels que la culture de l'entreprise, la gestion et l'économie internationale, les techniques de marché et publicité, l'histoire des entreprises, la gestion de la production, la pédagogie, le trafic de drogues et la société, les relations industrielles, l'administration publique, l'environnement, le facteur humain, la comptabilité, les finances, les coûts, l'organisations, les débats bibliographiques et les reports de livres actuels traitant ces mêmes thèmes.

Le contenu des articles est la responsabilité des auteurs et la politique éditoriale est ouverte et démocratique.

Pour la publication des travaux dans *Innovar*, l'auteur doit adresser son travail à la direction de la revue suivant nos conventions ; écrire de façon claire, concise et surtout avoir de la rigueur tantôt au niveau des idées présentées que dans l'argumentation de celles-ci. Lors d'un processus d'évaluation, le comité éditorial établit soit la pleine acceptation de l'article, soit la demande de modifications de la part de l'auteur afin que le document puisse être présenté à nouveau.

Pour l'acquisition de numéros précédents, prière de se communiquer avec la direction de *Innovar, Universidad Nacional de Colombia, Ciudad Universitaria, Facultad de Ciencias Económicas, edificio 310*, (Bogotá-Colombie), au email: revinnova_bog@unal.edu.co.

Informação editorial

A *Innovar* surgiu como uma revista acadêmica dos departamentos de Gestão Empresarial e Finanças da Faculdade de Ciências Econômicas da *Universidad Nacional de Colombia* em 1991, com o propósito de servir como meio de difusão dos trabalhos de investigação no campo da administração de empresas e da contabilidade pública. É dirigida a estudantes, docentes e investigadores interessados em temas teóricos, empíricos e práticos das ciências sociais e administrativas.

Durante os três primeiros números teve uma periodicidade anual. A partir de 1993 mudou seu nome a *Innovar, revista de ciencias administrativas y sociales* e sua periodicidade atual é trimestrais, com uma tiragem de 50 exemplares, que circulam nacional e internacionalmente baixo as modalidades de assinatura, permuta institucional e venda ao público através de distribuidores comerciais nas principais livrarias do país.

O conteúdo da revista está distribuído em seções formadas por artigos que giram ao redor de diversos temas como cultura da empresa, gestão e economia internacional, mercadologia e publicidade, história empresarial, gestão da produção, docência, narcotráfico e sociedade, relações industriais, administração pública, meio ambiente, fator humano, contabilidade, finanças, custos, organizações, debates bibliográficos e resenhas de livros atuais sobre estes tópicos.

Os conteúdos dos artigos são de responsabilidade dos autores. A política editorial é aberta e democrática.

Para a publicação de trabalhos na *Innovar*, o autor deve enviar sua contribuição à direção da revista, de acordo com as especificações contempladas em nossas pautas, e escrito de forma clara, concisa e, em especial, com rigorosidade tanto nas propostas como na argumentação do exposto no seu documento. Em seguida é iniciado o processo de avaliação cujos resultados permitem ao Comitê Editorial estabelecer a aceitação plena do artigo ou a necessidade de modificações e ajustes que o autor deve efetuar para submeter novamente o documento à avaliação.

Para a aquisição de números anteriores, o interessado pode comunicar-se com a direção de *Innovar, Facultad de Ciencias Económicas, edificio 310, Universidad Nacional de Colombia, Ciudad Universitaria*. Também através do e-mail: revinnova_bog@unal.edu.co.

PAUTAS PARA LOS AUTORES

Las políticas editoriales de *Innovar* contemplan la publicación de documentos en los campos disciplinares de la gestión y la contabilidad, así como de las ciencias sociales que tengan alguna implicación en el estudio de las organizaciones, desde diversos posicionamientos epistemológicos y metodológicos en un tipo de documentos específicos:

- **Artículos de investigación.** Presentan de forma detallada y rigurosa los resultados originales e inéditos de procesos sistemáticos y proyectos de investigación. Se sugiere la siguiente estructura: introducción, revisión de literatura (marco teórico), metodología, resultados, discusión y conclusiones.
- **Artículos de reflexión.** Presentan discusiones académicas con base en una revisión de literatura relevante y la presentación de un tema-problema específico. Se aceptan perspectivas analíticas, interpretativas y críticas sobre el tema-problema específico de la reflexión, siempre y cuando contribuyan de manera original, novedosa y plausible al estado del arte en un determinado campo o subcampo disciplinar específico. Se sugiere la siguiente estructura: introducción, desarrollo lógico-argumentativo del tema, contribución propia (original) del autor, repercusiones, inferencias o conclusiones.
- **Artículos de revisión.** Presentan la sistematización de un proceso metódico y riguroso de revisión de literatura, bajo sus diversas modalidades. Así, este tipo de artículos contribuye al campo disciplinar específico entregando análisis detallados y plausibles del estado del arte sobre determinado tema-problema de investigación. Un artículo será considerado de esta tipología si y solo si se da cuenta con suficiencia y rigurosidad de la sistematización de la literatura de un campo específico. Se sugiere revisar, como mínimo, cincuenta documentos al respecto. Se sugiere la siguiente estructura: introducción, metodología, resultados, discusión y conclusiones.
- **Reseñas.** Estos son documentos de presentación y discusión de una obra de la literatura especializada, generalmente libros. Se publicarán reseñas de documentos que, preferiblemente, no tengan reseñas previas; sin embargo, si ya existen reseñas de dicho documento, se espera que la nueva reseña tenga un enfoque novedoso y plausible. Se espera que el autor dé cuenta del objetivo, desarrollo, aportes y limitaciones del documento.

