

repec

Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade

Journal of Education and Research in Accounting

Revista de Educación e Investigación en Contabilidad

REPeC, Brasília, v. 7, n. 3, jul./sep. 2013

Disponível em linha em www.repec.org.br

Fecha de publicación: 30 de septiembre de 2013

EQUIPO EDITORIAL

CUERPO DIRECTIVO

Juarez Domingues Carneiro, Presidente do Conselho Federal de Contabilidade (CFC), Brasil
José Martonio Alves Coelho, Presidente da Fundação Brasileira de Contabilidade (FBC), Brasil
María Clara Cavalcante Bugarim, Presidente da Academia Brasileira de Ciências Contábeis (ABRACICON), Brasil

COMITE DE POLÍTICA EDITORIAL

Antonio Carlos Dias Coelho, Doutor, Universidade Federal do Ceará (UFC), CE, Brasil
Edgard B. Cornachione Jr., Ph.D., Universidade de São Paulo (USP), SP, Brasil
Ernani Ott, Doutor, Universidade do Vale do Rio dos Sinos (Unisinos), RS, Brasil
Ilse Maria Beuren, Doutora, Universidade Regional de Blumenau (FURB), SC, Brasil
Jorge Katsumi Niyama, Doutor, Universidade de Brasília (UNB), DF, Brasil
Jacqueline Veneroso Alves da Cunha, Doutora, Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG), MG, Brasil
Valcemiro Nossa, Doutor, Fundação Instituto Capixaba de Pesquisas em Contabilidade, Economia e Finanças (Fucape), ES, Brasil

EDITOR RESPONSABLE

Valcemiro Nossa, Doutor, Fundação Instituto Capixaba de Pesquisas em Contabilidade, Economia e Finanças (Fucape), ES, Brasil

EDITORES ADJUNTOS

Carlos Renato Theóphilo, Doutor, Universidade Estadual de Montes Claros (Unimontes), MG, Brasil
Flávia Zóbboli Dalmácio, Doutora, Universidade de São Paulo (USP), SP, Brasil
Romualdo Douglas Colauto, Doutor, Universidade Federal do Paraná (UFPR), PR, Brasil
Vera Maria Rodrigues Ponte, Doutora, Universidade Federal do Ceará (UFC), CE, Brasil

CUERPO EDITORIAL CIENTÍFICO

Adriano Rodrigues, Doutor, Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ), RJ, Brasil
Alfredo Sarlo Neto, Doutor, Universidade Federal do Espírito Santo (UFES), ES, Brasil
Aneide Oliveira Araujo, Doutora, Universidade Federal do Rio Grande do Norte (UFRN), RN, Brasil
Cláudio Parisi, Doutor, Fundação Escola de Comércio Álvares Penteado (FECAP), SP, Brasil
Edilson Paulo, Doutor, Universidade Federal da Paraíba (UFPB), PB, Brasil
Eduardo Schiehl, PhD, HEC Montreal, Canadá
Fernando Caio Galdi, Doutor, Fundação Instituto Capixaba de Pesquisas em Contabilidade, Economia e Finanças (Fucape), ES, Brasil
Jeronymo José Libonati, Doutor, Universidade Federal de Pernambuco (UFPE), PE, Brasil
Jorge Eduardo Scarpin, Doutor, Universidade Regional de Blumenau (FURB), SC, Brasil
José Alonso Borba, Doutor, Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC), SC, Brasil
Lauro Brito de Almeida, Doutor, Universidade Federal do Paraná (UFPR), PR, Brasil
Leandro Cañibano, Doutor, Universidad Autónoma de Madrid, Espanha
Luis Eduardo Afonso, Doutor, Universidade de São Paulo (USP), SP, Brasil
Luis Lima Santos, Doutor, Instituto Politécnico de Leiria (IPL), Portugal
Maise de Souza Ribeiro, Doutora, Universidade de São Paulo de Ribeirão Preto (USP-RP), SP, Brasil
Márcia Martins Mendes De Luca, Doutora, Universidade Federal do Ceará (UFC), CE, Brasil
Marcos Antonio Souza, Doutor, Universidade do Vale do Rio dos Sinos (Unisinos), RS, Brasil
Milanez Silva de Souza, Doutor, Universidade Federal do Amazonas (UFAM), AM, Brasil
Sonia Maria da Silva Gomes, Doutora, Universidade Federal da Bahia (UFBA), BA, Brasil
Waldir Jorge Ladeira dos Santos, Doutor, Universidade Estadual do Rio de Janeiro (UERJ), RJ, Brasil

CONSULTORES AD HOC

Lista publicada anualmente em el último número de la Revista

REVISIÓN DE LENGUA PORTUGUESA

María do Carmo Nóbrega, Conselho Federal de Contabilidade (CFC), Brasil

REVISIÓN DE LENGUA INGLESA

Positive Idiomas

REVISIÓN DE LENGUA ESPAÑOLA

Positive Idiomas

ESAMEN DE LAS NORMAS

María do Carmo Nóbrega, Conselho Federal de Contabilidade (CFC), Brasil

PREPARACIÓN/REVISIÓN DE META INFORMACIÓN

Valcemiro Nossa, Doutor, Fundação Instituto Capixaba de Pesquisas em Contabilidade, Economia e Finanças (Fucape), ES, Brasil

DIAGRAMACIÓN

Thiago Luis Gomes, Conselho Federal de Contabilidade (CFC), Brasil

Tiago Castro Silva, Icep Brasil

BIBLIOTECARIA

Lúcia Helena Alves de Figueiredo, Conselho Federal de Contabilidade (CFC), Brasil

ASISTENTE EDITORIAL

Rosângela Bekman dos Santos, Conselho Federal de Contabilidade (CFC), Brasil

Esta revista ofrece acceso libre inmediato a su contenido, por internet en el sistema SEER, facilitando gratuitamente el conocimiento científico al público con vistas a su democratización.

La REPeC está utilizando el Sistema Electrónico de Edición de Revistas (SEER) como medio de gerenciamiento del periódico.

El Sistema Electrónico de Edición (SEER) fue traducido y adaptado del Open Journal Systems (OJS) por el Instituto Brasileño de Información en Ciencia y Tecnología (IBICT). Ese software libre, desarrollado por la Universidad British Columbia de Canadá, tiene como objetivo dar asistencia en la edición de periódicos científicos en cada una de las etapas del proceso, desde la sujeción y evaluación de los consultores hasta la publicación on-line y su indexación.

Disponibile en línea en: <http://www.repec.org.br>

© CFC – Conselho Federal de Contabilidade – 2013



Conselho Federal de Contabilidade (CFC)
SAS quadra 5, bloco J, Edifício CFC – CEP: 70070-920 – Brasília-DF
E-mail: repec@cfc.org.br

REPeC : Revista de Educación e Investigación en Contabilidad [recurso eletrônico] / Conselho Federal de Contabilidade – V.1, n.1 (dic. 2006 /mar. 2007)- -- Brasília: CFC, 2007-.

Trimestral
ISSN: 1981-8610
Modo de acesso: <http://www.repec.org.br>

1. Ciências Contábeis 2. Contabilidade I. Conselho Federal de Contabilidade II. Título.

CDU-657

Formulário Catalográfico elaborado por la Bibliotecária Lúcia Helena Alves de Figueiredo CRB 1/1.401

Editorial

Estimados lectores,

La Revista de Educación e Investigación en Contabilidad (REPeC) es un periódico electrónico trimestral, editado en Portugués, Inglés y Español, y es mantenido por el Consejo Federal de Contabilidad (CFC), Fundación Brasileña de Contabilidad (FBC) y por la Academia Brasileña de Ciencias Contables (ABRACICON).

Es con gran orgullo que recibimos la noticia de que en julio pasado REPEC - Revista de Educación e Investigación en Contabilidad fue evaluada por Qualis CAPES y llegamos al concepto B2. Este es otro gran logro para la revista, que ha estado tratando de evolucionar en términos de calidad de la producción científica publicada. Vamos a seguir trabajando en el proyecto, ahora con un enfoque prioritario en aumentar el número de indexadores.

Este Volumen n. 7, Edición n. 3, julio-septiembre de 2013, estamos publicando artículos que involucran diferentes áreas de contabilidad conforme se puede verificar a seguir.

El primer artículo de esta edición, titulado “**Impacto de la Convergencia a las Normas Contables Internacionales en el Brasil Sobre el Contenido Informacional de la Contabilidad**”, de autoría de *Marcelo Alvaro da Silva Macedo, Márcia Reis Machado, Márcio André Veras Machado y Pedro Henrique Cardoso Mendonça*, tuvo por objetivo analizar el impacto del proceso de convergencia a las normas contables internacionales en el Brasil sobre el contenido informacional de la Contabilidad, teniendo como focos alteraciones en los principales índices contable-financieros y en la relevancia de las informaciones contables.

El trabajo siguiente, de los autores *Andréia Carpes Dani, Franciele Beck, Paulo Sérgio Almeida-Santos y Carlos Eduardo Facin Lavarda*, intitulado “**Análisis de la Estructura de Propiedad de las Empresas Listadas en el ISE por Medio de la Aplicación de Redes Sociales**” con el objetivo de verificar cuál es la configuración de la estructura de propiedad y de la red de relaciones de los accionistas de las empresas brasileñas integrantes del Índice de Sostenibilidad Empresarial (ISE) de la BM&FBovespa.

El tercer artículo, con el título “**Remuneración De Ejecutivos Y Desempeño Financiero: Un Estudio Con Empresas Brasileñas**”, de autoría de *Elizabeth Krauter*, con el objetivo de esta pesquisa fue investigar la relación entre la remuneración de los ejecutivos y el desempeño financiero en las empresas brasileñas. Los resultados apuntaron la existencia de una relación significativa entre remuneración financiera y desempeño financiero.

Con el título “**Estudio Sobre los Factores Contables que Influencian el Índice Firjan de Desarrollo Municipal (IFDM) en las Capitales Brasileñas**”, el cuarto artículo publicado tiene como autores *Bruna Camargos Avelino, Valéria Gama Fully Bressan y Jacqueline Veneroso Alves da Cunha*. Los resultados mostraron que las variables Intereses y Gastos de la Deuda, Gasto de Capital, Inversiones, gastos con Cultura y Asistencia Social, y Transferencias Corrientes presentaron una asociación estadísticamente significativa con el IFDM total de los entes públicos seleccionados, permitiendo constatar que informaciones contables poseen relevancia en la determinación del IFDM de los capitales analizados.

El penúltimo artículo de esta edición, titulado “**El Papel Del Consejo De Administración En La Contratación De La Empresa De Auditoría: Evidencias Empíricas En Brasil**”, de autoría de *Kadija Celante Pizetta y Fábio Moraes da Costa*, con el propósito de investigar si existe relación entre las características del consejo de administración y el tipo de firma de auditoría externa independiente contratada en compañías abiertas listadas en la Bolsa de Valores de São Paulo (BM&FBovespa).

El último artículo trae el tema “**Relación Entre Calidad De La Auditoría Y Conservadorismo Contable En Las Empresas Brasileñas**” y tiene como autor a *Iana Izadora Souza Lapa de Melo Paulo, Paulo Roberto Nóbrega Cavalcante y Edilson Paulo*. O estudio constató que el conservadorismo de la información contable es positivamente afectado por el tamaño de la empresa de auditoría y negativamente afectado por el tiempo de suministración de servicio de los auditores, por la distancia entre la fecha del dictamen y la fecha de publicación de las demostraciones contables.

A todos, ¡una buena lectura!

Prof. Dr. Valcemiro Nossa
Editor General

Impacto de la Convergencia a las Normas Contables Internacionales en el Brasil Sobre el Contenido Informacional de la Contabilidad

Resumen

Este artículo tiene como objetivo analizar el impacto del proceso de convergencia a las normas contables internacionales en el Brasil sobre el contenido informacional de la Contabilidad, teniendo como foco alteraciones en los principales índices contable-financieros y en la relevancia de las informaciones contables. Para esto, fueron analizadas empresas no financieras de capital abierto, considerando informaciones del ejercicio de 2009 divulgadas en el inicio de 2010 (BRGAAP – estándar parcialmente IFRS) y en el inicio de 2011 (*full* IFRS). El análisis de datos del ejercicio de 2009 tuvo como propósito aislar toda y cualquier otra influencia encontrada en las demostraciones contables que no fuese proveniente de las alteraciones de estándar contable. Los resultados apuntaron que los indicadores Endeudamiento (END), Giro del Activo (GA), Margen Bruto (MB), Flujo de Caja Operacional sobre Activo Total (FSA) y Flujo de Caja Operacional sobre Patrimonio Líquido (FSPL) se mostraron menores, cuando utilizados datos de las demostraciones en *full* IFRS. Analizada la capacidad informacional del Lucro Líquido, por medio de regresión, fue posible detectar que, al reflejar el estándar *full* IFRS, el Lucro Líquido aumenta su poder explicativo sobre el comportamiento de los precios de las acciones. En relación al contenido informacional del Patrimonio Líquido, los resultados apuntaron que no hubo alteración significativa en su poder explicativo del comportamiento de los precios de las acciones.

Palabras clave: IFRS. Contenido Informacional de la Contabilidad. Proceso de Convergencia a las Normas Internacionales de Contabilidad. Índices Contables.

Marcelo Alvaro da Silva Macedo

Doctor en Ingeniería de Producción (COPPE/UFRJ) y Posdoctorado en Controladuría y Contabilidad (USP), Profesor Adjunto de la Universidad Federal de Rio de Janeiro (UFRJ). **Contacto:** Av. Pasteur, 250, LEDO/FACC/UFRJ – Sala 250, Urca, Rio de Janeiro, RJ, CEP 22.290-940. **E-mail:** malvaro.facc.ufrj@gmail.com

Márcia Reis Machado

Doctora en Contabilidad (USP), Profesora de la Universidad Federal de Paraíba (UFPB). **Contacto:** UFPB, CCSA, Campus I, Cidade Universitária, Castelo Branco, João Pessoa, PB, CEP 58059-900. **E-mail:** marciareism@hotmail.com

Márcio André Veras Machado

Doctor en Administración (UNB), Profesora de la Universidad Federal de Paraíba (UFPB). **Contacto:** UFPB, CCSA, Campus I, Cidade Universitária, Castelo Branco, João Pessoa, PB, CEP 58059-900. **E-mail:** mavmachado@hotmail.com

Pedro Henrique Cardoso Mendonça

Graduado en Ciencias Contables (UFRJ). **Contacto:** Av. Pasteur, 250, LEDO/FACC/UFRJ – Sala 250, Urca, Rio de Janeiro, RJ, CEP 22.290-940. **E-mail:** phcardoso.m@gmail.com

1. Introdução

El surgimiento y desarrollo de empresas multinacionales, el crecimiento del mercado financiero internacional y la mudanza del comportamiento de los inversores que, entre otros factores, contribuyó para la internacionalización de la actividad económica, hizo con que los informes contables ultrapasen las fronteras nacionales. No obstante, la interpretación y la comprensión de la información contable, en nivel internacional son perjudicadas por una multiplicidad de factores, incluyendo la diversidad de los principios contables y reglas que rigen la elaboración de informes contable-financieros en cada país (Callao, Jarne & Laínez, 2007).

A medida que fueron apareciendo, como consecuencia de la evolución de los tiempos y de las organizaciones, los otros “*players*”, la Contabilidad fue transformándose, poco a poco, de un ingenioso sistema de escrituración y demostraciones contables simplificadas, en un complejo sistema de información y evaluación, con características científicas, institucionales y sociales de relieve y teniendo, como objetivo central, suplir necesidad informacional de sus usuarios internos y externos a la entidad a que se refiere (Judícibus, Martins & Carvalho, 2005, p.11).

La Estructura Conceptual para Elaboración y Divulgación de Informe Contable-Financiero, anteriormente denominada Estructura Conceptual Básica de la Contabilidad, ya no trata más de los objetivos de la Contabilidad, sino de los objetivos del informe contable-financiero. Posiblemente, esa mudanza se deriva de la constante evolución de la economía y, consecuentemente, de la ampliación de las tareas realizadas por la Contabilidad.

Según el Comité de Pronunciamientos Contables - CPC (2011), el objetivo del informe contable-financiero es proporcionar informaciones contable-financieras que sean útiles a inversores existentes y en potencial, a acreedores por préstamos y a inversores. Enfatiza, asimismo, que los informes contable-financieros pueden no atender a todas las informaciones que los usuarios (inversores y acreedores) necesitan, cabiendo, así, a los usuarios, buscar otras fuentes de informaciones, tales como: condiciones económicas, situación política, y perspectiva y panorama para la industria y para la entidad.

En la actual coyuntura, es notoria la evolución del mercado de capitales brasileño, inclusive en momentos en que Estados Unidos y Europa pasan por crisis económica. Aún considerado incipiente, en relación a mercados como el americano, el volumen negociado en la bolsa y el número de inversores ha crecido rápidamente. Según las estadísticas disponibles en el sitio web de la Bolsa de Mercaderías, Valores y Futuros (BM&FBOVESPA), en 2002, eran 85.249 inversores persona física. En febrero de 2012, ese número saltó para 569.826.

En ese contexto, se percibe la necesidad de Contabilidad con lenguaje universal, que acompañe la necesidad informacional de los inversores y acreedores en un mercado sin fronteras y cada vez más complejo. Enfatizan Carvalho, Lemes y Costa (2008, p. 14) que “no hay mercados de capitales fuertes sin transparencia y sin divulgación, y el mecanismo por excelencia de la transparencia y de la divulgación en esos mercados es el del conjunto de las demostraciones denominadas financieras o contables”. Corroborando ese pensamiento, el CPC resalta la necesidad de utilizar informaciones además de las presentadas en los demostrativos contable-financieros.

Para salvar las barreras del lenguaje contable, más de 100 países están empeñados en el desafío de seguir un estándar común de prácticas contables. Para esto, están adoptando las normas internacionales emitidas por el *International Accounting Standards Board* (IASB). En el Brasil, ese proceso de convergencia a las normas internacionales de contabilidad tuvo inicio con la Ley n.º 11.638, del 28 de diciembre de 2007, vigente a partir de enero de 2008. Durante ese proceso de mudanzas, fueron observadas modificaciones conceptuales, mudanzas de criterio contable, mudanzas de clasificación y contabilización de operaciones, hasta entonces presentadas fuera del balance. Se destaca que el proceso de internacionalización de la contabilidad, que ocasionó en las referidas mudanzas, conforme Lantoo y Sahlström (2009) tiene por fin mejorar la transparencia y la posibilidad de comparación de las demostraciones contables.

Considerando esas mudanzas, este artículo presenta el siguiente problema de pesquisa: ¿cuál es el impacto del proceso de convergencia a las normas contables internacionales en el Brasil sobre el contenido informativo de la Contabilidad?

En consecuencia del problema analizado, el presente estudio tiene por objetivo analizar el impacto del proceso de convergencia a las normas contables internacionales en el Brasil sobre el contenido informativo de la Contabilidad, teniendo como base dos perspectivas: mudanzas causadas en los principales índices contable-financieros y alteraciones en el poder explicativo de las informaciones contables Lucro Líquido (LL) y Patrimonio Líquido (PL) sobre el precio de las acciones en el mercado brasileño de capitales.

Para alcanzar el objetivo propuesto, fue necesario su desmembramiento en dos objetivos específicos: (i) verificar si existen indicios de diferencia significativa entre los índices calculados para las informaciones de 2009 publicadas en 2010 y para las representadas en 2011; (ii) verificar si existen indicios de mudanza en el poder explicativo del precio de las acciones de las empresas en el mercado brasileño de capitales, cuando del uso de las informaciones de 2009 publicadas en 2010 y las representadas en 2011.

2. Revisión de la Literatura

2.1 El Proceso de Internacionalización de la Contabilidad

El proceso de internacionalización de la Contabilidad es el proceso por el cual varios países, en común acuerdo, realizan mudanzas en sus sistemas contables, reduciendo las divergencias contables entre los países y tornándolas compatibles (Weffort, 2005). Ese proceso no puede ser considerado como una estandarización de normas contables, sino como una armonización. Según Niyama (2006), la estandarización es un proceso de uniformización de criterios, no admitiendo flexibilidad; mientras que la armonización preserva las particularidades inherentes a cada país.

Según Santos y Calixto (2010), o la adopción de las IFRS en el Brasil, tal como ocurre en otros países, traerá para las empresas beneficios de liquidez, menor coste de capital y mayor valorización y carácter atractivo en el mercado. En empresas multinacionales, la armonización reduce los costes para administrar sistemas contables diferenciados (de acuerdo con cada país) y también facilita la tarea de elaboración de las demostraciones consolidadas, además de reducir la pérdida informativa en la conversión de estándares contables.

Por otro lado, una Contabilidad más basada en juzgamientos puede contribuir para un ambiente más propicio a la práctica de la manipulación de resultados, siendo las tasas de descuentos utilizadas para traer a valores presentes derechos y obligaciones de largo plazo y las tasas de depreciación basadas en la vida útil de los activos ejemplos potenciales de instrumentos de gerenciamiento. Se destaca que utilizar el juzgamiento en la práctica contable no caracteriza utilización de gerenciamiento de resultado (Baptista, 2009).

En el Brasil, en consecuencia de la herencia del derecho romano o *code law*, las leyes determinan las normas contables propiamente dichas y qué órganos gubernamentales tienen el poder para tratar de las referidas normas. De ese modo, las normas provienen de los textos legales, consecuentemente, leyes y decretos tienden a ser la base normativa para la práctica contable. En ese contexto, el establecimiento de normas y estándares contables fue practicado, en casi su totalidad, por el gobierno, resultando en fuerte vinculación entre los aspectos contables y tributarios (Iudícibus, 2010).

Además del sistema legal brasileño, que influencia la práctica contable, el hecho de que el mercado de capitales brasileño, si comparado a mercados internacionales, sea menos desarrollado también impacta fuertemente la calidad y la relevancia de las informaciones contables evidenciadas.

En empresas con pocos accionistas (en el caso brasileño, en muchas empresas el control accionario está en las manos de un único accionista), la Contabilidad pierde su papel de reductora de asimetría de información entre accionistas y gestores. En esas empresas, el accionista mayoritario posee acceso privilegiado a las informaciones gerenciales de la empresa, no necesitando la Contabilidad para orientar sus decisiones de inversión. (Lopes, 2002, p.77).

Lantoo y Sahlström (2009) destacan que estudios anteriores demuestran que la adopción de las IFRS mejora la transparencia y posibilidad de comparación de las demostraciones financieras entre las empresas. Por lo general, la adopción del IFRS beneficia a los inversores, especialmente en países en que los inversores, existentes y en potencial, no han sido prioridad de órganos normatizadores, a ejemplo del Brasil y de muchos países de Europa. Se observa esa mudanza de prioridad, cuando el Pronunciamento Conceptual Básico (R1), correlacionado a las Normas Internacionales de Contabilidad (IASB) – BV 2011 *Blue Book*., establece que el objetivo de los informes contables-financieros es proporcionar informaciones que sean útiles para la toma de decisión relacionada al aprovisionamiento de recursos de la entidad, considerando, por tanto, como usuarios primarios de la contabilidad inversores existentes y en potencial, acreedores por préstamos y otros acreedores.

2.2 El Proceso de Convergencia en el Brasil

El proceso de convergencia en el Brasil fue marcado por dos acontecimientos: la creación del Comité de Pronunciamentos Contables (CPC), por la Resolución n.º 1.055 (2005) y la promulgación de la Ley n.º 11.638 (2007). Sin embargo, es necesario destacar algunos antecedentes, tales como el Comunicado del Banco Central (BACEN) n.º 14.259/06 (2006), la Instrucción de la Comisión de Valores Mobiliarios (CVM) n.º 457/07 (2007) y la Circular de la Superintendencia de Seguros Privados (SUSEP) n.º 357/07 (2007). En todos los casos, fueron tratados de aspectos específicos para divulgación de informaciones en el estándar IFRS.

A los moldes del *International Accounting Standards Board* (IASB), el CPC es formado por quien prepara las informaciones (contadores y empresas), quien audita esas informaciones, quienes las analizan, los intermediarios financieros y la academia, en la figura de los siguientes órganos: Consejo Federal de Contabilidad (CFC), Asociación Brasileña de las Compañías Abiertas (ABRASCA), Instituto de los Auditores Independientes del Brasil (IBRACON), Asociación de los Analistas y Profesionales de Inversiones del Mercado de Capitales (APIMEC), Bolsa de Mercaderías, Valores y Futuros (BM&FBOVESPA); y Fundación Instituto de Pesquisa Contables, Actuariales y Financieras (FIPECAFI).

El segundo acontecimiento, divisor de aguas en ese proceso de convergencia, fue la promulgación de la Ley n.º 11.638/07 (2007), que promovió una serie de mudanzas en las prácticas contables y determinó, en su Art. 177, § 5º, que las normas expedidas por la Comisión de Valores Mobiliarios (CVM) sean elaboradas en consonancia con los estándares internacionales de Contabilidad. Se destaca que la referida Ley fue fruto del Proyecto de Ley n.º 3.741, entregado a la Cámara de los Diputados, en 2000, proponiendo la modificación del capítulo de la Ley n.º 6.404/76, que trata de asuntos contables, con el intuito de eliminar las barreras regulatorias y alinear las normas y prácticas contables brasileñas a las internacionales.

El CPC fue creado con el objetivo de estudiar, preparar y emitir Pronunciamentos Técnicos sobre procedimientos de Contabilidad y la divulgación de informaciones de esa naturaleza, en función de la necesidad de la convergencia internacional de las normas contables, de la necesidad de centralizar la emisión de normas de esa naturaleza en el Brasil y de la necesidad de que las normas sean elaboradas bajo un proceso democrático. No obstante, el referido órgano no tiene poderes legales para emitir normas de Contabilidad, porque la Constitución brasileña impide que órganos gubernamentales deleguen funciones a otras entidades (Iudícibus, Martins, Gelbcke & Santos, 2010) Delante de ese factor limitante, quedó acordado que el CPC, primeramente, emite los Pronunciamentos Técnicos y, en seguida, los órganos con competencia para normatizar (CFC, CVM, Banco Central y Agencias Regulatoras) emiten sus propias resoluciones acatando y determinado el seguimiento de los Pronunciamentos del CPC. Hasta marzo de 2012, el CPC ya había emitido 39 Pronunciamentos Técnicos, de los cuales todos fueron aprobados por la CVM y CFC, 38 por la Agencia Nacional de Salud (ANS), 36 por la SUSEP, 19 por la Agencia Nacional de Energía Eléctrica (ANEEL), siete por el Banco Central y cuatro por la Agencia Nacional de Transportes Terrestres (ANTT), además del Pronunciamento Conceptual Básico y el Pronunciamento para Pequeñas y Medianas Empresas.

Se destaca que el CPC tiene la misión de tratar de una doble convergencia:

De un lado la necesidad universal de integrar reglas contables a los estándares internacionales; del otro, la participación, en el debate interno, de representantes de todos los actores del mercado brasileño - gobierno, iniciativa privada y órganos académicos - dialogando libre y democráticamente en el CPC. (Plöger, 2005).

Complementando las mudanzas iniciadas por la Ley n.º 11.638/07 (2007) a las prácticas contables, la Ley n.º 11.941/09 (2009), de entre varias alteraciones traídas la Ley de las Sociedades por Acciones, fue taxativa, al determinar, en su Art. 177, § 2, que la escrituración mercantil y las demostraciones reguladas por la referida ley no pueden ser modificadas en función de ley tributaria o legislación específica.

Durante el proceso de convergencia, con alteración de la Ley n.º 6.404/76 (1976) - Ley de las Sociedades por Acciones y emisión de los Pronunciamientos Técnicos del CPC, fueron observadas diversas mudanzas en la práctica contable, las cuales pueden ser clasificadas en: (i) mudanzas de criterios contables; (ii) mudanzas de clasificación; y (iii) contabilización de operaciones presentadas fuera del balance. De modo resumido, se presentan, en el Apéndice 1, algunas de las principales mudanzas, especialmente, las que pueden haber ocasionado efectos significativos en las demostraciones contable-financieras.

2.3 Evidencias Empíricas

Con el avance del proceso de convergencia a las normas internacionales, diversas pesquisas han sido desarrolladas, especialmente con el intuito de verificar la influencia de la adopción de las IFRS en la calidad de la información contable. A seguir, se presentan, resumidamente, algunos de los estudios que de alguna forma trataron del proceso de convergencia.

Bartov, Goldberg y Kim (2005), utilizando datos de 417 empresas alemanas, observaron mayor relevancia de las informaciones contables en US-GAAP e IFRS, cuando comparado con el estándar contable alemán. Barth, Landsman y Lang (2008), por medio de una pesquisa en 21 países, también observaron que la relevancia de las informaciones con estándar internacional era mayor que con la adopción de estándares locales. Corroborando, Morais y Curto (2009) muestran que, en los países europeos, las informaciones en IFRS son más relevantes que las informaciones en GAAPs locales.

El estudio realizado por Perramon y Amat (2006) indicó que la adopción de las normas internacionales de Contabilidad puede influenciar en el resultado de empresas españolas de diferentes tamaños y rentabilidad. Ya Hung y Subramanyam (2007) concluyeron que el activo total y el patrimonio líquido, así como las variaciones en el lucro y en el patrimonio líquido, fueron más relevantes por el estándar internacional que por el estándar alemán. En esa misma línea de pesquisa, Chalmers, Clinch y Godfrey (2009) indican que los valores de los lucros de empresas australianas se tornaron más relevantes con la adopción del IFRS, no obstante el valor del patrimonio no se alteró significativamente. Por otro lado, Haller, Ernstberger y Froschhammer (2009) analizaron 103 empresas alemanas y constataron un aumento del patrimonio y del lucro líquido después de la adopción del IFRS en 2005.

Chalmers, Clinch y Godfrey (2008) concluyeron que la apuración de las previsiones de los analistas financieros se elevó después la implantación de los estándares internacionales de Contabilidad, indicando mejoría de calidad de las informaciones disponibles a los analistas. Analizando indicadores financieros, Miranda (2008) concluyó que la adopción de las normas IFRS puede provocar mudanzas significativas en indicadores económico-financieros de bancos de algunos países europeos. Lantto y Sahlström (2009), en estudio de empresas finlandesas, encontraron una mudanza positiva de magnitud de los principales índices contables después de la adopción del IFRS. Por su parte Silva, Couto y Cordeiro (2009) indicaron que hubo un impacto significativo, de manera general aumentos, en las informaciones de los informes financieros de empresas portuguesas de capital abierto al adoptarse el IFRS.

Ding, Hope, Jeanjean, y Stolowy (2007) demostraron, con una muestra de 30 países, con datos de

2001, que el índice ausencia (extensión en que las reglas sobre determinadas cuestiones contables están faltando en los estándares nacionales) es determinado, de entre otros elementos, por la importancia del mercado de acciones y concentración de propiedad. Por otro lado el indicador de divergencia (extensión en que las reglas relativas a la misma cuestión contable difieren en estándares nacionales e internacionales) está positivamente asociada con el nivel de desarrollo económico y de la importancia de la profesión contable, pero está limitado por la importancia de los mercados de acciones. Destacaron, asimismo, que un mayor nivel de ausencia implica más oportunidades para gerenciamiento de resultados y para disminución de informaciones específicas para los inversores. Mientras que la mayor divergencia del IAS está asociada a informaciones más ricas en los mercados de capitales.

En el contexto nacional, Santos y Calixto (2010) pesquisaron los efectos de la primera fase de transición del IFRS en las empresas listadas en el Bovespa, a partir de 2008, y encontraron resultados (lucro) superiores con el IFRS que con la norma anterior, lo que puede ser explicado por la reducción del conservadurismo contable brasileño. Lima (2010) constató que los ajustes de reconciliación del lucro líquido y del patrimonio líquido en el período de transición entre el estándar contable brasileño y las normas IFRS, fueron relevantes para el mercado brasileño de capitales.

Macedo, Machado y Machado (2011) observaron diferencias en la relevancia de la información contable de LLPA y PLPA, en los períodos pre y pos primera fase del proceso de convergencia a las normas internacionales de Contabilidad en el Brasil, con el LLPA presentando una ganancia y el PLPA una pérdida de contenido informacional. El estudio de Braga, Araujo, Macedo y Corrar (2011) mostró que hubo mudanza significativa (aumento) solamente en el índice de endeudamiento con la re-presentación de las demostraciones contables referentes al ejercicio de 2007, de acuerdo con las nuevas prácticas contables adoptadas en el Brasil.

De manera general, los trabajos relatados hasta este punto, muestran impactos positivos de la adopción del IFRS. Sin embargo, algunos estudios no corroboran esos resultados. El estudio de Niskaen, Kinnunen y Kasanen (2000), para empresas en Finlandia, muestra que la mudanza en los lucros del estándar local para el IFRS no trajo incremento significativo de relevancia para esa información contable. En esa misma línea, Van der Meulen, Gaeremynck y Willekens (2007) muestran no existir diferencia significativa de relevancia entre el lucro presentado en US-GAAP y en IFRS para empresas del German New Market. Ya el trabajo de Vishnani y Shah (2008) muestra que las nuevas informaciones traídas por la DFC, por causa del proceso de convergencia a las normas internacionales en la India, no son relevantes.

En el Brasil, Grecco, Geron y Formigoni (2009) mostraron que la adopción de las nuevas prácticas contables en 2008 trajo un mayor nivel de conservadurismo a las demostraciones contables de las compañías abiertas brasileñas. Por fin, Klann y Beuren (2011) concluyeron que, aunque se esperase una calidad mayor con la adopción de las normas del IASB, la aplicación del IFRS en algunos países no correspondió a la expectativa, al no presentar diferencias significativas en relación al estándar local, en lo que dice respecto al gerenciamiento de los resultados.

Es en ese contexto que se insiere el presente estudio, pretendiendo analizar el impacto de la adopción de las IFRS en el Brasil, bajo dos perspectivas: de las mudanzas en las informaciones contables, con el análisis de indicadores financieros construidos con informaciones en BRGAAP y en IFRS; y de la relevancia de la información contable, procurando analizar qué información contable es capaz de explicar mejor el precio de las acciones: si la información en BRGAAP o si la información en IFRS.

En esa misma línea se pueden destacar los estudios de Perramon y Amat (2006); Silva, Couto y Cordeiro (2009); Haller, Ernstberger y Froschhammer (2009); Lantto y Sahlström (2009); Santos y Calixto (2010) y Braga *et al.* (2011), que estudiaron el impacto de la adopción de las IFRS por el análisis de las mudanzas en las informaciones contables. Ya los estudios de Niskaen, Kinnunen y Kasanen (2000); Bartov, Goldberg y Kim (2005); Van der Meulen, Gaeremynck y Willekens (2007); Hung y Subramanyam (2007); Morais y Curto (2008); Barth, Landsman y Lang (2008); Morais y Curto (2009); Chalmers, Clinch y Godfrey (2009) y Macedo, Machado y Machado (2011), analizaron la cuestión bajo la perspectiva de la relevancia de la información contable para el mercado de capitales.

3. Metodología

Esa pesquisa puede ser caracterizada, de acuerdo con Vergara (2010), como un estudio descriptivo y explicativo, pues procura exponer el impacto de la adopción del IFRS en el contenido informativo de la Contabilidad, por medio del análisis de las diferencias en indicadores contable-financieros y del análisis de la relación entre esas informaciones y el comportamiento de los precios de las acciones. En relación al abordaje utilizado, se clasifica, de acuerdo con Martins y Theóphilo (2009), como empírico-positivista, pues presenta técnicas de colecta, tratamiento y análisis de datos marcadamente cuantitativos y donde la validación de la prueba científica es buscada a través de tests de los instrumentos, grados de significancia y sistematización de las definiciones operacionales.

El proceso de muestreo es no probabilístico, pues se parte de un universo naturalmente restringido, ya que las empresas fueron escogidas a partir del listado de las empresas no financieras de capital abierto de la base de datos de la Economática. Las empresas incluidas en el estudio fueron aquellas que presentaron las informaciones necesarias en cada año del análisis. Como parte del análisis depende de la relación entre precio de las acciones y las informaciones contables, fue utilizado un criterio de corte por la liquidez de las acciones, considerando el valor de 0,01 como mínimo para que las empresas pudiesen ser incluidas en el análisis. Ese criterio se torna importante en estudios de esta naturaleza para que se consideren empresas que puedan tener sus precios reflejando las informaciones relevantes disponibles en el mercado (hipótesis de eficiencia semifuerte de mercado). Con eso, la muestra final quedó compuesta por 148 empresas.

Fueron colectadas de la Economática informaciones referentes al Lucro Líquido por acción (LLPA), al Patrimonio Líquido por acción (PLPA), Lucro Líquido (LL), Patrimonio Líquido (PL), Activo Total (AT), Activo Circulante (AC), Activo Realizable a Largo Plazo (RLP), Pasivo Circulante (PC), Pasivo Exigible a Largo Plazo (ELP), Ingresos Líquidos (RL), Lucro Bruto (LB) y Flujo de Caja Operacional (FCO). Cabe resaltar que fueron mantenidas las nomenclaturas utilizadas por la Economática.

Con base en esas informaciones, fue posible calcular los indicadores utilizados en el análisis. La elección de los indicadores fue efectuada por juzgamiento de los autores, con base en los principales indicadores abordados en obras tales como Assaf Neto (2006), Braga (2003), Iudícibus (2008), Marques, Carneiro Junior y Kühn (2008), Matarazzo (2003), Pereira da Silva (2008) y Perez Jr. y Begalli (2002). Los indicadores calculados y considerados en el análisis están presentados en la Figura 1.

Un punto que merece destaque es que para esta parte del análisis se procuró considerar indicadores contable-financieros de las más diversas perspectivas. Por ese motivo, se percibe la existencia de dos indicadores de estructura de capital, dos de liquidez, uno de giro, dos de margen, dos de rentabilidad y dos de flujo de caja.

Denominación	Sigla	Fórmula
Participación de Capital de Terceros	PCT	$(PC+ELP)/AT$
Endeudamiento	END	$(PC+ELP)/PL$
Liquidez General	LG	$(AC+RLP)/(PC+ELP)$
Liquidez Corriente	LC	AC/PC
Giro del Activo	GA	RL/AT
Margen Bruto	MB	LB/RL
Margen Líquido	ML	LL/RL
Retorno sobre el Activo	RSA	LL/AT
Retorno sobre el Patrimonio Líquido	RSPL	LL/PL
Flujo de Caja Operacional sobre Activo Total	FSA	FCO/AT
Flujo de Caja Operacional sobre el Patrimonio Líquido	FSPL	FCO/PL

Figura 1. Indicadores Contable-Financieros Analizados

Fuente: Datos de la Pesquisa

Además de eso, para análisis de la relevancia de las informaciones contables para el mercado de capitales, fue colectado el precio de la acción de mayor liquidez de cada empresa, considerando el índice de negociabilidad proporcionado por el Economática. Los precios colectados fueron los de cierre para el día 30/04/2010. La utilización de la fecha límite de divulgación de las demostraciones contable-financieras, asumiendo cierta eficiencia en el mercado brasileño de capitales, tiene como justificativa el hecho de considerar que el impacto de esas informaciones ya estaría incorporado en el precio de las acciones de las empresas.

Ese artificio de considerar solamente una única fecha para los precios y no la fecha de publicación de las demostraciones de cada empresa sigue las orientaciones de otros estudios que también utilizaron esa misma simplificación, tales como los de Lang, Raedy y Yetman (2003), Costa y Lopes (2007) y Morais y Curto (2008).

La elección del ejercicio de 2009 para este análisis es justificada por el hecho de que, para ese ejercicio, se tuvo la misma información en dos GAAPs (*Generally Accepted Accounting Principles*): BRGAAP (estándar local brasileño) y el IFRS (*International Financial Reporting Standards*). Eso porque, en el Brasil, la obligatoriedad de aplicación del estándar *full* IFRS se dio solamente para el ejercicio de 2010 y las empresas, para tornar las informaciones de 2009 comparables con las de 2010, fueron obligadas a presentar nuevamente las mismas en 2011 junto con las demostraciones contable-financieras de 2010.

En la primera parte del análisis, la lógica consiste en analizar las diferencias existentes entre indicadores calculados con datos de 2009 publicados en 2010 y con los presentados nuevamente en 2011.

Para eso, fue probado si las informaciones de cada índice calculado eran provenientes de una misma población. Caso eso fuese confirmado por test de igualdad de medias, significaría que no habría diferencia estadísticamente significativa entre los valores de cada indicador en cada uno de los estándares contables considerados. Operacionalmente, se probó si la media de cada índice calculado para los datos de 2009 publicados en 2010 (BRGAAP) es igual a la media del índice calculado para los datos de 2009 presentados de nuevo en 2011, o sea, $H_0: indicador(2009-2010) - indicador(2009-2011) = 0$. Por tanto, $H_1: indicador(2009-2010) - indicador(2009-2011) \neq 0$.

Como las informaciones que están siendo analizadas son de un mismo conjunto de empresas en dos situaciones diferentes, o sea, se procura analizar las mismas informaciones presentadas en dos GAAPs diferentes, se justifica la aplicación de tests de diferencias de medias para dos muestras emparejadas.

Según Siegel y Castellan Jr. (2006), los tests para muestras emparejadas son aplicados cuando el pesquisador desea establecer si dos tratamientos son diferentes. En el caso de las demostraciones del año 2009, se desea probar si el tratamiento dado a la información contable por el estándar local brasileño (BRGAAP) es diferente del tratamiento dado por el estándar internacional (IFRS), o sea, si la adopción de los IFRS genera impacto significativo en el contenido informacional de la Contabilidad, en el caso específico de los indicadores bajo análisis.

La elección del test para muestras emparejadas dependerá de la evaluación del presupuesto básico de que las variables (indicadores) tengan distribución normal. Para probar el referido presupuesto, fue utilizado el test de “Komolgorov-Smirnov”, teniendo como referencia un nivel de significancia del 5%. Como mostrado en el análisis de los datos, los indicadores contable-financieros no presentaron distribución normal. En ese caso, fueron utilizados los dos tests no paramétricos más indicados para el caso de dos muestras emparejadas: test no paramétrico de las Señales y test no paramétrico de Wilcoxon.

En el caso del presente estudio, para los tests de las Señales y del Wilcoxon, la aceptación de H_0 muestra indicios de que los indicadores con base en las informaciones de 2009 publicadas en 2010 o presentadas nuevamente en 2011 son iguales. En el caso de rechazo de H_0 , los indicios son que existan diferencias significativas entre los indicadores calculados a partir de los dos formatos de informaciones contables.

En la segunda parte del análisis, el objetivo todavía está relacionado al análisis del impacto de la adopción del IFRS en el contenido informacional de las demostraciones contable-financieras, pero el foco del análisis es substancialmente diferente del anterior. En ese caso, el foco es analizar si la adopción del estándar *full* IFRS altera la capacidad de explicación del precio de las acciones de las empresas en el mercado brasileño de capitales por las informaciones contables de LLPA y PLPA. Ese análisis es conducido por medio de la aplicación del análisis de regresión.

El análisis está dividido en dos partes, siendo la primera utilizando solamente el lucro líquido (LLPA) y la segunda solamente el patrimonio líquido (PLPA). Para todos los análisis, se hizo uso de regresiones lineales simples en *cross-section*, teniendo siempre el precio como variable dependiente y las informaciones contables, individualmente, como variables independientes. Se destaca que el foco del análisis del presente estudio, como dicho anteriormente, está en la discusión sobre qué información de 2009 es capaz de explicar más apuradamente el comportamiento del precio de las acciones de las empresas en el mercado brasileño de capitales, si la información publicada en 2010 o si aquella presentada otra vez en 2011.

Así pues, para verificar individualmente la capacidad explicativa de las informaciones contables de LLPA y PLPA, o sea, la relación existente entre el precio de las acciones y las informaciones contables, se utilizaron las siguientes ecuaciones, con base en los estudios de Collins, Maydew y Weiss (1997) y Machado, Machado, Murcia y Machado. (2011):

$$p_{i,t} = \alpha_0 + \alpha_1 LLPA_{i,t} + \varepsilon_i \quad (1)$$

$$p_{i,t} = \alpha_0 + \alpha_1 PLPA_{i,t} + \varepsilon_i \quad (2)$$

Donde:

- $p_{i,t}$ = Variable dependiente, representada por el precio de la acción de la empresa i , en el tiempo t ;
- α_0 = Intercepción;
- α_1 = Coeficiente de inclinación para el LLPA o el PLPA;
- LLPA = Variable independiente, representada por la división del Lucro Líquido (LL), advenido de la Demostración del Resultado del Ejercicio (DRE), por el número de acciones de la empresa i , en el tiempo t ;
- PLPA = Variable independiente, representada por la división del Patrimonio Líquido (PL), advenido del BP, por el número de acciones de la empresa i , en el tiempo t ;
- ε = Error aleatorio (ruido blanco) con distribución normal, media cero y variancia constante.

Para el análisis de regresión, básicamente, se consideraron los valores del R^2 , de los criterios informacionales de Akaike y de Schwarz y de los p-valores del test F (significancia del R^2) y del test t (significancia del coeficiente angular de la variable independiente).

Según Gujarati (2006), Corrar, Paulo y Dias Filho (2007) y Fávero, Belfiore, Silva y Chan (2009) el análisis del R^2 muestra el poder de explicación de la variable dependiente por las variables independientes. Ya los criterios informacionales de Akaike y de Schwarz muestran la calidad de ajustamiento del modelo, siendo ambos del tipo cuanto menor, mejor. Por fin, los p-valores de los tests F y t muestran si las variables independientes en conjunto y individualmente, respectivamente, son estadísticamente capaces de explicar el comportamiento de la variable dependiente.

Para el caso de los presupuestos de la regresión simple, conforme indicado por Gujarati (2006), Corrar, Paulo y Dias Filho (2007) y Fávero *et al.* (2009), para verificar la normalidad de los residuos, fue utilizado el test de Jarque-Bera (JB) y para verificar la homocedasticidad de los residuos, se utilizó el test de Breusch-Pagan-Godfrey (BPG). Cabe resaltar que, según Fávero *et al.* (2009), de manera general, no se hace necesario verificar la autocorrelación de los residuos, cuando los datos están en *cross-section*, como en el caso de la presente pesquisa.

Para los casos en que se encontró problema de heterocedasticidad de los residuos, fue utilizada la corrección de White, que, según Gujarati (2006), corrige los errores-estándar de los coeficientes, tornándolos consistentes para heterocedasticidad. Para análisis de las diferencias en los indicadores, fue utilizado el software SPSS 17.0, mientras que para el análisis de la relevancia de las informaciones contables fue utilizado Eviews 6.0.

4. Análisis de los Resultados

Como dicho anteriormente, el análisis ocurre en dos fases: (i) se procura verificar si existen diferencias estadísticamente significativas entre los indicadores calculados con informaciones de 2009 en BRGAAP (publicadas en 2010) y con informaciones *full* IFRS (presentadas nuevamente en 2011); (ii) se procura analizar el impacto del IFRS en el contenido informacional de la Contabilidad por el análisis de la capacidad del LL y del PL de explicar el comportamiento del precio de las acciones.

En el análisis sobre las diferencias existentes en los principales indicadores contable-financieros, el primer paso fue calcular los valores medios y las medianas de cada indicador, para, en un análisis preliminar, observar el comportamiento de los índices con las informaciones en los dos GAAPs.

Por los resultados de las Tablas 1 y 2, se puede percibir que solamente la participación de capital de terceros (PCT) presenta distribución tendiendo a la normal. Ya para los resultados de los tests no paramétricos de diferencia de medias, en ambos los tests, se percibe que las diferencias sólo se muestran significativas al nivel del 5% para los indicadores de Endeudamiento, Giro del Activo, Margen Bruto, Flujo de Caja Operacional sobre el Activo Total y Flujo de Caja Operacional sobre el Patrimonio Líquido.

En relación a los indicadores que mostraron alteración significativa por la adopción del IFRS, se puede percibir que, en todos los casos, tanto la media, como la mediana, se mostraron menores con los datos publicados en *full* IFRS, resultado contrario al encontrado por Braga *et al.* (2011), que observaron un aumento en el índice de endeudamiento. No obstante, coherente a los resultados de Haller, Ernstberger y Froschhammer (2009).

Tabla 1

Medias y Medianas para los Indicadores

Indicador	Medias		Medianas	
	Datos 09 - 10	Datos 09 - 11	Datos 09 - 10	Datos 09 - 11
PCT	0,6043	0,5920	0,5528	0,5482
END	1,8218	1,5007	1,1760	1,1525
LG	1,2276	1,3031	0,9628	0,9772
LC	2,0201	2,0380	1,7583	1,6977
GA	0,7296	0,6827	0,5794	0,5335
MB	0,3568	0,3547	0,3256	0,3247
ML	0,0236	0,0422	0,0836	0,0949
RSA	0,0413	0,0482	0,0517	0,0531
RSPL	0,1587	0,1415	0,1392	0,1330
FSA	0,0707	0,0580	0,0835	0,0679
FSPL	0,2572	0,2095	0,1804	0,1487

Fuente: Datos de la Pesquisa

Tabla 2

Resultados para los Tests de Diferencia de Medias para los Indicadores

Indicador	p-valor		p-valor	
	Test K-S 09-10	Test K-S 09-11	Test de Wilcoxon	Test de la Señal
PCT	0,2000	0,2000	0,1660	0,8600
END	0,0000	0,0000	0,0050	0,0430
LG	0,0000	0,0000	0,9450	0,7290
LC	0,0000	0,0000	0,0970	0,1160
GA	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
MB	0,0000	0,0000	0,0120	0,0150
ML	0,0000	0,0000	0,2250	0,1710
RSA	0,0000	0,0000	0,4230	0,7310
RSPL	0,0000	0,0000	0,2380	0,2250
FSA	0,0010	0,0000	0,0000	0,0000
FSPL	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000

Fuente: Datos de la Pesquisa

Continuando, se aplicó el análisis de regresión a las informaciones de LL, PL y precio de las acciones. Preliminarmente, en relación a los presupuestos de la regresión, se observa que, en todos los casos, se tienen problemas de normalidad de los residuos, conforme resultados del test de Jarque-Bera (JB) en las Tablas 3 y 4. Sin embargo, de acuerdo con el teorema del límite central y considerando que fueron utilizadas 148 observaciones, ese presupuesto puede ser relajado (Brooks, 2002). Ya en relación a la heterocedasticidad, conforme resultados de los tests de Breusch-Pagan-Godfrey (BPG), se puede percibir que, en las regresiones con los datos de 2009 presentados en 2010, los residuos no se presentan homocedásticos. Para esos casos, los resultados ya están presentados, considerándose la corrección de White para heterocedasticidad. Ya en la regresión con los datos de PLPA de 2009 publicados en 2011, a pesar de tenerse un p-valor para el test BPG superior al nivel de significancia del 5%, lo que llevaría al no rechazo de la hipótesis de homocedasticidad de los residuos, fue adoptada, por precaución, la presentación de los resultados con la aplicación de la corrección de White.

Tabla 3

Datos para el LLPA

Variable Explicativa o Independiente	Coficiente	Error Estándar*	t*	p-value*
LLPA 09-10	1,9064	0,9274	2,0557	0,0416
C	15,1591	1,4261	10,6295	0,0000
Informaciones Adicionales	Valores	Informaciones Adicionales	Valores	
R ²	0,1366	Criterio Informativo de Akaike		7,6763
F (p-value)	0,0000	Criterio Informativo de Schwarz		7,7168
Jarque-Bera (p-value)	0,0000	Breusch-Pagan-Godfrey (p-value)		0,0021
Variable Explicativa o Independiente	Coficiente	Error Estándar	t	p-value
LLPA 09-11	1,7886	0,2902	6,1629	0,0000
C	14,7092	0,9587	15,3437	0,0000
Informaciones Adicionales	Valores	Informaciones Adicionales	Valores	
R ²	0,2064	Criterio Informativo de Akaike		7,5919
F (p-value)	0,0000	Criterio Informativo de Schwarz		7,6324
Jarque-Bera (p-value)	0,0000	Breusch-Pagan-Godfrey (p-value)		0,1531

* Estimado con corrección de White para heterocedasticidad

Fuente: Datos de la Pesquisa

Por el análisis de los resultados presentados en la Tabla 3, se puede percibir que tanto los datos de LLPA de 2009 presentados en 2010, como los datos presentados de nuevo en 2011, se mostraron estadísticamente significativos en la explicación del comportamiento del precio de las acciones, visto que el p-valor de los tests F y t se mostraron inferiores al nivel de significancia del 5%. Por eso, no se puede rechazar la hipótesis nula de que el R^2 es diferente de cero y de que el coeficiente angular de la variable independiente LLPA también es diferente de cero. O sea, el lucro, sea este apurado con base en el *full* IRFRs, o no, es una buena medida para explicar el comportamiento del precio de las acciones.

Sin embargo, una comparación del poder de explicación del precio por el LLPA, se puede percibir que tanto el valor del R^2 , como los valores de los criterios informacionales de Akaike y de Schwarz, muestran superioridad de los datos presentados en 2011. Eso porque los datos publicados en 2010 son capaces de explicar el 13,66% de la variación del precio de las acciones, mientras que las informaciones de LLPA de 2009 presentadas en 2011 explican el 20,64% de la variación de esa variable dependiente. Tenemos, entonces, alteración significativa en la capacidad del Lucro en explicar el precio de las acciones.

Esa constatación es corroborada por el análisis de los criterios informacionales, pues en ambos los casos (Akaike y Schwarz) se tiene reducción de los valores de 2010 para 2011, lo que muestra mayor capacidad informativa del LLPA para explicar el comportamiento de los precios de las acciones de las empresas.

En síntesis, eso muestra que, con la adopción del IFRS, el LLPA pasa a tener mayor capacidad explicativa del comportamiento de los precios de las acciones en el mercado brasileño de capitales.

Ya en relación al PLPA, los resultados presentados en la Tabla 4 también muestran que tanto los datos de 2009 publicados en 2010, como los datos presentados nuevamente en 2011, son significativos en la explicación del comportamiento del precio de las acciones de las empresas. Eso puede ser observado por los valores de los p-valores de los tests F y t , que se mostraron inferiores al nivel de significancia del 5%, haciendo con que la regresión como un todo se presentase significativa, así como el coeficiente angular del PLPA.

Tabla 4

Datos para el PLPA

Variable Explicativa o Independiente	Coefficiente	Error Estándar*	t*	p-value*
PLPA 09-10	0,6569	0,1459	4,5039	0,0000
C	11,2268	1,2994	8,6768	0,0000
Informaciones Adicionales	Valores	Informaciones Adicionales	Valores	
R^2	0,3152	Criterio Informacional de Akaike		7,4445
F (p-value)	0,0000	Criterio Informacional de Schwarz		7,4850
Jarque-Bera (p-value)	0,0000	Breusch-Pagan-Godfrey (p-value)		0,0001
Variable Explicativa o Independiente	Coefficiente	Error Estándar*	t*	p-value
PLPA 09-11	0,5259	0,0779	6,7538	0,0000
C	11,5848	1,0100	11,4706	0,0000
Informaciones Adicionales	Valores	Informaciones Adicionales	Valores	
R^2	0,3083	Criterio Informacional de Akaike		7,4546
F (p-value)	0,0000	Criterio Informacional de Schwarz		7,4951
Jarque-Bera (p-value)	0,0000	Breusch-Pagan-Godfrey (p-value)		0,0556

* Estimado con corrección de White para heterocedasticidad

Fuente: Datos de la Pesquisa

No obstante, una diferencia importante en relación a los datos del LLPA es que, en el caso del PLPA, los R^2 y los criterios informacionales de Akaike y de Schwarz, no se muestran diferentes. En el caso del poder de explicación del comportamiento del precio de las acciones por el PLPA se observa que, tanto las informaciones publicadas en 2010, como las presentadas nuevamente en 2011, poco más del 30% de la variación del precio de las acciones puede ser explicada por la variación del PLPA. O sea, a pesar de la reducción del poder de explicación y del contenido explicativo de los datos publicados en 2010 para los datos presentados de nuevo en 2011, esa reducción no sustenta afirmación de alteración del contenido informativo del PLPA.

5. Conclusiones

El estudio tuvo por objetivo analizar el impacto del proceso de convergencia a las normas contables internacionales en el Brasil sobre el contenido informativo de la Contabilidad, teniendo como base dos perspectivas: las mudanzas causadas en los principales índices contable-financieros y las alteraciones en el poder explicativo de las informaciones contables en el LL y PL para el mercado brasileño de capitales.

Para alcanzar el objetivo propuesto, fue necesario su desmembramiento en dos objetivos específicos: (i) verificar si existen indicios de diferencia significativa entre los índices calculados para las informaciones de 2009 publicadas en 2010 y las presentadas nuevamente en 2011; (ii) verificar si existen indicios de mudanza en el poder explicativo del precio de las acciones de las empresas en el mercado brasileño de capitales, cuando del uso de las informaciones de 2009 publicadas en 2010 y las presentadas nuevamente en 2011.

Los resultados apuntaron que los indicadores Endeudamiento (END), Giro del Activo (GA), Margen Bruto (MB), Flujo de Caja Operacional sobre Activo Total (FSA) y Flujo de Caja Operacional sobre Patrimonio Líquido (FSPL) se mostraron menores, cuando utilizados datos de las demostraciones en *full* IFRS. Los resultados corroboran la pesquisa de Santos y Calixto (2010), que detectaron lucros superiores con la adopción de las IFRS, lo que explican con la reducción del conservadorismo contable. Por otro lado, los resultados contrariando los resultados de Braga *et al.* (2011), que observaron aumento significativo en el índice de endeudamiento. De todos modos, los resultados son coherentes con pesquisas anteriores (Silva, Couto & Cordeiro 2009; Haller, Ernstberg & Froschhammer, 2009).

Analizada la capacidad informativa del LLPA, por medio de regresión, fue posible detectar que, al aplicar todas las IFRS, el LLPA aumenta su poder explicativo. Posiblemente, ese hecho se debe a que el lucro, con base en el estándar IFRS, representa más adecuadamente la realidad económica de las empresas, o sea, la migración para el estándar *full* IFRS trajo alteraciones en el contenido informativo del lucro en el sentido de incorporar informaciones ya consideradas por los inversores en la formación de los precios de las acciones. Esos resultados corroboran con estudios precedentes (Barth, Landsman & Lang, 2008; Morais & Curto, 2009; Chalmers, Clinch & Godfrey, 2009; Macedo, Machado & Machado (2011).

En relación al contenido informativo del PLPA, los resultados apuntaron que no hubo alteración significativa en su poder explicativo. De ese modo, se levanta la hipótesis de que el conjunto de alteraciones en el PL, por causa de la adopción del estándar *full* IFRS, no es relevante para el mercado de capitales.

Limitación relevante para el estudio es el hecho de que algunas empresas ya podrían haber presentado sus informaciones de 2009 en *full* IFRS desde la publicación en 2010. Con eso, para esas empresas no habría diferencia a ser estudiada. Adicionalmente, no formó parte del objetivo del estudio, representando, así, también una limitación, si había alguna alteración de las informaciones de 2009 publicadas en 2010 en las informaciones presentadas nuevamente en 2011. Se admitió, por tanto, que no hubo significativa adhesión anticipada por parte de las empresas al estándar *full* IFRS y que, de manera general, las informaciones de 2009 presentadas nuevamente en 2011 tienen como alteraciones solamente aquellas oriundas de las mudanzas en el estándar contable vigente en el Brasil.

Se sugiere que en futuros estudios se procure analizar los determinantes de variación positiva o negativa de algunos indicadores en cada empresa, buscando entender el impacto de la adopción de las IFRS en el Brasil.

6. Referencias

- Assaf Neto, A. (2006). *Estrutura e Análise de Balanços: um enfoque econômico-financeiro*. (8 ed.) São Paulo: Atlas.
- Baptista, E. M. B. (2009) Ganhos em transparência versus novos instrumentos de manipulação: o paradoxo das modificações trazidas pela Lei no 11.638. *RAE – Revista de Administração de Empresas*, 49(2), p. 234-239.
- Barth, M. E., Landsman, W. R. & Lang, M. H. (2008). International accounting standards and accounting quality. *Journal of Accounting Research*, 46(3), p. 467-498.
- Bartov, E., Goldberg, S. R. & KIM, M. (2005). Comparative Value Relevance Among German, U.S., and International Accounting Standards: A German Stock Market Perspective. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 20(2), p. 95-119.
- Braga, H. R. (2003). *Demonstrações Contábeis: Estrutura, Análise e Interpretação*. (5 ed.) São Paulo: Atlas.
- Braga, J. P., Araujo, M. B. V., Macedo, M. A. S. & Corrar, L. J. (2011). Análise do Impacto das Mudanças nas Normas Contábeis Brasileiras: um estudo comparativo dos indicadores econômico-financeiros de companhias brasileiras para o ano de 2007. *RCC – Revista Contemporânea de Contabilidade*, 8(15), p. 105-128.
- Brooks, C. (2002). *Introductory econometrics for finance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Callao, S., Jarne, J.I. & Laínez, J.A. (2007). Adption of IFRS in Spain: Effect on the comparability and relevance of financial reporting. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 16(2), p.148-178.
- Carvalho, L.N., Lemes, S. & Costa, F. M. (2008). *Contabilidade Internacional: aplicação das IFRS 2005*. São Paulo. Atlas.
- Chalmers, K., Clinch, G. J. & Godfrey, J. M. (2008). Adoption of International Financial Reporting Standards: Impact on the Value Relevance of Intangible Assets. *Australian Accounting Review*. 18(3), p. 237-247.
- Chalmers, K., Clinch, G. J. & GODFREY, J. M. (Janeiro 2009). Changes in Value Relevance of Financial Information Upon IFRS Adoption. *Social Science Research Network (SSRN)*. Recuperado el 23 agosto, 2010 de www.ssrn.com.
- Circular Susep nº 357, de 26 de dezembro de 2007* (2007). Dispõe sobre o processo de convergência às normas internacionais de contabilidade. Rio de Janeiro: Superintendência de Seguros Privados. Recuperado el 20 marzo, 2012 de http://www.cpc.org.br/pdf/circ357_susep.pdf.
- Collis, D., Maydew, E. L. & Weiss, L. (1997). Changes in the value relevance of earnings and book value over the past forty years. *Journal of Accounting and Economics*. 24(1), p. 39-67.
- COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS (CPC) (2011). *Pronunciamento conceitual básico: estrutura conceitual para a elaboração e apresentação das demonstrações contábeis*. Brasília.
- Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC). (2011). *Pronunciamento conceitual básico: estrutura conceitual para a elaboração e apresentação das demonstrações contábeis*. Brasília, DF: Autor.
- Comunicado Bacen n.º 14.259/06* (2006). Comunica procedimentos para a convergência das normas de contabilidade e auditoria aplicáveis às instituições financeiras e às demais instituições autorizadas a funcionar pelo Banco Central do Brasil com as normas internacionais promulgadas pelo International Accounting Standards Board (IASB) e pela International Federation of Accountants (IFAC). Brasília, DF: Banco Central do Brasil. Recuperado em 20 marzo, 2012 de <http://www.fiscosoft.com.br/index.php?PID=143114&amigavel=1#ixzz2aYAEh5WJ>.
- Corrar, L. J., Paulo, E. & Dias Filho, J. M. (Coords.). (2007). *Análise Multivariada para Cursos de Administração, Ciências Contábeis e Economia*. São Paulo: Atlas.
- Costa, F. M. & Lopes, A. B. (2007). Ajustes aos US-GAAP: estudo empírico sobre sua relevância para empresas brasileiras com ADRs negociadas em bolsa de Nova Iorque. *Revista Contabilidade & Finanças*, 18(Esp.), p. 45-57.

- Ding, Y., Hope, O. K., Jeanjean, T. & Stolowy, H. (2007). Differences Between Domestic Accounting Standards and IAS: Measurement, Determinants and Implications. *Journal of Accounting and Public Policy*, 26(1), p. 1-38.
- Fávero, L. P., Belfiore, P., Silva, F. L. da & Chan, B. L. (2009). *Análise de dados – modelagem multivariada para tomada de decisões*. Rio de Janeiro: Campus/Elsevier.
- Grecco, M. C. P., Geron, C. M. S. & Formigoni, H. (2009). O Impacto das Mudanças nas Práticas Contábeis no Nível de Conservadorismo das Companhias Abertas Brasileiras. *Anales del Congreso Brasileiro de Custos*, 16. Fortaleza, CE, Brasil.
- Gujarati, D. (2006). *Econometria Básica*. Rio de Janeiro: Campus/Elsevier.
- Haller, A.; Ernstberger, J. & Froschhammer, M. (2009). Implications of the Mandatory Transition from National GAAP to IFRS — Empirical Evidence from Germany. *Advances on Accounting, Incorporate Advances in International Accounting*, 25(2), 226-236.
- Hung, M. & SUBRAMANYAM, K. R. (2007). Financial statement effects of adopting international accounting standards: the case of Germany. *Review of Accounting Studies*, 12(4), p. 623-657.
- Instrução CVM nº 457, de 13 de julho de 2007* (2007). Dispõe sobre a elaboração e divulgação das demonstrações financeiras consolidadas, com base no padrão contábil internacional emitido pelo International Accounting Standards Board – IASB. Rio de Janeiro: Comissão de Valores Mobiliários. Recuperado em 20 marzo, 2012 de www.cvm.gov.br/asp/cvmwww/atos/Atos/inst/inst457.doc.
- Iudícibus, S. (2008). *Análise de Balanços*. (9 ed.) São Paulo: Atlas.
- Iudícibus, S. (2010). *Teoria da Contabilidade*. (10 ed.) São Paulo: Atlas.
- Iudícibus, S., Martins, E. & Carvalho, L. N. (2005). Contabilidade: aspectos relevantes da epopéia de sua evolução. *Revista de Contabilidade & Finanças*, 16(38), p. 7-19.
- Iudícibus, S., Martins, E., Gelbcke, E. R. & Santos, A. (2010). *Manual de Contabilidade Societária*. São Paulo: Atlas.
- Klann, R. C. & Beuren, I. M. (2011). Efeitos da Convergência Contábil às IFRS no Gerenciamento de Resultados de Empresas Europeias. *Anais do Congresso Anpcont*, 5. Vitória, ES, Brasil.
- Lang, M., Raedy, J. & Yetman, M. (2003). How representative are firms that are cross listed in the United States? An analysis of accounting quality. *Journal of Accounting Research*, 41(2), p. 363-386.
- Lantto, A. M. & Sahlström, P. (2009). Impact of International Financial Reporting Standard Adoption on Key Financial Ratios. *Accounting and Finance*. 49(2), 341-361.
- Lei nº 11.638, de 28 de dezembro de 2007* (2007). Altera e revoga dispositivos da Lei nº 6.404, de 17 de dezembro de 1976, e da Lei nº 6.385, de 7 de dezembro de 1976, e estende às sociedades de grande porte disposições relativas à elaboração e divulgação de demonstrações financeiras. Brasília, DF: Poder Executivo. Recuperado em 20 marzo, 2012 de <http://www.planalto.gov.br>.
- Lei nº 6.404 de 17 de dezembro de 1976* (1976). Dispõe sobre as sociedades por ações. Brasília, DF: Poder Executivo. Recuperado em 20 marzo, 2012 <http://www.planalto.gov.br>.
- Lima, J. B. N. (2010). *A relevância da informação contábil e o processo de convergência para as normas IFRS no Brasil*. Tese (Doutorado em Ciências Contábeis) – Universidade de São Paulo, Faculdade de Economia e Administração. São Paulo, SP.
- Lopes, A. B. (2002). *A Informação Contábil e o Mercado de Capitais*. São Paulo: Pioneira Thomson Learning.
- Macedo, M. A. S, Machado, M. A. V., Murcia, F. D. R. & Machado, M. R. (2011). Análise do impacto da substituição da DOAR pela DFC: um estudo sob a perspectiva do value-relevance. *Revista de Contabilidade e Finanças*, 22(57), p. 299-318.

- Macedo, M. A. S., Machado, M. A. V. & Machado, M. R. (2011). Análise da Relevância da Informação Contábil no Brasil num Contexto de Convergência às Normas Internacionais de Contabilidade. *Anais do Congresso Nacional de Administração e Ciências Contábeis – ADCONT*, 2. Rio de Janeiro, RJ, Brasil.
- Marques, J. A. V. C., Carneiro Junior, J. B. A. & Kühn, C. A. (2008). *Análise Financeira das Empresas: da abordagem financeira tradicional às medidas de criação de valor*. Rio de Janeiro: Freitas Bastos.
- Martins, G. A. & Theóphilo, C. R. (2009). *Metodologia da Investigação Científica para Ciências Sociais Aplicadas*. (2 ed.) São Paulo: Atlas.
- Matarazzo, D. C. (2003). *Análise Financeira de Balanços: abordagem básica e gerencial*. (6 ed.) São Paulo: Atlas.
- Miranda, V. L. (2008). *Impacto da adoção das IFRS (International Financial Reporting Standards) em indicadores econômico-financeiros de bancos de alguns países da União Européia*. 2008. 114 f. Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis) – Universidade de São Paulo, Faculdade de Economia e Administração, São Paulo, SP.
- Morais, A. I. & Curto, J. D. (2008). Accounting quality and the adoption of IASB Standards – portuguese evidence. *Revista Contabilidade & Finanças*, 19(48), p. 103-111.
- Morais, A. I. & Curto, J. D. (2009). Mandatory adoption of IASB Standards: value relevance and country-specific factors. *Australian Accounting Review*, 19(49), p. 128-143.
- Niskanen, J., Kinnunen, J. & Kasanen, E. (2000). The value relevance of IAS reconciliation components: empirical evidence from Finland. *Journal of Accounting and Public Policy*, 19(2), p. 119-137.
- Niyama, J. K. (2006). *Contabilidade Internacional*. São Paulo: Atlas.
- Pereira da Silva, J. (2008). *Análise Financeira das Empresas*. (9 ed.) São Paulo: Atlas.
- Perez Jr., J. H. & Begalli, G. (2002). *A. Elaboração das Demonstrações Contábeis*. (3 ed.) São Paulo: Atlas.
- Perramon, J. & AMAT, O. (2006). *IFRS Introduction and its Effect on Listed Companies in Spain*. Economics Working Papers, no. 975, Universitat Pompeu Fabra, Department of Economics and Business. Recuperado em 09 febrero, 2012 de <http://www.econ.upf.edu/docs/papers/downloads/975.pdf>.
- Plöger, A. Palavra do CPC. (2005). Recuperado em 31 marzo, 2012 de <http://www.cpc.org.br/palavra.htm>.
- Resolução nº 1.055, de 07 de outubro de 2005. (2005). Cria o Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC), e dá outras providências. Brasília, DF: Conselho Federal de Contabilidade. Recuperado em 20 março, 2012 de http://www.cgu.gov.br/PrevencaoDaCorrupcao/Integridade/IntegridadeEmpresas/arquivos/RES_1055.pdf.
- Santos, E. S. & Calixto, L. (2010). Impactos do Início da Harmonização Contábil Internacional (Lei nº 11.638/07) nos Resultados de Empresas Abertas. *RAE-eletronica*, 9(1).
- Siegel, S. & Castellan Jr., N. J. (2006). *Estatística Não-Paramétrica para as Ciências do Comportamento*. (2 ed) Porto Alegre: Bookman.
- Silva, F. J. F., Couto, G. M. M. & Cordeiro, R. M. (2009). Measuring the Impact of International Financial Reporting Standards (IFRS) to Financial Information of Portuguese Companies. *Revista Universo Contábil*, 5(1), p. 129-144.
- Van der Meulen, S., Gaeremynck, A. & Willekens, M. (2007). Attribute differences between U.S. GAAP and IFRS earnings: an exploratory study. *The International Journal of Accounting*, 42(2), p. 123-142.
- Vergara, S. C. (2010). *Projetos e relatórios de pesquisa em administração*. (12 ed.) São Paulo: Atlas.
- Vishnani, S. & Shah, B. Kr. (2008). Value relevance of published financial statements – with special emphasis on impact of cash flow reporting. *International Research Journal of Finance and Economics*, 3(17), p. 84-90.
- Weffort, E. F. J. (2005). *O Brasil e a Harmonização Contábil Internacional*. São Paulo: Atlas.

Apéndice 01. Principales Mudanzas en las Prácticas Contables

Asunto	Antes del Proceso de Convergencia	Después del Proceso de Convergencia	Componentes de las Demostraciones Contables potencialmente afectados por esas alteraciones / Potencial efecto
Estructura Conceptual para Elaboración y Divulgación de Informe Contable-Financiero	Principios fundamentales de contabilidad: entidad; continuidad; oportunidad; registro por el valor original; actualización monetaria; competencia; y prudencia. Atributos de la información contable: confiabilidad; tempestividad; comprensibilidad; y posibilidad de comparación.	Características cualitativas de la información contable dividida en: (a) características cualitativas fundamentales - relevancia y representación fidedigna; y (b) características cualitativas de mejoría - posibilidad de comparación, verificabilidad, tempestividad y comprensibilidad.	No se aplica
Test de Capacidad de Recuperación	No previsto.	Los activos no pueden estar contabilizados por valor superior a su valor recuperable. Caso existan evidencias de desvalorización, se debe reconocer la pérdida estimada.	Activo No Circulante (reducción) y Resultado (reducción)
Demostración de los Flujos de Caja	Demostración no obligatoria.	La Demostración de los Flujos de Caja pasa a ser obligatoria, en sustitución a la DOAR.	Nueva demostración
Activo Intangible	No previsto.	Activos no corpóreos, siempre que atiendan a los criterios establecidos en el CPC 4, deben ser registrados en el activo intangible.	Activo No Circulante (aumento o neutro)
Arrendamiento Mercantil	Prestación lanzada íntegramente como gasto, cuando incurrida.	Arrendamiento mercantil clasificado como financiero debe ser contabilizado como compra financiada, ocasionando en la contabilización del activo, de la respectiva depreciación, y de los gastos de intereses referentes a la transacción. Para el arrendamiento caracterizado como operacional, el tratamiento permanece el mismo.	Activo No Circulante (aumento) y Resultado (aumento por la depreciación y reducción por la parte)
Subvenciones y Asistencia Gubernamentales	Reconocidas como Reserva de Capital	Todas las subvenciones pasan a tener que tramitarse por el resultado, habiendo diferencias en el momento del reconocimiento, conforme condiciones de cada subvención.	Patrimonio Líquido (reducción) y Resultado (reducción)
Costes de Transacción y Premio en la Emisión de Títulos y Valores Mobiliarios	Los bonos de suscripción y premio en la emisión de obligaciones eran lanzados como Reserva de Capital. Costes de transacción eran reconocidos como gastos.	Los costes de transacción pasan a ser clasificados, de forma destacada, cuenta rectificadora del Capital Social o, cuando aplicable, en la Reserva de Capital que registre el premio recibido en la emisión de las nuevas acciones. Los títulos de deuda deben ser evidenciados por el valor líquido disponible para utilización, reconocidos inmediatamente en cuentas rectificadoras y apropiados al resultado en función de la fluencia del plazo de la operación, con base en la tasa interna de retorno (TIR).	Patrimonio Líquido (reducción), Reserva de Capital (aumento), Pasivo Exigible (reducción) y Resultado (aumento)
Demostración del Valor Adicionado	Demostración no obligatoria.	Demostración obligatoria para compañías abiertas, empresas reguladas por la ANEEL, ANTT y ANS	Nueva demostración

Asunto	Antes del Proceso de Convergencia	Después del Proceso de Convergencia	Componentes de las Demostraciones Contables potencialmente afectados por esas alteraciones / Potencial efecto
Pago Basado en Acciones	Era reconocido en el resultado, cuando la opción era ejercida.	Deben ser reconocidos como gasto, mensurados a valor justo, en el momento en que son otorgados, en contrapartida la cuenta Instrumentos Patrimoniales Otorgados, en el Patrimonio Líquido.	Patrimonio Líquido (aumento o reducción)
Ajuste a Valor Presente	No previsto.	Obligatoriedad del ajuste a valor presente en los realizables y exigibles a largo plazo y, en el caso de efecto relevante, también en los de corto plazo.	Activo no Circulante (reducción), Pasivo no Circulante (reducción) y Resultado (aumento, en contrapartida de activos, o reducción, en contrapartidas de pasivos).
Activo Diferido	Era permitido que gastos como gastos de implantación y pre-operacionales, gastos de implantación de sistemas y métodos y gastos re-organizacionales fuesen capitalizados y amortizados en plazo no superior a diez años.	Ese grupo fue extinto. Los saldos referentes a ítems que mudaron de clasificación deberían haber sido reclasificados. Los saldos referentes a ítems que ya no pueden más ser activados, pudieron ser lanzados contra los lucros o perjuicios acumulados o permanecer en ese grupo hasta su amortización final.	Patrimonio Líquido (reducción)
Reevaluación de Activos Inmovilizados	Era permitida la reevaluación de activos inmovilizados, en contrapartida a la Reserva de Reevaluación.	La reevaluación espontánea fue extinta. Los saldos remanentes en la Reserva de Reevaluación deberían ser transferidos para lucros o perjuicios acumulados en la proporción de la baja de los activos a que se refieren.	Patrimonio Líquido (reducción)
Equivalencia Patrimonial	Eran evaluados por el método de la equivalencia patrimonial las inversiones relevantes en sociedades vinculadas sobre cuya administración tuviese influencia, o de que participase con el 20% o más del capital social, y en sociedades controladas.	Deben ser evaluados por el método de la equivalencia patrimonial las inversiones en vinculadas, vinculadas y en otras sociedades que formen parte de un mismo grupo o estén bajo control común.	Activo no Circulante (aumentar o reducir) y Resultado (aumentar o reducir).
Propiedades para Inversiones	Registrados y mantenidos por el coste histórico.	Mensurado inicialmente por el coste. Después del reconocimiento inicial, la entidad puede optar por el método del coste o el método de valor justo. Las variaciones en el valor justo deben ser reconocidas directamente en el resultado del período en que ocurren.	Activo Circulante (aumento o reducción) y Resultado (aumento o reducción)
Instrumentos Financieros	Según la Ley 6.404/76, los derechos y títulos de crédito, y cualesquier valores mobiliarios no clasificados como inversiones, deben ser evaluados por el coste de adquisición o por el valor de mercado, de los dos el menor.	La mensuración inicial de activos y pasivos financieros debe ser efectuada por el valor justo. En relación a la mensuración subsiguiente, dependerá de la clasificación de los instrumentos financieros.	Activo Circulante y No circulante (aumento o reducción), Pasivo Circulante y No circulante (aumento o reducción), Patrimonio Líquido (aumento o reducción) y Resultado (aumento o reducción).
Adopción Inicial de las Normas Internacionales de Contabilidad	No se aplica	Las diferencias (o ajustes), consecuencia de la adopción inicial de las normas internacionales, deben ser reconocidas directamente en lucros o perjuicios acumulados o, si apropiado, en otra cuenta del patrimonio líquido, en la fecha de transición.	Patrimonio Líquido (aumento o reducción)

Fuente: Datos de la Pesquisa

Análisis de la Estructura de Propiedad de las Empresas Listadas en el ISE por medio de la Aplicación de Redes Sociales

Resumen

Este estudio tiene como objetivo verificar cuál es la configuración de la estructura de propiedad y de la red de relaciones de los accionistas de las empresas brasileñas integrantes del Índice de Sostenibilidad Empresarial (ISE) de la BM&FBovespa. Para tanto, se buscaron informaciones sobre la estructura de propiedad y la configuración estructural de las relaciones de los accionistas y demás características relativas a las 30 empresas componentes de la muestra, en un período de 3 años consecutivos. En lo referente a la clasificación metodológica, esta pesquisa se caracteriza como siendo descriptiva, documental, con abordaje cuantitativo. El análisis de los datos fue segmentado en dos fases, inicialmente por medio de la estadística descriptiva y en un segundo momento por la estructuración de redes sociales, con la verificación de la configuración de las relaciones de 1.361 miembros de consejos de administración y Directoría, además de la existencia de la práctica del *Board Interlocking*. Los resultados indican que la configuración estructural y societaria de las relaciones de las empresas adherentes al ISE se caracteriza como siendo del tipo compartido en relación a la estructura de propiedad, debido a que el control sea ejercido por dos o más accionistas; sugieren también que, existe una interdependencia de la estructura de propiedad que define las proporciones de inversiones que serán realizados con las prácticas/ actividades socialmente responsables, que representa la aplicación de ese capital. Estas decisiones pueden ser influenciadas por el cuerpo directivo de la empresa y miembros del consejo, participantes de otras empresas adherentes a las prácticas sostenibles. Por fin, esta pesquisa trae contribuciones para el área, dando indicios de que la práctica del *board interlocking* puede ser considerado un factor que impulsa la transmisión de una cultura sostenible por miembros de consejos de diversas empresas.

Palabras clave: Estructura de Propiedad. ISE. Redes Sociales. Responsabilidad Social Corporativa. *Board Interlocking*.

Andréia Carpes Dani

Máster en Ciencias Contables (FURB), Profesora de la UNEC – Facultades Integradas de Cacoal. **Contacto:** Rua dos Esportes, 1.038, Incra, Cacoal, RO, Brasil, CEP: 89012-900. **E-mail:** andreidacarpesdani@gmail.com

Franciele Beck

Máster en Ciencias Contables por la Universidad Regional de Blumenau. **Contacto:** Rua Antonio da Veiga, 140, Sala D-202, Victor Konder, Blumenau, SC, Brasil, CEP: 89012-900. **E-mail:** beck.franciele@gmail.com

Paulo Sérgio Almeida-Santos

Máster en Ciencias Contables (FURB), Profesor de la Universidad Federal de Mato Grosso (UFMT). **Contacto:** Av. Fernando Corrêa da Costa, 2.367, FAeCC, Boa Esperança, Cuiabá, MT, Brasil, CEP: 78060-900. **E-mail:** paulosergio.almeidasantos@gmail.com

Carlos Eduardo Facin Lavarda

Doctor en Contabilidad por la Universitat de Valencia, España, Profesor de la Universidad Regional de Blumenau – FURB. **Contacto:** Rua Antonio da Veiga, 140, Sala D-202, Victor Konder, Blumenau, SC, Brasil, CEP: 89012-900. **E-mail:** clavarda@furb.br

1. Introdução

La responsabilidad social corporativa viene siendo presentada por diversos autores entre ellos Bertonecello y Chang Jr. (2007), como un tema cada vez más importante en el ámbito empresarial, revelando impactos en los objetivos y estrategias de las empresas. De acuerdo con Silva y Quelhas (2006), la posición responsable adoptada por las empresas delante de las causas sociales y sostenibles es reflejada, también, por la tendencia mundial por parte de los inversores, que privilegian estas empresas a través de la aplicación de sus recursos.

Esta situación corroboró para la creación de indicadores socioambientales, que señalizan al mercado el comprometimiento de las empresas con la responsabilidad social y la sostenibilidad empresarial, dentro de esta finalidad, tenemos en Brasil, el Índice de Sostenibilidad Empresarial (ISE) (BM&FBOVESPA, 2011).

Conforme Teixeira y Nossa (2010), el ISE fue creado en 2005 por la Bolsa de Valores de São Paulo (BM&FBOVESPA) en conjunto con otras entidades, y estructurado con el propósito de ser una referencia a las empresas, dirigido a las buenas prácticas corporativas. Ese índice busca reflejar el retorno de una cartera de empresas adherentes a las prácticas de Responsabilidad Social Corporativa (RSC).

Así como las empresas han repensado su posicionamiento frente a las cuestiones relacionadas la sostenibilidad de sus negocios, también la estructura de propiedad es resaltada en la literatura, como unida a las constantes mudanzas en las últimas décadas. Este proceso de mudanzas societarias ocurrido mundialmente es influenciado por intensos procesos de reestructuración de propiedad tanto en el exterior como en el Brasil, así como privatizaciones y la apertura de los flujos de comercio, induciendo la entrada de empresas e inversores extranjeros en la economía local (Lazzarini, 2007).

Las mudanzas ocurridas en el ámbito de las estructuras de propiedad tienen sus reflejos señalizados también en las relaciones de cooperación entre accionistas y miembros directivos de diversas empresas, que, por consiguiente, se refleja en sus decisiones (Dal Vesco, Dani, Krespi & Ribeiro, 2011). Según Lazzarini (2007) el entrelazamiento de empresas, configurado en la forma de redes, indica la existencia de alianzas entre estas, en la forma de relaciones estratégicas, con influencias también en la realización de procesos de reestructuración societaria. En este sentido, la existencia de redes entre las empresas, por medio de la práctica de *Board Interlocking*, en que un miembro del consejo de una empresa, también participa en otra empresa, trae el indicio de un canal de influencia entre diversas empresas.

La intención de señalización al mercado de la adopción de prácticas de responsabilidad social corporativa puede ser caracterizada como una estrategia empresarial. Esta estrategia está unida a la adopción de nuevas prácticas socioambientales por las empresas, y puede ser impulsada por la existencia de alianzas con otras empresas, o también la transmisión de una cultura sostenible por miembros de consejos de diversas empresas, caracterizadas en la forma de redes.

En este sentido, se define la cuestión problema de la pesquisa: ¿Cuál es la configuración de la estructura de propiedad y redes de relaciones de las empresas brasileñas integrantes del ISE? En conformidad con tal cuestión, tenemos como objetivo verificar la configuración de la estructura de propiedad y de redes de relaciones de las empresas brasileñas integrantes del índice de sostenibilidad empresarial (ISE).

Mendes-Da-Silva, Rossoni, Martin y Martelac (2008, p. 2) apuntan que “la noción de redes sociales, así como los métodos de análisis de redes, ha atraído interés y curiosidad considerables de la comunidad de pesquisadores en el área de las ciencias sociales en las décadas recientes”, aunque en el Brasil esa temática sea poco explotada.

Para Leal, Silva y Valadares (2002, p. 1) “la comprensión de la estructura de control es de fundamental importancia, una vez que ella influencia directamente la eficiencia del mercado por control corporativo”. Conforme Siffert Filho (1998) las empresas brasileñas presentan su estructura de propiedad y control, bajo la forma de control compartido, o sea, el control es ejercido por dos o más accionistas. De esta forma, las decisiones relacionadas a políticas y prácticas socioambientales están relacionadas a metas internas, además de presiones de los usuarios. La estructura de propiedad unida a las prácticas ambientales, puede ser entendida como una mezcla de capital seleccionado por la empresa para realizar sus inversiones conforme expuesto por Teixeira y Nossa (2010).

En ese contexto, existe una interdependencia de la estructura de propiedad que define las proporciones de inversiones que serán realizadas con las prácticas/actividades socialmente responsables, que representa la aplicación de ese capital. Estas decisiones pueden ser influenciadas por el cuerpo directivo de la empresa y miembros del consejo, participantes de otras empresas adherentes a las prácticas sostenibles. El estudio contribuye en el entendimiento de la caracterización de las empresas brasileñas listadas en el ISE, en relación a su estructura de propiedad y configuración de redes, en el intuito de indicar la presencia de influencia de estas características para una postura sostenible en las organizaciones.

2. Fundamentación Teórica

En este tópico será presentado el marco teórico de esta pesquisa, destacando aspectos relativos a la Responsabilidad Social Corporativa unida al ISE, estructura de propiedad, después se presentan las redes sociales de propietarios, y por último, se hace necesario abordar algunos estudios correlativos anteriores con aplicación de redes sociales.

2.1 Responsabilidad Social Corporativa e Índice de Sostenibilidad Empresarial (ISE)

La responsabilidad social corporativa (RSC), según los autores Bertonecello y Chang Jr. (2007), viene tornándose un tema cada vez más importante en el comportamiento de las organizaciones, impactando en los objetivos y estrategias de estas, además de consolidar el pensamiento de que las empresas deben ejercer un papel más amplio en la sociedad, que exclusivamente la maximización de la riqueza.

Este tema, abordado en el medio académico y empresarial, engloba las responsabilidades que las empresas tienen para con la sociedad en que operan (Hartman, Rubin & Dhanda, 2007). En este sentido, la responsabilidad social corporativa puede ser definida como:

(...) el compromiso que una organización debe tener para con la sociedad, expresado por medio de actos y actitudes que la afecten positivamente, de modo amplio, o a alguna comunidad, de modo específico, actuando proactivamente y coherentemente en lo que atañe a su papel específico en la sociedad y a su prestación de cuentas para con ella. La organización, en ese sentido, asume obligaciones de carácter moral, además de las establecidas por ley, aunque no directamente vinculadas a sus actividades, pero que puedan contribuir para el desarrollo sostenible de los pueblos (Ashley, 2002 p. 6-7).