RECOMENDACIONES GENERALES

El Comité Editorial de *Innovar* considerará los siguientes aspectos para aceptar o rechazar en primera instancia los artículos y reseñas elegibles para publicación. De tal modo, solicitamos a los autores que tengan presente estas recomendaciones:

1. *Innovar* se acoge a los preceptos éticos en el trabajo académico, aceptados internacionalmente por el Committee on Publication Ethics (COPE) y el manual de ética en la investigación de Elsevier.
2. Solo serán considerados para publicación trabajos inéditos y originales. No se aceptan traducciones de artículos u otros documentos publicados en otros medios.
3. El artículo que se someta a evaluación en *Innovar* no puede estar bajo evaluación en otro medio de manera simultánea. Si se identifica esta mala práctica, se notificará a *Innovar* y a la institución de los autores.
4. Los autores deben ser investigadores, expertos en el campo, o con una formación mínima de posgrado. Se aceptan máximo cinco autores.
5. El contenido de los artículos es responsabilidad de los autores. El contenido de los documentos publicados no representa la opinión ni de *Innovar*, ni de la Universidad Nacional de Colombia.
6. La postulación debe realizarse mediante la plataforma Open Journal System (OJS). Todos los documentos adjuntos deben entregarse en un formato editable (.doc, .xls, .ppt). Asimismo, se debe atender con suficiencia y exhaustividad a la lista de comprobación para la preparación de envíos.

DIRECTRICES PARA LOS ARTÍCULOS

Título del artículo: debe ser conciso y corresponder al contenido, sin dejar de señalar específicamente el tema o la materia estudiada. Se recomienda que tenga entre doce y veinte palabras. También se recomienda el uso de una nota al pie no numérica para señalar cualquier aclaración sobre el trabajo (derivación de un proyecto de investigación, financiación, agradecimientos, entre otros).

Resumen: debe tener máximo 210 palabras en el idioma original del artículo. Se sugiere que los resúmenes cuenten con los siguientes elementos: una breve introducción al tema-problema, objetivo del trabajo, metodología, resultados y aportes principales. Los resúmenes deben presentar los anteriores elementos clave de forma precisa y breve, sin extenderse en datos innecesarios. No deben contener tablas, figuras o referencias. Su objetivo es reflejar con precisión el contenido del artículo.

Palabras clave: deben especificarse como mínimo cinco palabras clave. Se sugiere que estas estén presentes en el título o el resumen del artículo.

Código JEL: Debe especificarse tres códigos de la clasificación del *Journal of Economic Literature* (JEL Classification). Los códigos deben contar con un carácter alfabético y dos numéricos, p. ej.: M41. Esta clasificación se puede consultar en <http://www.aeaweb.org>.

DIRECTRICES SOBRE EL CONTENIDO

Extensión: los artículos deben tener una extensión mínima de 6.000 y máxima de 10.000 palabras, incluyendo referencias, notas al pie y tablas.

Introducción: debe presentar una breve delimitación del tema-problema de investigación con respecto al campo disciplinar específico. Se debe hacer una revisión de los antecedentes que permita evidenciar la novedad de los aportes y justificar la importancia del trabajo en la disciplina. Se recomienda presentar la pregunta y el objetivo de la investigación, así como un párrafo que dé cuenta de la estructura del documento.

Marco teórico o revisión de literatura: debe haber una ilación lógica que presente los antecedentes del tema-problema de investigación en el campo. Se debe procurar una revisión bibliográfica de pertinencia y actualidad.

Metodología: debe presentar y justificar los métodos, técnicas y fuentes empleadas.

Resultados y discusión: debe evidenciar una relación entre los antecedentes y los resultados de la investigación. Se sugiere una presentación analítica de los resultados tal que establezca un diálogo con base en los aportes del trabajo.

Conclusión: se sugiere hacer hincapié en las contribuciones novedosas del documento al campo, así como reconocer las limitaciones y proponer líneas futuras de investigación.

Referencias bibliográficas: debe utilizarse el sistema de citación, referenciación y estilo del American Psychological Association (APA), séptima edición. Dentro del texto corrido de los artículos, se deberá hacer uso de las citas parentéticas (apellido, año, página — solo para cita en estilo directo—). Al final del contenido del artículo debe incluirse el listado de referencias bibliográficas, en orden alfabético. Se debe asegurar de que haya una correspondencia entre las citas y las fuentes documentadas en las referencias. Además, debe incluirse el DOI para todos los documentos que dispongan de él. En caso de no tenerlo, se puede incluir un enlace en el que pueda consultarse el documento en línea.