Conforme Schroeder y Schroeder (2004) esa conducta, viene siendo legitimada por diversos autores en función de las empresas, a través de la adopción de causas sociales, devolver a la sociedad parte de los recursos humanos, naturales y financieros, consumidos para obtención de lucro en el desempeño de su actividad.

Tanto en el mercado internacional como en el nacional, tenemos una tendencia de que los inversores apliquen sus recursos en empresas socialmente responsables, sostenibles y rentables (BM&FBOVESPA, 2011). Esta modalidad de inversión, denominado: inversión socialmente responsable (ISR) evalúa además de los resultados financieros, cuestiones ambientales, prácticas de responsabilidad social y estándares éticos (Rezende, Nunes & Portle, 2008).

Según Silva y Quelhas (2006), esta búsqueda de inversiones socialmente responsables (SRI) por parte de los inversores, contribuyó para la creación de índices de acciones, que visan justamente identificar las empresas que incorporan esos conceptos en sus prácticas.

Atento a esa tendencia, la BM&FBOVESPA en conjunto con la Asociación Brasileña de las Entidades Cerradas de Previsión Social Privada [ABRAPP], Asociación Brasileña de las Entidades de los Mercados Financieros y de Capitales [ANBIMA], Asociación de los Analistas y Profesionales de Inversión de Mercado de Capitales [APIMEC], Instituto Brasileño de Gobernanza Corporativa [IBGC], Instituto de Fiscalización

y Control [IFC], Instituto ETHOS y Ministerio del Medio Ambiente, crea en 2005 el Índice de Sostenibilidad Empresarial (ISE), que objetiva reflejar el retorno de una cartera compuesta por acciones de empresas con reconocido comprometimiento con la responsabilidad social, sostenibilidad empresarial, así como actuar como promotor de las buenas prácticas en el medio empresarial brasileño (BM&FBOVESPA, 2011).

Desde la creación del ISE, muchos estudiosos vienen realizando pesquisas en el intuito de verificar la relación de este índice a los más diversos aspectos empresariales, algunas de estas pesquisas son traídas para corroborar el mayor entendimiento acerca del tema.

Silva y Quelhas (2006) verificaron si la pertinencia al ISE presenta alguna relación con el coste del capital propio. Los autores confirmaron en esa pesquisa, que al adherir a los estándares de sostenibilidad, la empresa reduce el riesgo sistémico, determinando así la reducción del coste de capital y aumentando el valor económico de la empresa.

Rezende, Nunes y Portle (2008), desarrollaron un estudio que buscó verificar si el retorno del ISE es semejante a los demás índices de acciones convencionales de la Bolsa de Valores de São Paulo (BM&FBovespa) como el Índice Bovespa (Ibovespa), Índice Brasil (IBrx) y el Índice de Acciones con Gobernanza Corporativa Diferenciada (IGC). La pesquisa reveló que a pesar de que el ISE posee una cartera diferenciada, orientada al tema social, ambiental y ético, su retorno es semejante a los índices de acciones convencionales.

Teixeira y Nossa (2010) investigaron el efecto del índice de sostenibilidad empresarial (ISE) como mecanismo de señalización de responsabilidad social corporativa (RSC) en la estructura de las empresas. Los resultados encontrados indicaron que el ISE ejerce influencia en la estructura de capital siendo un potencial determinante, así como que el índice puede ser un canal para que las empresas socialmente responsables mejoren la relación con *stakeholders*.

Delante de los estudios presentados, se verificó el alcance de pesquisas relacionadas al tema de responsabilidad social corporativa, y la importancia atribuida por los autores en el desarrollo de estos estudios. No obstante no fue localizado en las fuentes de datos pesquisadas, un estudio que explique la composición de la estructura de propiedad de las empresas que compone el ISE, motivando este estudio.

2.2 Estructura de Propiedad

En el conflicto de intereses existente en el mercado de las relaciones entre los gestores e inversores, se nota que la estructura de propiedad es uno de los principios que disciplina esas relaciones, por medio de la utilización de mecanismos como: “[...] la estructura de capital; la estructura del Consejo de Administración; la política de compensación de los gestores; la competición en el mercado de productos; y el mercado de adquisiciones hostiles [...]” (Silveira, Barros & Famá, 2008, p. 52).

La estructura de propiedad puede ser definida como el *mix* de capital seleccionado por la empresa para realizar sus inversiones (Teixeira & Nossa, 2010). Bajo otro enfoque para Brigham y Houston (1999, p. 354) definen que la estructura de capital esperada está compuesta por la “proporción de capital de terceros, acciones preferenciales y acciones ordinarias que maximizarán el precio de la acción de la empresa”.

Se resalta que los estudios sobre la estructura de propiedad están en su mayoría relacionados al desempeño de las compañías, como Galdi y Menezes (2010), Okimura (2003), Silveira (2004), y Okimura, Silveira y Rocha (2007), de entre otros, aunque haya otros estudios que buscaron presentar un enfoque diferente sobre los determinantes de la estructura de propiedad de las compañías, como Siffert Filho (1998), Himmelberg, Hubbard y Paliia (1999), y Leal, Silva y Valadares (2000).

Silveira, Barros y Famá (2008) clasificaron algunos determinantes potenciales de la concentración de la propiedad utilizados en su estudio, como: naturaleza de la operación, porte de la empresa, nivel de flujo de caja libre, tasa de inversión, riesgo, desempeño, industria, tipo de accionistas controladores. Ya a respecto del tipo de accionista, los autores infieren que el tipo de accionista controlador puede tener influencia sobre la concentración de propiedad.

A respecto de la propiedad de acciones, Leal, Silva y Valadares (2002) comentan que en el Brasil son utilizadas intensamente acciones sin derecho a voto, siendo que la participación en el capital total representa los derechos sobre flujo de caja, y en contrapartida la participación en el capital votante representa los derechos sobre los votos.

En relación al tipo de accionista controlador, Okimura, Silveira y Rocha (2007) clasifican estos en cinco tipos de controladores, pudiendo ser: un individuo o familia controlador, inversor institucional (como fondos de pensión), institución financiera (como bancos, aseguradoras etc.), el gobierno y la categoría de grupo de inversores (como *holdings* corporativos, empresas poseedoras de participaciones en otras empresas, tanto nacionales como extranjeras).

Para este estudio, se abordó en relación a la estructura de propiedad, el tipo de control accionario, utilizando como criterios y definiciones los traídos por la Revista Capital Abierto (2010), conforme la Figura 1.

Tipo		Descrição
1	Extranjero	Ejercido por compañía multinacional o inversor extranjero.
2	Pulverizado	Cuando los mayores accionistas identificados tienen menos del 25% de las acciones votantes de la compañía.
3	Propiedad Familiar	Control ejercido por individuo aislado (emprendedor) o grupo de individuos con relación de parentesco.
4	Estatal	Ejercido por el gobierno.
5	Compartido	Ejercido por dos o más accionistas (sin parentesco entre sí y siendo al menos uno de ellos persona jurídica), por medio de acuerdo de accionistas. Ninguno de ellos ejerce el control de forma aislada.
6	Multifamiliar	Grupos de individuos (personas físicas) unidos entre sí por medio de acuerdo de accionistas.

Figura 1. Tipo de Estructura de Propiedad

Fuente: Adaptado de Revista Capital Abierto (2010).

A partir de los tipos de controles accionarios presentados en la Figura 1, se resalta en este estudio, similarmente a los resultados de la pesquisa realizada por Siffert Filho (1998) que en el caso brasileño se considera un crecimiento del control compartido en las organizaciones, poseyendo como accionistas principales, inversores institucionales nacionales o extranjeros.

A ese respecto, el autor explica que tal hecho se deba en función de las transformaciones de control societario, además del aumento de la participación de las 100 mayores empresas en el conjunto de la economía (Siffert Filho, 1998).

2.3 Redes Sociales de Propietarios

Tureta, Rosa y Ávila (2006) indican que la red social puede ser caracterizada como un conjunto de personas y organizaciones unidas por un conjunto de relaciones sociales. Desde el punto de vista de Tomaél y Marteleto (2006) las redes sociales forman una estructura social por medio de la conexión de un conjunto de personas (o organizaciones o otras entidades sociales) conectadas entre sí, por relaciones (conexiones) personales, relaciones de trabajo o compartimiento de informaciones.

Delante de eso, Tomaél y Marteleto (2006, p. 78) establecen que la centralidad de los actores de las redes, de acuerdo con las funciones, pueden ser aplicadas haciendo uso de cuatro medidas de centralidad, siendo: "a) Centralidad de Información (*information centrality*); b) Centralidad de Grado (*degree centrality*); c) Centralidad de Intermediación (*betweenness centrality*); d) Centralidad de Proximidad (*closeness centrality*)".

Mendes-Da-Silva et al. (2008) resaltan que estudios que abordan la estructura del consejo, o sea, que buscan verificar las características de los miembros de los consejos por medio de redes de relaciones, viene ganando espacio en la literatura internacional, abordando aspectos relativos a la práctica del *board*

interlocking (lazos entre firmas, por medio de miembros de una firma que participan, simultáneamente, del consejo de otra) y su influencia sobre el desempeño de las organizaciones.

A respecto de eso, Santos y Silveira (2007, p. 157) comentan que la práctica del *board interlocking* como “una de las cuestiones asociadas a la eficacia de los consejeros y, consecuentemente, al buen funcionamiento del consejo de administración, trata del fenómeno de participación cruzada de estos profesionales en otras compañías”.

Esa red de miembros de los consejos es caracterizada por Wong y Gyax (2009) como siendo una relación creada entre dos placas de empresa cuando comparten por lo menos un director común. En ese sentido Mendes-da-Silva y Vidal (2011) infieren que la práctica del *board interlocking*, puede ser definida como placa de bloqueo, aunque no sea unánime. Para los autores la definición más frecuente es que si sólo un miembro del consejo de directores ocupa un lugar simultáneamente en por lo menos la placa de otra empresa hay una placa interconectada.

Adicionalmente, los autores comentan que la literatura presenta motivación para la ocurrencia de la placa de bloqueo en tres niveles, siendo: la organizacional, social y personal (Mendes-Da-Silva & Vidal, 2011).

Conforme estudios realizados por Santos y Silveira (2007) los consejos con alta participación de miembros externos tienden a poseer un mayor número de interconexiones con otras empresas, así como que compañías de mayor porte y reputación tienden a poseer consejos con más profesionales provenientes de otras compañías.

Delante de eso, se considera en este estudio que una red de propietarios está caracterizada como un conjunto de propietarios que se conectan por medio de la participación porcentual en el capital de otras compañías.

Similarmente al estudio de Lazzarini (2007), la observación de la composición societaria de las compañías, es susceptible para análisis, delante de algunos factores, como: la existencia de alianzas entre las empresas, como forma de conexiones estratégicas; como, también, la realización de procesos de reestructuración societaria, de acuerdo con redes locales.

Según informaciones del IBGC (2009) el consejero debe informar a los demás miembros en el caso de integrar otros consejos, inclusive de organizaciones del tercer sector. Visto que pueden surgir conflictos de intereses entre los consejeros, además de indisponibilidad de tiempo para la ejecución de sus actividades en diferentes organizaciones. Además, el IBGC (2009) también destaca que las informaciones, además de aquellas relativas a la actividad principal del consejero, deben ser divulgadas y estar disponibles en los informes y otros medios de comunicación de la empresa.

2.4 Estudios Correlatos con Aplicación de Redes

En este ítem serán presentados algunos estudios correlatos que utilizaron redes sociales para verificación de la relación tanto en lo que dice respecto a procesos de reestructuraciones societarias, participación accionaria, asociaciones de los consejos de administración, además de la estructura del capital social. Delante de eso se destacan a seguir las pesquisas realizadas por Lazzarini (2007), Mendes-Da-Silva et al. (2008) y Dal Vesco et al. (2011).

Lazzarini (2007) desarrolló un estudio con el objetivo de verificar mudanzas en los lazos de propietarios en función de los eventos de reestructuración ocurridos en el Brasil entre 1995 y 2003 (privatizaciones y entrada de capitales extranjeros). Eso fue realizado por medio del análisis de redes sociales de los propietarios conectados entre sí, y de su participación conjunta en el capital de una o más empresas. Los resultados de la pesquisa mostraron que existen pocos actores centrales que acaban por conectar diferentes grupos debido a su posición en la red. Además de eso, el autor resalta que ha ocurrido un aumento de la influencia de ciertos propietarios locales, en detrimento de firmas e inversores extranjeros.

Ya el estudio realizado por Mendes-Da-Silva et al. (2008) sobre el papel del consejo de administración a partir del análisis de redes sociales en el Brasil, con el objetivo de verificar la existencia de aso-

ciaciones entre nivel de centralidad y cohesión de los consejos de empresas brasileñas y desempeño de la firma. Su muestra fue compuesta por 615 individuos, que formaron los consejos de administración de las empresas listadas en el Nuevo Mercado de la Bovespa en el año 2007. El análisis fue conducido en dos fases, donde primeramente se presentó la configuración de las redes de consejeros y de empresas y, en la segunda, se verificaron asociaciones entre estructura de la red y desempeño. Delante de eso, los autores concluyeron que mayor centralidad, densidad y cohesión acarrear mayor capacidad de que las empresas presenten mayor rentabilidad y menor endeudamiento.

Por fin, se destaca el estudio realizado por Dal Vesco et al. (2011) con el objetivo de verificar la estructura del capital social por medio de las redes de relaciones corporativas, y personales en las participaciones societarias de las empresas de servicio de utilidad pública y de telecomunicaciones (telefonía fija y móvil) listadas en la Bovespa. En relación a los procedimientos metodológicos la pesquisa fue clasificada como descriptiva documental y cuantitativa. Los resultados del estudio apuntan que la relación de las participaciones societarias ocurre de dos formas distintas, siendo que las empresas aglutinan en torno de sí, accionistas dispersos, como otros y acciones en tesorería, formando lazos débiles; y presentan alta concentración en la estructura de propiedad, siendo que el 100% del capital social se muestran con estructura de propiedad concentrada.

3. Metodología

En relación al delineamiento metodológico de esta pesquisa, esta se clasifica como descriptiva, en relación a los objetivos, en relación a los medios es documental y en relación al abordaje del problema es definido como cuantitativo.

Se clasifica como cuantitativa, teniendo en cuenta que el análisis de los datos será realizado por medio de la estadística descriptiva y aplicación de la técnica de redes sociales. Para tanto, se realiza la conferencia manual de todas las ligaciones, previamente a la utilización del software de las redes sociales.

El universo de pesquisa se compone por las 100 compañías con acciones más negociadas en la Bolsa de Valores, clasificadas por la Revista Capital Abierto en edición especial, denominada Anuario de Gobernanza Corporativa de las compañías abiertas del año de 2010. De estas 100 empresas listadas, se realizó el muestreo intencional, cuyo criterio se establece en la clasificación de las empresas en el ISE de la BM&FBOVESPA. De esta forma, la muestra de la pesquisa está compuesta por las siguientes empresas, conforme presentado en la Figura 2.

AES Eletropaulo	BRF Foods	Dasa	Even	Natura	Suzano Papel
AES Tiete	Cemig	Duratex	Gerdau	Oi	Tim
Banco Brasil	Cesp	EDP	Itaú Unibanco	Redecard	Tractebel
Bradesco	Copel	Eletrobrás	Itausa	Sabesp	Usemimas
Braskem	CPFL	Embraer	Light	Sul America	Vivo

Figura 2. Muestra de la pesquisa

Fuente: Revista Capital Abierto (2010).

La elección por el Índice de Sostenibilidad Empresarial (ISE) como delimitador de la muestra ocurrió teniendo en vista que ese índice de acciones es referencia para las inversiones socialmente responsables, pues su cartera es compuesta por acciones de empresas con reconocido comprometimiento con la responsabilidad social corporativa y sostenibilidad empresarial, a través de la promoción de buenas prácticas en el medio empresarial brasileño (BM&FBOVESPA, 2011). Se destaca el desarrollo de estudios que focalizan el ISE, como los realizados por Rezende, Nunes y Portle (2008), Teixeira y Nossa (2010).

De acuerdo con el objetivo propuesto por el estudio, de verificar la configuración de la estructura de propiedad y de la red de relaciones de las empresas brasileñas integrantes del índice de sostenibilidad em-

presarial (ISE), el número de empresas seleccionadas para la investigación se mostró adecuado a la aplicación de redes, dado el número de informaciones demandadas y la transposición gráfica de los resultados.

Para primera fase de la colecta de los datos, se buscaron informaciones a respecto del tipo de estructura y control de propiedad, utilizando las informaciones contenidas en el Anuario de Gobernanza Corporativa de las compañías abiertas de 2010 publicado por la Revista Capital Abierto, edición especial, 2010. En un segundo momento, fueron colectados los nombres de los miembros de los consejos de administración y Directoría de todas las empresas en un período de tres años (2010, 2011 y 2012), visando el análisis de la configuración estructural de las relaciones existentes.

Para tanto, fueron identificadas previamente algunas informaciones necesarias a la realización del estudio, constantes en el vehículo de colecta.

Delante de eso, se realizó, inicialmente, el análisis estadístico descriptivo con informaciones porcentuales relativas a los porcentuales de participaciones y características de las empresas componentes de la muestra, de entre otras. El segundo momento, se pauta en la aplicación de redes sociales, por medio de matrices codificadas inseridas en el software Ucinet, para demostrar los tipos de estructuras de propiedad de las empresas componentes de la muestra, las conexiones existentes entre las empresas con participaciones societarias, y entre los Consejeros de la Administración (CA) y componentes del Consejo de Directoría. Para tanto fueron consideradas puntuaciones en las matrices de “0” para aquellas que no poseen participaciones porcentuales y “1”, “2”, etc. para aquellas informaciones con participaciones porcentuales o demás informaciones porcentuales.

El análisis que fue realizado por medio de las técnicas de redes sociales, se sustentó en la Teoría de Redes Sociales. Esta teoría busca definir y sistematizar la utilización de las redes sociales y sus extensiones. Las redes pueden ser definidas como un conjunto de dos elementos principales, siendo los actores/miembros (individuos, instituciones/empresas o grupos) y sus conexiones o interrelaciones (Tureta, Rosa y Ávila, 2006; Won y Gyga, 2007; Mendes-Da-Silva y Vidal, 2011). A partir de eso, se centra en el análisis de redes sociales de propietarios, o sea, analizar las conexiones entre los accionistas mayoritarios/controladores de las empresas brasileñas pertenecientes al ISE.

El análisis realizado por medio de la técnica de redes sociales posibilita verificar si las empresas que tienen mayor porte y reputación social y mecanismos de gobernanza corporativa poseen algún tipo de control de propiedad preponderante.

4. Análisis de los Resultados

En este tópico se presenta el análisis de los resultados, por medio de la estadística descriptiva, en lo que concierne a la caracterización de la muestra pesquisada. En un segundo momento será realizado el análisis de los datos por medio de redes sociales, centrándose en la composición relaciones sociales de las organizaciones componentes de la muestra.

4.1 Caracterización de la Muestra Pesquisada

Inicialmente se presenta en la Tabla 1, por medio de la relación de frecuencias, la descripción de las empresas de los diferentes sectores y segmentos que componen la muestra seleccionada de esta pesquisa.

Tabla 1

Sector de actuación de las empresas componentes de la muestra

Sector	Segmento	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Utilidad pública	Energía Eléctrica	10	33,33%
	Saneamiento	01	3,33%
Financiero y Otros	Bancos	03	10,00%
	Holding de Participaciones	01	3,33%
	Seguros	01	3,33%
	Servicios Financieros	01	3,33%
Consumo no Cíclico	Alimentos	01	3,33%
	Productos de uso personal y limpieza	01	3,33%
	Salud	01	3,33%
Bienes Industriales	Aviación	01	3,33%
Construcción y Transporte	Construcción Civil	02	6,67%
	Metalurgia y Siderurgia	02	6,67%
Materiales Básicos	Papel y Celulosa	01	3,33%
	Petroquímicos y Borracha	01	3,33%
Telecomunicaciones	Telefonía Fija y Móvil	03	10,00%
Total		30	100,00%

Fuente: Datos de la Pesquisa.

A partir de los datos presentados en la Tabla 1, se verifica que el sector con mayor participación de entre las empresas componentes de la muestra fue el de utilidad pública con 11 empresas integrantes, siendo que de estas, energía eléctrica fue el segmento con mayor frecuencia relativa del 33,33%, totalizando 10 empresas. En contraste, se destaca el sector de bienes industriales que presentó solamente 1 empresa del segmento de aviación, con una frecuencia relativa del 3,33%. Delante de eso se entiende que los sectores que serían más propensos a componer el índice debido a la ejecución de su actividad final, como el sector de bienes industriales debería tener igual/semejante participación en el índice cuando comparado al sector de energía eléctrica, tornando evidente a sus inversores e interesados su preocupación socioambiental.

En la Tabla 2, se presenta la relación de frecuencias de los tipos de estructura de propiedad de acuerdo con los segmentos de las empresas componentes de la muestra.

Tabla 2

Tipo de control de la estructura de propiedad de las empresas componentes de la muestra

Estructura de Propiedad	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Compartido	12	40,00%
Control Estatal	06	20,00%
Extranjero	04	13,33%
Familiar	05	16,67%
Pulverizado	03	10,00%
Total	30	100,00%

Fuente: Datos de la Pesquisa.

En la Tabla 2, se observa por medio de la frecuencia relativa que el 40%, o sea, 12 de las empresas seleccionadas poseen una estructura de propiedad del tipo compartido. En ese tipo de estructura el control es ejercido por dos o más accionistas, debiendo uno de estos ser persona jurídica, en el cual el control

es ejercido de forma compartida y no aislada.

Silveira, Barros y Famá (2008) definen que el tipo de accionista controlador es uno de los determinantes de la concentración de propiedad, o del tipo de control ejercido por los accionistas. La Porta, Lopez-de-Silanes, Shleifer y Vishny (1999) destacan que en el caso de las empresas familiares, el control puede ser ejercido por un único individuo o grupo específico, en que la estructura de propiedad está caracterizada como teniendo control concentrado, o puede no existir accionista controlador, donde el control es tenido como compartido.

Se entiende que el crecimiento de la competitividad de mercados entre las compañías listadas en bolsa, es un factor motivador a una estructura de propiedad que posee control del tipo compartido, y consecuentemente se presenta más dispersa. También, fue posible observar, que el tipo de control pulverizado presentó menor frecuencia relativa, siendo del 10,00%, con sólo 3 empresas. Se considera ese hecho debido a que solamente 3 de las empresas seleccionadas poseen los mayores accionistas con menos del 25% de las acciones votantes de la compañía.

En la Tabla 3, se muestra la relación de frecuencias de la clasificación por nivel de gobernanza corporativa de las empresas componentes de la muestra.

Tabla 3

Distribución de los Niveles de Gobernanza Corporativa de las empresas de la muestra

Niveles de Gobernanza Corporativa	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Nivel 1	11	36,67%
Nivel 2	02	6,67%
Nuevo Mercado	13	43,33%
Tradicional	04	13,33%
Total	30	100,00%

Fuente: Datos de la Pesquisa.

Por medio de los datos de la Tabla 3, se constata que el 43,33%, totalizando 13, de las empresas analizadas componen el Nuevo Mercado en los niveles de gobernanza corporativa, conforme clasificación de la Bovespa, siendo de los segmentos: financiero (Banco do Brasil, Redecard), alimentos (BRF Brasil Foods), utilidad pública (CPFL Energía), salud (DASA), construcción civil (Duratex S.A., Even Constructora e Incorporadora), aviación (Embraer), energía eléctrica (Light, Tractebel Energía, EDP – Energias do Brasil), productos de uso personal y limpieza (Natura), y saneamiento (Sabesp). Ya el Nivel 2, fue aquel que presentó menor distribución, siendo solamente 2 empresas listadas, con el 6,67%, siendo una en el segmento de energía eléctrica (AES Eletropaulo) y en el segmento de seguros (Sul América).

La estructura de propiedad es presentada como uno de los principales mecanismos de gobernanza corporativa (Leal, Silva & Valadares, 2002). En ese sentido, el estudio realizado por Torres, Bruni, Rivera-Castro y Martinez (2010) verificaron una asociación positiva entre la estructura de propiedad y control y el nivel de gobernanza corporativa y el origen del capital en las empresas.

En esta pesquisa se defiende que, igualmente, las empresas que presentan una estructura de propiedad compartida, conforme expuesto por Siffert Filho (1998), y las empresas con una estructura de propiedad concentrada, poseen mecanismos capaces de minimizar los conflictos de agencia, sea entre gestión y accionistas, sea entre accionistas controladores y minoritarios, visando a las buenas prácticas de gobernanza y la sostenibilidad de los negocios.

Se presenta en la Tabla 4, la relación de similitud de ocupación entre los cargos de CEO (Chief Executive Officer) y el presidente del CA (Consejo de Administración) en las empresas componentes de la muestra.

Tabla 4

Similitud de los cargos de CEO y el presidente del CA en las empresas de la muestra

Similares	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Sí	03	10,00%
No	27	90,00%
Total	30	100,00%

Fuente: Datos de la Pesquisa.

De acuerdo con los datos mostrados en la Tabla 4, se observa que 27 de las empresas seleccionadas poseen una frecuencia relativa del 90,00%, o sea, en estas empresas los cargos de CEO y el presidente del CA son ocupados por personas diferentes. Al paso que, sólo un 10,00% de las empresas, o sea, 3 de esas poseen similitud entre los cargos de CEO y CA, por tanto, cargos ocupados por la misma persona. Mendes-Da-Silva y Grzybovski (2006) destacan que, “la independencia entre Consejo de la Administración y Directoría, puede garantizar mayor eficiencia de las actividades administrativas”.

En la Tabla 5, se muestra la distribución de los miembros del consejo de administración y Directoría de las empresas analizadas.

Tabla 5

Distribución de los miembros del Consejo de Administración y Miembros de la Directoría de las empresas componentes de la muestra

Empresas	Miembros ADM			Miembros Directoría			Empresas	Miembros ADM			Miembros Directoría		
	Período (Años)							Período (Años)					
	2010	2011	2012	2010	2011	2012		2010	2011	2012	2010	2011	2012
AES Eletropaulo	10	10	11	06	7	7	Even	07	6	6	04	5	5
AES Tietê	11	10	10	07	8	8	Gerdau	09	8	8	08	7	6
Banco do Brasil	07	7	6	14	10	9	Itaú Unibanco	13	13	12	13	13	14
Bradesco	09	9	8	07	7	7	Itaúsa	06	6	6	04	8	4
Braskem	11	11	11	07	7	7	Light	11	10	12	07	7	8
BRF Foods	11	3	3	08	2	1	Natura	06	9	8	04	4	5
Cemig	09	14	14	03	10	11	Oi (Tele Norte Leste)	09	15	16	05	9	9
CESP	10	10	10	04	4	4	Redecard	05	8	8	04	8	7
Copel	08	9	9	08	9	9	Sabesp	11	10	9	07	6	6
CPFL	07	3	3	06	4	6	Sul América	09	9	9	04	4	4
DASA	06	6	5	10	7	9	Suzano Papel e Celulose	09	9	9	07	7	6
Duratex	09	9	9	09	14	14	TIM	08	8	9	06	7	8
EDP	07	8	8	04	5	5	Tractebel Energia	09	9	9	07	7	7
Eletrobras	09	4	9	06	2	9	Usemias	09	10	10	04	5	7
Embraer	11	13	6	10	7	5	Vivo	09	9	0	07	5	0

Fuente: Datos de la Pesquisa.

En la Tabla 5, se presentan los miembros de administración y directorías de las empresas, siendo que de estos, 440 fueron analizados en el año 2010, 466 en el año 2011, y 455 en el año 2012, totalizando 1.361 miembros (actores sociales).

Se percibe la distribución de los miembros del consejo de administración y Directoría de las empresas en un período de 3 años, en la cual se observó que independientemente del número de miembros de los consejos, existen miembros que se repiten tanto en una única empresa, como en empresas diferentes, pudiendo estar en el consejo de administración o en la Directoría.

De forma semejante al estudio de Dani, Beck y Beuren (2012), la práctica del *Board Interlocking* está caracterizada como la participación concomitante de miembros de diferentes empresas, ocupando cargos estratégicos, como Directoría (D.), consejo de administración (C.A.), consejo fiscal (C.F.), otros consejeros (O.C.), de entre otros.

Sobre esa práctica, el estudio arriba citado realizado en las empresas familiares comprendió los ejercicios de 2010 y 2011. Los resultados apuntaron que no ocurrieron muchas alteraciones entre las relaciones y cargos, lo que se justifica en función de la renovación de los consejos se altera de empresa para empresa, así como puede ser motivada por una decisión del consejero. Las autoras concluyen que, la gran mayoría de las empresas analizadas presentan relaciones de parentesco entre los miembros que componen la dirección y consejo de la empresa. Se destaca, también, que la cantidad de miembros de los consejos de administración es superior a los de la Directoría en la mayoría de las empresas pesquiasadas en este estudio.

4.2 Configuración Estructural de las Relaciones

En este ítem se presenta el análisis por medio de redes sociales de la estructura de propiedad y de las participaciones societarias de las empresas seleccionadas. Según Rossoni y Guarido Filho (2007, p. 75) “diversas son las posibilidades de conducción de análisis de redes, abarcando una gran cantidad de medidas para evaluación de las características de las redes de cooperación”. Delante de eso se presentan en la Figura 3 los tipos de estructura de propiedad de las empresas componentes de la amostra.

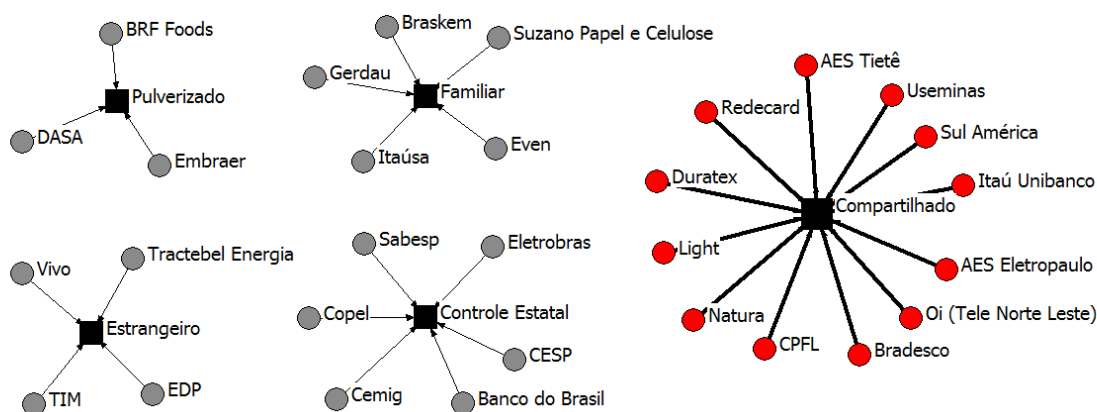


Figura 3. Redes sociales de los tipos de estructuras de propiedad de las empresas de la muestra. Legenda: Color rojo (destaca el tipo de estructura de propiedad dominante)

Fuente: Datos de la Pesquisa.

En la Figura 3 se observa la distribución estructural de las relaciones en relación a los tipos de estructuras de propiedad de las empresas componentes de la muestra. Por tanto, se nota que de entre los cinco tipos utilizados para clasificación en esta pesquisa, el tipo compartido fue el que se presentó más concentrado, con 12 lazos, o sea, 12 de las 30 empresas que integran el ISE poseen la estructura compartida.

Con eso, se percibe que las empresas que poseen mayor porte y reputación social y mecanismos de gobernanza corporativa poseen control de propiedad del tipo compartido predominantemente. Las demás empresas se presentan de forma menos concentrada, siendo el tipo pulverizado, con la formación de tríade, aquel con menor concentración.

Se resalta lo expuesto por Lazzarini (2007) de que los propietarios que más se conectan a otros actores o miembros consiguen mantener o impulsar su presencia en la economía brasileña. Además de eso, se considera que “un propietario que fuere centralmente conectado en la red será capaz de aprovechar oportunidades de adquisición de participaciones accionarias puestas a la venta por otros propietarios con los cuales estuviere relacionado” (Lazzarini, 2007, p.4).

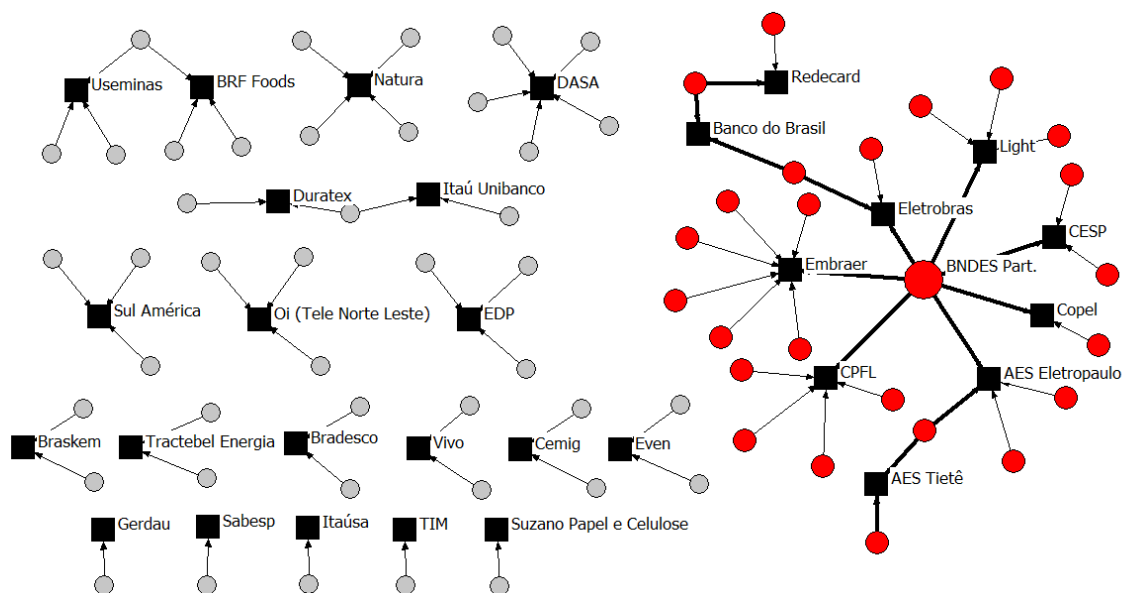


Figura 4. Redes sociales de los accionistas de las empresas componentes de la muestra.
Leyenda: Color rojo (destaca la empresa dominante en cantidad de conexiones)

Fuente: Datos de la Pesquisa.

Por medio de la Figura 4, es posible observar la formación de estructuras sociales, por medio de las conexiones de un conjunto de conexiones, caracterizada como centralizada y formada por organizaciones de diferentes sectores, conectadas entre sí por relaciones de participación en el capital social. Conforme mostrado en la red con mayor concentración de empresas, esas son definidas por la participación conjunta en el capital social de una o más. Delante de eso, se observa que la BNDS Part. Fue aquella que presentó mayor número de participaciones societarias en otras empresas, estando relacionada a Embraer, Eletrobrás, Light, Cia. Energética de São Paulo [CESP], Companhia Paranaense de Energia [Copel], AES Eletropaulo y CPFL. Además de estas se nota que estas también poseen lazos con Redecard, Banco do Brasil, y AES Tietê. Puesto que, las demás empresas, se encuentran dispersas con menor número de lazos, siendo todos con menos de cinco lazos lo que indica una baja concentración.

Santos y Silveira (2007) mencionan que los consejos con alta participación de miembros externos tienden a poseer un mayor número de interconexiones con otras empresas, así como que compañías de mayor porte y reputación tienden a poseer consejos con más profesionales provenientes de otras compañías. En esta pesquisa, se percibe que la red presenta lazos entre los accionistas, caracterizada como un conjunto de propietarios que se conectan por medio de la participación porcentual en el capital de otras compañías. Delante de esas consideraciones se destaca en la Tabla 7, la participación societaria del BNDS Part., por ser la empresa que presentó mayor concentración.

Tabla 7

Participación societaria de la empresa con mayor concentración de lazos

Empresas	Participación %	Nº Lazos
Eletróbrás	21,08%	03
Light	22,96%	04
Cesp	8,56%	03
Copel	26,41%	02
AES Eletropaulo	0,73%	04
CPFL	8,40%	05
Embraer	5,50%	07

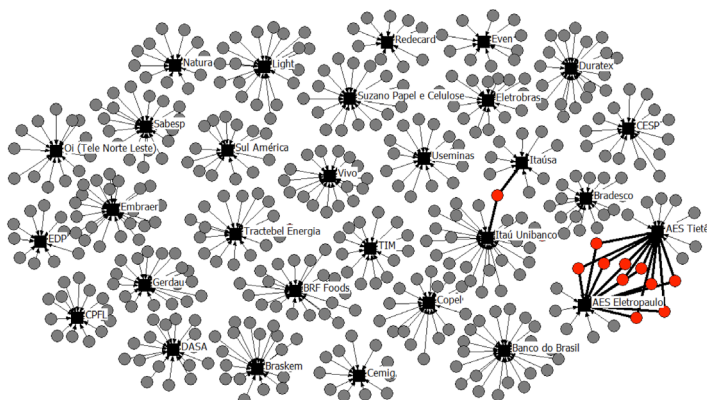
Fuente: Datos de la Pesquisa.

Por medio de la Tabla 7, se observa complementariamente que el BNDS Part. que aparece con mayor predominancia en la red, que posee conexiones con otras siete empresas seleccionadas, también, presenta diferentes porcentuales de participaciones entre estas. Delante de eso, se destaca que posee mayor porcentual de participación de acciones en tres principales empresas, siendo: la Copel, con el 26,41%, a continuación la Light con un 22,96% y la Eletróbrás con el 21,08%. Se resalta asimismo que de estas, la Embraer fue la que presentó mayor número de conexiones sociales, considerando las demás empresas.

Los resultados indican que la interrelación social y corporativa, que es una práctica del *board interlocking*, está presente en estas empresas, caracterizadas por el control estatal, y pertenecientes al segmento de energía eléctrica. Esos resultados indican que estas empresas poseen características en común que las diferencian de las demás.

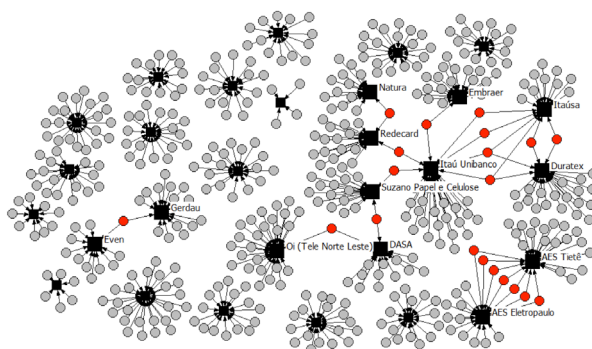
La Figura 5 muestra la configuración estructural de las relaciones entre los miembros de los consejos de administración y de Directoría de las empresas seleccionadas en un período de 3 años.

2010



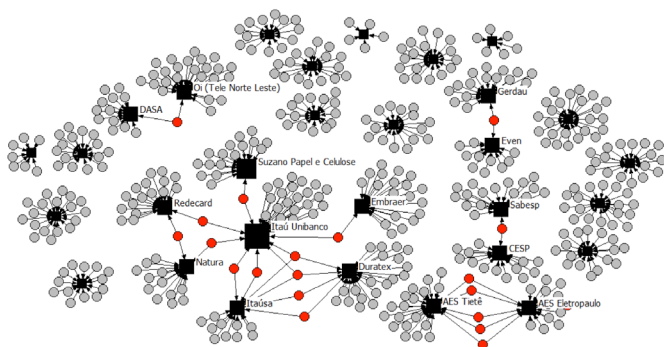
Conexiones Sociales - 2010		Board Inter.
Empresas		
Itaú Unibanco	Itaúsa	1
AES Eletropaulo	AES Tietê	10

2011



Conexiones Sociales - 2011		Board Inter.
Empresas		
Oi	Dasa	1
Gerdau	Even	1
Sabesp	CESP	1
AES Tietê	AES Eletropaulo	5
Itaú Unibanco	Susano Papel e Celulose	1
	Recard	1
	Natura	1
	Itaúsa	2
	Duratex	1
	Embraer	1

2012



Conexiones Sociales - 2012		Board Inter.
Empresas		
Gerdau	Even	1
AES Eletropaulo	AES Tietê	7
Redecard	Natura	1
Oi	Dasa	1
Itaú Unibanco	Susano Papel e Celulose	1
	Redecard	1
	Embraer	1
	Itaúsa	4
	Duratex	

Figura 5. Redes sociales de las participaciones de los consejeros de administración y Directoría de las empresas componentes de la muestra.

Leyenda: Color rojo (destaca los miembros de las empresas que ocupan cargos de administración o Directoría en más de 2 empresas- Board Interlocking).

Fuente: Datos de la pesquisa.

En la Figura 5, se destaca que ocurrieron diversas formas estructurales, que se presentan fuertemente concentradas, siendo la estructura de propiedad centralizada formando lazos entre los miembros que se aglutinan entre sí, como AES Eletropaulo y AES Tietê, con similitud entre los siguientes miembros: Luiz Gonzaga de Mello Belluzzo, Sergio Silva do Amaral, Cibele Castro, Pedro de Freitas Almeida Bueno Vieira, Rinaldo Pecchio Júnior, Sheilly Caden Contente. Ya en la segunda red con participación similar de miembros destaca la Itaú SA y la Itaú Unibanco, destacando el miembro Roberto Egydio Setubal.

Se verifica que ocurrió un aumento continuo en el período de 3 años consecutivos del número de miembros en común de la administración y Directoría en las empresas analizadas. A continuación, se observó la ocurrencia de la práctica del *board interlocking* en los tres años en diversas empresas. A respecto de eso, se observó que en el primer año analizado, 2010, el *board* ocurrió en empresas del mismo sector/segmento, ya en los años 2011 y 2012 se percibió el predominio del *board* en empresas de sector/segmentos diferentes, en su mayoría.

Se presupone que la participación de miembros en empresas de segmentos diferentes, revela la semejanza entre los tipos de controles de propiedad de las empresas (compartido), además de demostrar una tendencia del mercado que ultrapasa las relaciones de parentesco, y asume una característica del mercado brasileño de capitales, en que se busca la utilización de prácticas socioambientales semejantes y la constante renovación de los decisores en virtud de la mejoría constante y competitividad.

Silveira, Barros y Famá (2008) defienden que la utilización de mecanismos de la gobernanza corporativa como la estructura del Consejo de Administración, y la competición en el mercado, son factores que disciplinan y condicionan las relaciones entre los miembros (gestores e inversores).

Se nota la existencia de la práctica del *board interlocking* por las empresas seleccionadas, en virtud de que los lazos entre las firmas, estén establecidos conforme sus miembros participan simultáneamente del consejo de administración o Directoría de otra (Mendes-Da-Silva et al., 2008), que en este estudio, se caracterizan integrantes, en la mayoría, de sector o segmento de actuación diferentes.

Los resultados sugieren, que la práctica del *board interlocking* puede ser considerado un factor que impulsa el surgimiento de alianzas con otras empresas, o incluso la transmisión de una cultura sostenible por miembros de consejos de diversas empresas.

En la misma línea de los resultados encontrados por Dani, Beck y Beuren (2012), sobre el *board interlocking*, se concluye que las empresas listadas en los niveles de gobernanza corporativa de la Bolsa de Valores de São Paulo, con estructura de propiedad con control del tipo compartido, poseen prácticas socioambientales semejantes que pueden o no tener relación con el grado de parentesco entre los miembros, o incluso con la transmisión de una cultura sostenible.

5. Conclusiones y Limitaciones

Se delineó como objetivo general para esta pesquisa, verificar la configuración de la estructura de propiedad y de las redes de relaciones de las empresas brasileñas integrantes del ISE.

Delante de eso, fueron analizadas 30 empresas integrantes del índice de sostenibilidad empresarial listadas en la Bovespa. A continuación, fueron analizadas las informaciones relativas al tipo de estructura de propiedad, tipo de control, composición accionaria, la configuración de las relaciones por medio de relaciones sociales entre los miembros de la administración y Directoría, y la práctica del *Board Interlocking* por las empresas.

Para el análisis de la configuración de la estructura y relaciones, fueron analizados un total de 1.361 miembros en el período de tres años. En ese momento, se verificó que ocurrieron participaciones de miembros en empresas de segmentos diferentes, y pocas empresas del mismo sector. Ese resultado induce que aunque las empresas actúen en segmentos diferentes, pueden poseer intereses/ actividades en común, como la adopción de prácticas socioambientales.

Los resultados encontrados sugieren que, existe una interdependencia de la estructura de propiedad que define las proporciones de inversiones que serán realizadas con las prácticas/actividades social-

mente responsables, que representa la aplicación de ese capital. Estas decisiones pueden ser influenciadas por el cuerpo directivo de la empresa y miembros del consejo, participantes de otras empresas adherentes a las prácticas sostenibles.

De esa forma, se sugiere que la intención de señalización al mercado de la adopción de prácticas de responsabilidad social corporativa puede ser caracterizada como una estrategia empresarial.

Conforme mencionado por Siffert Filho (1998) se percibe que las empresas brasileñas permanecen con una estructura de propiedad y control, predominantemente bajo la forma de control compartido. Con eso, las decisiones relacionadas a políticas y prácticas socioambientales están relacionadas a metas internas, además de presiones de los usuarios.

La estructura de propiedad unida a las prácticas socioambientales, puede ser entendida como un *mix* de capital seleccionado por la empresa para realizar sus inversiones conforme expuesto por Teixeira y Nossa (2010).

En ese sentido, la práctica del *board interlocking* puede ser considerado un factor que impulsa el surgimiento de alianzas con otras empresas, o inclusive la transmisión de una cultura sostenible por miembros de consejos de diversas empresas.

Esta pesquisa contribuye para la literatura del área, visto que auxilia en la comprensión de la configuración estructural de las relaciones sociales y de participación entre empresas con tipos de control de propiedad diferentes, que poseen la reputación social como factor preponderante en esas relaciones. Además de eso, sugiere la influencia de esas características para una postura sostenible en las organizaciones.

Esta pesquisa posee limitaciones en relación a la cantidad de empresas analizadas, así como la elección de la técnica utilizada para tratamiento de los datos.

Por fin, se sugiere para construcción de futuras pesquisas, la separación de características de las compañías en relación a la ocurrencia de procesos de reestructuraciones societarias como factor relacionado a la práctica del *board interlocking*, así como el porcentual de inversiones del ISE, o incluso la verificación del tipo de control de propiedad que es más común en relación a la realización del *board* en las empresas brasileñas de capital abierto.

6. Referencias

- Ashley, P. A. (2002). *Ética e responsabilidade social nos negócios*. (1ª ed.) São Paulo: Saraiva.
- Bertoncello, S. L. T. e Chang Jr., J. (2007). A importância da responsabilidade social corporativa como fator de diferenciação. *FACOM – Revista da Faculdade de comunicação da FAAP*. (17), 70-76.
- Bolsa de Valores, Mercados e Futuros (BM&FBOVESPA). *Índice de Sustentabilidade Empresarial - ISE*. Recuperado el 11 setembro, 2011 de <<http://www.bmfbovespa.com.br/indices/ResumoIndice.aspx?Indice=ISE&Idioma=pt-BR>> .
- Brigham, E. F., Houston, J. F. (1999). *Fundamentos da moderna administração financeira*. (T traducción de Mª Imilda da Costa e Silva). Rio de Janeiro: Campus.
- Dal Vesco, D. G., Dani, A. C., Krespi, N. T.; Ribeiro, M. J. (2011). Análise da estrutura do capital social por meio das redes de relacionamento corporativas, e pessoais nas participações societárias das empresas de serviço de utilidade pública e de telecomunicações listadas na Bovespa. *Anales del Encontro Nacional da ANPAD*, Rio de Janeiro, RJ, 35.
- Dani, A. C., Beck, F. e Beuren, I. M. (2012). Relação entre as práticas do *board interlocking* e o perfil das empresas brasileiras de estrutura de propriedade familiar com ações mais negociadas na BM&FBOVESPA. *Anales del Encontro de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas – EGEPE*. Florianópolis, SC, 7.
- Galdi, F. C. e Menezes, R. M. (2010). Estrutura de propriedade e as relações com o valor e desempenho das empresas brasileiras. *Anales del Congresso USP de Controladoria e Contabilidade*, São Paulo, SP, 10.

- Godoy, A. S. (1995). Introdução à pesquisa qualitativa e suas possibilidades. *Revista de Administração de Empresas – ERA*, 35(2), 57-63.
- Hartman, L. P., Rubin, R. S. e Dhanda, K. K. (2007). The communication of corporate social responsibility: unites states and european union multinational corporations. *Journal of Busines Ethics*, 74(4), 373-389.
- Himmelberg, C. P., Hubbard, R. G. e Paliaa, D. (1999). Understanding the determinants of managerial ownership and the link between ownership and performance. *Journal of Financial Economics*, 53(3), 353-384.
- Instituto Brasileiro de Governança Corporativa (IBGC). (2009). *Código das melhores práticas de governança corporativa*. (4a ed.). Recuperado el 15 outubro, 2011 de <http://www.ibgc.org.br/Codigo-MelhoresPraticas.aspx>
- La Porta, R., Lopez-De-Silantes F., Shleifer, A. e Vishny, R. (1999). Corporate ownership around the world. *Journal of Finance*, 54(2), 471-520.
- Lazzarini, S. G. (2007). Mudar tudo para não mudar nada: análise da dinâmica de redes de proprietários no Brasil como “mundos pequenos”. *Revista de Administração de Empresas - RAE-eletrônica*, 6(1), 1-25.
- Leal, R. P., Siva, A. L. C. e Valadares, S. M. (2002). Estrutura de controle das companhias brasileiras de capital aberto. *Revista de Administração Contemporânea - RAC*, 6(1), 7-18.
- Mendes-Da-Silva, W., Rossoni, L., Martin, D. M. L. e Martelanc, R. (2008). A influência das redes de relações corporativas no desempenho das empresas do novo mercado da Bovespa. *Anales del Encontro Nacional da ANPAD*. Rio de Janeiro, RJ, 32.
- Mendes-Da-Silva, W., Grzybovski, D. (2006). Efeitos da governança corporativa e da performance empresarial sobre o turnover de executivos no Brasil: comparando empresas familiares e não familiares. *Revista de Administração Mackenzie*, 7(1), 45-70.
- Mendes-Da-Silva, W., Vidal, P. G. (2011). Lost in space? the topography of social relationship network of board members in the brazilian capital market. *Working paper*. Recuperado el 10 setembro, 2011, de <http://bibliotecadigital.fgv.br/ocs/index.php/ebf/10EBF/paper/viewFile/1159/974>.
- Okimura, R. T. (2003). *Estrutura de propriedade, governança corporativa, valor e desempenho das empresas no Brasil*. Dissertação (Mestrado em Administração), Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, SP, Brasil.
- Okimura, R. T., Silveira, A. D. M. e Rocha, K. C. (2007). Estrutura de propriedade e desempenho corporativo no Brasil. *RAC-Eletrônica*, 1(1), 119-135.
- Pinto, A. L., Ribeiro, M. S. (2005). O Balanço Social como instrumento de evidênciação de responsabilidade social: Um estudo no estado de Santa Catarina. *Revista Brasileira de Contabilidade*, 34(154), 37-49.
- Raupp, F. M. e Beuren, I. M. (2004). Caracterização da pesquisa em contabilidade. In: Beuren, I. M. (Org). (2004) *Como elaborar trabalhos monográficos em contabilidade: teoria e prática*. (2. ed.). São Paulo: Atlas.
- Revista Capital Aberto. (2010). Anuário de governança corporativa das companhias abertas. *Revista Capital Aberto*, 3(2).
- Rezende, I. A. C., Nunes, J. G. e Portle, S. S. (2008). Um estudo sobre o desempenho financeiro do Índice de Sustentabilidade. *REPEC- Revista de educação e pesquisa em Contabilidade*, 2(1), 71-93.
- Richardson, R. J. (1999). *Pesquisa social: métodos e técnicas*. São Paulo: Atlas.
- Rossoni, L. e Guarido Filho, E. R. (2007). Cooperação interinstitucional no campo da pesquisa em estratégia. *Revista de Administração de Empresas - RAE*, 47(4), 74-88.

- Santos, R. L. e Silveira, A. D. M. (2007). Board Interlocking no Brasil: A participação de conselheiros em múltiplas companhias e seu efeito sobre o valor das empresas. *Revista Brasileira de Finanças*, 5(2), 125-163.
- Schroeder, J. e Schroeder, I. (2004). Responsabilidade social corporativa: limites e possibilidades. *Revista de Administração de Empresas - RAE-eletrônica*, 3(1), 1- 10.
- Siffert Filho, N. (1998). Governança corporativa: padrões internacionais e evidências empíricas no Brasil nos anos 90. *Revista do BNDES*, 06/1998. Recuperado el 30 agosto, 2011 de <http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Institucional/Publicacoes/Consulta_Expressa/Tipo/Revista_do_BNDES/199806_2.html>.
- Silva, L. S. A e Quelhas, O. L. G. (2006). Sustentabilidade empresarial e o impacto no custo de capital próprio das empresas de capital aberto. *Gestão & Produção*, 13(3), 385-395.
- Silveira, A. D. M. (2004). *Governança Corporativa e estrutura de propriedade: determinantes e relação com o desempenho das empresas no Brasil*. Tese (Doutorado em Administração), Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, SP, Brasil.
- Silveira, A. D. M., Barros, L. A. B. C. e Famá, R. (2008). Atributos corporativos e concentração acionária no Brasil. *Revista de Administração de Empresas - RAE*, 48(2), 51-66.
- Teixeira, E. A. e Nossa, V. (2010). Sinalizando responsabilidade social: relação entre o índice de sustentabilidade empresarial e a estrutura de capital das empresas. *Anais do Congresso ANPCONT*, Natal, RN, 4.
- Tomaél, M. I. e Marteleto, R. M. (2006). Redes Sociais: Posições dos atores no fluxo da informação. *Revista Eletrônica de Biblioteconomia e Ciências da Informação*, 11(Edição Especial), 75-91.
- Torres, D., Bruni, A. L., Rivera-Castro, M. A. e Martinez, A. L. (2010). Estrutura de propriedade e controle, governança corporativa e o alisamento de resultados no brasil. *Revista Contabilidade Contemporânea*, 7(13), 11-34.
- Tureta, C., Rosa, A. R. e Ávila, S. C. (2006). Da teoria sistêmica ao conceito de redes interorganizacionais: um estudo exploratório da teoria das organizações. *RAU- Revista de Administração da UNIMEP*, 4(1), 1-16.
- Wong, L. H. e Gygas, A. (2009). Board interlocking network and the design of executive compensation packages. *Working paper*. Recuperado el 23 agosto, 2011 de <http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=965991>.

Remuneración de Ejecutivos y Desempeño Financiero: un Estudio con Empresas Brasileñas

Resumen

El objetivo de esta pesquisa fue investigar la relación entre la remuneración de los ejecutivos y el desempeño financiero en las empresas brasileñas. Los datos de la pesquisa son secundarios y fueron colectados de dos bancos de datos: a) Programa de Estudios en Gestión de Personas (PROGEP); b) Fundación Instituto de Pesquisas Contábeis, Atuariais e Financeiras (FIPECAFI). La muestra no probabilística está formada por 82 empresas no financieras. Para tornar operativa la variable independiente “remuneración”, fueron utilizados, además del salario mensual medio y del salario variable medio, tres índices que fueron creados especialmente para esta pesquisa: beneficios, carrera y desarrollo. Esos índices midieron el acceso a beneficios; a mecanismos de estímulo y soporte a la carrera; a mecanismos de estímulo a la educación. Se trata de ítems ofrecidos por las empresas a sus directores, vicepresidentes y presidentes, los cuales son denominados, en este trabajo, “ejecutivos”. Esos datos de remuneración son del ejercicio de 2008. En relación a la variable dependiente “desempeño financiero”, fueron utilizados tres indicadores contables: crecimiento de las ventas, retorno sobre patrimonio líquido y retorno sobre activos, de los ejercicios sociales de 2008 y de 2009. El porte de las empresas y el sector de actuación fueron utilizados como variables de control. Los resultados del test de correlación de Spearman apuntaron la existencia de una relación significativa entre remuneración financiera y desempeño financiero. Y los resultados del análisis de regresión lineal múltiple mostraron la existencia de relación significativa entre remuneración financiera y desempeño financiero y entre remuneración no financiera y desempeño financiero.

Palabras clave: ejecutivos; remuneración financiera; remuneración no financiera; desempeño financiero; Brasil.

Elizabeth Krauter

Doctora en Administración (USP)
Profesora de la Universidad de São Paulo (FEA-RP/USP). Contacto: Av. Bandeirantes, 3900, sala 23 Bloco B2, Monte Alegre, Ribeirão Preto, São Paulo, CEP: 14040-905
E-mail: ekrauter@usp.br

El autor agradece al Programa de Estudos em Gestão de Pessoas (PROGEP) y el Fundação Instituto de Pesquisas Contábeis, Atuariais e Financeiras (FIPECAFI) por haber proporcionado los datos para la investigación y el Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq) por haber financió el proyecto de investigación.

Editado en Portugués, Inglés y Español. Versión original en Portugués.

Recibido el 08/07/2013. Solicitud de Revisión el 18/08/2013. Volvió a presentar el 25/08/2013. Aceptado el 27/08/2013, por Valcemiro Nossa (Editor). Publicado el 30/09/2013. Organização responsável pelo periódico: CFC/FBC/ABRACON.

1. Introdução

La remuneración de los ejecutivos es un asunto que ha atraído la atención de los medios. Los escándalos de la Enron y de la WorldCom en 2001 y la crisis del *subprime* en 2007 tuvieron gran repercusión en los principales medios de comunicación de todo el mundo y revelaron fallos en la estructura de gobernanza corporativa de las empresas. La remuneración es uno de los mecanismos de gobernanza, utilizada para alinear los intereses de accionistas y ejecutivos.

Varias pesquisas han sido realizadas para investigar si existe una relación entre la remuneración de los ejecutivos y el desempeño de las empresas. Esas pesquisas fueron desarrolladas, principalmente, en los Estados Unidos (Kato, Kim & Lee, 2005), en que las informaciones sobre la remuneración de los ejecutivos están disponibles. Los resultados de esas pesquisas son divergentes y no conclusivos. Algunas de esas pesquisas encontraron relaciones débiles; otras observaron relaciones no significantes entre las variables (Bálkin & Gómez-Mejia, 1987; Barkema & Gómez-Mejia, 1998).

El abordaje más utilizado en esas pesquisas fue la teoría de la agencia. Según ella, el principal (accionista) contrata un agente (ejecutivo) para ejecutar alguna tarea en su favor, involucrando a la delegación de autoridad para toma de decisión. Si las partes – accionista y ejecutivo – actuasen de modo a maximizar su utilidad personal, existen razones para pensar que el agente no siempre actuará de acuerdo con los mejores intereses del accionista (Jensen & Meckling, 1976).

La realización de estudios en otros contextos, diferentes del norteamericano, puede contribuir para el mejor entendimiento de este tema (Barkema & Gómez-Mejia, 1998; Kato *et al.*, 2005). En el Brasil, debido a la resistencia de las empresas a divulgar los datos de remuneración, las pesquisas sobre la relación entre la remuneración de los ejecutivos y el desempeño financiero son todavía escasas (Larrate, 2013).

La importancia y la relevancia del tema, las divergencias encontradas en los resultados de las pesquisas anteriores realizadas en otros países, el interés en investigar la existencia de relación entre la remuneración de los ejecutivos y el desempeño financiero en las empresas brasileñas motivaron la realización de esta pesquisa. Esta se diferencia de las pesquisas anteriores al utilizar conceptos más amplios para tornar operativas las variables. Con relación a la variable independiente “remuneración”, esa pesquisa consideró la remuneración financiera y la remuneración no financiera. La remuneración financiera incluyó la remuneración directa (salario mensual + salario variable) y la remuneración indirecta (beneficios) recibida por los ejecutivos. La remuneración financiera englobó aspectos relacionados a la carrera, a la educación y al desarrollo personal y profesional de los ejecutivos. Las pesquisas anteriores utilizaron únicamente la remuneración directa.

Con relación a la variable dependiente desempeño financiero, las pesquisas anteriores utilizaron solamente un indicador contable de un ejercicio social. Ella utiliza tres indicadores contables – crecimiento de las ventas, retorno sobre patrimonio líquido (ROE) y retorno sobre activos (ROA) de dos ejercicios sociales – 2008 y 2009. Con excepción de las pesquisas realizadas por Krauter (2009, 2012), no existen otras, nacionales o internacionales, sobre el tema, que hayan utilizado tal abordaje.

El presente trabajo tuvo como objetivo: *Investigar la relación entre la remuneración de los ejecutivos y el desempeño financiero en las empresas brasileñas*. Adicionalmente, procuró conocer las características del sistema de remuneración de los ejecutivos de las empresas brasileñas. La pesquisa procuró responder a la siguiente pregunta: *¿Cuál es la relación entre la remuneración de los ejecutivos y el desempeño financiero en las empresas brasileñas?*

2. Remuneración y Desempeño Financiero

La remuneración es uno de los sistemas más importantes y complejos de la administración de Recursos Humanos. Al mismo tiempo en que estimula la búsqueda por desempeños cada vez mejores, el sistema de remuneración alinea el comportamiento de las personas con los objetivos estratégicos del negocio, llevando la empresa a alcanzar niveles superiores de desempeño financiero (Bálkin & Gómez-Mejia, 1987; Gómez-Mejia & Welbourne, 1988). La Figura 1 presenta el concepto de remuneración utilizado en este trabajo.

La remuneración financiera “es la contrapartida económica y/o financiera de un trabajo realizado por la persona” (Hipólito & Dutra, 2012, pp.1-2). Puede ser dividida en remuneración directa y remuneración indirecta. El primer tipo se refiere al montante total en dinero cobrado por la persona, en contrapartida al trabajo realizado. Incluye la remuneración fija y la remuneración variable (Chiavenato, 1989). La remuneración fija es el montante en dinero previamente ajustado entre la persona y la empresa, pagado regularmente por el trabajo realizado. Normalmente, está unida a las tareas y a la posición ocupada por la persona en la compañía (Chiavenato, 1989). En el caso de la remuneración variable es el montante en dinero cobrado en razón del alcance de determinadas metas previamente ajustadas entre la persona y la empresa.

La remuneración indirecta es representada por los beneficios relacionados al trabajo realizado, concedidos a las personas involucradas. Su objetivo es ofrecer seguridad y confort (Chiavenato, 1989).

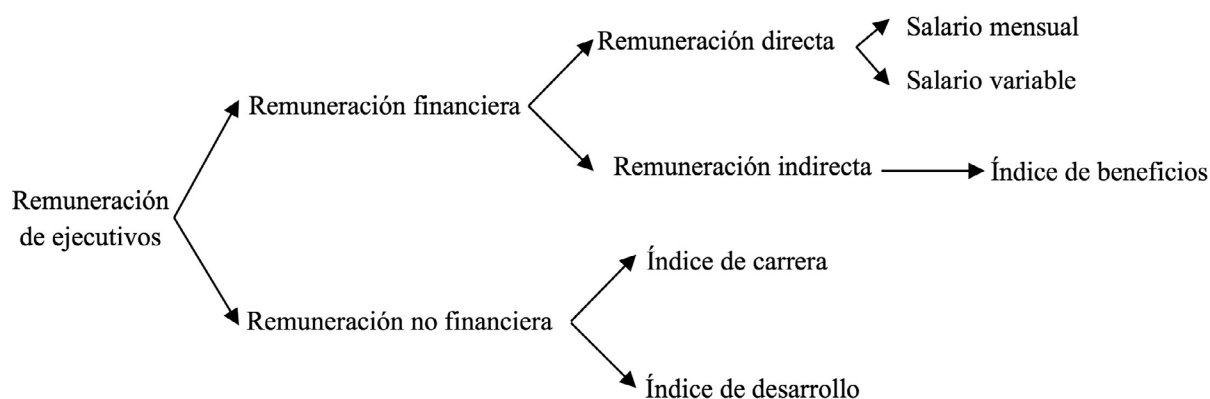


Figura 1. El concepto de remuneración

Fuente: Krauter (2009, p. 44).

Las empresas, frecuentemente, incorporan remuneración no financiera a sus paquetes de remuneración de los ejecutivos, y esa información fue ignorada en las pesquisas realizadas (Carlson, Downs & Wert-Gray, 2006). Aspectos relacionados a la carrera y al desarrollo personal y profesional son dos de los factores no financieros en cuestión.

Según el PROGEP (2012), el aspecto más valorizado por las personas es la perspectiva de crecimiento profesional. Esa posibilidad es materializada por medio de la carrera profesional ofrecida. A continuación, viene el entrenamiento y la educación, considerados aspectos fundamentales para sustentar el desarrollo personal y profesional.

En relación a la carrera, las acciones de las organizaciones engloban mecanismos de planificación y acompañamiento de carrera, de recolocación en caso de dimisión, de reclutamiento interno y de preparación para la jubilación.

En relación al desarrollo personal y profesional, las empresas han adoptado un proceso de aprendizaje continuo. El objetivo es desarrollar las competencias empresariales y humanas consideradas críticas para el negocio (Eboli, 2002).

El desempeño organizacional es un tema frecuente en muchas áreas de la Administración. Se trata de un asunto que interesa tanto a académicos como a ejecutivos. Aunque la importancia del concepto de desempeño sea ampliamente reconocida, no existe consenso entre los pesquisadores a respecto de cómo hacerlo operativo (Venkatraman & Ramanujam, 1986). Algunos autores, como Chakravarthy (1986), Keats (1990) y Venkatraman y Ramanujam (1986, 1987) creen que el concepto “desempeño” tiene múltiples dimensiones. Así pues, para medirlo, es preciso utilizar más de un indicador.

Venkatraman y Ramanujam (1987) demostraron que el constructo “desempeño financiero” tiene, por lo menos, dos dimensiones distintas: crecimiento y rentabilidad. Cada una de esas dimensiones puede ser operacionalizada por uno o más indicadores. La rentabilidad, por ejemplo, puede ser medida por

indicadores como retorno sobre patrimonio líquido (ROE), retorno sobre activos (ROA) y retorno sobre inversiones (ROI). El crecimiento puede ser dimensionado por indicadores, como aumento de las ventas.

Los trabajos que enfocaron la relación entre remuneración y desempeño partieron del presupuesto de que el sistema de remuneración es un mecanismo esencial. Por medio de este, los esfuerzos individuales son direccionados para los objetivos estratégicos del negocio. Cuando el sistema de remuneración es estructurado de manera adecuada, ese proceso puede contribuir para el aumento del desempeño de la compañía (Gómez-Mejia & Welbourne, 1988).

Los próximos párrafos presentan un breve resumen de las pesquisas empíricas que estudiaron la relación entre la remuneración de los ejecutivos y el desempeño de la empresa. Esas pesquisas fueron realizadas en países en que las informaciones sobre la remuneración de los ejecutivos están disponibles. En el Brasil, la resistencia de las empresas en divulgar los datos de remuneración dificulta la realización de pesquisas sobre el tema.

La pesquisa de Attaway (2000) examinó la relación entre el desempeño de la empresa y la remuneración del CEO (*Chief Executive Officer*) en una muestra de 42 grandes compañías del sector de ordenadores y electrónicos, en los Estados Unidos. Los datos secundarios fueron colectados en el período de 1992 a 1996. Las variables de control utilizadas fueron: edad del CEO, tiempo en el cargo, porcentaje de acciones de la empresa en poder del CEO y grado de escolaridad del CEO. El ROE midió el desempeño de la empresa. Los resultados de los análisis de correlación y de regresión mostraron que existía una relación débil, aunque positiva, entre el desempeño de la empresa y la remuneración del CEO.

Ozkan (2007) examinó la relación entre la remuneración del CEO y el desempeño de la empresa, en una muestra de 390 empresas británicas no financieras, presentes en el índice FTSE, en el período de 1999 a 2005. La remuneración incluyó: salario base, bonos, *stock options* y planes de incentivo de largo plazo. El desempeño fue medido por el retorno de la acción y por el ROA. Como variables de control fueron utilizadas las variables de gobernanza: concentración de propiedad y estructura del consejo. Fue utilizado también el tamaño de la empresa, medido por las ventas y por la oportunidad de crecimiento. Este fue dimensionado por el Q de Tobin. Los resultados de los tests de regresión indicaron que existe una relación positiva y significativa entre remuneración cobrada en dinero (salario base + bonos) y desempeño. Revelaron asimismo una relación positiva, aunque no significativa, entre remuneración total y desempeño.

En el Brasil, Camargos, Helal y Boas (2007) analizaron la relación existente entre el desempeño financiero y la remuneración de los ejecutivos de 29 empresas de capital abierto con *American Depositary Receipts* (ADR) listadas en bolsas norteamericanas. Los datos de remuneración fueron colectados del Informe 20-F e incluyeron la remuneración media recibida por los miembros del consejo de administración y de la directoría ejecutiva, y los indicadores financieros fueron colectados de la *Economática*[®]. Los datos eran del año fiscal de 2005. Los resultados del análisis de regresión múltiple apuntaron una relación positiva y significativa entre la remuneración y el desempeño financiero.

Krauter (2009) investigó la relación entre la remuneración de los ejecutivos y el desempeño financiero de la empresa, en una muestra de 44 empresas del sector industrial. La remuneración referente al ejercicio de 2006 incluyó: salario base, salario variable, índice de beneficios, índice de carrera e índice de desarrollo. El desempeño financiero fue medido por los indicadores contables: crecimiento de las ventas, ROE y margen líquido sobre las ventas, de dos ejercicios sociales: 2006 y 2007. El análisis de correlación de Pearson mostró asociaciones débiles y negativas entre las siguientes variables: a) índice de carrera y crecimiento de las ventas de 2006; b) índice de carrera y ROE de 2006; c) índice de desarrollo y ROE de 2006. El análisis de correlación de Spearman apuntó: a) asociación débil y positiva entre índice de beneficios y margen líquido sobre las ventas de 2006; b) asociación débil y negativa entre índice de desarrollo y ROE de 2006. Los resultados del análisis de regresión lineal múltiple no permitieron comprobar la existencia de relación positiva y significativa entre la remuneración de los ejecutivos y el desempeño financiero de las empresas.

En otro trabajo, Krauter (2012) investigó la relación entre la remuneración de los ejecutivos y el desempeño de las empresas en una muestra de 79 empresas de diversos sectores. Para tornar operativa la variable independiente “remuneración” fueron utilizados el salario mensual, el salario variable y tres ín-

dices creados para la pesquisa: beneficios, carrera y desarrollo. Los datos de remuneración eran del ejercicio de 2008. El desempeño financiero fue medido por los indicadores contables – crecimiento de las ventas, ROE y ROA del ejercicio de 2008. El porte y el sector fueron utilizados como variables de control. Los resultados del análisis de regresión lineal múltiple no permitieron comprobar la existencia de relación positiva y significativa entre la remuneración de los ejecutivos y el desempeño financiero de las empresas.

3. Metodología

La pesquisa es descriptiva y utiliza el método cuantitativo. El análisis de regresión lineal múltiple es aplicada para comprobar la siguiente hipótesis: *Existe relación positiva y significativa entre la remuneración de los ejecutivos y el desempeño financiero en las empresas brasileñas.* Esa técnica fue utilizada en la mayoría de los trabajos anteriores.

Los datos utilizados en la pesquisa son secundarios. Las informaciones de las variables independientes fueron extraídas del banco de datos del Programa de Estudios en Gestión de Personas (PROGEP), de la Fundación Instituto de Administración (FIA). Los datos de las variables dependientes fueron extraídos del banco de datos de la Fundación Instituto de Pesquisas Contables, Actuariales y Financieras (FIPECAFI).

El PROGEP es responsable por la realización de la pesquisa que elige anualmente las mejores empresas para trabajar en el Brasil. Y la FIPECAFI es responsable por la publicación de las “500 Mejores y Mayores” empresas del Brasil.

Fue empleado el método de muestreo no probabilístico. La muestra está formada por 82 empresas no financieras, con informaciones disponibles en los dos bancos de datos citados más arriba. Para tabular los datos, fue utilizado el programa estadístico *Statistical Package for Social Science* (SPSS) – versión 16.0 for Windows.

Las informaciones sobre remuneración provienen del ejercicio de 2008 y se refieren al pago recibido por directores, vicepresidentes y presidentes, los cuales son denominados, en este trabajo, de “ejecutivos”. Para tornar operativa la variable remuneración, fueron colectadas las siguientes informaciones en el banco de datos del PROGEP:

- valor del salario mensual nominal medio en diciembre de 2008, en reales, de los ejecutivos;
- valor medio recibido por los ejecutivos durante el año 2008, en reales, a título de remuneración variable y/o bonos;
- acceso de los ejecutivos a 12 beneficios: asistencia médica, consultorios médicos en las instalaciones de la empresa; asistencia odontológica; subsidio para la compra de medicamentos; atendimento psicológico; seguro de vida en grupo; subsidio para la formación educacional; subsidio para la especialización profesional; subsidio para el estudio de idiomas; soporte a la educación de los hijos; subsidio para la adquisición de vivienda; financiamientos y préstamos.
- acceso de los ejecutivos a 27 mecanismos de estímulo y soporte a la carrera. Esos mecanismos comprenden: planificación y acompañamiento del desarrollo profesional; estímulo y soporte para la planificación de carrera; recolocación para los ejecutivos despedidos; reclutamiento interno; informaciones sobre las posibilidades de carrera; preparación para la jubilación.
- acceso de los ejecutivos a 8 mecanismos de estímulo a la educación: programas educacionales que incorporan la identificación de las competencias críticas empresariales y humanas; múltiples formas de aprendizaje; programas que reflejen el compromiso de la empresa con la ciudadanía empresarial; gerentes y líderes involucrados con el proceso de aprendizaje; programas diseminadores de la cultura organizacional; sistemas eficaces de evaluación de las inversiones en educación y de los resultados obtenidos; compartimiento de conocimientos e intercambio de experiencias; colaboraciones con instituciones de enseñanza superior.

A partir de esas informaciones sobre beneficios, carrera y educación fueron creados tres índices: de beneficios, de carrera y de desarrollo, utilizando la metodología desarrollada por Krauter (2012).

Para crear el índice de beneficios, que mide el acceso de los ejecutivos a los 12 beneficios citados más arriba (ítem c), fue atribuido 1 punto para cada beneficio ofrecido por la empresa a todos sus ejecutivos; 0 puntos para cada beneficio no ofrecido. Los puntos fueron sumados, y el resultado corresponde al índice de beneficios de la organización. La puntuación varía de 0 a 12, o sea, la empresa que no ofrece ninguno de los 12 beneficios a sus ejecutivos tiene índice igual a 0; la compañía que ofrece los 12 beneficios a todos sus ejecutivos tiene índice igual a 12.

Para crear el índice de carrera, que mide el acceso de los ejecutivos a los 27 mecanismos de estímulo y soporte a la carrera citados más arriba (ítem d), fue utilizado el mismo criterio del índice anterior. Fue atribuido 1 punto para cada mecanismo de estímulo y soporte a la carrera ofrecido por la empresa a todos sus ejecutivos; 0 puntos para cada mecanismo de estímulo y soporte a la carrera no ofrecido.

Los puntos fueron sumados, y el resultado corresponde al índice de carrera. La puntuación del índice varía de 0 a 27. La empresa que no ofrece ninguno de los 27 mecanismos de estímulo y soporte a la carrera a sus ejecutivos tiene índice de carrera igual a 0. En el caso de aquella que ofrece los 27 mecanismos a todos sus ejecutivos tiene índice igual a 27.

Para crear el índice de desarrollo, que mide el acceso de los ejecutivos a los 8 mecanismos de estímulo a la educación citados más arriba (ítem e), fue utilizado el mismo procedimiento de los índices anteriores. Fue atribuido 1 punto para cada mecanismo de estímulo a la educación ofrecido por la empresa a todos sus ejecutivos; 0 puntos para cada mecanismo no ofrecido.

Los puntos fueron sumados, y el resultado corresponde al índice de desarrollo. La puntuación del índice varía de 0 a 8. La compañía que no ofrece ninguno de los 8 mecanismos de estímulo a la educación a sus ejecutivos tiene índice de desarrollo igual a 0. En el caso de aquella que ofrece los 8 mecanismos a todos sus ejecutivos tiene índice igual a 8.

Para medir el desempeño financiero de las empresas, fueron utilizados tres indicadores contables – crecimiento de las ventas, retorno sobre patrimonio líquido y retorno sobre activos, de los ejercicios sociales de 2008 y de 2009. Esos indicadores están entre los más utilizados en pesquisas empíricas (Carton & Hofer, 2006; Lee, Hall & Rutherford, 2003). A pesar de que los indicadores contables presenten algunas limitaciones, se optó por su utilización en razón de la presencia, en la muestra, de empresas de capital cerrado. Esa opción también posibilita comparar los resultados de este estudio con los resultados de pesquisas realizadas en otros contextos.

El crecimiento de las ventas muestra la evolución de los ingresos brutos de ventas en reales, descontada la inflación media, apuntada por la variación del IGP-M. El indicador está expresado en porcentaje. El retorno sobre patrimonio líquido resulta de la división del lucro líquido, ajustado de acuerdo a la inflación, por el patrimonio líquido, que es actualizado por los efectos de la inflación. El producto es multiplicado por 100, para ser expresado en porcentaje. El retorno sobre activos resulta de la división del lucro líquido ajustado por la inflación, por el activo total ajustado para reconocer los efectos inflacionarios. El producto es multiplicado por 100, para ser expresado en porcentaje.

Las variables de control fueron seleccionadas con base en la posible influencia que ejercen sobre las variables dependientes e independientes. La literatura destaca que el porte de las empresas y el sector de actuación son dos factores relevantes. En este trabajo, el porte fue definido como el logaritmo natural del activo total en 2008. Fueron utilizadas variables binarias para representar los diferentes sectores. Esas variables atribuyen valor 1 para las empresas pertenecientes a uno de los sectores en específico y 0 para las empresas pertenecientes a los demás sectores.

4. Apresentação y Análisis de los Resultados

La Tabla 1 presenta el porte de las empresas de la muestra según el criterio adoptado por el PRO-GEP (2012). De las 82 empresas de la muestra, 48,8% son de gran porte, 37,8% son de medio porte y 13,4% son de pequeño porte.

Tabla 1

Porte de las empresas de la muestra

Porte de las empresas	n	%
Pequeño porte – entre 100 y 500 empleados	11	13,4
Medio porte – entre 501 y 1.500 empleados	31	37,8
Gran porte – más de 1.500 empleados	40	48,8
Total	82	100

Las empresas pertenecen a 17 sectores de actuación. Los sectores con mayor número de empresas son: Industria de la Construcción, con 12,2%; Servicios, con 12,2%; Química y Petroquímica, con 11%; y Mercado Minorista, con 11% (Tabla 2).

Tabla 2

Sector de actuación de las empresas de la muestra

Sector de actuación	n	%
Química y Petroquímica	9	11,0
Electro-electrónicos	4	4,9
Farmacéutico	3	3,7
Telecomunicaciones	3	3,7
Papel y Celulosa	1	1,2
Minería	2	2,4
Industria Digital	1	1,2
Atacado	1	1,2
Transporte	2	2,4
Mercado Minorista	9	11,0
Bienes de Consumo	5	6,1
Energía	6	7,3
Industria Automovilística	7	8,5
Industria de la Construcción	10	12,2
Siderurgia y Metalurgia	6	7,3
Producción Agropecuaria	3	3,7
Servicios	10	12,2
Total	82	100,0

Las siglas de las variables utilizadas en esta pesquisa son presentadas en la Figura 2. La Tabla 3 presenta las medidas descriptivas de las variables de remuneración. Los valores del salario mensual medio y del salario variable medio fueron transformados debido a la gran variación presentada. Dos empresas no proporcionaron los valores del salario mensual medio y del salario variable medio recibido por sus ejecutivos en 2008.

Nombre de la variable	Sigla
Salario Mensual Medio	salmen
Salario Variable Medio	salvar
Índice de Beneficios	ibenef
Índice de Carrera	icarr
Índice de Desarrollo	idesen
Crecimiento de las Ventas – 2008	cven08
Retorno sobre Patrimonio Líquido – 2008	roe08
Retorno sobre Activos – 2008	roa08
Crecimiento de las Ventas – 2009	cven09
Retorno sobre Patrimonio Líquido – 2009	roe09
Retorno sobre Activos – 2009	roa09
Porte	porte
Sector	sector

Figura 2. Sigla de las variables de la pesquisa

Catorce empresas no pagan salario variable a sus ejecutivos, de ahí, el valor mínimo igual a cero. Pesquisas apuntan que el salario variable tiene una influencia positiva en los direccionadores de creación de valor. Aumento de la productividad, aumento en la satisfacción de los empleados, aumento en la calidad del producto o servicio y aumento en la satisfacción de los clientes son algunos de los direccionadores favorablemente influenciados con la implantación de programas de remuneración variable (Krauter, 2007). Así, existen oportunidades a ser explotadas por las empresas.

Tabla 3

Medidas descriptivas de las variables de remuneración

	N	media	mediana	desvío-estándar	mínimo	máximo
ln(salmen)	80	10,15	10,27	0,61	7,14	11,10
ln(salvar)	66	11,63	11,78	1,53	7,23	16,57
ibenef	82	7,12	8,00	2,28	0	11
icarr	82	11,32	11,50	6,56	0	26
idesen	82	5,78	6,50	2,39	0	8

El índice de beneficios mide el acceso de los ejecutivos a 12 beneficios. Cuanto mayor el índice, más bien colocada estará la empresa. Se trata de una proporción que considera un número más elevado de beneficios para una cantidad mayor de ejecutivos. Ninguna de las empresas alcanzó la puntuación máxima de 12 puntos. Así pues, ninguna de ellas ofrece todos los beneficios a todos los ejecutivos. Dos empresas no ofrecen ningún beneficio a los ejecutivos. La mayor puntuación alcanzada (11 puntos) fue obtenida por solamente una empresa. El índice de beneficios medio fue de 7,12 puntos, con el 50% de las empresas presentando valor igual o inferior a 8 puntos.

Los beneficios son un mecanismo importante de atracción y retención de talentos. Estando bien estructurados, pueden señalar a los profesionales que la empresa es un buen lugar para una relación profesional de largo plazo (Hipólito & Dutra, 2012).

El índice de carrera mide el acceso de los ejecutivos a 27 mecanismos de estímulo y soporte a la carrera. Así como en el índice anterior, cuanto mayor el índice, más bien colocada estará la empresa. Ninguna empresa alcanzó la puntuación máxima de 27 puntos. La mayor puntuación alcanzada (26 puntos) fue obtenida por solamente una empresa. Seis empresas no ofrecen ningún mecanismo de estímulo y soporte a la carrera de los ejecutivos. El índice de carrera presentó valor medio de 11,32 puntos, oscilando entre 0 y 26.

Cincuenta por ciento de las empresas presentaron valor igual o inferior a 11,50 puntos. Esos resultados apuntan que las empresas están ofreciendo pocos mecanismos de estímulo y soporte a la carrera de sus ejecutivos.

Como mencionado anteriormente, la carrera ofrecida por la empresa es un ítem muy valorizado por los ejecutivos (PROGEP, 2012). Según Ulrich *et al.* (1991), cuando las organizaciones daban poco soporte a la carrera de sus profesionales, estos pasan a replantearse su dedicación a la organización y pueden pasar a no implicarse enteramente en las acciones de la organización. Así pues, se trata de un contexto que señala importantes oportunidades a ser exploradas por las organizaciones.

El índice de desarrollo mide el acceso de los ejecutivos a 8 mecanismos de estímulo a la educación y al desarrollo profesional. Como en los índices anteriores, cuanto mayor el índice, más bien colocada estará la empresa. La puntuación máxima de 8 puntos fue alcanzada por 24 empresas. Seis empresas no ofrecen ningún estímulo a la educación y al desarrollo profesional de sus ejecutivos.

El índice de desarrollo presentó valor medio de 5,78 puntos, variando de 0 a 8. Un cincuenta por ciento de las empresas indicaron valor igual o inferior a 6,50 puntos. Los programas educacionales, los entrenamientos y las colaboraciones con instituciones de enseñanza permiten el desarrollo efectivo personal y profesional de los ejecutivos, dotándolos de los conocimientos y de las habilidades apropiadas para desempeñar sus funciones en la organización (Fombrun, Tichy & Devanna, 1984).

A pesar de que las empresas de la muestra sean consideradas *benchmarking* en gestión de personas, esos resultados apuntan que ellas están ofreciendo pocos mecanismos de estímulo y soporte a la carrera y al desarrollo profesional y personal de sus ejecutivos. Se sugiere que las empresas evalúen esas cuestiones. Existen oportunidades a ser explotadas para atraer y retener los mejores talentos.

La Tabla 4 presenta las medidas descriptivas de los indicadores contables. Algunas empresas no proporcionaron todos los indicadores financieros. El crecimiento de las ventas de 2008 presentó valor medio del 16,06%, variando del -79,05% al 169,81%. El ROE de 2008 presentó valor medio del 22,46%, oscilando entre -134,17% y 377,28%. El ROA de 2008 indicó valor medio del 9,89%, variando del -13,59% al 167,23%.

El valor medio del crecimiento de las ventas de 2009 fue del 0,35%, resultando entre -55,31% y 175,61%. El valor medio del ROE de 2009 fue del 21,06%, variando del -15,02% al 94,68%. El ROA de 2009 presentó valor medio del 8,51%, oscilando entre -5,06% y el 31,56%.

Tabla 4

Medidas descriptivas de las variables de desempeño financiero

	n	media	mediana	desvío-estándar	mínimo	máximo
cven08(%)	77	16,06	5,92	35,34	-79,05	169,81
roe08 (%)	82	22,46	17,70	49,51	-134,17	377,28
roa08 (%)	82	9,89	6,30	19,67	-13,59	167,23
cven09 (%)	79	0,35	-3,28	26,56	-55,31	175,61
roe09 (%)	78	21,06	19,11	17,11	-15,02	94,68
roa09 (%)	78	8,51	7,37	7,18	-5,06	31,56

El coeficiente de correlación de Spearman fue utilizado para verificar si existía asociación lineal entre las variables de remuneración y las variables de desempeño financiero. La Tabla 5 muestra los coeficientes de correlación de las variables de la pesquisa.

La variable $\ln(\text{salmen})$ está significativamente correlacionada al 5% con la variable roe09. El coeficiente es positivo y débil ($\rho = 0,239$). El coeficiente de correlación entre $\ln(\text{salmen})$ y roa09 es significativo al 5%, positivo y débil ($\rho = 0,259$).

Existe una asociación positiva, débil y significativa al 5% entre $\ln(\text{salvar})$ y roa09 ($\rho = 0,308$).

La variable ibenef está significativamente correlacionada al 1% con cven09. El coeficiente es negativo y débil ($\rho = 0,294$). Se esperaba que la relación fuese positiva, que la oferta de beneficios por parte de la empresa tuviera una influencia positiva en el comportamiento de los ejecutivos.

No hay asociación lineal entre las demás variables de remuneración y las variables de desempeño financiero. Así pues, el análisis de correlación de Spearman apuntó la existencia de relación positiva y significativa entre: salario mensual medio (logaritmo) y ROE de 2009, salario mensual medio (logaritmo) y ROA de 2009, salario variable medio (logaritmo) y ROA de 2009. Y relación negativa y significativa entre índice de beneficios y crecimiento de las ventas de 2009.

Referido a la Figura 1 del inicio del artículo, el test de correlación apuntó que existe relación entre remuneración financiera y desempeño financiero. La relación es positiva y significativa entre remuneración directa y desempeño financiero; y negativa entre remuneración indirecta y desempeño financiero. No fueron encontradas relaciones entre remuneración no financiera y desempeño financiero.

Es interesante notar que existe un desfase de tiempo entre las inversiones en personas y la generación de resultados. Las inversiones efectuadas en 2008 generaron resultados en el ejercicio siguiente – 2009.