Otros elementos: las gráficas, tablas, imágenes y demás elementos gráficos deben incluirse en el cuerpo del texto en un formato editable y adjuntarse en formato original o editable (.jpeg, .png, .ppt, .xls). Deben estar a escala de grises. También debe señalarse el título y la fuente, y deberá contar con un llamado en el cuerpo del texto.

Se sugiere indicar la jerarquía de los títulos a través de número (1, 1.1, 1.1.1) para facilitar la labor de edición, aunque esta se eliminará durante la adecuación.

Las notas a pie de página deben reducirse al mínimo: si el comentario es sustancial, debería ir en el texto.

DIRECTRICES PARA LAS RESEÑAS

Extensión: no debe superar las 3.000 palabras, incluyendo referencias.

Formato: debe entregarse en archivo editable, acompañada de una imagen de la carátula del libro o de la publicación que se está reseñando (.jpg, de mínimo 300 dpi).

Aprobación: Las reseñas serán sometidas a una aprobación de un lector experto designado por el comité editorial.

PROCESO DE EVALUACIÓN

Evaluación doble ciega: los autores no conocerán la identidad de sus evaluadores, ni los evaluadores conocerán la identidad de los autores. Los artículos postulados serán puestos bajo la evaluación de dos expertos en el tema, para que de manera independiente conceptúen sobre el trabajo. En caso de no presentarse un acuerdo entre los evaluadores, se recurrirá a un tercer evaluador que dirima el conflicto.

Criterios de evaluación: los evaluadores considerarán algunos criterios como interés y actualidad del tema de investigación, aporte al conocimiento, solidez conceptual, pertinencia y dominio de la bibliografía, rigor en la metodología, relevancia de la discusión de los resultados y las conclusiones, entre otros. El evaluador debe emitir su concepto en el formato definido por *Innovar*.

Confidencialidad: *Innovar* se reserva todos los datos de los autores y revisores, y los detalles y resultados del proceso únicamente se revelarán a los directamente involucrados (autores, evaluadores y editores). Se pide a los autores evitar una excesiva autocitación o cualquier tipo de dato en el cuerpo del texto que ofrezca pistas sobre su identidad.

Tiempos de evaluación: entre la convocatoria de los pares, su aceptación y entrega del concepto, transcurre un tiempo promedio de entre seis y doce meses. Sin embargo, ese periodo puede ser menor o mayor, de acuerdo con la disponibilidad de los revisores y otros factores que pueden dilatar o acelerar el proceso.

Decisión editorial: *Innovar* solo remitirá a los autores una comunicación oficial sobre su artículo, una vez tenga un resultado decisorio sobre la aprobación sin modificaciones, aprobación con cambios leves o profundos, o rechazo.

Entrega de correcciones: si los conceptos de los pares sugieren modificaciones, los autores dispondrán de tres a cinco semanas para realizar los cambios sugeridos por los evaluadores. La nueva versión del artículo debe ir acompañada de una carta-réplica anónima dirigida a cada uno de los evaluadores, señalando la naturaleza de los cambios realizados en función de sus comentarios de mejora.

Comentario editorial sobre el proceso de evaluación: el propósito del proceso de evaluación en *Innovar*, además de evaluar las contribuciones de los artículos a los campos disciplinares, es el de ofrecer una oportunidad a los autores de mejorar sus propuestas y afinar sus planteamientos hacia la construcción de artículos de alta calidad. En este sentido, *Innovar* espera que los autores reciban los comentarios de los evaluadores cuando su documento resulta descartado para publicación como una oportunidad de mejorar la calidad de su trabajo y postular su documento a otro canal de divulgación de su obra.

NOTAS DE INTERÉS

- El envío de un documento al proceso editorial de *Innovar* no obliga al comité editorial ni a sus editores a garantizar o realizar la publicación del documento.
- Los artículos y las reseñas se recibirán sin interrupciones todo el año, salvo cuando se manifieste lo contrario.
- Si el equipo editorial de *Innovar* no confirma la recepción de la postulación de un trabajo dentro de los plazos indicados en el ois, o si no ha recibido respuesta a cualquier tipo de mensaje en ese plazo, por favor, redirija su mensaje al correo electrónico opcional: coord_innovar@unal.edu.co.
- Cuando un artículo es aprobado, los autores ceden los derechos patrimoniales de su obra a *Innovar*, una revista adscrita a la Escuela de Administración de Empresas y Contaduría Pública de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Colombia.
- Los artículos publicados en *Innovar* están bajo licencia Creative Commons Reconocimiento-No_Comercial-Compartir_Igual 4.0 Unported. El contenido, total o parcial, divulgado en cualquier canal debe ser referenciado como lo indica la citación sugerida en la página de presentación de los artículos. Además, *Innovar* sugiere que siempre se incluya el DOI.
- Para mayor información sobre *Innovar*, consúltese el ois <https://revistas.unal.edu.co/index.php/innovar/index> o su página web <http://www.fce.unal.edu.co/revistainnovar>.

Dirección de correspondencia: Avenida carrera 30 # 45-03, Ciudad Universitaria. Universidad Nacional de Colombia. Facultad de Ciencias Económicas, edificio 310. Centro editorial. Primer piso. Revista *Innovar*.

Teléfono: (57) (1) 3165000, ext. 12367 o 12369

Correo electrónico: revinnova_bog@unal.edu.co

GUIDELINES FOR AUTHORS

Innovar Journal editorial policies consider the publication of studies in the disciplinary fields of Management and Accounting, as well as those of the Social Sciences with some relation to the study of organizations, from various epistemological and methodological perspectives and specific types of documents:

- **Research articles:** Present the original and unpublished results of systematic processes and research projects in a detailed and accurate way. The following structure for this type of article is suggested: introduction, literature review (theoretical framework), methodology, results, discussion, and conclusions.
- **Research-based reflection article:** present academic discussions based on the review of relevant literature and the development of a specific subject-problem. Analytical, interpretative, and critical perspectives on the specific subject-problem are accepted, as long as they contribute in an original, novel, and plausible way to the state of the art in a certain field or disciplinary subfield. The following structure is suggested: introduction, logical-argumentative development of the topic, original contribution by the author, implications, inferences, or conclusions.
- **Review article:** introduce the systematization of a methodical and rigorous literature review process under its various modalities. This type of article contributes to a specific disciplinary field by providing detailed and feasible analyzes of the state of the art on a given research subject-problem. An article will be considered within this typology if—and only if—it sufficiently and rigorously provides an account of the systematization of the available literature in a specific field. For this purpose, a minimum of fifty different sources should be examined and included in the review. The following structure is suggested: introduction, methodology, results, discussion, and conclusions.
- **Review:** documents that describe and discuss specialized literature products, generally books. Critical reviews of works that, preferably, have not been previously reviewed will be published; however, in case other reviews of such a document are available, the new proposal is expected to have a novel and persuasive approach. The author should address the objective, development, contributions, and limitations of the original work.

GENERAL RECOMMENDATIONS

Innovar Editorial Committee will consider the following aspects before accepting or rejecting any article or review eligible for publication in the first instance. Therefore, we suggest authors to consider these recommendations:

1. *Innovar* adopts ethical guidelines for scholarly work internationally accepted by the Committee on Publication Ethics (COPE) and Elsevier research ethics manual.
2. Only unpublished and original works will be considered for publication. Translations of articles or other documents already published in other media will not be accepted.
3. Articles submitted for evaluation in *Innovar* must not be simultaneously under evaluation in another publication. In case this malpractice is identified, *Innovar* and the institution authors belong to will be notified.
4. Authors must be researchers, experts in the field, or hold a graduate degree, at least. A maximum of five authors per document will be accepted.
5. The content of an article is the sole responsibility of its authors. The content of published works does not represent the opinion of *Innovar* nor that of the National University of Colombia.
6. Submissions must be delivered through *Innovar* Open Journal System (OJS) platform. All attached documents must be uploaded in an editable format (.doc, .xls, .ppt). In addition, the submission preparation checklist must be adequately and exhaustively addressed.

GUIDELINES FOR ARTICLES

Title: must be concise and correspond to the content of the article, without ceasing to specifically indicate the topic or subject studied. Titles must have between twelve and twenty words. The use of a non-numeric footnote is recommend-

ed to indicate any clarification about the submission (research project, funding, acknowledgments, among others).

Abstract: must have a maximum of 210 words in the original language the article was written. Abstracts should include the following: a brief introduction to the subject-problem, objective, methodology, results, and main contributions. Abstracts should present the above key elements accurately and briefly, without dwelling on unnecessary data. They should not contain tables, figures, or references. Its purpose is to accurately depict the content of the article.

Keywords: a minimum of five keywords must be included. We suggest these words be included in the title or abstract.

JEL Codes: three codes from the Journal of Economic Literature classification (JEL Classification) must be provided. Referred codes must contain one alphabetic character and two numeric characters, e.g. M41. This classification can be searched at <http://www.aeaweb.org>.

CONTENT GUIDELINES

Length: articles must have a minimum length of 6,000 words and do not exceed 10,000 words, including references, footnotes, and tables.

Introduction: must briefly define the research subject-problem. A review of background information must be carried out in order to show the novelty of the authors' contributions and justify the importance of their work for the associated discipline. We suggest including the research question and objective, as well as a paragraph describing the structure of the article.

Theoretical framework or literature review: there must be a logical sequence that introduces the background of the research subject-problem. A relevant and topical bibliographic review should be sought.

Methodology: must present and justify the methods, techniques, and sources used.

Results and discussion: must clearly show a relationship between background information and research results. An analytical presentation of results that allows establishing a discussion based on the contributions of the research is suggested.

Conclusion: should emphasize the contributions of the research to its related field of knowledge, as well as recognize the limitations of the study and propose future research lines.