Tabla 5

Matriz de correlación de Spearman

	ln(salmen)	ln(salvar)	ibenef	icarr	idesen	cven08	roe08	roa08	cven09	roe09	roa09
ln(salmen)	1 80										
ln(salvar)	0,472** 0,000 66	1 66									
ibenef	0,231* 0,039 80	0,074 0,556 66	1 82								
icarr	0,243* 0,030 80	0,150 0,228 66	0,501** 0,000 82	1 82							
idesen	0,158 0,162 80	0,269* 0,029 66	0,287** 0,009 82	0,466** 0,000 82	1 82						
cven08	-0,046 0,692 75	-0,024 0,851 62	-0,067 0,560 77	-0,064 0,579 77	-0,022 0,850 77	1 77					
roe08	-0,089 0,433 80	0,033 0,791 66	-0,012 0,913 82	-0,006 0,960 82	-0,030 0,789 82	0,159 9,169 77	1 82				
roa08	0,010 0,932 80	0,111 0,374 66	0,073 0,513 82	0,085 0,449 82	-0,020 0,862 82	0,097 0,401 77	0,856** 0,000 82	1 82			
cven09	0,105 0,365 77	0,045 0,729 63	-0,294** 0,008 79	-0,093 0,414 79	0,035 0,763 79	0,131 0,263 75	-0,154 0,175 79	-0,235* 0,037 79	1 79		
roe09	0,239* 0,039 76	0,173 0,178 62	0,032 0,781 78	0,141 0,217 78	0,114 0,319 78	0,150 0,203 74	0,311** 0,006 78	0,212 0,063 78	0,266* 0,018 78	1 78	
roa09	0,259* 0,024 76	0,308* 0,015 62	0,102 0,376 78	0,143 0,212 78	0,124 0,279 78	0,083 0,484 74	0,473** 0,000 78	0,560** 0,000 78	0,077 0,502 78	0,780** 0,000 78	1 78

** y * corresponden a la significancia estadística en los niveles del 1% y el 5%, respectivamente. Obs.: La primera línea presenta el coeficiente de correlación de Spearman; la segunda, el p-valor del test de significancia bilateral; la tercera presenta el número de observaciones.

Para poner a prueba la hipótesis de que existe relación positiva y significativa entre la remuneración de los ejecutivos y el desempeño financiero de las empresas, fue utilizado el análisis de regresión lineal múltiple. Fueron desarrolladas regresiones múltiples, utilizando, simultáneamente, todas las variables de remuneración como variable independiente y las variables de desempeño financiero, alternadamente, como dependientes. El porte y el sector fueron utilizados como variables de control. Fueron comprobados seis modelos. El modelo general empleado fue:

$$DF_i = \beta_0 + \beta_1 \ln(\text{salmen})_i + \beta_2 \ln(\text{salvar})_i + \beta_3 \text{ibenef}_i + \beta_4 \text{icarr}_i + \beta_5 \text{idesen}_i + \beta_6 \text{porte}_i + \sum_{j=1}^{17} \delta_j \text{setor}_{ji} + \mu_i$$

Donde: i representa la i -ésima empresa; DF representa las variables de desempeño financiero; δ_j representa el coeficiente relativo a las variables binarias de sector de actuación; μ es el término de error.

La Tabla 6 presenta los resultados de las regresiones múltiples estimadas con el método de los mínimos cuadrados, utilizando el logaritmo natural del activo total como *proxy* para porte.

De los seis modelos comprobados, solamente uno presentó significancia estadística, al nivel del 1%, el que utilizó roa09 (Columna 6) como variable dependiente. Ese modelo presenta un R-cuadrado ajustado del 41,1%. El análisis de la significancia de los parámetros apunta que el coeficiente de la variable $\ln(\text{salmen})$ es negativo y significativo al 10%; el de la variable $\ln(\text{salvar})$ es positivo y significativo al 1%; el de la variable ibenef es positivo y significativo al 5%; el del porte es negativo y significativo al 1%; y el de la constante es positivo y significativo al 5%.

El análisis de los coeficientes del modelo con cven08 (Columna 1) muestra que los de las variables $\ln(\text{salmen})$ y porte son negativos y significantes al 10%; el de la constante es positivo y significativo al 1%.

En el modelo con roe08 (Columna 2), los coeficientes de ibenef y de idesen son negativos y significantes al 10%; el de icarr es positivo y significativo al 5%; el de porte es negativo y significativo al 1%; y el de la constante es positivo y significativo al 10%.

Mientras que en el modelo con roa08 (Columna 3), los coeficientes de las variables icarr , idesen y porte son significativos al 5%, siendo que el de icarr presenta señal positiva y los de idesen y porte, señal negativo.

Los modelos con cven09 (Columna 4) y roe09 (Columna 5) como variables dependientes no presentaron coeficientes significativos.

Los resultados presentan evidencias de que existe relación significativa entre la remuneración de los ejecutivos y el desempeño financiero de las empresas. Refiriéndose a la Figura 1 del inicio del artículo, los resultados apuntan que existe relación entre remuneración financiera y desempeño financiero y entre remuneración no financiera y desempeño financiero.

Los modelos comprobados atienden a todos los presupuestos del análisis de regresión múltiple.

Tabla 6

Resultados de los modelos de regresión lineal múltiple

Variáveis	cven08 (1)	roe08 (2)	roa08 (3)	cven09 (4)	roe09 (5)	roa09 (6)
ln(salmen)	-19,234 (-1,706)#	-6,314 (-0,364)	-1,702 (-0,245)	9,521 (0,984)	-4,641 (-0,716)	-3,223 (-1,713)#
ln(salvar)	1,359 (0,362)	4,523 (0,796)	2,286 (1,004)	4,193 (1,309)	0,927 (0,444)	2,367 (3,908)**
ibenef	-1,338 (-0,465)	-7,338 (-1,749)#	-2,601 (-1,547)	-0,591 (-0,257)	2,253 (-1,500)	1,109 (3,544)*
icarr	0,499 (0,386)	4,263 (2,175)*	1,973 (2,512)*	-1,659 (-1,501)	0,765 (1,038)	-0,006 (-0,028)
idesen	-1,177 (-0,420)	-7,563 (-1,817)#	-4,145 (-2,485)*	1,318 (0,555)	0,364 (0,234)	0,094 (0,207)
porte	-7,006 (-1,727)#	-16,523 (-2,876)**	-5,157 (-2,240)*	-1,587 (-0,456)	-2,083 (-0,917)	-2,433 (-3,691)**
sector	incluido	incluido	incluido	incluido	incluido	incluido
constante	320,908 (2,845)**	296,917 (1,724)#	89,854 (1,302)	-92,456 (-0,974)	67,447 (1,059)	42,370 (2,291)*
R² ajustado	0,135	0,074	0,067	0,032	-0,048	0,411
Sig. F	0,165	0,279	0,295	0,391	0,625	0,002
n	60	63	63	60	59	59

Las variables binarias para el sector de actuación fueron incluidas en las regresiones. Ellas fueron omitidas de la tabla por limitación de espacio. Los números entre paréntesis indican la estadística *t*.

** , * y # corresponden a la significancia estadística en los niveles del 1%, 5% y 10%, respectivamente.

La Figura 3 presenta un resumen de los resultados. Los resultados del test de correlación de Spearman y de regresión lineal múltiple apuntan que existe relación entre salario mensual medio y retorno sobre patrimonio líquido del ejercicio de 2009 y entre salario mensual medio y retorno sobre activos del ejercicio de 2009. La relación es positiva y significativa al 5% en el test de correlación y negativa y significativa al 10% en la regresión. Mientras que la relación entre salario variable medio y retorno sobre activos del ejercicio de 2009 es positiva tanto en el test de correlación como en la regresión. Así, los resultados apuntan la existencia de relación entre remuneración directa y desempeño financiero. Apuntan, también, que las inversiones en personas pueden demandar un plazo para presentar resultados. Las inversiones efectuadas en el ejercicio de 2008 generaron resultados en el ejercicio de 2009.

Los resultados encontrados en el presente trabajo difieren de los resultados de las pesquisas que utilizaron los mismos constructos para tornar operativa la variable remuneración. Esas pesquisas desarrolladas por Krauter (2009, 2012) no encontraron relación significativa entre remuneración de los ejecutivos y desempeño financiero de las empresas.

Relaciones entre variables	Correlación de Spearman	Regresión múltiple
Salario mensual medio y crecimiento de las ventas de 2008		(-) #
Salario mensual medio y ROE de 2009	(+) *	(-) #
Salario mensual medio y ROA de 2009	(+) *	(-) #
Salario variable medio y ROA de 2009	(+) *	(+) **
Índice de beneficios y crecimiento de las ventas de 2009	(-) **	
Índice de beneficios y ROA de 2009		(+) *
Índice de carrera y ROE de 2008		(+) *
Índice de carrera y ROA de 2008		(+) *
Índice de desarrollo y ROE de 2008		(-) #
Índice de desarrollo y ROA de 2008		(-) *

Figura 3. Resumen de los resultados de los tests

** , * y # corresponden a la significancia estadística en los niveles del 1%, 5% y 10%, respectivamente.

(+) indica relación positiva entre las variables; (-) indica relación negativa entre las variables.

Obs.: los tests utilizaron el logaritmo natural de las variables salmen y salvar.

5. Consideraciones Finales

De acuerdo con la teoría de agencia, el paquete de remuneración es considerado uno de los mecanismos más eficientes para inducir al ejecutivo, maximizador de la propia utilidad y avieso al riesgo, a actuar con la finalidad de aumentar el desempeño de la empresa. El objetivo de esta pesquisa fue investigar la relación entre la remuneración de los ejecutivos y el desempeño financiero en las empresas brasileñas. Ella se diferencia de las pesquisas anteriores, realizadas en otros contextos, al adoptar conceptos más amplios para tornar operativas las variables. Mientras las anteriores utilizaron el salario fijo y el salario variable para tornar operativa la variable remuneración, esta utiliza, además de los salarios, tres índices creados para la pesquisa: beneficios, carrera y desarrollo. Además de eso, las anteriores utilizaron solamente un indicador contable. Esa pesquisa utilizó tres indicadores contables de dos ejercicios sociales.

El análisis descriptivo de los salarios indicó que algunas empresas no pagan salario variable a sus ejecutivos. Pesquisas realizadas apuntan que los planes de remuneración variable tienen una influencia favorable en el desempeño de la empresa, siempre que desarrollados de manera apropiada, o sea, uniendo el pago al alcance de metas. Mientras que el análisis descriptivo de los índices mostró que las empresas están ofreciendo poco estímulo y soporte para el crecimiento profesional de sus ejecutivos. Pesquisas demuestran que la posibilidad de crecimiento profesional es uno de los principales factores para atraer y retener talentos. Así pues, existen oportunidades a ser explotadas por las empresas.

El análisis de correlación de Spearman apuntó la existencia de asociación significativa entre remuneración financiera y desempeño financiero. Los resultados del análisis de regresión lineal múltiple mostraron que existe relación entre remuneración financiera y desempeño financiero y entre remuneración no financiera y desempeño financiero. Esos resultados apuntan que la remuneración puede ayudar a direccionar los esfuerzos de los ejecutivos en dirección a los objetivos estratégicos del negocio, contribuyendo para que la empresa alcance niveles superiores de desempeño financiero.

Las principales contribuciones de este trabajo están en: ampliar el conocimiento existente sobre la relación entre la remuneración de los ejecutivos y el desempeño financiero de las empresas en el Brasil, ya que las pesquisas sobre el tema todavía son escasas, debido a la falta de divulgación de los datos de remuneración; abrir perspectivas para la realización de nuevas pesquisas, utilizando ese abordaje más amplio con datos de otros ejercicios sociales; proporcionar subsidios para que las empresas perfeccionen sus sistemas de remuneración, aumentando su capacidad de atraer, retener, desarrollar y movilizar a sus ejecutivos en torno de sus objetivos. Así pues, el trabajo apuntó aspectos que deben ser observados por las

empresas al estructurar los paquetes de remuneración de sus ejecutivos: la inclusión de remuneración variable, de beneficios, de mecanismos de estímulo a la carrera y a la educación.

La pesquisa apresenta algumas limitaciones. El método de muestreo empleado para seleccionar las empresas de la muestra es no probabilístico. Así pues, no es posible generalizar los resultados encontrados para la población. El tamaño de la muestra también es una limitación. Debido a la dificultad para obtener, en el Brasil, los datos contables y los datos de remuneración, la muestra está compuesta por 82 empresas. El hecho de que las empresas de capital cerrado – categoría predominante en el universo empresarial brasileño – no sean obligadas a divulgar sus demostraciones financieras, dificulta la realización de trabajos que necesiten esos datos. La utilización de informaciones contables también puede ser un limitador, pues es posible de distorsiones.

Con la edición de la Instrucción n.º 480/09 de la Comisión de Valores Mobiliarios (CVM), que instituyó nuevas reglas para la divulgación de la remuneración de los administradores por parte de las compañías abiertas, datos adicionales sobre la remuneración de los ejecutivos estarán disponibles para los investigadores y podrán ser adoptados para tornar operativa la variable en futuros estudios.

6. Referencias

- Attaway, M. C. (2000). A study of the relationship between company performance and CEO compensation. *American Business Review*, 18(1), 75-85.
- Bálkin, D. B. & Gómez-Mejia, L. R. (1987). Toward a contingency theory of compensation strategy. *Strategic Management Journal*, 8(2), 169-182.
- Barkema, H. G. & Gómez-Mejia, L. R. (1998). Managerial compensation and firm performance: a general research framework. *Academy of Management Journal*, 41(2), 135-145.
- Camargos, M. A.; Helal, D. H. & Boas, A. P. (2007, outubro). Análise empírica da relação entre a remuneração de executivos e o desempenho financeiro de empresas brasileiras. *Anais do Encontro Nacional de Engenharia de Produção*, Foz do Iguaçu, PR, Brasil, 27.
- Carlson, D. M.; Downs, A. A. & Wert-Gray, S. (2006). Statistics as fetishes: the case of financial performance and executive compensation. *Organizational Research Methods*, 9(4), 475-490.
- Carton, R. B. & Hofer, C. W. (2006). *Measuring organizational performance: metrics for entrepreneurship and strategic management research*. Northampton: Edward Elgar.
- Chakravarthy, B. S. (1986). Measuring strategic performance. *Strategic Management Journal*, 7(5), 437-458.
- Chiavenato, I. (1989). *Recursos humanos na empresa*. São Paulo: Atlas.
- Eboli, M. (2002). O desenvolvimento das pessoas e a educação corporativa. In: Fleury, M. T. L. et al. *As pessoas na organização*. São Paulo: Editora Gente.
- Fombrun, C. J.; Tichy, N. M. & Devanna, M. A. (1984). *Strategic human resource management*. New York: Wiley.
- Gómez-Mejia, L. R. & Welbourne, T. M. (1988). Compensation strategy: an overview and future steps. *HR Human Resource Planning*, 11(3), 173-189.
- Hipólito, J. A. M. & Dutra, J. S. (2012). *Remuneração e recompensas*. Rio de Janeiro: Elsevier.
- 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.
- Kato, T.; Kim, W. & Lee, Ju-Ho. (2005). Executive compensation, firm performance and Chaebols in Korea: evidence from new panel data. SSRN. Recuperado el 24 agosto, 2013, de <http://ssrn.com/abstract=548921>.

- Keats, B. W. (1990). Diversification and business economic performance revisited: issues of measurement and causality. *Journal of Management*, 16(1), 61-72.
- Krauter, E. (2007). *Participação nos lucros e resultados: influência nos direcionadores de valor*. São Paulo: Saint Paul.
- Krauter, E. (2009). *Contribuições do sistema de remuneração dos executivos para o desempenho financeiro: um estudo com empresas industriais brasileiras*. Tese de doutorado, Universidade de São Paulo, São Paulo, SP, Brasil. Recuperado em 12 diciembre, 2012 de <http://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/12/12139/tde-29052009-092957>.
- Krauter, E. (2012). Executive compensation and financial performance in Brazilian companies. SSRN. Recuperado el 12 diciembre, 2012, de <http://ssrn.com/abstract=217104>.
- Larrate, M. (2013). *Governança corporativa e remuneração dos gestores*. São Paulo: Atlas.
- Lee, J.; Hall, E. H., Jr. & Rutherford, M. W. (2003). A comparative study of U.S. and Korean firms: changes in diversification and performance. *International Journal of Commerce & Management*, 13(1), 11-41.
- Oskan, N. (2007). CEO compensation and firm performance: an empirical investigation of UK panel data. SSRN. Recuperado el 2 diciembre, 2010, de <http://ssrn.com/abstract=1102703>.
- PROGEP. (2012). *Laudo técnico 2012*. Recuperado el 5 septiembre, 2012 de <http://www.progep.org.br/MelhoresEmpresas/default.aspx>.
- Ulrich, D.; Halbrook, R.; Meder, D.; Stuchlik, M. & Thorpe, S. (1991). Employee and customer attachment: synergies for competitive advantage. *Human Resource Planning*, 14(2), 89-102.
- Venkatraman, N. & Ramanujam, V. (1986). Measurement of business performance in strategy research: a comparison of approaches. *Academy of Management Review*, 11(4), 801-814.
- Venkatraman, N. & Ramanujam, V. (1987). Measurement of business economic performance: an examination of method convergence. *Journal of Management*, 1(1), 109-122.

Estudio sobre los Factores Contables que Influyen el Índice FIRJAN de Desarrollo Municipal (IFDM) en las Capitales Brasileñas

Resumen

El impacto de los gastos públicos sobre el desarrollo de un municipio puede ser considerado una preocupación constante por parte de los gobernantes. En ese escenario, como el ciudadano es llamado a contribuir compulsoriamente, por medio de tributos, para el mantenimiento de la estructura de la máquina administrativa municipal, este tiene especial interés en la maximización del desarrollo humano de la colectividad, siendo tal desarrollo pasible de ser medido por el Índice FIRJAN de Desarrollo Municipal (IFDM). El objetivo de este estudio consistió en identificar las variables contables condicionantes del IFDM de las capitales brasileñas, de modo de permitir evaluar la relevancia de la información contable en el índice en cuestión. Para tal, fueron abordadas cuestiones referentes a la *accountability* y transparencia en la gestión pública, así como al papel de la evidenciación contable en la *reducción de la asimetría* informacional existente en la relación entre los ciudadanos y los gobernantes electos. En relación a los procedimientos metodológicos, se estimó un modelo de datos en panel a partir del cruzamiento de los datos del IFDM de las capitales brasileñas, considerado una importante herramienta de gestión pública y *accountability* democrática, referente a los ejercicios de 2005 a 2010, con los datos de diecisiete variables contables. Los resultados mostraron que las variables Intereses y Gastos de la Deuda, Gasto de Capital, Inversiones, gastos con Cultura y Asistencia Social, y Transferencias Corrientes presentaron una asociación estadísticamente significativa con el IFDM total de los entes públicos seleccionados, permitiendo constatar que informaciones contables poseen relevancia en la determinación del IFDM de los capitales analizados. Esta situación corrobora la afirmativa de *cuño teórico* según la cual los gastos gubernamentales, registrados por la contabilidad, afectan al desarrollo de un municipio. De esa forma, un buen gerenciamiento de las cuentas públicas podría culminar en un aumento en el nivel de desarrollo humano de los municipios estudiados a lo largo de los años.

Palabras clave: Entidades Públicas. *Accountability*. IFDM.

Bruna Camargos Avelino

Máster en Ciencias Contables (UFMG) y Doctoranda en Controladuría y Contabilidad (USP), Profesora de la Universidad Federal de Minas Gerais (UFMG).
Contacto: Av. Antonio Carlos, 6627, Pampulha, Belo Horizonte, MG, Brasil, CEP: 31270-901.
E-mail: bcavelino@gmail.com

Valéria Gama Fully Bressan

Postdoctora en Economía Aplicada (UFV), Profesora de la Universidad Federal de Minas Gerais (UFMG).
Contacto: Av. Antonio Carlos, 6627, Pampulha, Belo Horizonte, MG, Brasil, CEP: 31270-901.
E-mail: vfully@face.ufmg.br

Jacqueline Veneroso Alves da Cunha

Doctora en Controladuría y Contabilidad (USP), Profesora de la Universidad Federal de Minas Gerais (UFMG). **Contacto:** Av. Antonio Carlos, 6627, Pampulha, Belo Horizonte, MG, Brasil, CEP: 31270-901.
E-mail: jvac@face.ufmg.br

1. Introducción

La ejecución por el Estado y municipios de las actividades para las cuales fueron creadas exige la disponibilidad de recursos financieros. En ese punto, el ciudadano es llamado a contribuir compulsoriamente, por medio de tributos, para el mantenimiento de la estructura de la máquina administrativa estatal y municipal, así como para la realización de las inversiones en las áreas de su competencia que consideramos prioritarias, tales como educación, salud, saneamiento básico, transporte, infraestructura, seguridad pública, tecnología y otras (Cruz, 2010). Esa recaudación de tributos visa, en última instancia, soportar gastos para la maximización del bienestar de la población. En tesis, cuanto mayor el gasto, mayor el nivel de ese bienestar (Scarpin, 2006).

Conforme esclarece Santos Filho (2010), tradicionalmente siempre se buscó medir el crecimiento y el desarrollo de una sociedad a partir de factores cuantitativos económicos, tales como PIB, PIB *per cápita*, Renta, Renta *per cápita* e inversiones. Esos indicadores, aunque pudiesen ser, de cierta forma, eficientes como *proxy* del crecimiento económico, no siempre reflejaban el nivel de desarrollo de la sociedad, que normalmente tiene reflejo en el bienestar social y en la calidad de vida (Santos Filho, 2010). En ese escenario, surgieron indicadores más dirigidos al campo social, con destaque para el Índice de Desarrollo Humano (IDH).

Siguiendo la misma línea, Scarpin (2006) enfatiza que el progreso de un país o municipio no puede ser mensurado solamente por el dinero que poseen (o carecen) sus ciudadanos, sino, también, deben ser considerados aspectos relativos a la salud, calidad de los servicios médicos y educación, de modo que esas medidas deben ser evaluadas no sólo por la disponibilidad, sino también por la calidad. Santana Júnior (2008) acrecienta que a partir del momento en que los ciudadanos son compungidos a pagar tributos, también pasan a exigir de las entidades públicas, por medio de sus gobernantes y gestores, el cumplimiento del contrato social. Con eso, los ciudadanos objetivan garantizar que los recursos provenientes de sus tributos estén siendo empleados de manera eficiente.

De modo análogo a lo que acontece en una organización privada con fines lucrativos, en la esfera pública municipal, a pesar de no haber un propietario formal del municipio, existen diversos conflictos de agencia. Se puede considerar como propietario del municipio a sus habitantes, que por medio de elecciones libres escogen a su alcalde, que será el administrador del municipio en un período dado (Scarpin, 2006). No obstante, no siempre el interés del alcalde es convergente con los intereses de la población en general, hecho que caracteriza un conflicto de agencia.

Según Slomski *et al.* (2008), al admitir la existencia de asimetría informacional entre agente y principal, surge la necesidad de evaluar si el agente (gestor público) siempre tomará las decisiones que maximicen los intereses del principal (ciudadanos). De acuerdo con Scarpin (2006), uno de los mayores intereses de los ciudadanos consiste en la maximización del desarrollo humano de la colectividad, siendo este desarrollo pasible de ser medido por el Índice de Desarrollo Humano Municipal (IDH-M) y, de forma similar, por el Índice FIRJAN de Desarrollo Municipal (IFDM).

Estudios que analizan el IDH y establecen relaciones entre este y aspectos contables/financieros son más recurrentes en la literatura que aquellos que analizan el IFDM, destacándose, de entre las pesquisas realizadas, los estudios de Anand y Sen (2000), Scarpin (2006) y Ray (2012). Anand y Sen (2000) analizaron el componente "Renta" del Índice de Desarrollo Humano, demostrando las ambigüedades e inconsistencias puntuales en la utilización de la variable en cuestión en el modelo propuesto por el IDH. Los autores propusieron algunas correcciones en la metodología, en consecuencia de las divergencias cruciales, incluso en comparaciones entre países, entre rankings de PIB *per cápita*. De entre tales modificaciones, destacaron la necesidad de la utilización precisa y consistente de variables relacionadas a la renta, así como la realización de correcciones con vistas a considerar los diferentes escenarios de distribución de renta.

Scarpin (2006) apuntó un modelaje matemático para determinar el valor futuro del IDH-M para los municipios del Estado de Paraná, con base en datos contables actuales y otras variables. El autor analizó, asimismo, la correlación entre los indicadores que forman parte del IDH-M, verificó la relevancia de las

informaciones contables en la determinación del índice, identificó las variables que poseen relación con el IDH-M y midió el desfase temporal entre estas variables y el índice analizado.

Ray (2012), con énfasis en la contabilidad para el desarrollo sostenible, propuso una redefinición del IDH, incluyendo en el índice tradicional informaciones relacionadas al medio ambiente, con el intuito de representar la sostenibilidad de forma más adecuada. El nuevo índice desarrollado por el autor, denominado *Environmentally Stressed Human Development Index* (ESHDI), indica el nivel de estrés imputado por un país al medio ambiente en el proceso de desarrollo económico. Cruz (2010), por su vez, utilizó el IFDM y el IDH-M como variables explicativas para comprobar la hipótesis de que el nivel de transparencia de la gestión pública de los 100 mayores municipios brasileños, en términos de población, tiene relación positiva con el desempeño alcanzado por el municipio en los índices mencionados.

Para que los intereses de los habitantes del municipio sean alcanzados, es deber del administrador electo por la población administrar las finanzas públicas de forma que el conjunto de los gastos pueda hacer que haya una maximización del desarrollo (Scarpin, 2006). En ese contexto, analizándose el perfil del IFDM y la posible contribución de la contabilidad pública en el sentido de registrar adecuadamente el nivel de los gastos públicos, se formuló la siguiente cuestión de pesquisa: ¿cuáles son los factores contables condicionantes del IFDM? Para responder a la cuestión de pesquisa, el estudio tiene como objetivo general identificar las variables contables condicionantes del IFDM de las capitales brasileñas, de modo a permitir deducciones sobre la relevancia de la información contable en el índice en cuestión.

Como contribución, el estudio visa estimular la elaboración de nuevos conocimientos relativos al impacto de los gastos públicos en la formación del IFDM, una vez que el IDH ha sido contemplado en un mayor número de estudios, careciéndose de más pesquisas que analicen el IFDM. Además de eso, se espera poder contribuir para el direccionamiento de las políticas públicas en el sentido de una dotación más eficiente de recursos.

2. Plataforma Teórica

2.1. *Accountability* en Entidades Públicas

En el escenario contable, la finalidad principal de la divulgación de informaciones se consubstancia en apoyar a los usuarios internos y externos de la contabilidad en la toma de decisiones. De ese modo, las demostraciones contables proporcionan informaciones concernientes a la posición patrimonial, financiera y económica de las empresas (Colauto *et al.*, 2009). El objetivo de la Contabilidad Gubernamental no huye a la regla, ya que debe controlar el patrimonio público y prestar cuentas a la sociedad. Por tanto, para que la Contabilidad alcance esa meta, se hace necesaria la utilización de un sistema de información contable que permita el debido soporte en el proceso de toma de decisiones y la transparencia de los gastos públicos (Athayde, 2002).

Así como ocurre en empresas privadas, hay una gran diversidad y amplitud de intereses de los usuarios delante de las informaciones de la contabilidad pública, como detallado en el Figura 1.

Tipologia de usuários da Contabilidade	Interesses dos usuários
Cidadãos, Contribuintes ou Eleitores	Exercer a participação política e o controle social, auxiliando a escolha e a atuação de governantes que atendam aos seus anseios.
Fornecedores	Decidir as vendas ao Estado, por meio do conhecimento da demanda e da capacidade de pagamento. Acompanhamento de licitações e de pagamentos pelos órgãos públicos.
Sindicatos	Negociar remunerações, condições de trabalho e benefícios de servidores públicos, de aposentados e pensionistas.
Empresários	Decidir a continuidade dos negócios, considerando alterações da carga tributária e do incentivo à atividade econômica pelo estado, bem como oportunidades de captação de empregados e dirigentes para os seus quadros de recursos humanos.
Investidores (pessoas ou instituições)	Analisar o risco quanto à compra de títulos da dívida pública, entre outras alternativas de investimentos afetadas pelo estado.
ONGs e Associações	Acompanhar e fiscalizar a ação governamental, de acordo com suas finalidades e identificar áreas ou núcleos de cooperação ou suporte para as suas atividades.
Partidos Políticos	Embasar suas críticas e propostas governamentais (planos de governo), inclusive através da alocação dos recursos públicos em ensino, pesquisa e extensão.
Pesquisadores e Estudantes	Desenvolver estudos acadêmico-científicos sobre o estado, sua gestão e as finanças públicas. Localizar oportunidades e ou concentração dos recursos potenciais ou reais destacados para a entidade.
Instituições de Crédito	Embasar suas decisões de concessão de crédito ao estado.
Governos em outras esferas ou Poderes	Fiscalizar o uso de recursos, decisão de auxílio técnico e financeiro, instituição ou alteração das normas vigentes.
Governos estrangeiros	Decidir sobre cooperação e auxílio financeiro, na forma de empréstimos ou doações (transferências).
Mídia (rádio, TV e Jornais)	Divulgar notícias e matérias investigativas.

Figura 1. Usuarios externos de las cuentas públicas y síntesis de sus intereses presumibles.

Fuente. Adaptado de Platt Neto *et al.* (2005).

De acuerdo con Pablos, Figueroa y Camou (2007), la interpretación de la realidad que resulta del proceso de prestación de cuentas de las entidades públicas puede seguir dos tipos de lógica: la lógica de la buena práctica o la lógica de lo correcto. La lógica de la buena práctica, según los autores, es la lógica de la acción inteligente que produce buenos resultados; es la lógica de la eficacia, de la eficiencia y de la efectividad. La lógica de lo correcto, por otro lado, es la lógica de la legislación, el cumplimiento de los métodos, normas y reglas aplicables. El desafío es hacer con que ambas las lógicas coincidan, o sea, que lo que está en conformidad con la regla sea, al mismo tiempo, lo que produce resultados y soluciona problemas. Pablos, Figueroa y Camou (2007) acrecientan, asimismo, la necesidad de que haya un equilibrio y una concordancia entre el discurso y la acción de los gobernantes; entre lo que se dice y lo que se hace. Así, la tarea de los gobiernos democráticos se consubstancia en el desarrollo de un orden político que equilibre los dos momentos y las dos maneras de abordar la realidad y, para alcanzar este objetivo, es fundamental que se desarrollen mecanismos e instituciones adecuadas de prestación de cuentas, así como de deliberación y juzgamiento de las acciones y resultados del gobierno (Pablos, Figueroa y Camou, 2007).

En ese contexto, la divulgación de informaciones se presenta como un proceso de relevancia substancial, visto que la evidenciación posee papel de destaque en la reducción de la asimetría informacional existente en la relación entre la sociedad y los gobernantes electos. De ese modo, los gobiernos tienen por obligación prestar cuentas de sus actos ante la sociedad, de forma a mantener su legitimidad. Tales gobernantes, por su vez, sólo pueden ser llamados a prestar cuentas cuando hay una base de publicidad y transparencia para una ciudadanía informada y vigilante. Esas características se concretizan cuando existe una estructura institucional que no se limita a la revisión de un único fiscalizador oficial, pero permite, adicionalmente, la colaboración efectiva de diversos auditores independientes. Así, la función fis-

calizadora es realizada formalmente por las legislaturas, no obstante, también, por la prensa libre, organizaciones civiles, académicos, analistas políticos y la interacción de actores distintos de la esfera política del gobierno (Pablos, Figueroa y Camou, 2007). Surge, entonces, el concepto de *accountability*, que según algunos autores, se aproxima del concepto de la obligación de prestarse cuentas de los resultados obtenidos en función de las responsabilidades que se derivan de una delegación de poder (autoridad), consecuentemente, existe la generación de una responsabilidad, que es la de prestar cuentas de su desempeño y sus resultados (Corbari, 2004).

Poder, responsabilidad y prestación de cuentas son, por tanto, conceptos interrelacionados. Sin la delegación de poder o una cierta capacidad de hacer las cosas, la *accountability* no puede ser requerida, una vez que esta se manifiesta, se justifica y se cumple por medio de una prestación de cuentas adecuada. Esta prestación de cuentas involucra, por su vez, evidenciar el desempeño de la entidad pública, describiendo y explicando lo que ha sido efectuado (Martínez-González; Martí, 2006).

Para Graciliano *et al.* (2010), la *accountability* puede ser definida como la responsabilización permanente de los gestores públicos en términos de la evaluación de la conformidad/legalidad, así como de la economía, de la eficiencia, de la eficacia y de la efectividad de los actos practicados en consecuencia del uso del poder que les es otorgado por la sociedad. En ese escenario, Nakagawa, Relvas y Dias Filho (2007) defienden que la noción de *accountability* en el sector público puede ser dividida de la siguiente manera: (a) dando explicaciones a todos los ciudadanos, sean estos electores o no; (b) proveyendo informaciones posteriores sobre hechos relevantes, cuando se tornen necesarias; (c) revisando y, si necesario, revisando sistemas o prácticas para alcanzar las expectativas de los ciudadanos, sean ellos electores o no; y (d) concediendo compensaciones o imponiendo sanciones.

Para la Federación de las Industrias del Estado de Rio de Janeiro (FIRJAN), una de las ventajas del Índice FIRJAN de Desarrollo Municipal (IFDM) es permitir la orientación de acciones públicas y el acompañamiento de sus impactos sobre el desarrollo de los municipios, constituyéndose en una importante herramienta de gestión pública y de *accountability* democrática.

2.2. Gastos Públicos y Desarrollo

La contabilidad desempeña un papel fundamental como instrumento para mejorar el desempeño del sector público (Hood, 1991). De acuerdo con el *National Council on Governmental Accounting* – NCGA (1982), el objetivo general de la información contable y financiera en órganos gubernamentales consiste en: (1) prestar informaciones financieras que sean útiles para la toma de decisiones políticas, económicas y sociales, demostrando responsabilidad y buena gestión, y (2) proporcionar informaciones que puedan ser útiles para evaluar el desempeño y las acciones de la organización. Conforme resalta Santos Filho (2010), la Contabilidad Aplicada al Sector Público posibilita la evidenciación de los gastos públicos de diversas maneras a partir de diversas clasificaciones presupuestarias (institucional, funcional, estructura programática, naturaleza del gasto). No obstante, independientemente de la forma de evidenciación, cabe a ella el registro adecuado del nivel de estos dispendios.

A partir de los datos contables consolidados, se puede obtener el volumen de recursos públicos gastados en áreas específicas, tales como administración y planificación, educación y cultura, vivienda y urbanismo, salud y saneamiento, asistencia y previdencia, transportes, en cualquier nivel de agregación. Se puede, también, identificar contablemente cuánto fue gastado con intereses y gastos de la deuda, personal e inversiones en un determinado municipio, estado, región o país. La contabilidad proporciona, asimismo, informaciones concernientes a los importes recaudados por los entes públicos, sean estos clasificados como ingresos corrientes, tributarios y/o transferencias corrientes. En ese contexto, la contabilidad pública procura alcanzar sus objetivos de registro, control, transparencia, prestación de cuentas y divulgación de informaciones.

March y Olsen (1995) resaltan, no obstante, que las cuentas públicas no se limitan sólo a las ope-

raciones aritméticas de los ingresos y gastos realizados, pero se constituyen, principalmente, en una propuesta de construcción y explicación de la realidad política. Se trata, consecuentemente, de un proceso de construcción de la realidad en la cual su interpretación no es impuesta verticalmente de arriba, de forma que la propuesta del gobernante es revisada, observada y evaluada por otros actores independientes, que no necesariamente tengan los mismos intereses o los mismos valores.

Los gastos públicos y, por consecuencia, los ingresos públicos, no deben ser analizados, por tanto, como números aislados y fuera de un contexto político, teniendo en vista que estos afectan el desarrollo de un municipio, sea en la cuestión de la reducción de externalidades negativas, sea en la cuestión de los bienes públicos (Scarpin, 2006). De acuerdo con Kon (1997, p. 35), “las externalidades positivas representan las economías en los costes productivos y los beneficios para los agentes que hacen usufructo, mientras que las negativas o deseconomías se asocian a perjuicios, aumentos en los costes, desventajas”. En otras palabras, las externalidades negativas ocurren cuando la acción de una de las partes impone costes sobre la otra (Scarpin, 2006).

Scarpin (2006) resalta que la expansión de los gastos públicos se relaciona con su papel de producción de los bienes públicos y de control de externalidades en una economía de mercado. En ese sentido, la intervención gubernamental por los gastos públicos es dada por dos vías. La primera de ellas es el bien público propiamente dicho, que no puede ser efectuado por el mercado, como es el caso de la seguridad pública. También existen los bienes públicos para la producción de externalidades positivas, como es el caso de una campaña de vacunación, visto que cuando se inmuniza a la población contra una dolencia transmisible, hay un gran beneficio implícito que es la seguridad de que la población no sufrirá de la enfermedad (Scarpin, 2006).

De ese modo, un buen gerenciamento de las cuentas públicas, incluyendo en esta denominación los ingresos y los gastos públicos registrados por la contabilidad, tiende a hacer que los municipios tengan su nivel de desarrollo humano aumentado a lo largo de los años. Conforme ya mencionado, los gastos públicos y, por consecuencia, los ingresos públicos, afectan al desarrollo de un municipio, siendo función de la Controladuría municipal la elaboración de sistemas de información para acompañamiento de los ingresos y de los gastos municipales. Tales soportes informacionales, de acuerdo con Scarpin (2006), son fundamentales para eliminar los conflictos de intereses entre la sociedad y los gobernantes electos, visto que el administrador público puede tener otros intereses que no la maximización del desarrollo, y sí, la expropiación del patrimonio público para fines propios, direccionamiento de gastos para aliados políticos, una futura reelección o elección para otros cargos públicos.

2.3. Índice FIRJAN de Desarrollo Municipal (IFDM)

El Índice FIRJAN de Desarrollo Municipal (IFDM) nació en respuesta a la necesidad de monitorear anualmente el desarrollo socioeconómico de una región, considerando las diferentes realidades de su menor división federativa: el municipio (FIRJAN, 2010). El IFDM evalúa, con igual ponderación, las tres principales áreas de desarrollo humano: ‘Empleo y Renta’, ‘Educación’ y ‘Salud’. La lectura de los resultados – sea por áreas de desarrollo, sea por el análisis de los índices finales – varía de 0 a 1, de modo que cuanto más próximo a 1, mayor será el nivel de desarrollo de la localidad (FIRJAN, 2010).

Con base en esa metodología, el Sistema FIRJAN estipuló las siguientes clasificaciones:

- a) municipios con IFDM entre 0 y 0,4: bajo nivel de desarrollo;
- b) municipios con IFDM entre 0,4 y 0,6: desarrollo regular;
- c) municipios con IFDM entre 0,6 y 0,8: desarrollo moderado;
- d) municipios con IFDM entre 0,8 y 1,0: alto nivel de desarrollo.

El índice tiene periodicidad anual, no obstante, se encuentran disponibles solamente cálculos para los años de 2000, 2005, 2006, 2007, 2008, 2009 y 2010. En relación a la publicación del *ranking* referente al

año de 2000, hubo un desfase temporal de ocho años, una vez que este fue publicado en 2008, pero con datos referentes a 2000. De forma similar, los *rankings* concernientes a los períodos de 2005, 2006, 2007 y 2008 presentaron desfase de tres años, visto que fueron publicados, respectivamente, en los años de 2008, 2009, 2010 y 2011. Finalmente, en referencia a la publicación de los *rankings* referentes a los años de 2009 y 2010, estos fueron proporcionados, respectivamente, en los años de 2011 y 2012, presentando desfase de dos años.

Conforme destacado por la FIRJAN (2010), estos desfases provienen del hecho de ser utilizadas únicamente estadísticas oficiales para el cálculo del índice; de ese modo, en algunas situaciones, son necesarios largos períodos para reunir concomitantemente datos de los Ministerios de la Educación, de la Salud y del Trabajo. En la Figura 2, se observa un cuadro-resumen de las variables que componen el cálculo del Índice FIRJAN de Desarrollo Municipal.

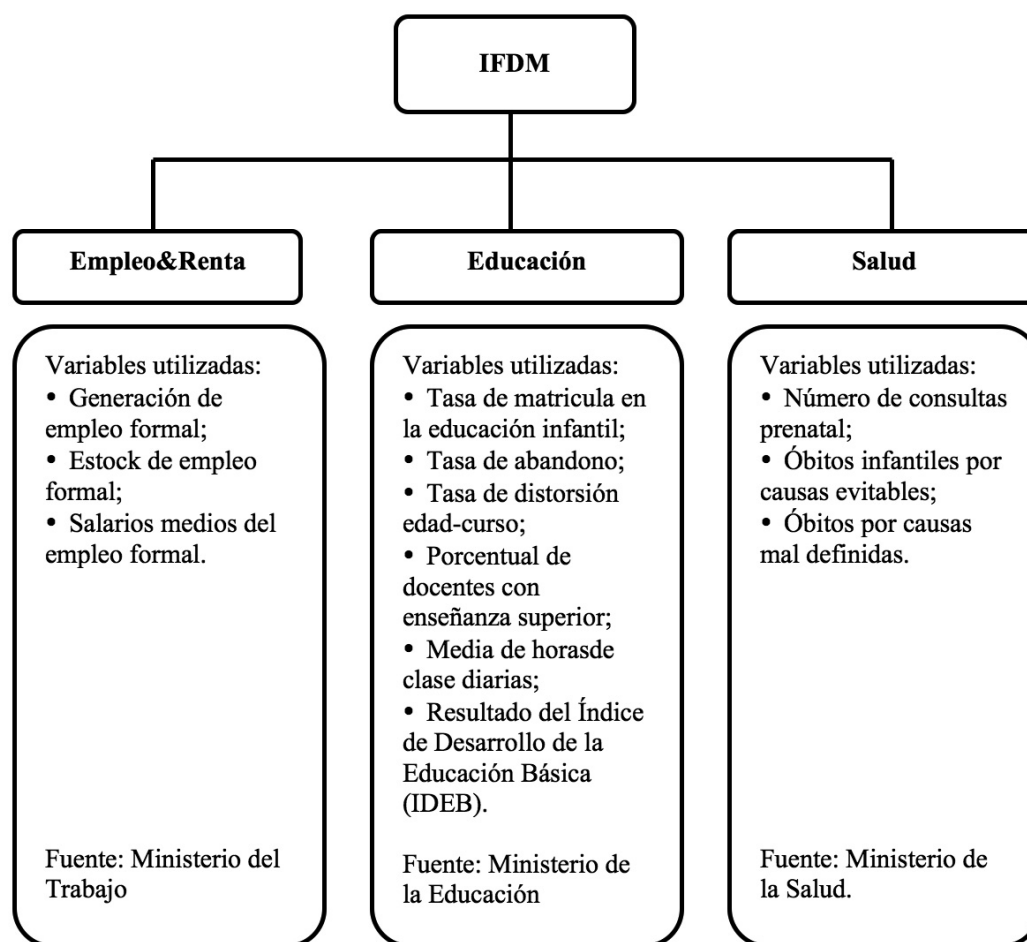


Figura 2. Cuadro-resumen de las variables que componen el cálculo del IFDM.

Fuente: IFDM 2010. Disponible en: <www.firjan.org.br>. Acceso el: 23 set. 2011.

La primera área abordada por el IFDM es el empleo formal y la renta de la población empleada. El IFDM-Empleo y Renta acompaña los movimientos y las características del mercado formal de trabajo, con base en los datos proporcionados por el Ministerio del Trabajo (FIRJAN, 2010). La segunda área del IFDM, la Educación, se constituye en uno de los principales pilares para el desarrollo de un país. El IFDM-Educación fue idealizado para captar tanto la oferta como la calidad de la educación de la enseñanza fundamental y preescolar, ofrecido en los municipios brasileños, en escuelas públicas y privadas, según las competencias constitucionales de todo municipio. Vale resaltar que se puede exigir que todo municipio presente al menos enseñanza fundamental de calidad, visto que no es expresamente de competencia de estos mantener la enseñanza media (de competencia estatal) y la enseñanza superior (FIRJAN, 2010).

La tercera y última área considerada en el IFDM se refiere a la Salud. De acuerdo con la FIRJAN (2010), analizar la Salud por medio de las estadísticas disponibles es un desafío, por la falta de consenso entre los pesquisadores sobre cuáles son los mejores indicadores de la situación del servicio público. Así, el IFDM-Salud procura enfocar en la salud básica y utilizar bancos de datos considerados por los especialistas como relevantes y confiables, priorizando los datos de los Sistemas de Información sobre Mortalidad (SIM) y los bancos de datos sobre Nacidos Vivos (Sinasc).

3. Metodología

3.1. Unidades de Análisis, Colecta de Datos y Caracterización de las Variables

El estudio, de carácter descriptivo, utilizó análisis documental y abordaje cuantitativo. La pesquisa fue realizada por el cruzamiento de los datos del IFDM, referentes a los ejercicios de 2005 a 2010, disponibles en la dirección electrónica de la Federación de las Industrias del Estado de Rio de Janeiro (FIRJAN), con los datos de las variables contables de las capitales brasileñas disponibles en el sitio web del Tesoro Nacional, por medio del *software* Finanzas del Brasil (FINBRA). El programa arriba citado fue desarrollado por la Secretaría Nacional del Tesoro (STN) con el intuito de divulgar datos de ejecución presupuestaria de los municipios brasileños, comportando una base de datos contables referentes a los ejercicios financieros comprendidos entre 1989 y 2011. En el presente estudio, fueron utilizados datos de 2005 a 2010, una vez que estos fueron los años base considerados para el cálculo del IFDM, no siendo proporcionados en el *sitio web* de la FIRJAN las informaciones referentes a los ejercicios de 2001 a 2004.

Con la finalidad de alcanzar el objetivo propuesto, fue comprobada en la pesquisa la siguiente hipótesis:

H₁: *Los montantes de los saldos en cuentas registrados por la contabilidad pública son factores explicativos asociados a la determinación del IFDM del municipio en su forma total.*

Tal hipótesis fue analizada en el estudio de Scarpin (2006) en relación a los municipios del estado de Paraná, no obstante, el autor utilizó como variable dependiente el Índice de Desarrollo Humano Municipal (IDH-M) en las dimensiones Educación, Longevidad y Renta. En el presente estudio, se optó por utilizar el IFDM en detrimento del IDH-M por este ser anual, mientras que el IDH-M es decenal, ya que es realizado con base en los datos del Censo de Población que, actualmente, es realizado en el Brasil diez años (FIRJAN, 2010). Así pues, se optó por el análisis del IFDM por este presentar datos más actualizados y una serie temporal mayor, teniendo en vista que el último *ranking* del IDH-M para municipios brasileños proporcionado por el *software* Atlas del Desarrollo Humano en el Brasil fue realizado con informaciones referentes al año 2000.

Se presupone que la substitución del IDH-M por el IFDM, en función de este último estar más actualizado y presentar una serie temporal mayor, no perjudicará el análisis de los resultados, teniendo en vista las semejanzas entre los dos índices y la alta correlación positiva entre estos, conforme Tabla 1.

Tabla 1

Coefficientes de correlación (Pearson)

	IFDM 2000	IDH-M 2000
IFDM 2000	1,000	
IDH-M 2000	0,793	1,000

Fuente: Elaborada por los autores a partir de datos extraídos del STATA®.

De acuerdo con la hipótesis elaborada, fueron seleccionadas, en principio, además de la variable dependiente IFDM total, diecisiete variables contables independientes, ya analizadas en la pesquisa de Scarpin (2006). Estudios como los de Ferreira (1996), Devarajan, Swarrop y Zou (1996), Ferreira y Millia-gros (1998), Rocha y Giuberti (2007), Ghosh y Gregoriou (2008), de entre otros, explotaron los efectos del capital público sobre el crecimiento económico y/o la productividad, no obstante, el estudio de Scarpin (2006) se destacó por haber contribuido con la elaboración de nuevos conocimientos relativos al impac-to de los gastos públicos, representados por una serie de variables contables, en la formación del IDH-M, índice que va más allá de la mensuración del desarrollo económico. Por ese motivo, se optó por utilizar la pesquisa de Scarpin (2006) como base para este estudio. Vale resaltar que el autor arriba citado analizó, también, variables no contables, sin embargo, en la presente pesquisa, estas no fueron abordadas, por pre-tenderse evaluar la contribución de la contabilidad, de forma aislada, como posible factor condicionante del IFDM. En relación a las variables contables, en el estudio de Scarpin (2006) solamente los Ingresos Tri-butarios y el Gasto con Personal se mostraron significativos como factores explicativos del IDH-M total.

Las definiciones de las variables independientes fueron retiradas del estudio de Scarpin (2006) y del glo-sario del *software* Situación Fiscal de su Municipio, desarrollado por la Secretaría Nacional del Tesoro (STN):

- Gasto con Personal: montante correspondiente a los gastos de toda naturaleza (inclusive gastos sociales) debidos a personal, excepto aquellos destinados a indemnizaciones laborales, origi-narias de sentencias judiciales y referentes a ejercicios anteriores;
- Intereses y Gastos de la Deuda: montante correspondiente a los gastos con el pago de intereses, comisiones y otros gastos relativos a la deuda pública interna y externa, contractual y mobiliaria;
- Gasto de Capital: tiene por propósito formar y/o adquirir un bien de capital de modo a contri-buir para el incremento de la capacidad productiva;
- Inversiones: agrupa todo y cualquier gasto relacionado a la planificación y ejecución de obras, adquisición de inmuebles e instalaciones, equipamientos y material permanente, constitución o aumento de capital de empresas que no sean de carácter comercial o financiero;
- Administración y Planificación: correspondiente al sumatorio de los gastos con administra-ción, ciencia y tecnología y gastos especiales (refinanciamiento de la deuda interna y externa, servicio de la deuda interna y externa y transferencias);
- Educación: correspondiente a los gastos con educación, evidenciadas en la función número 12 (educación);
- Cultura: representa el gasto con cultura, caracterizado en la función número 13 (cultura) del presupuesto de los gastos públicos;
- Urbanismo: presenta el gasto del municipio con urbanismo, evidenciado en la función 15 (ur-banismo);
- Vivienda: corresponde al gasto del municipio con vivienda, evidenciado en la función 16 (vivienda);
- Salud: representa el gasto del municipio con salud, caracterizado en la función número 10 (salud);
- Saneamiento: corresponde a los gastos con saneamiento, representados por la función 17 (sa-neamiento);
- Asistencia Social: presenta el gasto del municipio con asistencia, evidenciado en la función 08 (asistencia social);
- Previdencia: corresponde a los gastos con previdencia, caracterizados en la función número 09 (previdencia social) del presupuesto de los gastos públicos;
- Transporte: presenta el gasto del municipio con transporte, evidenciado en la función 26 del presupuesto de los gastos públicos;
- Ingresos Corrientes: se refiere a los ingresos que aumentan solamente el patrimonio no dura-dero del Estado, o sea, que se agotan dentro del período comprendido por la ley presupuestaria anual. Comprende los siguientes grupos: tributario, de contribución, patrimonial, agropecua-rio, industrial, de servicios, transferencias corrientes, otros ingresos corrientes.

- Ingresos Tributarios: se refiere a los impuestos, tasas y contribuciones obtenidos por el municipio;
- Transferencias Corrientes: corresponden a las transferencias intergubernamentales del Estado y de la Unión, referentes a impuestos estatales y federales, así como al fondo de participación de los municipios.

3.2. Modelo Analítico

La técnica estadística utilizada para identificar las variables contables que poseen relación con el IFDM consistió en la regresión con datos en panel. Ese método permite que regresiones sean estimadas considerándose varias entidades (*cross-sectional*) por un determinado período de tiempo (series temporales). Así pues, los datos en panel tienen una dimensión espacial y otra, temporal. De entre las ventajas ofrecidas por este tipo de análisis, se destacan la posibilidad del control de la heterogeneidad presente en los individuos, además de permitir el uso de más observaciones, aumentando el número de grados de libertad y disminuyendo la multicolinealidad entre las variables explicativas (Hsiao, 1986).

No obstante, conforme destaca Baltagi (2005), cuando se trabaja con datos en panel, tenemos las siguientes limitaciones: (1) problemas de colecta de datos; (2) distorsiones resultantes de errores de medidas; (3) problemas de selectividad, resultantes de datos faltantes que generan paneles no balanceados; y (4) dimensión de serie temporal corta.

El modelo general para análisis econométricos utilizando datos en panel puede ser representado de modo simplificado por:

$$y_{it} = \alpha + x_{it}\beta + v_i + \varepsilon_{it}$$

En que:

- $i = 1, \dots, N$ (representa las unidades *cross-section*);
- $t = 1, \dots, N$ (indica la serie temporal);
- y_{it} = indica la variable dependiente;
- α = es el intercepto del modelo;
- x_{it} = indica las variables independientes del modelo (existen k regresores en);
- β = representa los coeficientes angulares estimados para cada variable independiente; y
- $v_i + \varepsilon_{it}$ son los errores del modelo. Según Baltagi (2005), v_i es el componente que indica el efecto individual específico no observable, que difiere entre las unidades y es invariante en el tiempo; mientras ε_{it} consiste en el componente que varía con las unidades y con el tiempo, denominado error “usual” de la regresión. Se destaca que, en este estudio, como cada entidad “ i ” dispone del mismo número de datos temporales, tenemos un panel balanceado (o equilibrado).

Se pueden relacionar tres tipos de modelos de datos en panel, a saber: el de coeficiente constante (el *pooled regression*), el de efectos fijos y el de efectos aleatorios. El primero presupone que todos los coeficientes son constantes a lo largo del tiempo y entre individuos (aquí representados por las capitales brasileñas). De acuerdo con Gujarati (2006, p. 517), esta es “la manera más simple y posiblemente ingenua” de estimación, una vez que desconsidera las dimensiones de tiempo y espacio de los datos combinados y estima la habitual regresión de MQO.

El modelo de efectos fijos es adecuado a situaciones en que el intercepto específico al individuo puede estar correlacionado con uno o más regresores. Una desventaja del modelo de efectos fijos es el hecho de que este consume un gran número de grados de libertad cuando el número de unidades de corte transversal, N , es muy grande, ya que es necesario incluir un número significativo de variables *dummy* (Gujarati, 2006). Además de eso, este tipo de modelo puede presentar multicolinealidad.

En el modelo de efectos aleatorios, se presupone que el intercepto de una unidad individual es una

extracción aleatoria de una población mucho mayor con un valor medio constante. Una ventaja del modelo de efectos aleatorios en relación al modelo de efectos fijos es que este es económico en grados de libertad, ya que no es necesario estimar N interceptos individuales, sino solamente el valor medio del intercepto y su variancia (Gujarati, 2006).

Dadas estas posibilidades de estimación, el cuestionamiento a ser efectuado es: ¿qué modelo debe ser utilizado? La estimación del modelo con efectos fijos lleva en cuenta la “individualidad” de cada entidad, pidiendo ser considerado adecuado para este estudio. Vale destacar que, en este caso, se presume que los coeficientes angulares son constantes, pero el intercepto varía entre las entidades, aunque puedan ser encontradas otras posibilidades de premisas a respecto del intercepto, de los coeficientes angulares y del término de error en Gujarati (2006). Así pues, para detectar la conveniencia de la utilización del modelo *pooled* o del modelo de panel con efectos fijos, se empleó el test de Chow. De acuerdo con Baltagi (2005), ese test evalúa si los efectos individuales son estadísticamente iguales a cero, o sea, no existen efectos individuales específicos (hipótesis *pooled*) versus la hipótesis alternativa de que esos efectos son estadísticamente diferentes de cero (hipótesis de efectos fijos).

La alternativa de estimación por datos en panel con efectos aleatorios también es una opción aceptable para el análisis de la presente pesquisa, visto que este método asume que los municipios incluidos en la muestra fueron retirados de un universo mayor, que engloba todos los municipios brasileños. Por ese motivo, fue realizado el test de Breusch-Pagan para evaluar la conveniencia de la utilización del modelo *pooled* o del modelo de panel con efectos aleatorios. Tal test evalúa si la variancia de los efectos individuales no observables es estadísticamente igual a cero (hipótesis *pooled*) versus la hipótesis alternativa de que esa variancia es estadísticamente diferente de cero (hipótesis de efectos aleatorios). Después, se aplicó el test de Hausman para seleccionar cuál de los modelos para datos en panel es el más apropiado: el modelo de efectos aleatorios (H_0) o el modelo de efectos fijos (H_A).

Se destaca que el modelo de datos en panel puede generar varios problemas de estimación y de inferencia, a partir de los datos *cross-section* (heterocedasticidad) y series temporales (autocorrelación). De ese modo, para comprobar la heterocedasticidad entre los paneles, se aplicó el test de Wald modificado. Ese test forma parte del conjunto de tests proporcionados en el *software* STATA®. Se calcula la estadística de Wald modificada, considerándose como hipótesis nula la de que la variancia del error es homocedástica (Gomes, 2007). Para comprobar la presencia de autocorrelación serial de los errores, se aplicó el test de Wooldridge de autocorrelación serial. El test de Wooldridge tiene como hipótesis nula “presencia de autocorrelación serial” de orden superior, contra “ausencia de autocorrelación”.

4. Análisis de los Resultados

Frente a las tres posibilidades de estimación con datos en panel, y considerándose que los tres modelos podrían ser aplicables al estudio, algunos pasos fueron seguidos para decidir qué modelo debería ser utilizado. En principio, fue estimado el modelo *pooled* y el modelo con efectos fijos. Para detectar la conveniencia de la utilización del modelo *pooled* o del modelo de panel con efectos fijos, fue empleado el test de Chow. El valor-p encontrado en el referido test fue de 0,0000, así, considerando $\alpha = 0,05$, se rechazó H_0 ($p < \alpha$), lo que denota la conveniencia de la utilización del modelo de efectos fijos.

En seguida, se estimó el modelo con efectos aleatorios. Para detectar la conveniencia de la utilización del modelo *pooled* en detrimento del modelo de panel con efectos aleatorios, se realizó el test de Breusch-Pagan. El valor-p encontrado en el test fue de 0,0000, de ese modo, considerándose $\alpha = 0,05$, se rechazó H_0 ($p < \alpha$), lo que implica en la conveniencia de la utilización del modelo de efectos aleatorios.

Por fin, verificada la imposibilidad de adecuación de la utilización del modelo *pooled*, teniendo en vista el rechazo de la hipótesis nula en los tests de Chow y Breusch-Pagan, se aplicó el test de Hausman para seleccionar cuál de los modelos para datos en panel sería el más apropiado: el modelo de efectos aleatorios (H_0) o el modelo de efectos fijos (H_A). El valor-p encontrado en el test fue de 0,1482, así, conside-

rándose $\alpha = 0,05$, no se rechazó H_0 ($p > \alpha$), lo que implica en la conveniencia de la utilización del modelo de efectos aleatorios.

Definido el modelo de estimación con datos en panel más adecuado al estudio (efectos aleatorios), se empleó el test de Wooldridge de autocorrelación serial para comprobar la presencia de autocorrelación serial de los errores. El valor-p encontrado fue de 0,0000, indicando la existencia de problemas de autocorrelación. En lo que atañe a la presencia de heterocedasticidad, fue aplicado el test de Wald modificado. El valor-p encontrado fue de 1,0000, indicando la no existencia de problemas de heterocedasticidad.

De ese modo, en función de que el modelo estimado en el presente estudio presenta problemas de autocorrelación, el procedimiento metodológico utilizado fue fundamentado en la sugestión de Judge *et al.* (1985 *apud* Bressan, 2009), que apunta el uso del modelo de datos en panel lineal usando Mínimos Cuadrados Generalizados Factibles (*Feasible Generalized Least Squares*) como la alternativa que permite la estimación de modelos en panel en la presencia de autocorrelación.

La estructura básica del modelo de regresión en panel utilizada en esta pesquisa es entonces representada por:

$$IFDM_{it} = \alpha + \beta PESSOAL_{it} + \beta JUROS + \beta DESPCAP + \beta INV + \beta ADMPLAN + \beta EDUC_{it} + \beta CULT_{it} + \beta HABIT + \beta URB_{it} + \beta SAUD + \beta SAN_{it} + \beta ASSIST + \beta PREV_{it} + \beta TRANSP_{it} + \beta RECOR + \beta RECTRIB + \beta TRANSF + v_i + \varepsilon_{it}$$

En que:

$i = 1, \dots, 26$ (representa las entidades públicas analizadas);

$t = 1, \dots, 4$ (indica los períodos analizados: 2005 a 2010);

IFDM = Índice FIRJAN de Desarrollo Municipal total (constituye la variable dependiente del modelo);

α = es el intercepto del modelo;

β = representa los coeficientes angulares estimados para cada variable independiente;

Las variables descritas a seguir consisten en las variables independientes del modelo:

PESSOAL = Gasto con Personal;

JUROS = Intereses y gastos de la deuda;

DESPCAP = Gasto de Capital;

INV = Inversiones;

ADMPLAN = gastos con Administración y Planificación;

EDUC = gastos con Educación;

CULT = gastos con Cultura;

HABIT = gastos con Vivienda;

URB = gastos con Urbanismo;

SAUD = gastos con Salud;

SAN = gastos con Saneamiento;

ASSIST = gastos con Asistencia;

PREV = gastos con Previdencia;

TRANSP = gastos con Transporte;

RECOR = Ingresos Corrientes;

RECTRIB = Ingresos Tributarios;

TRANSF = Transferencias Corrientes, y;

$v_i + \varepsilon_{it}$ representando los errores del modelo.

Los resultados obtenidos en el modelo de datos en panel estimado, usando Mínimos Cuadrados Generalizados Factibles (FGLS), están descritos en la Tabla 2.

Tabla 2

Variables contables condicionantes del IFDM de las 26 capitales analizadas en el estudio

IFDM	Coefficientes	Erro-padrão	Valor-p
PESSOAL (personal)	1,64e-11	2,00e-11	0,413
JUROS (intereses)	-4,66e-10	1,24e-10	0,000
DESPCAP	-1,19e-10	3,86e-11	0,002
INV	1,37e-10	5,60e-11	0,015
ADM	1,95e-11	5,16e-11	0,706
EDUC	5,67e-11	7,44e-11	0,446
CULT	5,76e-10	2,19e-10	0,009
HABIT	1,11e-10	1,13e-10	0,326
URB	-8,43e-13	3,55e-11	0,981
SAUD	3,83e-11	4,06e-11	0,345
SAN	-3,75e-11	6,10e-11	0,539
ASSIST	-5,23e-10	2,08e-10	0,012
PREV	-1,74e-11	2,44e-11	0,475
TRANSP	3,99e-11	7,64e-11	0,601
RECOR	5,05e-11	2,89e-11	0,080
RECTRIB	4,61e-11	4,36e-11	0,291
TRANSF	-1,17e-10	4,01e-11	0,004
Constante	0,7701048	0,0080919	0,000
Nº Obs: 156			Nº de grupos: 26

Obs.: Estimación por FGLS, asumiendo el problema de autocorrelación detectado por los procedimientos operacionales.

Fuente: Elaborado por los autores a partir de datos extraídos del STATA®.

Analizándose los resultados de la estimación del modelo, evidenciados en la Tabla 2, se observan seis variables contables estadísticamente significativas como factores explicativos del IFDM total, una vez que los β relacionados a tales variables (Intereses y Gastos de la Deuda, Gasto de Capital, Inversiones, gastos con Cultura y Asistencia Social, y Transferencias Corrientes) presentaron valores-p inferiores al α establecido ($\alpha = 0,05$).

La primera variable contable estadísticamente significativa se refiere a los gastos con Intereses y Gastos de la Deuda, de modo que se observa una asociación negativa entre tales gastos y el IFDM total de las entidades analizadas. De esa forma, el hecho de que el municipio destine montantes al pago de intereses, valores estos que podrían ser invertidos en áreas como salud, educación y empleo, tiende a empeorar el desarrollo humano del municipio, mensurado, en este estudio, por el índice FIRJAN de Desarrollo Municipal.

La segunda variable contable considerada significativa como factor explicativo del IFDM total se relaciona al Gasto de Capital, que, conforme ya mencionado, tiene por propósito formar y/o adquirir un bien de capital de modo a contribuir para el incremento de la capacidad productiva. Se esperaba, inicialmente, que fuese verificada una asociación positiva entre los gastos en capital y el IFDM, en la medida en que el gasto público con capital aumenta el stock físico de capital, lo que, en principio, aumentaría la productividad y promovería el crecimiento (Rocha; Giuberti, 2007). No obstante, la relación encontrada fue negativa. Una posible explicación para la situación arriba citada sería el modelo teórico propuesto por Devarajan, Swarrop & Zou (1996), según el cual gastos que normalmente son considerados productivos pueden tornarse improductivos cuando son realizados en exceso. Este sería, por ejemplo, el caso de los gastos con capital. De acuerdo con los autores, los países en desarrollo destinaron de forma equivocada los gastos públicos, privilegiando los gastos en capital en detrimento de los gastos corrientes, mientras los países desarrollados hicieron lo contrario. Consecuentemente, los excesivos gastos en capital en los países en desarrollo los tornaron no productivos al margen. El estudio de Ghosh y Gregoriou (2008) corrobora

esta afirmativa, una vez que, al analizar un grupo de 15 países en desarrollo, los autores verificaron que el gasto corriente tiene impacto positivo en el crecimiento, mientras el gasto de capital tiene efecto negativo.

La tercera variable contable significativa fue relacionada a las Inversiones, presuponiéndose que mayores gastos con planificación y ejecución de obras, adquisición de inmuebles e instalaciones, equipamientos y material permanente tienden a culminar en una mejoría en el desarrollo del municipio.

En lo que atañe a los gastos con Cultura, se destaca que los gastos concernientes a esta función, conforme afirma Teixeira (2002), forman parte del grupo de los gastos sociales, consistiendo en gastos que representan un beneficio directo para la sociedad. De acuerdo con Rezende (2001), los gastos sociales contribuyen para la formación de la ciudadanía y el desarrollo comunitario, incentivando y comprometiendo en la formación de las personas, propiciando bien estar y calidad de vida a la sociedad. La variable Cultura presentó un comportamiento positivo como factor explicativo del IFDM total de las entidades analizadas, lo que era esperado, visto que, cuanto mayor el gasto con gastos sociales, hay tendencia de haber una mejoría en el desarrollo humano.

En relación a la variable Asistencia Social, esta también se mostró significativa como factor explicativo del IFDM total de los entes públicos estudiados. No obstante, llevándose en consideración que el objetivo del gasto con Asistencia es de carácter distributivo y que los gastos relacionados a esta función forman parte del grupo de los gastos sociales, de acuerdo con la clasificación de Rezende (2001) o de los gastos sociales, según la clasificación de Teixeira (2002), se esperaba una asociación positiva entre esta variable y el IFDM, lo que no fue observado. En ese sentido, la asociación negativa encontrada puede indicar una señal de agotamiento del asistencialismo, de forma que inversiones en la cualificación de la población, por ejemplo, podrían mostrarse más eficientes en la búsqueda por el incremento en el IFDM.

Finalmente, en lo referente a la variable Transferencias Corrientes, se verificó una asociación negativa entre esta y el IFDM. Así pues, cuanto más dependientes de transferencias de la Unión o de los Estados, menor tiende a ser el desarrollo del municipio. Este resultado es similar al encontrado por el Instituto Paranaense de Desarrollo Económico y Social (IPARDES) en estudio realizado en 2003 con base en el IDH-M del año 2000 en el Estado de Paraná. De acuerdo con la pesquisa arriba citada, los municipios con los menores IDH-M presentaban, también, una fuerte relación de dependencia de las transferencias del gobierno federal, pautadas substancialmente en el Fondo de Participación de los Municipios. En Paraná, de los 288 municipios con IDH-M inferior al del Brasil, 223 tenían en ese tipo de transferencia la principal fuente de ingresos. Tal dependencia indica débil capacidad de recaudación de los tributos propios (IPTU, ISS, tasas y contribución de mejorías) y de generación del ICMS – tributos que garantizan mayor autonomía financiera a los municipios (IPARES, 2003).

Caso fuese definido en la pesquisa un α del 10%, la variable Ingresos Corrientes sería considerada significativa como factor explicativo del IFDM total de las capitales analizadas, indicando que la recaudación de montantes superiores en ingresos corrientes tendería a acarrear una mejoría en el desarrollo humano del municipio, maximizando el bienestar de la población.

5. Conclusiones

El impacto de los gastos públicos sobre el desarrollo económico puede ser considerado una preocupación constante por parte de los gobernantes. Aliados al crecimiento económico se encuentran otros aspectos del desarrollo humano, tales como salud y educación. El Índice FIRJAN de Desarrollo Municipal (IFDM), de modo similar al Índice de Desarrollo Humano (IDH), procura captar esas tres dimensiones del desarrollo socioeconómico de una población.

En ese contexto, el presente estudio tuvo como objetivo general identificar las variables contables condicionantes del IFDM total de las capitales brasileñas, de modo a permitir inferencias sobre la relevancia de la información contable en el índice en cuestión. Para tanto, a partir del cruzamiento de los datos del IFDM total, referentes a los ejercicios de 2005 a 2010, con los datos de las variables contables de

las capitales brasileñas disponibles en el sitio web del Tesoro Nacional, se realizó un estudio de carácter descriptivo, utilizándose análisis documental y abordaje cuantitativo.

Por medio del modelo de datos en panel con efectos aleatorios, fue posible establecer, de entre las variables contables seleccionadas, cuáles son las realmente condicionantes del IFDM total de las 26 capitales brasileñas analizadas. Así, se constató que las variables Inversiones y gastos con Cultura presentaron una asociación positiva y estadísticamente significativa (considerando $\alpha = 0,05$) con el IFDM total de los entes públicos seleccionados, infiriéndose que, cuanto mayor el gasto con tales funciones, mayor tiende a ser el desarrollo humano del municipio en cuestión.

Las variables Intereses y Gastos de la Deuda, Gasto de Capital y gastos con Asistencia Social también se mostraron significativas como factores explicativos del IFDM de los entes públicos estudiados, pero, presentando señal negativa. De ese modo, cuanto mayores los gastos con tales grupos de cuentas, menor tiende a ser el desarrollo del municipio. Por fin, cuanto más dependientes de Transferencias Corrientes, menor tiende a ser, también, el desarrollo del municipio.

Se nota, por tanto, que las informaciones contables, más específicamente las variables Intereses y Gastos de la Deuda, Gasto de Capital, Inversiones, gastos con Cultura y Asistencia Social, Transferencias Corrientes (considerando $\alpha = 0,05$) e Ingresos Corrientes (considerando $\alpha = 0,10$), poseen relevancia en la determinación del IFDM de las capitales analizadas, corroborando la afirmativa de cuño teórico según la cual los gastos públicos, registrados por la contabilidad, afectan al desarrollo de un municipio. De esa forma, un buen gerenciamiento de estas cuentas podría culminar en un aumento en el nivel de desarrollo humano de los municipios estudiados a lo largo de los años.

Como limitación de la pesquisa, se resalta que fue realizado un diagnóstico sobre la situación de las capitales brasileñas seleccionadas por conveniencia, de modo que los resultados no pueden ser extrapolados para el resto de los municipios de la Federación. Se sugiere, para nuevos estudios: realizar análisis posteriores, con el intuito de verificar si el impacto de las variables contables en el IFDM total de las capitales brasileñas continúa comportándose de la misma forma; verificar el impacto de las variables contables en el IFDM, considerando, separadamente, las dimensiones Empleo & Renta, Educación y Salud; estudiar el tema expandiendo el estudio hacia otras unidades de la Federación; y estimar un nuevo modelo incluyendo variables de control no contables.

6. Referencias

- Anand, S.; Sen, A. (2000). The Income Component of the Human Development Index. *Journal of Human Development*, 1(1), pp. 83-106.
- Athayde, F. R. (2002). *A Evidenciação de informações contábeis da área social no setor público: estudo de caso do município de Luziânia GO*. 94 f. Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis) – Programa Multiinstitucional e Inter-Regional de Pós-Graduação em Ciências Contábeis, Universidade de Brasília, Universidade Federal da Paraíba, Universidade Federal de Pernambuco e Universidade Federal do Rio Grande do Norte. Recuperado el 23 septiembre, 201, de http://www.unb.br/cca/pos-graduacao/mestrado/dissertacoes/mest_dissert_003.pdf.
- Baltagi, B. H. (2005). *Econometric Analysis of Panel Data*. New York: John Wiley & Sons.
- Bressan, V. G. F. (2009). *Seguro depósito e moral hazard nas cooperativas de crédito brasileiras*. 400 f. Tese (Doutorado em Economia) – Programa de Pós-Graduação em Economia Aplicada, Universidade Federal de Viçosa, Viçosa/MG.
- Colauto, R. D.; Nascimento, P. S.; Avelino, B. C.; Bispo, O. N. A. (2009). Evidenciação de Ativos Intangíveis Não Adquiridos nos Relatórios da Administração das Companhias listadas nos Níveis de Governança Corporativa da Bovespa, *Revista Contabilidade Vista & Revista*, 20(1), pp. 142-169.

- Corbari, E. C. (2004). *Accountability e Controle Social: Desafio à Construção da Cidadania. Cadernos da Escola de Negócios da UniBrasil*, 2(1), pp. 99-111.
- Cruz, C. F. (2010). *Transparência da Gestão Pública Municipal: Referenciais Teóricos e a Situação dos Grandes Municípios Brasileiros*. 140 f. Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis) - Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis, Faculdade de Administração e Ciências Contábeis da Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro.
- Devarajan, S.; Swarrop, V.; Zou, H. (1996). The composition of public expenditure and economic growth. *Journal of Monetary Economics*, 37(2), pp. 313-344.
- Ferreira, P. (1996). Investimento em Infra-Estrutura no Brasil. Fatos Estilizados e Relações de Longo Prazo. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, IPEA, 26(2), pp. 234-252.
- Ferreira, P.; Malliagros, T. (1998). Impactos Produtivos da Infra-Estrutura no Brasil – 1950/95. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, IPEA, 28(2), pp. 315-338.
- FIRJAN. Federação das Indústrias do Estado do Rio de Janeiro: *IFDM 2010*. Recuperado em 23 setembro, 2011, de <http://www.firjan.org.br>.
- Ghosh, S.; Gregoriou, A. (2008). The Composition of Government Spending and Growth: Is Current or Capital Spending Better? *Oxford Economic Papers*, 60, pp. 484–516, DOI:10.1093/oeq/gpn005.
- Gomes, S. C. (2007). *Análise Econométrica da Produtividade Total dos Fatores na Amazônia Legal, 1990-2004*. 262 f. Tese (Doutorado em Economia Aplicada), Universidade Federal de Viçosa, Viçosa – MG. Recuperado em 22 setembro, 2011 de http://www.economia-aplicada.ufv.br/docs/dissertacoesTeses2007_2009/teses2007/sergio.pdf.
- Graciliano, E. A.; Moreira Filho, J. C.; Nunes, A. P.; Pontes, F. C. M.; Zampa, F. F. (2010). *Accountability na Administração Pública Federal: Contribuição das Auditorias Operacionais do TCU. Pensar Contábil*, 12(47), pp. 43-51.
- Gujarati, D. (2006). *Econometria Básica*. (4 ed.) Rio de Janeiro: Elsevier.
- Hood, C. (1991). A Public Management for All Seasons? *Public Administration*, 69(1), pp. 3–19.
- Hsiao, C. (1986). *Analysis of panel data*. Cambridge: Cambridge University Press.
- IPARDES. Instituto Paranaense de Desenvolvimento Econômico e Social. *Índice de Desenvolvimento Humano Municipal - IDH-M 2000: anotações sobre o desempenho do Paraná*. Recuperado em 18 julho, 2013, de http://www.ipardes.gov.br/biblioteca/docs/idhm_2000.pdf.
- Kon, A. (1997). *Subsídios teóricos e metodológicos ao planejamento econômico público*. EAESP/FGV/NPP - Núcleo de Pesquisas e Publicações. Relatório de pesquisa, 12.
- March, J. G.; Olsen, J. P. (1995), *Democratic Governance*. New York: The Free Press.
- Martinez-González, A.; Martí, J. (2006). Accountability and Rendering of Accounts: New Approaches for the Public Sector. *International Advances in Economic Research*, 12(4), pp. 67-80.
- Nakagawa, M.; Relvas, T. R. S.; Dias Filho, J. M. (2007). *Accountability: a Razão de ser da Contabilidade. Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade – REPEC*, 1(3), pp. 83-100.
- NCGA. National Council on Governmental Accounting (1982). Objectives of Accounting and Financial Reporting for Governmental Units, *Concepts Statement no. 1*. Chicago.
- Pablos, N. P.; Figueroa, G. G.; Camou, E. R. (2007). Democratización y rendición de cuentas: el caso de la revisión de las cuentas públicas municipales en Sonora. *Gestión y Política Pública*, 16(1), pp. 203-236.
- Platt Neto, O. A.; Cruz, F.; Ensslin, S. R.; Ensslin, L. (2005). Publicidade e Transparência das Contas Públicas: Obrigatoriedade e Abrangência desses princípios na administração pública brasileira. Anais do Congresso USP de Controladoria e Contabilidade, São Paulo, 5.

- PNUD. Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento: *Atlas do Desenvolvimento Humano no Brasil*. Recuperado el 23 setembro, 2011 de <http://www.pnud.org.br/atlas/tabelas/index.php>.
- Ray, M. (2012). Accounting for Sustainability – Greening the Human Development Index. Anais do Annual International Conference on Micro and Macro Economics (MME 2012), 2
- Rocha, F.; Giuberti, A. C. (2007). Composição do gasto público e crescimento econômico: uma avaliação macroeconômica da qualidade dos gastos dos Estados brasileiros. *Economia Aplicada*, São Paulo, 11(4), pp. 463-485.
- Santana Junior, J. J. B. (2008). *Transparência fiscal eletrônica: uma análise dos níveis de transparência apresentados nos sites dos poderes e órgãos dos Estados e do Distrito Federal do Brasil*. 176 f. Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis) – Programa Multinstitucional e Inter-regional de Pós-graduação em Ciências Contábeis, Recife.
- Santos Filho, M. R. (2010). *Desenvolvimento Humano dos Municípios Baianos: uma Avaliação a partir de Indicadores Sociais e das Demonstrações Contábeis*. 176 f. Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis) – Universidade Federal da Bahia, Salvador.
- Scarpin, J. E. (2006). *Estudo dos fatores condicionantes do Índice de Desenvolvimento Humano nos municípios do Estado do Paraná: instrumento de controladoria para a tomada de decisões na gestão governamental*. 402 f. Tese (Doutorado em Ciências Contábeis) - Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo, São Paulo.
- Slomski, V.; Mello, G. R.; Tavares Filho, F.; Macêdo, F. Q. (2008). *Governança Corporativa e Governança na Gestão Pública*. São Paulo: Atlas.
- Teixeira, M. F. F. (2002). *Composição dos Gastos dos Estados Brasileiros, 1983-99*. 2002. 88 f. Brasília: ESAF. Monografia premiada em 2º lugar no VII Prêmio Tesouro Nacional, Tópicos Especiais de Finanças Públicas.
- Tesouro Nacional. *Finanças do Brasil*. Recuperado el 23 julho, 2013 de http://www3.tesouro.fazenda.gov.br/estados_municipios/index.asp.
- Tesouro Nacional. *Situação Fiscal do seu Município*. Recuperado el 23 julho, 2013 de http://www.tesouro.fazenda.gov.br/estados_municipios/situacao_fiscal_municipio.asp.
- Wooldridge, J. (2006). *Introdução à Econometria: uma abordagem moderna*. São Paulo: Pioneira Thomson Learning.

El Papel del Consejo de Administración en la Contratación de la Empresa de Auditoría: evidencias empíricas en Brasil

Resumen

El propósito de este trabajo fue investigar si existe relación entre las características del consejo de administración y el tipo de firma de auditoría externa independiente contratada en compañías abiertas listadas en la Bolsa de Valores de São Paulo (BM&FBovespa). Fueron consideradas tres características del consejo de administración: independencia, duplicidad de cargo y tamaño. Ya para las firmas de auditoría, fueron consideradas dos características: tamaño y nivel de especialización en el segmento de actuación de la compañía, basado en dos medidas (estrategia de mercado y participación de mercado). Los datos fueron colectados del sitio web de la Comisión de Valores Mobiliarios (CVM) y de la Económica, comprendiendo los períodos de 1998 a 2006. Los resultados indican que la duplicidad de cargo está asociada a la contratación de firmas de auditoría mayores (BigN) y especialistas. Tales resultados contribuyen para la discusión sobre cómo la estructura de gobernanza corporativa influencia la contratación del auditor, ampliando el entendimiento del papel del consejo de administración en el monitoreo y control de las compañías abiertas brasileñas.

Palabras clave: Gobernanza Corporativa; Auditoría; Consejo de Administración.

Kadja Celante Pizetta

Máster en Administración de Empresas (Fucape Business School), Analista Financiera de la Ivista Consultoria y Estrategia Inmobiliaria Ltda. **Contacto:** Avenida Nossa Senhora dos Navegantes, 955, Enseada do Suá, Vitória, ES, CEP 29050-335.

E-mail: kadja.celante@hotmail.com

Fábio Moraes da Costa

Doctor en Ciencias Contables (USP), Profesor de la Fucape Business School. **Contacto:** Av. Fernando Ferrari, 1358, Boa Vista, Vitória, ES, CEP: 29075-505.

E-mail: fabio@fucape.br

1. Introducción

El objetivo de esta pesquisa fue investigar si las características del consejo de administración están relacionadas con la contratación del tipo de firma de auditoría externa independiente.

La teoría de la agencia sugiere que el consejo de administración es un mecanismo usado para monitorear las acciones de los gestores en favor del principal (Jensen & Meckling, 1976). Además de eso, también forma parte de la estructura de gobernanza corporativa la contratación de una firma de auditoría independiente.

Fama y Jensen (1983) ya afirmaban que las características del consejo de administración interfieren en la forma de monitoreo. En este sentido, dado que las características del consejo de administración interfieren en la forma de monitoreo (Fama & Jensen, 1983), entonces podría haber influencia directa en la contratación del tipo de auditoría externa independiente.

Los inversores contratan a auditores externos con el objetivo de disminuir el margen del gestor para efectuar determinadas elecciones contables para beneficio propio (Watts & Zimmerman, 1986). DeFond (1992) define que la calidad en el servicio de auditoría externa consiste en la probabilidad de que un auditor detecte y divulgue irregularidades y distorsiones en demostraciones contables. Así pues, autores como Solomon, Shields y Whittington (1999) afirman que debido al conocimiento más profundo y la experiencia en el sector de actuación, los auditores externos especializados hacen análisis contables más precisos.

Beasley y Petroni (2001) y Lin y Liu (2009) estudiaron la relación entre el consejo de administración y la contratación de la auditoría externa especializada, presentando evidencias que relacionan las características del consejo (independencia del consejo, separación de cargo y tamaño) y la contratación de auditores con *expertise* en el sector de la compañía.

El Brasil presenta características diferenciadas de los mercados donde trabajos similares fueron desarrollados. La Comisión de Valores Mobiliarios (CVM) instituyó la rotación obligatoria de auditoría externa por medio de la Instrucción CVM 308 (1999). El intercambio debería acontecer, como máximo, hasta 2004, pero hubo anticipación obligatoria para el caso de las compañías auditadas por la Arthur Andersen en 2002. Así pues, las especificidades del contexto brasileño demandan que puedan llevar a resultados diferenciados de la literatura internacional.

La metodología empleada consistió en la aplicación de unas regresiones logísticas y regresiones multinomiales. Los resultados encontrados indican que solamente la duplicidad de cargos, en que el CEO y el *Chairman of the Board* son personas diferentes, acaba influenciando la contratación de firmas de auditoría mayores – BigN (a lo largo del período analizado, la cantidad de empresas consideradas “grandes” (Big) fue alterada de 5 para 4. Así pues, fue utilizada la denominación “BigN”) y especializadas en el segmento de actuación de la empresa. Así pues, solamente una de las tres características del consejo de administración aparenta influenciar el proceso de contratación de los auditores.

2. Referencial Teórico

2.1. Conflictos de Intereses

Los conflictos de intereses se originan del desalineamiento de incentivos entre principal y agente (Jensen & Meckling, 1976), llevando a proveedores de capital a buscar, *ex-ante*, protección vía establecimiento de contratos. Sin embargo, como los mismos son imperfectos e incompletos, contingencias y eventos inesperados no están contemplados en sus cláusulas (Zingales, 1998). Como consecuencia, los gestores continuarían con determinadas flexibilidades que llevarían a la potencial expropiación del principal (Shleifer & Vishny, 1997).

La asimetría informacional entre gestores y propietarios, aliada a contratos incompletos, puede llevar al comportamiento oportunístico de los primeros (Tirole, 2001). En este sentido, el principal busca el alineamiento de intereses por medio de la implementación de mecanismos de gobernanza corporativa (Shleifer & Vishny, 1997).

La protección a los inversores se torna relevante, pues, en muchos países, la expropiación de accionistas minoritarios y de acreedores por parte de los accionistas controladores (La Porta, Lopes-de-Silanez, Sheifer & Vishny, 2000). Según DeFond (1992) y Beasley y Petroni (2001), políticas de control accionario, composición del consejo de administración y auditoría externa son mecanismos de gobernanza corporativa más utilizados para alineamiento de intereses.

El control accionario puede ser motivo de conflictos de agencia, tanto para situaciones de alta concentración como para alta dispersión. Anderson (1999) presenta evidencias sobre la alta concentración accionaria en el Brasil: los tres mayores accionistas poseían, en media, el 74% de las acciones ordinarias y el 49% de todas las acciones. En las empresas que presentan características de concentración accionaria, el gestor-propietario tiene mayor conocimiento sobre los asuntos corporativos tornando más fácil la expropiación del accionista minoritario (Fama & Jensen, 1983). Por otro lado, empresas con control accionario muy disperso, siendo controladas por gestores, presentan margen para que el gestor manipule los resultados desviando recursos de los accionistas de la empresa (Dey, 2008).

Otro mecanismo común de gobernanza corporativa consiste en el consejo de administración y su estructura: independencia, duplicidad de cargo (cuando la misma persona ocupa el cargo de CEO (*Chief executive officer*) y de *Chairman of the Board* (Presidente del Consejo de Administración)) y tamaño (Becht, Bolton & Roell, 2002). Fama y Jensen (1983) atribuyen al consejo de administración la responsabilidad de aprobar los proyectos de la empresa y monitorear su ejecución. Para Becht et al. (2002) el consejo de administración tiene la misión de contratar el CEO, monitorearlo y votar en decisiones importantes, como fusiones y adquisiciones, mudanzas en la forma de remuneración y en la estructura de capital de la empresa.

Existen tres formas de buscar garantizar la integridad del consejo de administración muy difundida entre los investigadores. La primera es la presencia de consejeros independientes en la composición del consejo, pues tendrían menor propensión a ser manipulados y, adicionalmente, disminuirían la libertad de acciones de los gestores (Beasley & Petroni, 2001) (2001). Así pues, consejeros independientes son definidos como miembros libres de cualquier relación con la dirección de la empresa y el accionista mayoritario (Becht et al., 2002).

La segunda forma es la separación del cargo de CEO y *Chairman*, pues disminuye el poder del CEO, aumentando la capacidad de monitoreo de la gestión de la empresa (Fama & Jensen, 1983). Ya la tercera forma consiste en el tamaño del consejo de administración, pues interfiere en la confianza y agilidad de las decisiones tomadas. Tanto consejos con pocos miembros como con muchos participantes pueden llevar al conflicto o a la dificultad de toma de decisión, respectivamente (Bhuiyan, Roudaki & Clark, 2010).

La asociación entre las prácticas de gobernanza corporativa y contratación de auditorías especializadas fue estudiada por autores como Watts y Zimmerman (1986), DeFond (1992), Craswell, Francis y Taylor (1995), Beasley y Petroni (2001) y Lin y Liu (2009). Los mismos concluyen que la unión de esos mecanismos reduce el conflicto de agencia resultando en mejor desempeño y mayor probabilidad del auditor detectar y divulgar violaciones en el sistema contable de la empresa.