References: the American Psychological Association (APA) style, seventh edition, must be used for citation and referencing. Citations within the text must use the parenthetical system (surname, year, and page [only direct citation]). The list of references in alphabetical order should be included at the end of the text. There must be a correspondence between citations and the sources included in the references. A doi number must be included for all sources. In case they do not have a doi number, authors could add an online link directing to the source.

Other items: graphs, tables, images, and other graphic elements must be included in the body of the text in an editable format and attached in its original or an editable format (.jpeg, .png, .ppt, .xls). They must be included in grayscale. The title and source must also be inserted. These resources should be mentioned within the body of the text. We suggest indicating the hierarchy of titles through numbers (1, 1.1, 1.1.1) in order to facilitate the editing work, although this will be eliminated during proofreading.

Footnotes should be kept to a minimum. All major comments must be included within the text.

GUIDELINES FOR REVIEWS

Length: must not exceed 3,000 words, including references.

Format: must be submitted in an editable file, along with the cover of the book or publication being reviewed (.jpg at 300 dpi).

Approval: reviews will be submitted for approval by an expert reader appointed by *Innovar* Editorial Committee.

EVALUATION PROCESS

Double-blind peer-reviewing: authors will not be aware of the identity of reviewers, nor will reviewers acknowledge the identity of authors. Submissions will be subject to eval-

uation by two experts on the subject, who will independently conceptualize on the assigned work. In case there is not an agreement between these two reviewers, a third evaluator will be called upon to resolve the conflict.

Evaluation criteria: reviewers will consider criteria such as the topicality of the research topic, its contribution to knowledge, conceptual soundness, relevance and mastery of the referred sources, methodological robustness, relevance of the discussion of results, and its conclusions, among others. All reviewers must issue their concept in the format defined by *Innovar*.

Confidentiality: *Innovar* will ensure the confidentiality of any data related to authors and reviewers. The details and results of the reviewing process will only be informed to those directly involved (authors, reviewers, and editors). Authors are asked to avoid excessive self-citation or add any type of data in the text that may offer hints about their identity.

Evaluation time: an average time of six to twelve months should be expected between the time peer reviewers are invited, their acceptance, and the delivery of their evaluation concepts. However, this timeframe may be shortened or extended, depending on the availability of reviewers and other factors that could delay or accelerate the process.

Editorial decision: *Innovar* will only send an official communication about submissions once a decisive result on their approval without changes, approval with slight or major changes, or rejection has been achieved.

Submission of corrections: in case reviewers suggest modifications to an article, authors will have three to five weeks to make the amendments. The new version of the article must be accompanied by an anonymous reply letter addressed to each reviewer, describing the changes made in accordance with their comments.

Editorial comment on the evaluation process: the purpose of the reviewing process, in addition to evaluating the contributions of submissions to their corresponding disciplinary field, is to offer authors the opportunity to improve their proposals and enhance their approaches toward the construction of high-quality articles. Therefore, *Innovar* expects that authors receive the comments made by reviewers as an opportunity to improve the quality of their work when their submission is not accepted for publication, to later send their article to another journal.

NOTES OF INTEREST

- The submission of a document does not oblige *Innovar* Editorial Committee or its Editors to ensure or carry out its publication.
- Articles and reviews will be received all year round, unless otherwise indicated.
- If *Innovar* editorial team does not provide confirmation on the reception of a submission within the deadlines stated in the OJS, or if you have not received a response to any type of message within that period, please redirect your message to the following e-mail address: coord_innovar@unal.edu.co.
- When an article is accepted for publication authors grant their copyrights to *Innovar*, journal of the School of Management and Public Accounting at the Faculty of Economic Sciences, National University of Colombia.
- Articles published in *Innovar* are licensed under the Creative Commons Reconocimiento-No-Comercial-Compartir_Igual 4.0 Unported. The content, in whole or in part, published on any channel must be cited as indicated on the article's presentation page. Additionally, *Innovar* suggests that its doi number is always included.
- For more information about *Innovar* go to the journal's OJS (<https://revistas.unal.edu.co/index.php/innovar/index>) or visit its web page (<http://www.fce.unal.edu.co/revistinnoavar>).

Mail address: Avenida carrera 30 # 45-03, Ciudad Universitaria. Universidad Nacional de Colombia. Facultad de Ciencias Económicas, edificio 310. Centro editorial. Primer piso. Revista *Innovar*.

Phone number: (57) (1) 3165000, ext. 12367 or 12369

E-mail: revinnova_bog@unal.edu.co

INSTRUÇÕES PARA AUTORES

As políticas editoriais da *Innovar* abrangem a publicação de artigos nos campos da gestão e da contabilidade, bem como das ciências sociais que tiverem alguma relação com o estudo das organizações, sob diversos posicionamentos epistemológicos e metodológicos, delimitados nos gêneros acadêmicos descritos a seguir.