2.2. Contratación de la Empresa de Auditoría

Jensen y Meckling (1976) sugieren que la demanda por auditoría tiene origen en el deseo de reducir el gerenciamiento de las informaciones prestadas a los proveedores de capital. Así pues, la auditoría ha sido constantemente utilizada como uno de los mecanismos de reducción de la asimetría de información y de monitoreo entre proveedores de fondos y gestores responsables por administrar esos recursos (Watts y Zimmerman, 1986).

Según DeFond (1992), la auditoría externa es una forma de señalar para los inversores mayor nivel de gobernanza corporativa, lo que resulta en mayor seguridad para el mercado.

Como los conflictos de interés también son aplicables a las propias firmas de auditoría (Antle, 1982), empresas que no posean una estructura de gobernanza adecuada podrían expropiar accionistas minoritarios por medio de la contratación de firmas de auditoría menos independientes y/o menos competentes

(Beasley & Petroni, 2001; Lin & Liu, 2009). Este sería el caso del consejo de administración, que generalmente es responsable por la contratación del auditor.

La calidad de los servicios prestados por los auditores es dependiente de la habilidad de detección de distorsiones y de informar tales distorsiones a las partes interesadas (De Angelo, 1981). Así pues, el resultado de la auditoría dependería de la interacción entre el nivel de independencia en relación al cliente y la competencia para ejecución del trabajo (DeFond, 1982).

Existen algunos tipos de conocimiento que parecen ser determinantes para *expertise* del auditor. El primero es el conocimiento de dominio general, que es adquirido por medio de la formación profesional y experiencia. El segundo está relacionado con especialización en determinado sector y conocimiento adquirido en la prestación de servicio para clientes o industria específica. El tercer tipo de conocimiento es el del negocio en general, el cual se obtiene por medio de instrucción formal. Por último, es necesario que el auditor tenga habilidad para resolver problemas, que incluye reconocer las relaciones, interpretar datos y tener buen criterio (Bonner & Lewis, 1990).

Resultados empíricos indican que algunas características de las firmas de auditoría estarían positivamente relacionadas con servicios de mejor calidad, como mayor propensión a la emisión de informes modificados o menor nivel de gerenciamiento de resultados (véase, por ejemplo, Gramlin & Stone, 2001). El nivel de especialización y el tamaño de la firma de auditoría son comúnmente apuntados como características relacionadas a la independencia y competencia profesional (DeFond, 1992; Craswell, Francis & Taylor, 1995; Francis, 2004).

La contratación de la empresa de auditoría externa especializada puede ser un mecanismo importante para reducir conflictos de agencia. Auditores externos especializados poseerían mayor grado de experiencia en el sector, siendo capaces de encontrar y divulgar irregularidades y distorsiones en las demostraciones financieras de la empresa contratante (Defonf, 1992; Beasley y Petroni, 2001).

Craswell et al. (1995) utilizan dos métricas para identificar auditores especializados en determinados sectores: participación de mercado (*market share*) y estrategia de negocio (*market strategy*). Solomon, Shields y Whittington (1999) concluyen que auditorías especializadas en un determinado sector son más precisas en sus análisis que las que no poseen especialización.

Otra forma de mensuración del nivel de calidad de los auditores externos consiste en su tamaño. Según Francis (2004), las auditorías consideradas “grandes”, como las llamadas BigN, van en media a ofrecer calidad superior a sus clientes debido a la independencia y la reputación de la marca (De Angelo, 1981; Lennox, 1999). La mayor parte de las evidencias empíricas indica que empresas auditadas por firmas consideradas “BigN” presentan menores niveles de *accruals* discrecionales (Dechow, Ge & Schrand, 2010).

2.3. Desarrollo de las Hipótesis

La independencia del consejo de administración está relacionada con la presencia de miembros externos en el consejo de administración. Fama (1980) y Fama y Jensen (1983) piensan que la presencia de miembros independientes es un importante mecanismo de monitoreo.

Para Beasley y Petroni (2001) y Carcello, Hermanson, NEAL & Riley (2002), consejeros independientes contribuyen para la protección de los inversores. Dado que auditores especializados y de mayor tamaño (BigN) contribuirían para la ejecución de servicios de mayor calidad, la primera hipótesis analizada es presentada a seguir:

- H1 – Compañías con consejos de administración más independientes tienen mayor probabilidad de contratar firmas de auditoría especializadas y de mayor tamaño (BigN)

La segunda característica es la duplicidad de cargo del CEO y *Chairman*. Cuando la misma persona ocupa ambas las posiciones, el poder de monitoreo es reducido, pues el presidente del consejo de admi-

nistración resulta responsable por el alto monitoreo y puede influenciar a los otros miembros del consejo a aprobar proyectos que maximicen su propia utilidad (Beasley, 1996; Imhoff, 2003).

La relación entre duplicidad de cargo y contratación de la empresa de auditoría fue estudiada por Lin y Liu (2009), que presentan evidencias empíricas que indican que cuando hay duplicidad de cargo, hay menor probabilidad de contratación de una firma de auditoría especializada y mayor. En este sentido, la segunda hipótesis fue formulada:

- H2 – Compañías que no presentan duplicidad de cargo del CEO y *Chairman of the Board* tienen mayor probabilidad de contratar firmas de auditoría especializadas y de mayor tamaño (BigN).

La tercera característica es el tamaño del consejo de administración, pues puede influenciar en la agilidad y capacidad de toma de decisiones. Aunque Hermlin y Weisbach (1991) sugirieron que el tamaño y la composición del consejo son endógenos a la empresa y es poco probable que exista un tamaño o una composición del consejo que sea aplicable a todos los mercados, Bhuiyan *et al.* (2010) argumentan que el consejo de administración compuesto por pocos miembros puede no tener visión general del negocio; por otro lado, con muchos miembros puede tener dificultad de llegar a alguna conclusión.

Fama y Jensen (1983) sugieren una cantidad ideal para el consejo de administración entre 7 y 8 miembros. Ya el Instituto Brasileño de Gobernanza Corporativa (IBGC, 2009) sugiere una cantidad óptima entre 5 y 9 miembros para componer el consejo de administración en el Brasil. Lin y Liu (2009), en un estudio realizado en la China, concluyen que empresas con mayor número de consejeros presentan mayor probabilidad de contratación de firmas de auditoría especializadas, resultando en mejor monitoreo y supervisión de las acciones de los gestores. Así pues, la tercera hipótesis fue desarrollada:

- H3 – Compañías con consejos de administración mayores tienen mayor probabilidad de contratar firmas de auditoría especializadas y de mayor tamaño (BigN).

El análisis en conjunto de las tres hipótesis permitirá evaluar si las características del consejo de administración están asociadas a la contratación de la auditoría externa especializada y mayor tamaño (BigN), tema central de esta pesquisa.

3. Metodología

Los datos fueron obtenidos por medio de consulta a los sitios web de las compañías, de la Comisión de Valores Mobiliarios y la base de datos Económica. Las informaciones sobre gobernanza corporativa fueron obtenidas de la misma base ya fue utilizada por Lopes y Walker (2012) para construcción del BCGI (*Brazilian Corporate Governance Index*). Ya la base de auditoría fue utilizada por Pereira (2011). El *software* Económica también fue utilizado para captación de las variables contables.

Los datos de las compañías abiertas listadas en la BM&FBOVESPA fueron colectados para los períodos de 1998, 2000, 2002, 2004 y 2006. El motivo para utilización de esos respectivos años es la disponibilidad de la base de datos existentes en la base del BCGI. La muestra final está compuesta de 1.393 observaciones, siendo que 273 son referentes al año 1998, 302 en el 2000, 301 en el 2002, 334 en el 2004 y 183 son referentes al 2006. Se sabe que como las variables fueron computadas cada dos años, tal hecho puede interferir en los resultados y debe ser llevado en consideración en los análisis y generalizaciones. Se destaca, no obstante, que las estructuras de gobernanza no tienden a alterarse significativamente en cortos espacios de tiempo.

La técnica estadística aplicada para análisis de los datos es la regresión logística binaria y multinomial. La regresión logística Binaria es interpretada en términos de razón de oportunidades (*odds ratio* - OR), la cual considera la oportunidad de obtener un resultado negativo (entre 0 y 1) y un resultado posi-

vo (entre 1 a ∞). La “chance” es la probabilidad de la ocurrencia de un evento dividida por la probabilidad de no ocurrencia del mismo evento.

La interpretación de la regresión logística multinomial es similar, pero se utiliza la Razón de Riesgo Relativo (RRR), la cual considera la probabilidad de que el evento ocurra en el grupo de control versus otros grupos analizados. La RRR indica, para una mudanza de categoría de una variable dependiente (mantenidas las demás sin mudanzas), mayor o menor probabilidad de asociación de una dada categoría de la variable independiente, en comparación al grupo de control (también conocido como grupo de comparación).

3.1. *Proxies* Empíricas

En esta sección serán descritas dos *proxies* para mensurar el tipo de firma de auditoría.

3.1.1. *Proxy* para Tamaño de la Auditoría

Las auditorías conocidas como BigN son consideradas especializadas por diversos pesquisadores (Beasley & Petroni, 2001; Fan y Wong, 2005; Francis, 2004), por tener amplio conocimiento y tener una reputación a cuidar. Por eso, el primer análisis es comprobado con la *proxy* tamaño de la auditoría.

En los años de 1998, 2000 y 2002 fueron consideradas cinco empresas de auditoría Big: Arthur Andersen, Deloitte Touche Tohmatsu, Ernst & Young, KPMG y Pricewaterhousecoopers. En los años 2004 y 2006, después de la extinción de la Arhur Andersen, solamente cuatro empresas fueron clasificadas como Big.

3.1.2. *Proxy* para Nivel de Especialización

Simunic (1980) y Solomon et al. (1999) sugieren que entrenamiento y especialización en una industria específica aumentan la eficiencia de la auditoría externa y la tornan especializada en aquel sector.

Existen dos medidas comúnmente utilizadas para mensuración del nivel de especialización: estrategia de mercado y participación de mercado (Gramling & Stone, 2001).

La estrategia de mercado (*market strategy*) consiste en la evaluación de cuánto un determinado sector representa de la facturación total de la firma de auditoría. Para su cálculo, es utilizada la razón entre el sumatorio de los ingresos de los clientes de la firma de auditoría en el sector en análisis en relación al sumatorio de los ingresos de todos los clientes auditados por esta firma de auditoría.

Ya la participación de mercado (*market share*) consiste en la evaluación de la representatividad de la firma de auditoría en un determinado sector. Para su cálculo, es utilizada la razón entre el sumatorio de los ingresos de los clientes de la firma de auditoría en el sector en análisis en relación al sumatorio de los ingresos totales de todas las compañías del sector en análisis.

Craswell et al. (1995) clasifican una firma de auditoría como especializada si el resultado de por lo menos una de las métricas (estrategia de mercado o participación de mercado) fue superior al 20%. En esta pesquisa, objetivando evaluar si los resultados son sensibles al nivel del 20%, también fue considerado el valor del 10%.

3.2. Identificación de las Variables

A seguir será presentada la Tabla 1 con las variables utilizadas en esa pesquisa y sus descripciones. Son considerados dos tipos de auditoría externa, primero por el tamaño, definido en esa pesquisa como

Big y el segundo por participación y estrategia en un sector específico, que objetivan identificar firmas de auditoría especializadas. Debido al análisis de sensibilidad y unión de las dos formas de mensuración del nivel de especialización, la Tabla 1 presenta cinco variables dependientes.

Conforme la Tabla 1, se puede observar que el 40% de las empresas analizadas optan por la no contratación de firmas de auditoría Big. Cuando analizado el nivel de especialización, y adoptando la combinación de las *proxies market strategy/market share*, la cantidad de empresas que optan por contratar auditoría no especialista aumenta para 54.

Tabla 1

Descripción de las variables

Variables Dependientes	Descripción	Respuesta	Frecuencia	Porcentaje	Total
BIG	Auditoría externa considerada BigN	0	557	40%	1.393
		1	836	60%	
ESP20%	Auditoría externa considerada especializada con base en las <i>proxies</i> de <i>market share</i> y <i>market strategy</i> (20%)	0	749	54%	1.393
		1	644	46%	
ESP10%	Auditoría externa considerada especializada con base en las <i>proxies</i> de <i>market share</i> y <i>market strategy</i> (10%)	0	419	30%	1.393
		1	974	70%	
BIGESP20%	Auditoría externa considerada BigN y especializada con base en las <i>proxies</i> de <i>market share</i> y <i>market strategy</i> (20%)	0	419	30%	1.393
		1	138	10%	
		2	330	24%	
		3	506	36%	
BIGESP10%	Auditoría externa considerada especializada con base en las <i>proxies</i> de <i>market share</i> y <i>market strategy</i> (10%)	0	294	21%	1.393
		1	263	19%	
		2	125	9%	
			711	51%	
Variables Independientes					
INDEP	Independencia del consejo	0	86	6%	1.393
		1	1.307	94%	
DC	Duplicidad de Cargo	0	495	36%	1.393
		1	898	64%	
TOT	Tamaño del consejo	0	612	44%	1.393
			781	56%	
Variables de control					
CA	Control Accionario	0	975	70%	1.393
		1	418	30%	
EA	Estructura Accionaria	0	1.051	25%	1.393
		1	342	75%	
ENDIV	Impulso	continua			1.393
LNAT	Logaritmo del Activo total	continua			1.393

La variable BIGESP es una extensión del modelo y hace la combinación entre las dos *proxies* de auditoría externa especializada. De las empresas pesquisadas, se destacan las empresas que optaron por contratar firmas de auditoría “no Big” y no especializadas (21%) y aquellas que contrataron “Big” y especializadas (21%).

Adoptando el parámetro del 10% para definir auditoría externa especialista, se puede observar que los porcentajes de empresas consideradas especializadas aumentan, conforme esperado.

En relación a las características del consejo de administración: la primera es la variable INDEP, indicando que solamente el 6% de los consejos de administración no serían considerados independientes, dado que puede acabar por limitar los resultados de las regresiones logísticas.

La segunda variable independiente, enfocada en la duplicidad de cargos (DC) indica que la mayor parte de las compañías (64%) posee personas diferentes ocupando los cargos de CEO y de *Chairman*.

La tercera variable independiente, que representa el tamaño del consejo (TOT), indica relativo equilibrio entre compañías que poseen entre 5 y 9 miembros (56%) y las que no los poseen (46%).

3.3. Modelo de Regresión

La ecuación 1, a seguir, es utilizada para verificar la asociación entre característica del consejo de administración y la contratación del tipo de firma de auditoría:

$$Y_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 \text{INDEP}_{i,t} + \beta_2 \text{DC}_i + \beta_3 \text{TOT}_{i,t} + \beta_4 \text{CA}_{i,t} + \beta_5 \text{EA}_{i,t} + \beta_6 \text{ALA}_{i,t} + \beta_7 \text{AT}_{i,t} + \varepsilon_{i,t} \quad (1)$$

En que:

- Y_{it} = Variables dependientes:
- BIG = Medida de Auditoría externa especializada, asumiendo valor 1 para auditorías consideradas Big y caso contrario 0.
- ESP = Medida de Auditoría externa especializada, asumiendo valor 1 para auditorías consideradas especialista, con base en las *proxies* de estrategia de mercado y participación de mercado, y caso contrario 0.
- BIGESP = Medida de Auditoría externa especializada, determinada por la combinación de auditoría consideradas BigN y especializada: asumiendo valor 0 para no-BigN y no-especializada; 1 para no-BigN y especializada; 2 para BigN y no-especializada; y 3 para BigN y especializada.
- Variables independientes:
- INDEP = Consejo Independiente, asumiendo valor 1 cuando la presencia de *insider* es menor que 0,5 y 0, caso contrario;
- DC = Duplicidad de Cargo, cuando no hubiere Duplicidad de Cargo asume valor 1 y 0 caso contrario;
- TOT = Tamaño del Consejo de Administración, asumiendo valor 1 para empresas que tienen consejo formado entre 5 y 9 miembros y 0 caso contrario;
- CA = Concentración Accionaria, asumiendo valor 1 cuando el accionista controlador posee menos que un 50% de las acciones ordinarias y 0 caso contrario;
- EA = Estructura Accionaria, asumiendo valor 1 cuando el porcentual de las acciones ordinarias (ON) en relación al total (ON + PN) es mayor que el 80%, 0 caso contrario.
- ALA = nivel de endeudamiento;
- AT = Logaritmo del Activo Total;
- ε = término de error de la regresión

4. Resultados y Discusiones

En esta sección son descritos y comentados los resultados encontrados en las regresiones logísticas binarias y multinomiales. La regresión logística fue utilizada cuando la variable dependiente consistió en la clasificación de firmas de auditoría con base en su tamaño (BIG) o especialización (ESP). Ya la regresión multinomial fue utilizada cuando la combinación de las características de la firma de auditoría (BIGESP) fue llevada en consideración.

En la Tabla 2 son presentados los resultados referentes a la asociación de las características del consejo de administración y la contratación de la auditoría externa BIG. En las Tablas 3 y 4 son presentados los resultados referentes a la asociación de las características del consejo de administración y la contratación de la auditoría especializada especialista (ESP). Por fin, en las tablas 5 y 6 son presentados los resultados referentes a la asociación de las características del consejo de administración y la contratación de la auditoría externa basada en la combinación de su tamaño y especialización (BIGESP).

El primer análisis realizado abordó las características del consejo de administración y la contratación de la auditoría externa BigN. En la tabla 2, a seguir, son presentados los resultados de la regresión logística binaria:

Tabla 2

Regresión Logística Binaria para Características del Consejo de Administración X Contratación de la Auditoría Externa BigN

BIG	Señal esperada	OR	P > z
INDEP	+	0,940	0,813
DC	+	1,401	0,012***
TOT	+	0,753	0,033**
CA	-	0,812	0,135
EA	-	0,591	0,000***
ALA	+	0,877	0,397
AT	+	1,867	0,000***
Prob > chi2 = 0,000		Pseudo R2 = 0,219	Número de observaciones = 1.393

** Estadísticamente significantes al nivel del 5%; *** Estadísticamente significantes al nivel del 1%.

El resultado del *odds ratio* ($OR > 1$) de Duplicidad de Cargo (β_2) se muestra positivo al nivel del 1%. Ese resultado sugiere que empresas que presentan características de separación de cargo de CEO y *Chairman* poseen mayor probabilidad de contratar firmas de auditoría BigN.

Ya el tamaño del consejo (β_3) presenta una relación negativa ($OR < 1$), sugiriendo que empresas que poseen entre 5 a 9 miembros tienen menor probabilidad de contratar firmas de auditoría BigN. Ese resultado no está en línea con el esperado por la revisión de literatura. Una posible explicación pueda estar relacionada a la utilización de una variable *dummy*, en vez del valor absoluto de la cantidad de consejeros.

Por fin, la independencia del consejo (β_1) no fue estadísticamente significativa.

Las variables de control “estructura accionaria” (β_5) y “activo total” (β_7) fueron significativas, indicando una relación negativa para la primera y positiva para la segunda. O sea, cuánto mayor fuere el activo total de la empresa, mayor es la probabilidad de contratar auditoría BigN, lo que es coherente con la literatura (por ejemplo, Lennox, 1999). Ya las empresas que poseen la mayoría de acciones emitidas como acciones ordinarias (ON) presentan menor probabilidad de contratación de auditorías BigN. Las otras variables de control, como concentración accionaria (β_4) e impulso (β_6) no fueron estadísticamente significantes.

En suma, hay asociación entre dos características del consejo de administración y la contratación de la auditoría externa Big, pero una está en sentido contrario al esperado. Es posible solamente afirmar que H1 sería corroborada en relación a la duplicidad de cargos, pero no en relación al tamaño e independencia. Ese es un resultado divergente de los resultados principales de Lin y Liu (2009), que afirman que las características del consejo interfieren en la contratación de la empresa de auditoría Big.

En el segundo análisis realizado, la auditoría externa especializada es definida con base en la unión de las *proxies* de estrategia de mercado y participación de mercado, con parámetro del 20%. Los resultados son presentados en la Tabla 3.

Tabla 3

Regresión Logística Binaria para Características del Consejo de Administración x Contratación de la Auditoría Externa Especialista al 20%

ESP	Señal esperada	OR	P > z
INDEP	+	0,668	0,113
DC	+	1,373	0,014***
TOT	+	1,132	0,315
CA	-	1,014	0,912
EA	-	0,825	0,176
ALA	+	0,932	0,607
AT	+	1,645	0,000***
Prob > chi2 = 0,000		Pseudo R2 = 0,161	Número de observaciones = 1.393

Los resultados demuestran que separación de cargo continúa siendo estadísticamente significativa al nivel del 1%. El $OR > 1$ indica que consejos con características de separación de cargo de CEO y *chairman* poseen mayor probabilidad de contratar auditoría externa con participación de mercado y estrategia de negocio en su sector de actuación. Sin embargo, las demás características del consejo de administración no se mostraron significativas.

Conforme discutido anteriormente, para Craswell et al. (1995), dado que el porcentual utilizado para definición de la firma de auditoría especializada puede ser interpretado como arbitrario (20%), se torna necesario un análisis de sensibilidad. Así pues, con base en el parámetro del 10%, las regresiones fueron nuevamente rodadas y sus resultados son presentados en la Tabla 4, a seguir:

Tabla 4

Regresión Logística Binaria para Características del Consejo de Administración X Contratación de la Auditoría Externa Especialista al 10%

ESP	Señal esperada	OR	P > z
INDEP	+	0,834	0,502
DC	+	1,216	0,162
TOT	+	1,010	0,938
CA	-	1,044	0,768
EA	-	0,624	0,002***
ALA	+	0,979	0,734
AT	+	1,848	0,000***
Prob > chi2 = 0,000		Pseudo R2 = 0,210	Número de observaciones = 1.393

Los resultados de la Tabla 4 confirman la previsión de que el parámetro acaba definiendo los resultados de la regresión. En ese nuevo análisis, ninguna de las características del consejo de administración fue significativa. En este sentido, se recomienda cautela en la interpretación de los resultados, no permitiendo afirmar que la hipótesis H2 fue aceptada, dado que es dependiente del nivel utilizado para clasificación de las firmas de auditoría.

En la tabla 5 son presentados los resultados de la regresión logística multinomial para la combinación entre empresas de auditoría consideradas Big y especializadas (BIGESP), con parámetro del 20%. Fueron creados cuatro tipos de combinación: (0) no Big y no especializada; (1) no Big y especializada; (2) Big y no especializada; y (3) Big y especializada. El grupo de comparación adoptado en esa pesquisa será el grupo de auditoría externa no big y no especializada (0). Los resultados son presentados a seguir:

Tabla 5

Regresión Logística Multinomial para Características del Consejo de Administración X Contratación de la Auditoría Externa BigN y Especialista al 20%

Grupo de comparación = NBIGNESP – grupo 0											
NBIGNESP – Grupo 1				BIGNESP – Grupo 2				BIGESP – Grupo 3			
	Señal	RRR	P > z		Señal	RRR	P > z		Señal	RRR	P > z
INDEP	+	0,705	0,366	INDEP	+	1,058	0,867	INDEP	+	0,662	0,219
DC	+	1,140	0,538	DC	+	1,229	0,217	DC	+	1,783	0,001***
TOT	+	1,518	0,055**	TOT	+	0,835	0,279	TOT	+	0,862	0,380
CA	-	1,309	0,210	CA	-	0,919	0,634	CA	-	0,851	0,370
EA	-	0,866	0,531	EA	-	0,590	0,005***	EA	-	0,531	0,001***
ALA	+	1,001	0,982	ALA	+	0,963	0,735	ALA	+	0,515	0,240
AT	+	1,650	0,000***	AT	+	1,826	0,000***	AT	+	2,668	0,000***
Prob > chi2 = 0,000				Pseudo R2 = 0,163				Número de observaciones = 1393			

** Estadísticamente significantes al nivel del 5%; *** Estadísticamente significantes al nivel del 1%.

Los resultados para el grupo 1 indican que consejos de administración compuestos entre 5 a 9 miembros poseen mayor probabilidad de contratar auditoría externa no Big y especializada. Las otras características del consejo no son significativas.

Ya para el grupo 2, ninguna de las tres características del consejo fue estadísticamente significativa. Por fin, para el grupo 3, los resultados indican que las compañías con separación de cargo (DC) poseen mayor probabilidad de contratación de firmas de auditoría Big y especializadas.

A seguir, en la Tabla 6, son presentados los resultados llevándose en consideración los mismos grupos, pero con base en el parámetro del 10% para definición de la firma de auditoría especializada.

Tabla 6

Regresión Logística Multinomial para Características del Consejo de Administración X Contratación de la Auditoría Externa BigN y Especialista al 10%

Grupo de comparación = NBIGNESP – grupo 0											
NBIGNESP – Grupo 1				BIGNESP – Grupo 2				BIGESP – Grupo 3			
	Señal	RRR	P > z		Señal	RRR	P > z		Señal	RRR	P > z
INDEP	+	1,136	0,715	INDEP	+	1,749	0,282	INDEP	+	0,852	0,632
DC	+	0,849	0,384	DC	+	0,870	0,548	DC	+	1,463	0,036**
TOT	+	1,324	0,137	TOT	+	1,020	0,930	TOT	+	0,830	0,300
CA	-	1,106	0,604	CA	-	0,814	0,409	CA	-	0,861	0,426
EA	-	0,696	0,075	EA	-	0,645	0,087	EA	-	0,435	0,000***
ALA	+	0,975	0,737	ALA	+	0,525	0,246	ALA	+	0,927	0,609
AT	+	1,719	0,000***	AT	+	1,826	0,000***	AT	+	2,817	0,000***
Prob > chi2 = 0,000				Pseudo R2 = 0,181				Número de observaciones = 1393			

Los resultados indican que ninguna de las 3 características del consejo de administración fue significativa para los grupos 1 y 2. Ya para el grupo 3, el resultado es similar al presentado con el parámetro del 20%, indicando que la duplicidad de cargo es relevante para la contratación de firmas de auditoría Big y especializada. En conjunto, los resultados corroboran parcialmente la hipótesis H3.

A seguir, en la Tabla 7, es presentado un resumen de los resultados encontrados en las regresiones. Las señales “+” y “-” indican el sentido de la relación (positivo o negativo). Al lado, es presentada significancia estadística.

Tabla 7

Resumen de los Resultados

	BIG		ESP 20%		ESP 10%		BIGESP 20%						BIGESP 10%							
							Grupo						Grupo							
	Señal	%	Señal	%	Señal	%	1	%	2	%	3	%	1	%	2	%	3	%		
INDEP																				
DC	+	1%	+	1%								+	1%					+	5%	
TOT	-	5%					+	5%												
CA																				
EA	-	1%			-	1%			-	1%	-	1%						-	1%	
ALA																				
AT	+	1%	+	1%	+	1%	+	1%	+	1%	+	1%	+	1%	+	1%	+	1%	+	1%

Se percibe que la independencia del consejo no fue significativa, hecho que diverge de los resultados de Beasley y Petroni (2001). Sin embargo, la explicación puede residir en el hecho de que casi la totalidad de la muestra fue clasificada como “independiente” (96%), conforme presentado en las estadísticas descriptivas.

La duplicidad de cargo posee asociación positiva con la contratación de auditoría externa Big y especializada, separadamente. El mismo resultado acontece con la combinación de BigN y especializada, sugiriendo que consejos de administración que poseen personas diferentes ocupando el cargo de CEO y *Chairman* acaban llevando a la contratación de firmas mayores y con conocimientos más específicos sobre el sector. El resultado corrobora los resultados de Lin y Liu (2009), sugiriendo que consejos de administración que poseen personas diferentes ocupando el cargo de CEO y *Chairman* adoptarán actitudes que intensifican el monitoreo del gestor.

La variable de control estructura accionaria presenta asociación negativa, estando en línea con DeFond (1992). Otra variable de control que confirma las pesquisas de DeFond (1992), Beasley y Petroni (2001) y de Lin y Liu (2009) es el tamaño de la compañía medido por medio de su activo total. Compañías mayores tienden a contratar auditores BigN y especializados.

Ya las variables de control “concentración accionaria” e “impulso” no fueron significativas, no corroborando pesquisas anteriores (DeFond, 1992; Petroni y Beasley, 1996). Las características peculiares del mercado brasileño pueden explicar tales resultados, como la alta concentración accionaria.

Por fin, conforme previsto por Craswell et al. (1995), los resultados son sensibles al parámetro usado para especificar auditoría especializada.

En suma, las evidencias indican que solamente una característica, la duplicidad de cargos, es presentada de manera consistente como mecanismo que está relacionado a la contratación de tipos específicos de firmas de auditoría (BigN y especializada).

5. Consideraciones Finales

El presente estudio investigó la asociación entre características del consejo de administración y la contratación del tipo de firma de auditoría en las compañías listadas en la BM&FBovespa. Fueron estudiadas tres características del consejo: independencia, tamaño y duplicidad de cargo.

Los resultados encontrados evidencian la asociación entre las características del consejo de separación de cargo del CEO y *Chairman* y la contratación de la auditoría tanto en los análisis segregados (BigN y especializado) como en la combinación de las dos métricas. Así pues, pesquisas sobre gobernanza que lleven en consideración el tipo de auditor, deberían llevar en consideración la variable DC.

Los resultados contribuyen para la evaluación de qué mecanismos de gobernanza corporativa son relevantes para la toma de decisión en contextos específicos. La duplicidad de cargo aparenta ser el motivador de la contratación de firmas de auditoría con mayor reputación y especializadas en el segmento de actuación de la compañía.

Para pesquisas futuras, se sugiere la triangulación entre las características del consejo de administración, el tipo de auditor contratado y la calidad de la información contable divulgada.

6. Referencias

- Antle, R. (1982). Auditor as an Economic Agent. *Journal of Accounting Research*, 20(2), p. 502-527.
- Beasley, M. S. & Petroni, K. (2001). Board independence and audit-firm type. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 20(1), p. 97-114.
- Beasley, M. S. (1996). An empirical analysis of the relation between the board of director composition and financial statement fraud. *The Accounting Review*, 71(4), p. 443-465.
- Becht, M., Bolton, P. & Röell, A. A. (2011). Corporate Governance and Control. *Finance Working Paper*. n. 2, 2002. Recuperado el 26 maio, 2012 de <http://ssrn.com/abstract=343461>.
- Bhuiyan, U. B., Roudaki, J. & CLARK, M. (2010). Characteristics of the Board of Directors and Company Performance – New Zealand Evidence. *Journal of Accounting – Business & Management*, 17(2), p. 49-61.
- Bonner, S. & Lewis, B. (1990). Determinants of Auditor Expertise. *Journal of Accounting Research*, 28(Suplemento), p. 1-20.
- Carcello, V. J., Hermanson, R. D., NEAL, L. T. & Riley, A. R. (2002). Board characteristics and audit fees. *Contemporary Accounting Research*, 19(3), p. 365-84.
- Craswell, A. T., Francis, J. R. & TAYLOR, L.S. (1995). Auditor brand name reputations and industry specializations. *Journal of Accounting and Economics*, 20(3), p. 297-322.
- DeAngelo, L.E. (1981). Auditor size and audit quality. *Journal of Accounting and Economic*, 3(3), p. 183-199.
- Dechow, P.M.; Ge, W. & Schrand, C.M. Understanding Earnings Quality: A Review of the Proxies, Their Determinants and Their Consequences. *Working Paper SSRN*. Recuperado el 26 maio, 2011 de http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1485858.
- DeFond, M. L. (1992). The association between changes in client firm agency costs and auditor switching. *Auditing: A Journal of Practice and Theor*, 11(Spring), p. 16-31.
- Dey, A. (2008). Corporate governance and Agency Conflicts. *Journal of Accounting Research*, 46(5), p. 1143-1181.
- Fama, E. F. (1980). Agency Problems and the Theory of the Firm. *The Journal of Political Economy*, 88(2), p. 288-307.
- Fama, E. & Jensen, M. (1983). Separation of ownership and control. *Journal of Law and Economics*, 26(2), p. 301-325.
- Fan, P. H. J. & Wong, T. J. (2005). Do external auditors perform a Corporate Governance role in emerging markets? Evidence from East Asia. *Journal of Accounting Research*, 43(1), p. 35-72.
- Francis, J. R. (2004). What do we know about audit quality? *The British Accounting Review*, 36(4), p. 345-368.
- Gramling, A. A. & Stone, N. D. (2001). Audit firm industry expertise: A review and synthesis of the archival literature. *Journal of Accounting Literature*, 20(3), p. 1-29.
- Hermalin, B. E & Weisbach, M. S. (1991). The Effects of Board Composition and Direct Incentives on Firm Performance. *Financial Management*, 20(4), p.101-112.

- IBGC – Instituto Brasileiro de Governança Corporativa. (2010). *Código de las mejores prácticas de Governanza Corporativa*. IBGC: São Paulo, Brasil.
- Imhoff, G. (2003). *Accounting Quality, Auditing and Corporate Governance*. Recuperado em 31 maio, 2011 de <http://ssrn.com/abstract=374380>.
- Instrução CVM nº 308, de 14 de maio de 1999*. (1999). Dispõe sobre o registro e o exercício da atividade de auditoria independente no âmbito do mercado de valores mobiliários, define los deveres e as responsabilidades de los administradores de las entidades auditadas no relacionamento con os auditores independentes, e revoga as Instruções CVM nos. 216, de 29 de junho de 1994, e 275, de 12 de março de 1998. Rio de Janeiro: Comissão de Valores Mobiliários. Recuperado el 26 maio, 2011 de <http://www.cvm.gov.br/asp/cvmwww/actos/exiatio.asp?File=%5Cinst%5Cinst308.htm>.
- Jensen, M, C. & Meckling, W, H. (1976). Theory of the firm: managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), p. 305-360.
- La Porta, R., Lopes-de-Silanes, F., Sheifer, A. & Vishny, R. (2000). Investor Protection and Corporate Governance. *Journal of Financial Economics*, 58(1-2), p. 3-27.
- Lennox, C. (1999). Are large auditors more accurate than small auditors? *Accounting and Business Research*, 29(3), p. 217-227.
- Lin, Z, J. & Liu, M. (2009). The impact of corporate governance on auditor choice: Evidence from China. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 18(1), p. 44-59.
- Lopes, A. B. & Walker, M. (2012). Firm-level incentives and the informativeness of accounting reports: an experiment in Brazil. *Working Paper SSRN*. Recuperado el 26 maio, 2011 de http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1095781.
- Pereira, A. N. (2011). *Determinantes do atraso em auditoria externa (audit delay) em companhias brasileiras*. Dissertação de Mestrado Profissional em Ciências Contábeis. Fundação Instituto Capixaba de Pesquisas em Contabilidade, Economia e Finanças, Vitória – ES – Brasil.
- Petroni, K & Beasley, M. (1996). Errors in Accounting Estimates and Their Relation to Audit Firm Type. *Journal of Accounting Research*, 34(1), p.151-171.
- Shleifer, A. & Vishny, R. W. (1997). A survey of corporate governance. *The Journal of Finance*, 52(2), p. 737-783.
- Simunic, D. A. (1980). The Pricing of Audit Services: Theory and Evidence. *Journal of Accounting Research*, 18(1), p. 161-90.
- Solomon, I., Shields, M. D. & Whittington, O. R. (1999). What do industry-specialist auditors know? *Journal of Accounting Research*, 37(1), p.191-208.
- Tirole, J. (2001). Corporate Governance. *Econometric Society*, 69(1), p 1-35.
- Watts, L, R. & Zimmerman, L, J. (1986). *Positive Accounting Theory*. Prentice-Hall.
- Zingales, L. (1998). *Corporate governance*. New York: MacMillan.

Relación entre Calidad de la Auditoría y Conservadorismo Contable en las Empresas Brasileñas

Resumen

Investigadores han hecho uso, a lo largo del tiempo, de un conjunto de muchos y distintos atributos en el momento de intentar explicar la relación entre la calidad de la información contable y otras variables, especialmente en el ámbito del mercado de valores mobiliarios. En ese contexto, el conservadorismo es considerado como una de las principales características de calidad de la información contable, la cual puede resultar de factores presentes en el ambiente contable, como, por ejemplo, sistema jurídico, conjunto de normas contables, entre otros. La auditoría de demostraciones contables, teniéndose en cuenta la justificativa que sostiene la necesidad del trabajo, acaba por influenciar la calidad de la información contable. Investigaciones anteriores, cuando investigaron la relación entre auditoría independiente y calidad de la información contable, usaron, normalmente, tan sólo una característica de la auditoría, como, por ejemplo, el tamaño de la empresa de auditoría. Este trabajo tuvo como objetivo verificar la influencia de diversas características de la calidad de la auditoría sobre la calidad de la información contable, ésta mensurada por el conservadorismo. Fueron evaluadas informaciones contables producidas por las compañías abiertas brasileñas en el periodo de 2000 a 2011, utilizando el modelo desarrollado por Ball y Shivakumar (2005). Entre los resultados encontrados, se constató que el conservadorismo de la información contable es positivamente afectado por el tamaño de la empresa de auditoría y negativamente afectado por el tiempo de suministración de servicio de los auditores, por la distancia entre la fecha del dictamen y la fecha de publicación de las demostraciones contables. Asimismo, se observó que variables como el comité de auditoría, la suministración de servicios de no auditoría, la importancia del cliente para la empresa de auditoría y la especialización de la auditoría no afectan el conservadorismo contable.

Palabras clave: auditoría; calidad en auditoría; conservadorismo contable; calidad de la información contable.

Los autores agradecen al CNPq (Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico) para el apoyo y la financiación para el proyecto de investigación que dio lugar a este trabajo.

Iana Izadora Souza Lapa de Melo Paulo

Maestría en Ciencias Contables (UnB/UFPB/UFRN), Investigadora de la Universidad Federal de Paraíba (UFPB). **Contacto:** Ciudad Universitaria – Campus I, Castelo Branco, João Pessoa, Paraíba, CEP: 58059-900. E-mail: iana.melo@hotmail.com

Paulo Roberto Nóbrega Cavalcante

Doctor en Ciencias Contables (USP), Profesor de la Universidad Federal de Paraíba (UFPB). **Contacto:** Ciudad Universitaria - Campus I, Castelo Branco, João Pessoa, Paraíba, CEP: 58059-900. E-mail: paulocavalcante@ccsa.ufpb.br

Edilson Paulo

Doctor en Ciencias Contables (USP), Profesor de la Universidad Federal de Paraíba (UFPB). **Contacto:** Ciudad Universitaria - Campus I, Castelo Branco, João Pessoa, Paraíba, CEP: 58059-900. E-mail: e.paulo@uol.com.br

Editado en Portugués, Inglés y Español. Versión original en Portugués.

Recibido el 01/07/2013. Solicitud de Revisión el 24/08/2013. Volvió a presentar el 05/09/2013. Aceptado el 08/09/2013, por Valcemiro Nossa (Editor). Publicado el 30/09/2013. Organización responsável pelo periódico: CFC/FBC/ABRACICON.

1. Introducción

A pesar de los innumerables trabajos en la literatura internacional, la calidad de las informaciones contables es un tema que todavía necesita mayores estudios en los diversos ambientes económicos (Dechow, Ge & Schrand, 2010), incluso en el contexto brasileño. Definir calidad de la información contable no ha sido una tarea sencilla. Un evento o transacción mensurado o evidenciado con arreglo a un determinado criterio contable puede ser considerado por un agente como una información de buena calidad, mientras que otro agente económico no le asigna la misma calidad.

La complejidad y la dinámica de las actividades empresariales dificultan una concepción concreta sobre calidad de la información contable. Ante esa dificultad, las investigaciones sobre el tema (Dechow & Schrand, 2004; Burgstaher, Hail & Leuz, 2006; Dechow *et al.*, 2010) describen diversos atributos (o características) de la calidad del contenido de información de la Contabilidad.

El conservadorismo es una de las principales características de la calidad de las informaciones contables, de naturaleza subjetiva, y está insertado en la mayoría de las estructuras conceptuales de contabilidad. Diversos trabajos analizaron el conservadorismo en los diferentes ambientes económicos y financieros (Basu, 1997; Ball, Kothari & Robin, 2000; Ball & Shivakumar, 2005; Paulo, Antunes & Formigoni, 2008; Dechow *et al.*, 2010). De forma general, los estudios consideran el conservadorismo como una práctica de reconocimiento asimétrico que privilegia el criterio contable con el menor activo/ingreso o mayor pasivo/gasto. Un mayor reconocimiento oportuno de las pérdidas (mala noticia) es normalmente asociado con el conservadorismo contable (Basu, 1997).

El conservadorismo contable puede ser influenciado por las idiosincrasias de cada ambiente económico. Uno de los factores sería el propio conjunto de normas contables adoptadas en el país. Por ejemplo, Ball *et al.* (2000) observaron que los resultados contables de las empresas, en países con sistema jurídico *commom law*, son más conservadores que las empresas establecidas en países con sistema *code law*. Barth, Landsman y Lang (2008) evidencian que las empresas que adoptan las *International Financial Reporting Standards* (IFRS) presentan pérdidas más oportunamente que aquellas que no las adoptan.

Según Dechow *et al.* (2010), el reconocimiento de la pérdida es más oportuno cuando los mecanismos de *enforcement* son más fuertes, como, por ejemplo, sistema jurídico, auditoría, gobernanza corporativa, etc. Entre esos mecanismos que llevan a los gestores a practicar el conservadorismo condicional está la auditoría externa. El trabajo de los auditores independientes es verificar si los informes contables producidos por la entidad están en conformidad con las normas contables que la entidad está obligada a cumplir.

Dechow *et al.* (2010) explican que el impacto de los auditores sobre la calidad de las informaciones contables deriva de su función en mitigar la mala representación intencional o no intencional de la realidad económica y financiera de la empresa. De esa manera, las demostraciones contables examinadas por una auditoría independiente tienden a tener un mejor contenido de información, conduciendo al usuario a tomar mejores decisiones y, consecuentemente, generando mayores beneficios económicos.

Muchos estudios se han concentrado en el efecto del tamaño de la empresa de auditoría (una *proxy* para la calidad de auditoría) sobre las informaciones contables. Por ejemplo, Francis y Wang (2008) observaron que el reconocimiento oportuno de las pérdidas es mayor en las empresas que son auditadas por una empresa de auditoría independiente, clasificada *Big (Big-Four o Big-Five)*.

En la literatura corriente, sin embargo, existen pocas investigaciones que analizan la influencia de las demás características de la auditoría sobre la calidad de las informaciones contables, tales como el tiempo de relacionamiento entre el auditor y el cliente, la especialización de la auditoría, el tipo de cliente, etc. Aun cuando los estudios observan esas características, se concentran sobre los aspectos de gestión de los resultados contables.

A pesar de la relevancia, las investigaciones llevadas a cabo hasta el momento analizaron de manera segregada la relación entre las características de la calidad de la auditoría independiente y el nivel de conservadorismo en las demostraciones contables, principalmente en el mercado de capitales brasileño. Ante ello, se puede plantear el problema de investigación descrito a continuación: **¿Las características de la calidad de la auditoría independiente afectan el nivel del conservadorismo de los informes contables**

presentados por las empresas auditadas? El objetivo general de esta investigación es verificar si el nivel del conservadorismo reflejado en las demostraciones contables es influenciado por las características de la calidad de la auditoría independiente en el mercado de capitales brasileño.

La literatura corriente sugiere un conjunto de atributos para que se mensione la calidad de la auditoría y la calidad de la información contable. Sin embargo, las investigaciones, hasta el presente momento, se han concentrado básicamente en evaluar la calidad de las ganancias y su relación con el tamaño de la empresa de auditoría independiente. La investigación llevada a cabo únicamente basada en el tamaño de la empresa de auditoría y *accruals* discretionales no contemplan el amplio conjunto de variables que afectan la calidad de la auditoría y la calidad de las informaciones contables.

Por lo tanto, esta investigación trató de analizar el conjunto de las características de la calidad de la auditoría, investigando factores como el tipo de cliente, el periodo de relacionamiento entre la auditoría y el cliente, el tiempo de emisión del informe de auditoría, los servicios de consultoría rendidos por las empresas de auditoría a sus clientes auditados y la importancia del cliente. Esas características ya fueron estudiadas en otros ambientes e incluso en el contexto brasileño, pero prácticamente muy poco se investigó acerca de la relación entre las características de la calidad de la auditoría y el conservadorismo contable, uno de los principales atributos de la calidad de la información contable.