- **Artigos de pesquisa.** Apresentam de forma detalhada e rigorosa resultados originais e inéditos de processos sistemáticos e projetos de pesquisa. A seguinte estrutura é sugerida: introdução, revisão da literatura (referencial teórico), metodologia, resultados, discussão e conclusões.
- **Artigos de reflexão.** Apresentam discussões acadêmicas com base numa revisão da literatura relevante e da apresentação de um tema-problema específico. São aceitas perspectivas analíticas, interpretativas e críticas sobre o tema-problema específico da reflexão, contanto que contribuam, de maneira original, nova e plausível, para o estado da arte num determinado campo ou subcampo acadêmico específico. A seguinte estrutura é sugerida: introdução, desenvolvimento lógico-argumentativo do tema, contribuição própria (original) do autor, consequências, inferências ou conclusões.
- **Artigos de revisão.** Apresentam a sistematização de um processo metodológico e rigoroso de revisão da literatura, sob diversas modalidades. Assim, esse tipo de artigo contribui para a área com uma análise detalhada e plausível do estado da arte sobre determinado tema-problema de pesquisa. Um artigo é considerado de revisão se apresentar com suficiência e rigorosidade a sistematização da literatura de um campo específico. É recomendado revisar, no mínimo, 50 documentos a respeito da temática. Além disso, é sugerida a seguinte estrutura: introdução, metodologia, resultados, discussão e conclusões.
- **Resenhas.** São documentos de apresentação e discussão de uma obra da literatura especializada, geralmente livros. São publicadas resenhas de documentos que, de preferência, não tenham resenhas prévias; contudo, se já existirem, espera-se que a nova tenha uma abordagem nova e relevante. É esperado que o autor cumpra o objetivo, o desenvolvimento, as contribuições e as limitações do documento.

RECOMENDAÇÕES GERAIS

A comissão editorial da *Innovar* considera os aspectos a seguir para aceitar ou recusar, num primeiro momento, artigos e resenhas submetidos à publicação. Portanto, solicitamos aos autores que levem em conta estas recomendações.

1. A *Innovar* segue os princípios éticos no trabalho acadêmico, aceitos internacionalmente pelo Committee on Publication Ethics (COPE) e pelo manual de ética na pesquisa do Elsevier.
2. Somente são considerados para a publicação trabalhos inéditos e originais. Não são aceitas traduções de artigos ou outros documentos publicados em outros meios.
3. O artigo submetido à avaliação na *Innovar* não pode estar em outro processo de avaliação simultaneamente. Se for identificada essa má prática, tanto a *Innovar* quanto a instituição a que os autores estão vinculados serão notificadas.
4. Os autores devem ser pesquisadores, especialistas na área ou com formação mínima de pós-graduação. São aceitos no máximo cinco autores por artigo.
5. O conteúdo dos artigos é responsabilidade dos autores e não representa a opinião nem da *Innovar* nem da Universidad Nacional de Colombia.
6. A submissão deve ser feita pela plataforma Open Journal System (OJS). Todos os documentos anexos devem ser enviados em formato editável (.doc, .xls, .ppt). Além disso, deve atender com suficiência e exatidão à lista de comprovação para a preparação e a submissão de manuscritos.

DIRETRIZES PARA ARTIGOS

Título do artigo. Deve ser conciso, mas sem deixar de indicar especificamente o tema ou a matéria estudada, e corresponder ao conteúdo do texto. É recomendado que tenha entre 12 e 20 palavras. Também é recomendada uma nota de rodapé não numérica para indicar qualquer esclarecimento sobre o trabalho (origem de um projeto de pesquisa, financiamento, agradecimento, entre outros).

Resumo. Deve ter no máximo 210 palavras no idioma original do artigo. É sugerido que os resumos contem com os seguintes elementos: breve introdução ao tema-problema, objetivo do trabalho, metodologia, resultados e contribuições principais. Os resumos devem apresentar esses elementos-chave de forma precisa, sem a exposição de dados desnecessários. Não devem conter tabelas, figuras ou citações. Seu objetivo é refletir com exatidão o conteúdo do artigo.

Palavras-chave. Devem ser apresentadas no mínimo cinco palavras-chave. É sugerido que elas estejam presentes no título ou no resumo do artigo.

Código JEL. Devem ser especificados três códigos da classificação do *Journal of Economic Literature* (JEL Classification). Os códigos precisam contar com um caractere alfabético e dois numéricos, por exemplo: M41. Essa classificação pode ser consultada em <http://www.aeaweb.org>.

DIRETRIZES SOBRE O CONTEÚDO

Extensão. Os artigos devem ter uma extensão de no mínimo 6.000 palavras e no máximo 10.000 palavras.

Introdução. Deve apresentar uma breve delimitação do tema-problema de pesquisa a respeito da área acadêmica específica. Nela, faz-se uma revisão dos antecedentes que permite evidenciar a novidade das contribuições do artigo e justificar a importância dele para a disciplina. É recomendado apresentar a pergunta e o objetivo da pesquisa, bem como um parágrafo que descreva a estrutura do texto.

Referencial teórico ou revisão da literatura. Deve ter uma coerência com os antecedentes do tema-problema de pesquisa no campo, com uma revisão bibliográfica pertinente e atual.

Metodologia. Deve apresentar e justificar os métodos, as técnicas e as fontes utilizadas.

Resultados e discussão. Deve evidenciar uma relação entre os antecedentes e os resultados da pesquisa. É sugerida uma apresentação analítica dos resultados em que um diálogo seja estabelecido com base nas contribuições do trabalho.

Conclusões. É sugerido enfatizar as novas contribuições do trabalho, bem como reconhecer as limitações e propor linhas futuras de pesquisa.

Referências bibliográficas. A revista adota o sistema de citação, referências e estilo da American Psychological Association (APA), sétima edição. No corpo do texto, é utilizado o sistema autor-data ou parentético (sobrenome do autor em minúscula, ano de publicação, página ou páginas da citação, no caso de esta ser textual). No final do texto, é incluída a lista de referências bibliográficas, em ordem alfabética. Deve-se garantir a correspondência entre as citações e as fontes relacionadas na lista de referências. Além disso, se o documento consultado contar com o DOI, este deve estar incluído na referência. Caso não o tenha, é necessário incluir o URL no qual o documento possa ser consultado.

Outros elementos. Gráficos, tabelas, figuras e demais elementos gráficos devem ser incluídos no corpo do texto em formato editável (jpeg, png, ppt, xls). Além disso, são apresentados em escala de cinzas e acompanhados de título e fonte. No corpo do texto, deve haver referência a eles.

Quanto ao peso ou à hierarquia dos títulos no texto, é sugerido indicar com número (1, 1.1, 1.1.1) para facilitar o trabalho de edição, muito embora os números sejam eliminados na versão diagramada do trabalho.

As notas de rodapé devem ser usadas de forma reduzida. Se o comentário for substancial, deverá ir no corpo do texto.

DIRETRIZES PARA RESENHAS

Extensão. Não deve ultrapassar 3.000 palavras, incluindo as referências.

Formato. Deve ser enviada em arquivo editável, acompanhada de uma imagem da capa do livro ou da publicação sobre a qual está sendo feita a resenha (jpg, de mínimo 300 dpi).

Aprovação. As resenhas são submetidas a uma aprovação de um leitor especializado designado pela comissão editorial.

PROCESSO DE AVALIAÇÃO

Avaliação duplo-cega. Os autores não conhecerão a identidade dos pareceristas nem estes a dos autores. Os artigos subme-

tidos são enviados à avaliação de dois especialistas no tema, para que, de forma independente, emitam um parecer sobre o trabalho. Caso não haja concordância entre os pareceres, recorre-se a um terceiro parecerista para resolver o conflito.

Crítérios de avaliação. Os pareceristas considerarão alguns critérios como interesse e atualidade do tema de pesquisa, contribuição para o conhecimento, solidez conceitual, pertinência e domínio da bibliografia, rigor na metodologia, relevância da discussão dos resultados e das conclusões, entre outros. O parecerista deve emitir seu parecer no modelo definido pela *Innovar*.

Confidencialidade. A *Innovar* reserva todos os dados dos autores e dos pareceristas. Os detalhes e os resultados do processo de avaliação serão revelados direta e unicamente aos envolvidos (autores, pareceristas e editores). Pedir-se aos autores evitar a excessiva autocitação ou qualquer tipo de dado no corpo do texto que possa revelar sua identidade.

Prazo para a avaliação. Entre a seleção dos pares acadêmicos, a aceitação para participar do processo e a entrega do parecer, transcorre um tempo entre seis e doze meses. Contudo, esse período pode ser menor ou maior, de acordo com a disponibilidade dos pareceristas e de outros fatores que podem atrasar ou acelerar o processo.

Decisão editorial. A *Innovar* somente enviará uma comunicação oficial sobre o artigo aos autores quando tiver um parecer sobre a aprovação sem modificações, a aprovação com modificações leves ou profundas, ou a recusa do manuscrito.

Entrega de modificações/correções. Se os pareceristas sugerirem modificações, os autores terão de três a cinco semanas para realizá-las. A nova versão do artigo deve ser enviada junto com uma carta-resposta anônima dirigida a cada um dos pareceristas, na qual os autores indicam a natureza das alterações realizadas em função dos comentários daqueles.

Comentário editorial sobre o processo de avaliação. O objetivo do processo de avaliação na *Innovar*, além de avaliar as contribuições dos artigos para as áreas acadêmicas, é oferecer uma oportunidade para os autores de melhorar suas propostas a fim de construir artigos de alta qualidade. Nesse sentido, quando o trabalho for recusado para a publicação, a revista espera que os autores recebam os comentários dos pareceristas como uma oportunidade de aprimorá-lo e, assim, submetê-lo a outro meio de divulgação de sua obra.

NOTAS DE INTERESSE

- A submissão de um documento ao processo editorial da *Innovar* não obriga a comissão editorial nem seus editores a garantir ou realizar a publicação do trabalho.
- Os artigos e as resenhas são recebidos sem interrupção durante todo o ano, exceto quando seja manifestado o contrário.
- Se a equipe editorial da *Innovar* não confirmar o recebimento da submissão de um trabalho dentro do prazo indicado no OJS ou se você não tiver recebido resposta de qualquer tipo de mensagem nesse prazo, por favor, envie um e-mail a coord_innovar@unal.edu.co
- Quando um artigo for aprovado, os autores cedem os direitos patrimoniais de sua obra à *Innovar*, uma revista vinculada à Escola de Administração de Empresas e Contabilidade Pública da Faculdade de Ciências Econômicas da Universidad Nacional de Colombia.
- Os artigos publicados na *Innovar* estão sob a licença Creative Commons Reconocimiento-No-Comercial-Compartir-Igual 4.0 Unported. O conteúdo, total ou parcial, divulgado em qualquer canal deve ser devidamente referenciado. Além disso, a *Innovar* sugere que sempre o DOI seja incluído.
- Para mais informações sobre a revista *Innovar*, acesse o OJS <https://revistas.unal.edu.co/index.php/innovar/index> ou a página web <http://www.fce.unal.edu.co/revistainnovar>

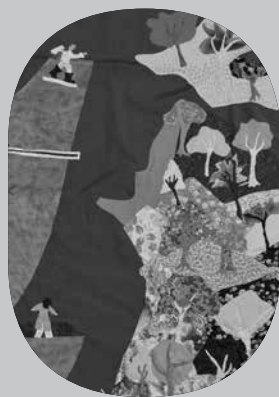
Endereço postal: Avenida carrera 30 # 45-03, Ciudad Universitaria, Universidad Nacional de Colombia. Facultad de Ciencias Económicas, edificio 310. Centro editorial. Primer piso. Revista *Innovar*.
 Telefone: (57) (1) 3165000, ramais 12367 e 12369
 E-mail: revinnova_bog@unal.edu.co

1823



DOSCIENTOS AÑOS DE HISTORIAS...

2023



Museo
Nacional
de Colombia

INNOVAR

La *Revista Innovar*, 33(88), fue editada por la Escuela de Administración y Contaduría Pública de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Colombia, sede Bogotá. Se terminó de imprimir y encuadernar en los talleres de Proeditor, en enero del 2023, con un tiraje de 50 ejemplares, sobre papel bond blanco bahía de 70 g.

Editorial

VÍCTOR MAURICIO CASTAÑEDA-RODRÍGUEZ, MARTA JUANITA VILLAVECES NIÑO
‡ ÁLVARO ZERDA SARMIENTO



Responsabilidad social empresarial y sostenibilidad

Media Coverage of Carbon Neutral Organizations in Costa Rica:
Environmental Sustainability Practices and Consumer Recognition



JORGE A. VALENCIANO-SALAZAR, FRANCISCO J. ANDRÉ
‡ CARLOS RIVERO



Trazando nuevas rutas en común: un estado del arte
de las alianzas para el desarrollo sostenible

MONTSERRAT RODRÍGUEZ COTILLA



Contabilidad

Una aproximación al tratamiento contable de
criptomonedas en el marco de las NIIF



LAURA ROSA LUCIANI TORO, HEIBERG ANDRÉS CASTELLANOS SÁNCHEZ,
ALBERTO JOSÉ HURTADO BRICEÑO ‡ SADCIDI ZERPA DE HURTADO

Efeitos da adoção da IFRS 16 — locações nas
empresas cotadas no STOXX Europe 50

JOEL ANTUNES ‡ ANA MORAIS



Competências técnicas relevantes na percepção dos
profissionais de contabilidade no contexto português

CARLOS QUELHAS MARTINS, ANA COVAS, JOSÉ CARLOS RIBEIRO
‡ VASCO JORGE SALAZAR SOARES



Impacto dos sistemas de incentivo ao investimento na estrutura de
capitais e nos resultados: o caso das empresas portuguesas

ELIANA V. PARREIRA, AMELIA M.M. PIRES ‡ PAULA ODETE FERNANDES



Divulgación sobre capital estructural en empresas del sector
financiero de Perú inscritas en la Bolsa de Valores de Lima

MARÍA ISABEL ALEJANDRA QUEVEDO ALEJOS ‡ ESTEBAN CHONG LEÓN



Gestión humana

Estrategias efectivas de los mediadores chilenos
en conflictos laborales



JORGE CEA RODRÍGUEZ,
FRANCISCO J. MEDINA
‡ JIMENA RAMÍREZ-MARÍN



Prácticas de alto rendimiento y compromiso afectivo: el papel
mediador de la cultura organizacional en pymes colombianas

CAROLINA MONSALVE-CASTRO, MANUELA PARDO-DEL-VAL
‡ SONIA DASÍ-RODRIGUEZ



Liderazgo ético: su relación con los conflictos, la
confianza y la transferencia de conocimiento

MARÍA MARISELA VARGAS-SALGADO, AURORA IRMA MÁYNEZ-GUADERRAMA
‡ KARLA GABRIELA GÓMEZ-BULL