En la segunda sección de este trabajo se presenta una revisión de literatura sobre el conservadorismo contable y también sobre la relevancia de la auditoría y sus características. En la tercera sección se presentan los procedimientos metodológicos utilizados en esa investigación, seguidos, en la cuarta sección, de la presentación y análisis de los resultados empíricos. Finalmente, se describen las consideraciones finales, limitaciones y sugerencias para futuras investigaciones.

2. Referencial Teórico

2.1 La Información Contable y el Conservadorismo

Se considera que la información contable puede influenciar las decisiones individuales de sus usuarios, afectando la destinación de los recursos y el funcionamiento de los mercados y, consecuentemente, la eficiencia de la economía. Iudícibus (2004, p. 25) afirma que “el objetivo básico de la contabilidad [...] se puede resumir en la suministración de informaciones económicas a varios usuarios, de manera que brinden decisiones racionales”.

Observando la Teoría de la Agencia, Lopes y Martins (2005, p. 32 - 33) afirman que el objetivo de la empresa “es la reducción de los diversos costos asociados a los contratos, teniéndose en cuenta que su funcionamiento depende del equilibrio contractual establecido, pudiendo ser perjudicado o interrumpido si alguna de las partes se muestra insatisfecha. De esa manera, el buen funcionamiento de los contratos y, consecuentemente, de la empresa, depende de información de buena calidad.

La Contabilidad busca presentar informaciones útiles a sus diversos usuarios. Sin embargo, el creciente volumen de transacciones y mayor complejidad de las actividades empresariales, las necesidades de informaciones de los administradores y de los demás usuarios de la Contabilidad se vuelven cada vez más distintas.

Entre los atributos de la calidad de la información contable, el Conservadorismo es uno de los más discutidos por las investigaciones contables. Algunos estudios (Basu, 1997; Ball & Shivakumar, 2005; Dechow *et al*, 2010) conceptúan el conservadorismo como el reconocimiento sesgado de las malas noticias, más rápidamente que el de las buenas noticias. Para Basu (1997, p. 3), el conservadorismo es el resultado que refleja las malas noticias más rápidamente que las buenas noticias, llevando a las “diferencias sistemáticas entre los periodos de las malas noticias y de las buenas noticias en el *timeliness* y persistencia de los resultados. Por lo tanto, el conservadorismo conlleva a decisiones sobre el momento del reconocimiento oportuno de las ganancias y de las pérdidas y, consecuentemente, ejerce influencia en la escoja contable.

Sin embargo, el International Accounting Standards Board (IASB) y el *Financial Accounting Standards Board* (FASB), a través del *Discussion Paper* sobre la revisión de la Estructura Conceptual (IASB, 2013), establecen que el conservadorismo no es una calidad deseable para las informaciones contables, puesto que ese atributo probablemente genera un sesgo en la posición y desempeño financiero presentado por las empresas. De esa manera, los preparadores deben tomar una posición neutra cuando vengan a lidiar con la incertidumbre.

Sin embargo, Holthausen y Watts (2001), Watts (2003a, 2003b) y Ball y Shivakumar (2005) afirman que el conservadorismo es importante en el establecimiento de las relaciones contractuales entre la empresa y sus acreedores, con la finalidad de asegurar garantías mínimas para el cumplimiento de las obligaciones y en la reducción de la probabilidad de que los recursos serán repartidos inadecuadamente entre algunos agentes. En ese sentido, el conservadorismo aumenta la eficiencia de los contratos por medio de la reducción de la gestión optimista de los resultados (hacia arriba) de la empresa. Esa relación entre conservadorismo y contratos es más evidente en ambientes donde la principal fuente de financiación de las empresas es el mercado de crédito, particularmente en contratos de deudas públicas (Ball *et al.*, 2000; Nikolaev, 2010).

Sin embargo, esa importancia puede ser considerada relativa, pues, según Penman y Zhang (2002), el conservadorismo conduce hacia números contables de baja calidad, cuando, por ejemplo, crea reservas para enmascarar el verdadero desempeño de la empresa.

De esa manera, la discusión sobre los beneficios del conservadorismo contable todavía es una cuestión sin conclusión. Ese cuestionamiento sobre la utilidad o no del conservadorismo es reconocido incluso en el propio *Discussion Paper* sobre la revisión de la Estructura Conceptual (IASB, 2013).

2.2 Características de la Calidad de la Auditoría Independiente

Según Sunder (1997), la principal contribución de la auditoría para la empresa es la verificación de los sistemas contables. La auditoría reduce la asimetría de información a través del examen y de la validación de las informaciones contables presentadas. Para Ruddock, Taylor y Taylor (2006, p. 4), “los auditores pueden agregar valor a las demostraciones financieras por la reducción de la probabilidad de la mala representación deliberada de la información contable”.

Sunder (1997) advierte que la mayoría de las decisiones de los auditores es basada en sus creencias y juicios subjetivos acerca de las informaciones contables presentadas y en cuanto a los aspectos económicos y financieros del cliente. Asimismo, se puede considerar que juicio también está relacionado a la experiencia del auditor y al relacionamiento con la empresa auditada. Aun ante la subjetividad, la perspectiva del usuario es que la opinión de la auditoría expresa plena confianza de la realidad económica y financiera de la empresa auditada.

Según DeAngelo (1981, p. 186), la calidad de la auditoría está conformada por la probabilidad conjunta que el auditor pueda detectar y presentar errores materiales en el sistema contable del cliente. La detección de errores materiales está relacionada a la competencia técnica, mientras que la divulgación de esos errores hace referencia a la independencia del auditor. La autora describe que la competencia del auditor es fuertemente influenciada por la habilidad técnica del profesional, procedimientos y extensión de los exámenes llevados a cabo. O’Keefe, King y Gaver (1994, p. 44) describen la siguiente función de la calidad de la auditoría:

$$QA = f(L;KIS;GC;CSK;CC) \quad (1)$$

Dónde:

QA = calidad de la auditoría;

L = esfuerzo de trabajo (*Labor*);

- KIS = conocimiento específico del ramo económico (Industry Specific Knowledge);
 GC = conocimiento general (General Knowledge);
 CSK = conocimiento específico sobre el cliente (Client Specific Knowledge); y
 CC = características del cliente (Client Characteristics).

Por lo tanto, la calidad de la auditoría es resultado del esfuerzo de trabajo de manera más eficiente y destinación de recursos en conocimientos específicos y generales, siendo también afectado por las características organizacionales e institucionales del cliente.

2.3 Relaciones entre las Características de la Calidad de la Auditoría y la Calidad de las Informaciones Contables

La calidad de las informaciones presentadas es influenciada por la calidad de la auditoría, pues ella restringe la manipulación de los números contables. En ese sentido de razonamiento, Becker *et al* (1998) evidencian que las empresas auditadas por las mayores empresas de auditoría poseen menor nivel de comportamiento oportunista. Piot (2005), basado en una muestra de compañías francesas, presenta resultados que corroboran los hallazgos de Becker et al (1998).

De esa manera, se observa que en la literatura corriente la calidad de la auditoría afecta positivamente la calidad de las informaciones contables. En lo que se refiere al conservadurismo, se espera que el conservadurismo contable sea mayor en las demostraciones contables de las empresas en las cuales se observen mejores servicios de auditoría.

Para facilitar la comprensión de las relaciones entre las características de la auditoría y la calidad de las informaciones contables, se ha elaborado la Figura 1:

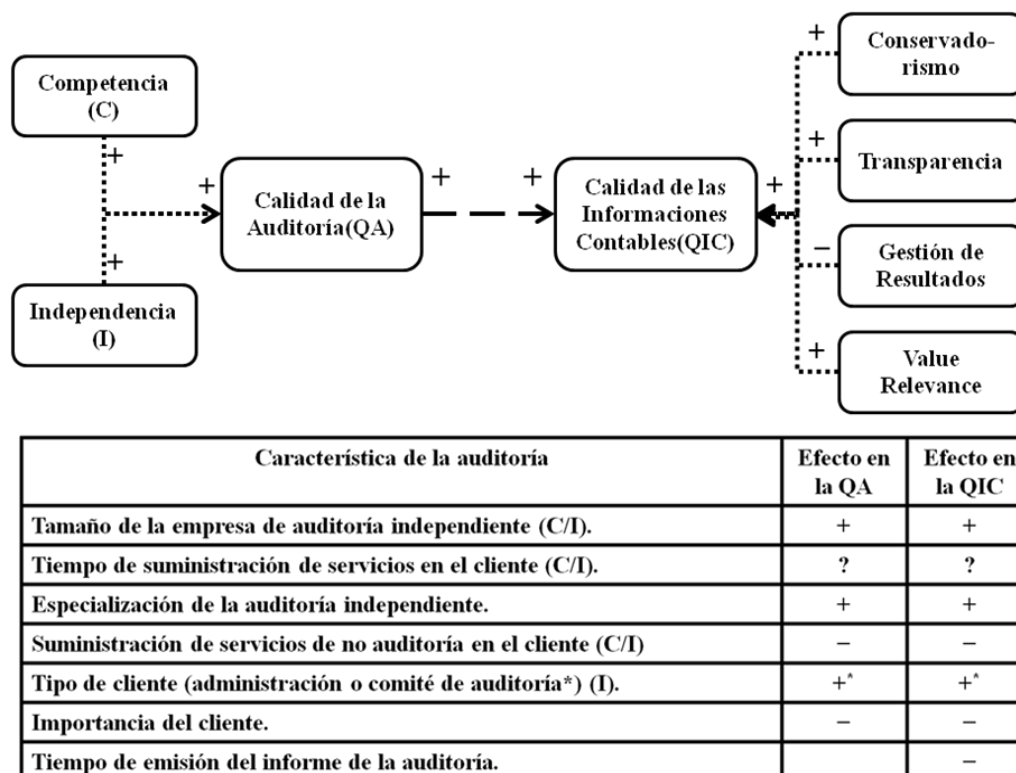


Figura 1. Relaciones entre la Calidad de la Auditoría y la Calidad de las Informaciones Contables

Fuente: Elaboración propia.

Conforme descrito anteriormente, la calidad de la auditoría está relacionada, básicamente, a dos atributos: la competencia y la independencia de los profesionales de la auditoría (DeAngelo, 1981). La literatura describe que la calidad de los servicios de auditoría está positivamente relacionada a esos dos atributos, es decir, cuanto mayor la competencia y/o independencia, mayor la calidad de la auditoría. Esa relación se puede visualizar en la parte superior de la Figura 1.

De la misma manera, Dechow *et al* (2010) relatan que los diversos estudios evidencian un conjunto de atributos (constructos) para mensurar la calidad de las informaciones contables, aun con cierto grado de dificultad. Entre los varios constructos de la calidad de las informaciones contables se destacan el conservadorismo, la transparencia, la gestión de resultados contables y *value relevance*. La mayoría de esos atributos poseen una relación directa con la calidad de las informaciones contables, como el conservadorismo y la transparencia; para otras, sin embargo, la relación es inversa, como la gestión de resultados. Por ejemplo, se considera que números contables más conservadores poseen mayor calidad que los menos conservadores, es decir, hay relación positiva. Por otra parte, en el caso de la gestión de resultados, por la perspectiva oportunista, cuanto menor la discrecionalidad, mayor es la calidad de la información contable.

Aunque muchos atributos puedan y, efectivamente, sean utilizados como indicativos de la calidad de la información contable (Figura 1), en este trabajo se ha optado por el Conservadorismo, puesto que es el atributo más utilizado en las investigaciones que cuidan de la calidad de la información contable.

Finalmente, se considera que una mejor calidad de los servicios de auditoría afecta positivamente la calidad de las informaciones contables. Consecuentemente, la competencia y la independencia de la auditoría afectan la calidad de los números presentados por la Contabilidad.

Los atributos que señalan la calidad de la auditoría, que son independencia y competencia, se pueden mensurar con el uso de diversas características, teniéndose en cuenta que entre dichas características algunas se encuentran relacionadas tanto a la competencia como a la independencia, mientras que otras características se asocian solamente a la independencia, que ahora son analizadas en esta investigación:

a) Tamaño de la empresa de auditoría independiente:

Competencia: se considera que las mayores empresas de auditoría poseen mayor volumen de recursos (financieros y operacionales) y, por ello, pueden rendir mejores servicios. De esa manera, cuanto mayor la empresa de auditoría, mayor es la calidad de la auditoría; por lo tanto, mayor es la calidad de la información contable presentada por su cliente (DeAngelo, 1981; O'Keefe *et al*, 1994; Braunbeck, 2010).

Independencia: se considera que las mayores empresas de auditoría poseen mayor independencia financiera, con menor probabilidad, por lo tanto, de aceptar prácticas contables discrecionales o agresivas. De esa manera, cuanto mayor la empresa de auditoría, mayor es la calidad de la auditoría; por lo tanto, mayor es la calidad de la información contable presentada por su cliente (DeAngelo, 1981, Fargher, Taylor & Simon, 2001; Cupertino & Martinez, 2008; Almeida & Almeida, 2009).

b) Tiempo de suministración de servicios de auditoría en el cliente:

Competencia: se considera que un mayor tiempo de relacionamiento entre una empresa de auditoría y su cliente hace con que el auditor obtenga mayor conocimiento acerca de las actividades de su cliente, conduciendo hacia una mejor suministración de servicios (efecto aprendizaje). De esa manera, cuanto mayor el tiempo de relacionamiento, mayor es la calidad de los servicios de auditoría y mayor es la calidad de la información contable presentada por el cliente (Ghosh & Moon, 2005, Jenkins & Velury, 2008, Azevedo & Costa, 2012).

Independencia: por otra parte, muchos autores consideran que un mayor tiempo de relacionamiento hace con que el auditor tenga una mayor proximidad de su cliente, lo cual afecta negativamente la calidad de los servicios rendidos. De esa manera, cuanto mayor el tiempo de relacionamiento, menos es la calidad de los servicios de auditoría y menor es la calidad de la información contable presentada por el cliente (DeFond & Subramanyam, 1998; Li, 2010).

c) Especialización de la empresa de auditoría:

Competencia: cuanto más especializada (mayor conocimiento) es una empresa de auditoría en un determinado sector económico, mayor conocimiento sobre las actividades de su cliente el auditor poseerá; por lo tanto, suministrará mejores servicios. De esa manera, cuanto más especializada en un ramo económico, mayor es la calidad de los servicios de auditoría y mayor es la calidad de la información contable presentada por su cliente (O'Keefe *et al*, 1994; Sun & Liu, 2011).

d) Suministración de servicios de no auditoría en la empresa auditada:

Independencia: se considera que la suministración de otros servicios de no auditoría hace con que el auditor se vuelva más dependiente de su cliente, lo cual afecta negativamente la calidad de los servicios suministrados. De esa manera, cuando se suministran servicios de no auditoría a la empresa auditada, menor es la calidad de los servicios de auditoría y menor es la calidad de la información contable presentada por el cliente (Chung & Kallapur, 2003; Francis & Ken, 2006; Ruddock *et al*, 2006).

e) Tipo de Cliente de la auditoría (administración o comité de auditoría):

Independencia: la literatura considera que la empresa de auditoría puede ser contratada por la propia administración o por el comité de auditoría. Se observa que la independencia del auditor es mayor cuando él es contratado por el comité de auditoría, aumentando la calidad de los servicios suministrados. De esa manera, cuando el auditor es contratado por el referido comité, mayor es la calidad de los servicios de auditoría y mayor es la calidad de la información contable presentada por el cliente (Myers, Myers & Omer, 2003; Chen, Lin & Lin, 2008; Koch, Weber & Wüstemann, 2012).

f) Importancia del cliente:

Independencia: se considera que algunos clientes son importantes para la empresa de auditoría (consultoría), de tal manera que el auditor puede estar más propenso a aceptar ciertas discrecionalidades de esos clientes, afectando negativamente la calidad de la auditoría. De esa manera, cuanto más importante es el cliente, menor es la calidad de los servicios de auditoría y de la información contable presentada por su cliente (DeAngelo, 1982; Chung & Kallapur, 2003; Chin, Douthett & Lisic, 2012).

g) Tiempo de emisión del informe de auditoría:

Algunas investigaciones señalan evidencias de que el retraso en la emisión del informe de auditoría es una señal de que existen problemas en la contabilidad del cliente. Por lo tanto, se sugiere que, en ese caso, la empresa auditada posee menor calidad de información contable. Esa característica no puede ser fácilmente atribuida a la competencia y/o a la independencia del auditor, pues, por ejemplo, la demora en la emisión del dictamen puede estar relacionada o no a la capacidad de detectarse fallas en la contabilidad del cliente (Lobo & Zhou, 2005; Krishnan & Yang, 2009).

3. Procedimientos Metodológicos

3.1 Tipo de Investigación

El presente trabajo puede ser clasificado como una investigación descriptiva en cuanto a sus objetivos, pues busca observar, registrar, analizar y correlacionar hechos y fenómenos sin manipularlos. En cuanto a los procedimientos, este trabajo puede ser clasificado como una investigación bibliográfica por el hecho de buscar explicaciones acerca de las características de los servicios de auditoría independiente y del comportamiento conservador de los informes contables a partir de referenciales teóricos que auxilian el desarrollo de las hipótesis de investigación. Finalmente, esta investigación emplea el abordaje cuantitativo, pues lleva a cabo métodos estadísticos para el trato de los datos (Beuren *et al*, 2006).

3.2 Selección y Composición de la Muestra

Las informaciones necesarias a la investigación fueron obtenidas en los bancos de datos de la Comisión de Valores Mobiliarios (CVM), de Reuters y de las demostraciones contables publicadas por las compañías abiertas, en el periodo de 2000 a 2011. A fin de evitarse sesgo en la muestra y problemas de especificación en la estimación de los modelos, fueron excluidas de este trabajo: a) las compañías con datos ausentes necesarios a este estudio; y b) las empresas que actúan en la actividad financiera, administración de empresas y emprendimientos o que tengan ingresos operacionales exclusivamente oriundos de participaciones societarias, pues los procedimientos de mensuración contable se diferencian substancialmente de las demás compañías y, probablemente, no son capturados adecuadamente por los modelos analizados (Ball & Shivakumar, 2005).

3.3 Hipótesis del Trabajo

Para lograr el objetivo general de este trabajo, fueron planteadas algunas hipótesis de investigación.

La literatura contempla que el conservadorismo es afectado por el porte (tamaño) de la empresa de auditoría independiente, sugiriendo que empresas mayores de auditoría poseen mayor calidad de auditoría, lo cual afecta positivamente la calidad de la información contable presentada por su cliente (DeAngelo, 1981, DeFond & Subramanyam, 1998; Fargher, Taylor & Simon, 2001; Cupertino & Martinez, 2008; Almeida & Almeida, 2009). De esa manera, se tiene la primera hipótesis de investigación:

Hipótesis 1: El nivel de conservadorismo contenido en las demostraciones contables es mayor en las empresas auditadas por las mayores empresas de auditoría independiente que por las menores.

Ante la gran preocupación con la independencia de la auditoría, algunas empresas atribuyen la contratación de esos servicios al comité de auditoría (Myers, Myers & Omer, 2003; Koch, Weber & Wüstemann, 2012). De esa manera, se plantea la hipótesis 2 de esta investigación:

Hipótesis 2: La existencia de un comité de auditoría responsable por la contratación de los auditores independientes afecta positivamente el nivel de conservadorismo en sus demostraciones contables.

En otro aspecto, se infiere que el hecho de que un mayor tiempo de relacionamiento entre el auditor y su cliente puede afectar negativamente la calidad de la auditoría. Sin embargo, se debe destacar que la literatura también contempla que la mayor relación entre el auditor y el cliente auditado puede ser benéfica por el hecho de que ese profesional adquiere a lo largo del tiempo mayores conocimientos sobre el cliente y su ramo de actividad (De Fond & Subramanyam, 1998; Ghosh & Moon, 2005; Jenkins & Velury, 2008; Li, 2010; Azevedo & Costa, 2012). Sin embargo, partiendo de la primera suposición, se tiene la tercera hipótesis de investigación:

Hipótesis 3: El mayor tiempo de relacionamiento entre el auditor y la empresa auditada afecta negativamente el conservadorismo de los números contables.

Las evidencias presentadas en algunos estudios demuestran el retraso en la emisión del informe de auditoría como una señal de que existen problemas en la contabilidad del cliente (Lobo & Zhou, 2005; Krishnan & Yang, 2009). Por lo tanto, se plantea la cuarta hipótesis de este trabajo:

Hipótesis 4: El mayor periodo entre la fecha de las demostraciones contables y la fecha de emisión del informe de auditoría independiente se encuentra inversamente relacionado al nivel de conservadorismo encontrado en las demostraciones contables.

Como observado anteriormente, otros trabajos sugieren que la suministración de otros servicios de no auditoría a la empresa auditada perjudica la independencia del auditor, a la vez que auditor puede dudar en no criticar el compañero del área de consultoría de su propia empresa y la remuneración de los servicios de no auditoría puede estar vinculado al desempeño favorable de la empresa, lo cual genera incentivos para el comportamiento oportunista (Chung & Kallapur, 2003; Francis & Ken, 2006; Ruddock *et al*, 2006). Por lo tanto, se puede describir la quinta hipótesis de investigación:

Hipótesis 5: La suministración de servicio de no auditoría afecta negativamente el conservadorismo de los números contables de la empresa auditada.

Otro factor relevante en el ambiente de las empresas de auditoría es la importancia de los grandes clientes para sus negocios. De esa manera, se considera que algunos clientes son muy importantes estratégicamente para los negocios de la empresa de auditoría, lo cual aumenta la probabilidad de menor conservadorismo de ese cliente. Asimismo, empresas de auditoría con mayor número de clientes presentan menores incentivos para portarse de manera oportunista, lo cual genera una percepción de mayor calidad de auditoría (DeAngelo, 1982; Gaver & Paterson, 2001; Chung & Kallapur, 2003; Chin, Douthett & Lisic, 2012). Por lo tanto, la sexta hipótesis se describe a continuación:

Hipótesis 6: La importancia del cliente para la empresa de auditoría afecta negativamente el nivel de conservadorismo en las demostraciones contables.

Finalmente, una mayor especialización de la empresa de auditoría brinda mayores conocimientos acerca de las actividades de su cliente, afectando positivamente la calidad de los servicios de auditoría y de la información contable brindada por el cliente. Con mayor conocimiento, se cree que el auditor especializado tenga mayor probabilidad de identificar alguna falla/error material en las demostraciones contables (O'Keefe *et al*, 1994; Balsam, Krishnan & Yang, 2003; Sun & Liu, 2011). Por lo tanto, se tiene la séptima y última hipótesis:

Hipótesis 7: La mayor especialización del auditor en un ramo de actividad económica afecta positivamente el conservadorismo de los números contables presentados por la empresa auditada.

3.4 Definición del Modelo Empleado y Variables Operacionales

Este trabajo utilizó el modelo desarrollado por Ball y Shivakumar (2005) para evaluar el nivel de conservadorismo contable. Sin embargo, con el objetivo de capturar los efectos de la auditoría, se incluyó una variable (C_{it}) para representar cada característica de la auditoría en el modelo original. De esa manera, el modelo empleado para testar las hipótesis de este trabajo está descrito a continuación:

$$\begin{aligned} \Delta NI_{it} = & \alpha_0 + \alpha_1 D\Delta NI_{it-1} + \alpha_2 \Delta NI_{it-1} + \alpha_3 \Delta NI_{it-1} \cdot D\Delta NI_{it-1} + \alpha_4 C_{it} \\ & + \alpha_5 C_{it} \cdot D\Delta NI_{it-1} + \alpha_6 C_{it} \cdot \Delta NI_{it-1} + \alpha_7 C_{it} \cdot \Delta NI_{it-1} \cdot D\Delta NI_{it-1} + \varepsilon_{it} \end{aligned} \quad (2)$$

Dónde:

ΔNI_{it} variación en el lucro neto de la empresa i desde el año $t-1$ hasta el año t ponderada por el activo total en el comienzo del año t ;

- ΔNI_{it-1} = variación en el lucro neto de la empresa i desde el año $t-2$ hasta el año $t-1$ ponderada por el activo total en el comienzo del año $t-1$;
 $D\Delta NI_{it-1}$ = variable dummy para indicar si existe variación negativa en el lucro neto de la empresa i desde el año $t-1$ hasta el año t , asumiendo el valor 1 si $\Delta NI_{it-1} < 0$, y 0 en los demás casos;
 C_{it} = característica de la calidad de la auditoría en la empresa i en el año t ;
 ε_{it} = error de la regresión.

Según Ball y Shivakumar (2005), para que los resultados positivos se tornen un componente persistente del lucro contable, el coeficiente α_2 debe ser igual a cero ($\alpha_2 = 0$), pues el reconocimiento de las ganancias es postergado hasta el momento en que sus flujos de caja se realicen. Cuando el coeficiente α_2 es menor que cero ($\alpha_2 < 0$), significa un reconocimiento oportuno, evidenciando que las ganancias son componentes transitorios en los resultados en el periodo corriente y tienden a ser revertidos en los periodos subsiguientes. Por otra parte, cuando el coeficiente α_3 es significativamente menor que cero ($\alpha_3 < 0$), se considera que existe reconocimiento oportuno de las pérdidas.

Para capturar si una determinada característica de la auditoría afecta el conservadorismo, se debe analizar las variables multiplicativas entre la referida característica (C_{it}) y las variables del modelo original (ΔNI_{it-1} e $D\Delta NI_{it-1}$), pues produce coeficientes de inclinación distintos, de manera tal que posibilita la verificación del cambio en el nivel de conservadorismo del modelo por medio de la inclusión de una variable cualitativa. En caso de que no se incluyeran esas variables multiplicativas, la variable C_{it} reflejaría solamente cuánto la característica de la auditoría afecta la variación del lucro neto desde el periodo $t-1$ hasta el periodo t (ΔNI_{it}), y no la variación en el nivel de conservadorismo.

Por lo tanto, para evaluarse la característica analizada de la auditoría, se tiene el presupuesto de que ella presenta mayor reconocimiento oportuno de las pérdidas cuando el coeficiente α_7 es significativamente menor que 0 ($\alpha_7 < 0$).

Todas las regresiones serán estimadas a través del abordaje *pooling of independent cross sections*. Fueron creadas variables *dummies* para cada año de la muestra, excepto para los datos referentes al año de 2000, así como para cada sector de la actividad económica de la empresa, a excepción de la categoría “Otros”, según clasificación establecida por el banco de datos Económica. El objetivo de ese procedimiento es minimizar los problemas de heteroscedasticidad. Asimismo, buscando mejores estimaciones de los parámetros y, consecuentemente, extraer inferencias más adecuadas sobre los modelos analizados, se utilizó el estimador de White para obtener el error estándar robusto respecto a la heteroscedasticidad (Wooldridge, 2002).

La literatura corriente no provee fundamentaciones teóricas claras y consistentes que permitan identificar adecuadamente los factores endógenos y exógenos en las investigaciones sobre auditoría, incluso en lo que se refiere a la simultaneidad de las variables empleadas (Fargher et al, 2001, p. 409). Para cada una de las características de la calidad de la auditoría, se establecieron *proxies* conforme la literatura corriente acerca del tema, pese a la complejidad en ser mensuradas. Esas *proxies* representan la variable “característica de la calidad de auditoría” (C_{it}) en la ecuación 2 descrita anteriormente.

A. Tamaño de la empresa de auditoría independiente ($AUDTAM_{it}$)

Las investigaciones sobre auditoría (DeFond & Subramanyam, 1998; Fargher et al, 2001; Cupertino & Martinez, 2008; Lennox, Francis & Wang, 2012) consideran como *proxy* el tamaño de la empresa de auditoría independiente ($AUDTAM_{it}$), normalmente relacionada a la reputación, si ella es o no una de las denominadas *Big Four* (o *Big Five*, si es el caso).

En ese caso, si la empresa de auditoría fue realizada por una de las empresas *Big (Four o Five)*, la variable TAM_{it} asume valor 1; en caso contrario, 0. Este trabajo consideró como empresas de auditoría pertenecientes al grupo de las *Big Four* las empresas Pricewaterhouse Coopers, Deloitte Touche Tohmatsu, KPMG y Ernst & Young; e incluye la Arthur Andersen, formando las *Big Five*. Asimismo, debido a algunos movimientos de participación en el mercado de auditoría en Brasil, se optó por evaluarse las empresas de auditoría BDO Trevisan Auditores Independientes y Terco Grant Thornton, aquí denominadas de Middle.

B. Tipo de Cliente ($AUDCONS_{it}$)

Las investigaciones sobre auditoría, como Koch *et al* (2012), consideran que la decisión de las relaciones contractuales de la auditoría independiente con el comité de auditoría puede contribuir para la independencia de la auditoría. De esa manera, en caso de que la empresa auditada posea comité de auditoría dentro de su estructura de gobernanza, la variable ($AUDCONS_{it}$) asume valor 1; en caso contrario, 0.

C. Tiempo de suministración de servicios de auditoría al cliente ($TENURE_{it}$)

Consistentes con los trabajos de Jenkins e Velury (2008), Li (2010) y Chin *et al* (2012), se utilizó como *proxy*, para el tiempo de suministración de servicios al cliente ($TENURE_{it}$), la cantidad de años consecutivos en que la auditoría es llevada a cabo por la misma empresa.

D. Tiempo de emisión del informe de auditoría ($DELAY_{it}$)

La variable ($DELAY_{it}$) representa el tempo de emisión del informe de auditoría, siendo mensurada, conforme Ng y Tai (1994), a través del número de días entre el final del año competencia y la fecha del dictamen del auditor.

E. Suministración de servicios de no auditoría al cliente (NAS_{it})

Para indicar si la empresa de auditoría suministró otros servicios al cliente, más allá de la auditoría, se creó la variable NAS_{it} , que asume valor 1 cuando, en aquel año, ocurrieron dichos servicios; y valor 0, en caso contrario (Chung & Kallapur, 2003; Francis & Ken, 2006). La información sobre la suministración o no de otros servicios de no auditoría al cliente fue obtenida a través de las Notas Explicativas e Informe de Administración.

F. Importancia del cliente ($IMPCLI_{it}$)

Para indicar si un determinado cliente es importante en la plantilla de clientes de la empresa de auditoría independiente, se creó una *proxy* ($IMPCLI_{it}$) que asume valor 1, si el logaritmo natural de los ingresos netos de la empresa auditada representa más que el 15% del sumatorio del logaritmo natural de los ingresos netos de todos los clientes de la empresa de auditoría; en caso contrario, ella asume el valor 0 (Li, 2010; Sun & Liu, 2011).

G. Especialización de la empresa de auditoría ($AUDEXP_{it}$)

Para indicar la experiencia de la auditoría independiente, se creó una *proxy* ($AUDEXP_{it}$) que asume valor 1, si la auditoría de la empresa auditada tiene un portafolio de clientes del mismo ramo económico que representen más que el 15% del ingreso neto de las empresas de la misma actividad económica; en caso contrario, 0. Esa métrica es consistente con las utilizadas en los trabajos de O'Keefe *et al* (1994) y Sun y Liu (2011).

H. Variables de control

Los estudios sobre auditoría frecuentemente utilizan diversas variables para minimizar los efectos de la endogeneidad sobre los resultados de sus investigaciones (Lennox *et al*, 2012). En esta investigación se utilizaron las variables descriptas a continuación:

- Logaritmo del activo total de la empresa auditada ($LnAT_{it}$): Webber y Willenborg (2003), Chaney, Jeter y Shivakumar (2004) y Fortin y Pittman (2007);
- Variable *dummy* para pérdidas contables de la empresa auditada ($DLoss_{it}$): Chaney *et al* (2004), Fortin y Pittman (2007) y Behn, Choi y Kang (2008);
- Retorno sobre activos de la empresa auditada (ROA_{it}): Lennox *et al* (2012);
- Impulsión de la empresa auditada ($Alav_{it}$): Lennox *et al* (2012);
- Flujo de caja operacional (FCO_{it}): Lennox *et al* (2012).

La variable “logaritmo del activo total” tiene como objetivo controlar el tamaño de la empresa auditada. A su vez, las variables $DLoss_{it}$ y ROA_{it} buscan controlar los efectos de la capacidad de generar lucro, mientras que $Alav_{it}$ y FCO_{it} controlan, respectivamente, el endeudamiento y el flujo de caja generado de la empresa. Para todas las *proxies* de características de la calidad de la auditoría fueron recolectados los datos de cada año a lo largo del periodo de la investigación. La variable FCO_{it} es calculada por el flujo de caja operacional del periodo t ponderada por el activo total del periodo $t-1$ de la empresa i .

4. Presentación y Análisis de los Resultados

4.1 Análisis Descriptivo de las Variables

Para lograrse el objetivo de esta investigación, fueron evaluadas informaciones de 2.805 demostraciones contables, en el periodo entre 2000 y 2011, habiendo un crecimiento en el número de informes, de 177 en el año 200 a 280 en 2011 (Tabla 1).

Tabla 1

Cantidad de demostraciones contables auditadas – empresas de auditoría X año

Año	DL	PWC	EY	KPMG	AA	BDO	TGT	OUT	Total
2000	17	29	20	9	43	14		45	177
2001	19	33	21	8	40	16		45	182
2002	46	47	19	10		14		52	188
2003	48	37	23	11		12	1	60	192
2004	55	29	20	16		14	1	64	199
2005	64	28	22	19		15	1	70	219
2006	79	26	27	29		17	8	69	255
2007	56	35	33	44		21	15	68	272
2008	53	36	35	45		27	18	60	274
2009	51	36	45	46		27	19	57	281
2010	53	45	66	45		28	1	48	286
2011	52	47	70	59		3	2	47	280
Total Geral	593	428	401	341	83	208	66	685	2.805

Leyenda: DL = Deloitte; PWC = PWC; EY = Ernst & Young; KPMG = KPMG; AA = Arthur Andersen; BDO = BDO Trevisan; TGT = Terco Grant Thornton; OUT = Otras Empresas de Auditoría.

Fuente: Propia.

En la Tabla 1 se observa, también, una fuerte concentración de demostraciones contables de las empresas auditadas por el grupo de las grandes empresas internacionales de auditoría, denominado *Big* (*Big Four* o *Big Five*, cuando se incluye la Artur Andersen), en la cual detuvieron, en media, el 65,8% (1846/2805) de los informes analizados en todo el periodo de esta investigación. En caso de que se consideren las empresas BDO Trevisan y Terco Grant Thornton (*Middle*), esa participación salta, aproximadamente, al 75% de los informes auditados en el periodo entre el año 2000 y 2011. Asimismo, se constató que esa gran concentración de empresas auditadas por las *Big* ha crecido a lo largo del tiempo, teniéndose en cuenta que en el año 2000 ellas tenían el 66,7% del mercado, llegando en 2011 a un porcentaje de participación de aproximadamente el 81,4%.

En la Tabla 2 se verifica que durante el periodo de análisis de esta investigación, en media, el 90% de los informes del auditor independiente sobre las demostraciones contables, o dictamen del auditor independiente, como era denominado hasta la revocación de la NBC T 11, fueron opiniones no modificadas,

anteriormente conocidas como dictámenes sin reserva. Se observa que, a lo largo de los años, el número de opiniones no modificadas ha crecido en términos porcentuales. Ese número puede sugerir que las compañías abiertas auditadas a lo largo del tiempo hayan mejorado los procedimientos de control interno y de contabilidad, en respuesta a diversos escándalos financieros ocurridos en los años de 2001 y 2002.

Sin embargo, vale remarcar que esos datos también pueden sugerir una reducción en la atención dada sobre los números de las compañías abiertas por parte de las empresas de auditoría luego de una respuesta temporaria a los referidos escándalos.

Tabla 2

Porcentaje de demostraciones contables auditadas – empresa de auditoría X año

Año	Tipo de Informe de Auditoría									
	Opinión no Modificada (Sin Reserva)		Opinión no Modificada						Total	
	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%
2000	151	85,3	24	13,6	1	0,6	1	0,6	177	100
2001	153	84,1	27	14,8	1	0,5	1	0,5	182	100
2002	161	85,6	25	13,3	1	0,5	1	0,5	188	100
2003	160	83,3	30	15,6	1	0,5	1	0,5	192	100
2004	167	83,9	31	15,6	1	0,5	0,0	0,0	199	100
2005	196	89,5	23	10,5		0,0		0,0	219	100
2006	236	92,5	17	6,7	2	0,8		0,0	255	100
2007	257	94,5	14	5,1	1	0,4		0,0	272	100
2008	252	92,0	20	7,3	2	0,7		0,0	274	100
2009	266	94,7	12	4,3	3	1,1		0,0	281	100
2010	264	92,3	19	6,6	3	1,0		0,0	286	100
2011	261	93,2	16	5,7	3	1,1		0,0	280	100
Total	2.524	90,0	258	9,2	19	0,7	4	0,1	2.805	100

Fuente: Propia

La Tabla 3 demuestra un crecimiento en la implementación del Comité de Auditoría por parte de las empresas relacionadas en la BM&F Bovespa, teniéndose en cuenta que, probablemente, ellas fueron motivadas por la búsqueda de la mejora en sus sistemas de Gobernanza Corporativa. Por otra parte, se verifica que, gradualmente, hubo una reducción en la cantidad de suministros de otros servicios por parte de las empresas de auditoría (NAS) a sus clientes auditados. Ese hecho también se puede explicar por la búsqueda de la mejora de los sistemas de Gobernanza Corporativa, ya sea voluntariamente o de manera coercitiva, por medio de la regulación de mercado (como, por ejemplo, la Ley Sarbanes-Oxley en los Estados Unidos de la América). La simple divulgación de que la empresa de auditoría obtiene otros ingresos diferentes de los servicios de auditoría puede llevar al lector de las demostraciones contables a considerar que dicho relacionamiento pudo haber perjudicado la calidad de los servicios de auditoría y, consecuentemente, la calidad de las informaciones presentadas por la empresa.

Vale remarcar que solamente a partir de 2002 se verificaron informaciones acerca de servicios de no auditoría por parte de las compañías abiertas brasileñas.

Tabla 3

Evolución del Comité de Auditoría y Servicios de No Auditoría (NAS)

Año	Comité de Auditoría						Servicios de No-Auditoría (NAS)					
	No		Sí		Total		No		Sí		Total	
	Cant.	%	Cant.	%	Cant.	%	Cant.	%	Cant.	%	Cant.	%
2000	175	98,9	2	1,1	177	100,0						
2001	179	98,4	3	1,6	182	100,0						
2002	179	95,2	9	4,8	188	100,0	160	85,1	28	14,9	188	100,0
2003	180	93,8	12	6,3	192	100,0	169	88,0	23	12,0	192	100,0
2004	180	90,5	19	9,5	199	100,0	183	92,0	16	8,0	199	100,0
2005	190	86,8	29	13,2	219	100,0	200	91,3	19	8,7	219	100,0
2006	218	85,5	37	14,5	255	100,0	235	92,2	20	7,8	255	100,0
2007	220	80,9	52	19,1	272	100,0	251	92,3	21	7,7	272	100,0
2008	216	78,8	58	21,2	274	100,0	248	90,5	26	9,5	274	100,0
2009	220	78,3	61	21,7	281	100,0	253	90,0	28	10,0	281	100,0
2010	221	77,3	65	22,7	286	100,0	245	85,7	41	14,3	286	100,0
2011	207	73,9	73	26,1	280	100,0	234	83,6	46	16,4	280	100,0
Total	2.385	85,0	420	15,0	2805	100,0	2877	91,5	268	8,5	3145	100,0

Fuente: Propia

En la Tabla 4 se presentan las estadísticas descriptivas de las variables continuas utilizadas en este estudio. Se observa que ninguna de las variables posee distribución normal, conforme el test de Jarque-Bera. Pese a que, en media, el lucro del periodo sea positivo, la muestra presenta una variación media negativa entre el lucro, como un retorno sobre activo (ROA) también negativo. Por otra parte, las empresas han presentado flujo de caja operacional medio positivo en el periodo.

Tabla 4

Estadísticas descriptivas de las variables continuas

	NI_{it}	ΔNI_{it}	$LnAT_{it}$	ROA_{it}	$Alav_{it}$	FCO_{it}
Media	0,0092	-0,4973	14,2929	-0,5315	0,3250	0,0676
Mediana	0,0458	0,0100	14,3528	0,0550	0,2856	0,0815
Desviación-Estándar	0,6339	20,1161	1,9003	21,6813	0,6218	0,1656
Jarque-Bera	74639772 (0,000)	139000000 (0,000)	89 (0,000)	139000000 (0,000)	16011858 (0,000)	67879 (0,000)
Observaciones	1.502	1.502	1.502	1.502	1.502	1.502

En que: NI_{it} = lucro neto de la empresa i en el año t ponderada por el activo total en el comienzo del año t ; ΔNI_{it} = variación en el lucro neto de la empresa i desde el año $t-1$ hasta el año t ponderada por el activo total en el comienzo del año t ; ΔNI_{it-1} = variación en el lucro neto de la empresa i desde el año $t-2$ hasta el año $t-1$ ponderada por el activo total en el comienzo del año $t-1$; $D\Delta NI_{it-1}$ = variable *dummy* para indicar si existe variación negativa en el lucro neto de la empresa i desde el año $t-1$ hasta el año t , asumiendo valor 1 si $\Delta NI_{it-1} < 0$, y 0 en los demás casos; C_{it} = característica de la calidad de auditoría en la empresa i en el año t ; $LnAT_{it}$ = logaritmo del activo total de la empresa auditada; $DLoss_{it}$ = variable *dummy* para indicar si el lucro neto de la empresa i en el año t fue negativo, asumiendo valor 1 si $NI_{it-1} < 0$, y 0 en los demás casos; ROA_{it} = retorno sobre activos de la empresa auditada de la empresa i en el año t ; $Alav_{it}$ = impulsión de la empresa i en el año t ; (FCO_{it}) = flujo de caja operacional de la empresa i en el año t ponderada por el activo total en el comienzo del año t .

Fuente: propia

4. Análisis de las Hipótesis de Investigación

Para el análisis del efecto de cada característica de la auditoría, inicialmente se estimaron los parámetros para el modelo original descrito por Ball y Shivakumar (2005), denominada en este trabajo como Original. Enseguida, se estimaron los parámetros de la ecuación, en la cual se incluyó la variable *dummy* para indicar cada característica para empresa/año, con la finalidad de testar las hipótesis de esta investigación.

La primera hipótesis busca analizar si el nivel de conservadorismo en las demostraciones contables es afectado por el tamaño de la empresa de auditoría.

Inicialmente, con base en los datos presentados en la columna Original, se verifica que los resultados presentados en la Tabla 5 permite indicar que el coeficiente α_2 es, estadísticamente, igual a cero (p -value $> 0,05$), confirmando la expectativa de que los resultados positivos no son revertidos en los periodos subsecuentes, pues se tornaron un componente persistente del resultado contable. Diferentemente, para el coeficiente α_3 fue encontrado valor negativo y relevante, indicando que las variaciones negativas en el lucro contable son más transitorias. Ese hecho sugiere que las pérdidas son reconocidas más rápidamente que las ganancias económicas. Además, se observa que la suma de los coeficientes α_2 y α_3 ($0,5416 - 0,9712 = -0,4296$) es, según el test de Wald, significativamente menor que cero ($\alpha_2 + \alpha_3 < 0$), lo cual corrobora la hipótesis de reconocimiento oportuno de las pérdidas. Esas evidencias sugieren que las compañías abiertas brasileñas presentan diferencias significativas en el reconocimiento oportuno de las pérdidas contables, es decir, ellas poseen un comportamiento conservador.

Tabla 5

Relación del Conservadorismo con el Tamaño de la Empresa de Auditoría y el Tipo de Cliente

	Original		Tamaño de la empresa de auditoría (BIG)		Tamaño de la empresa de auditoría (BIG + Middle)		Tipo de cliente (AUDCOM)	
	coeficiente	p-value	coeficiente	p-value	coeficiente	p-value	coeficiente	p-value
Interceptor	-0,018	0,928	0,150	0,387	0,128	0,461	-0,031	0,870
$D\Delta NI_{it-1}$	0,064	0,020	0,036	0,350	0,063	0,154	0,074	0,010
ΔNI_{it-1}	0,541	0,127	-0,184	0,027	-0,127	0,143	0,544	0,000
$\Delta NI_{it-1} * D\Delta NI_{it-1}$	-0,971	0,041	-0,188	0,151	-0,083	0,557	-0,969	0,000
C_{it}			0,003	0,922	0,009	0,793	0,092	0,075
$C_{it} * D\Delta NI_{it-1}$			0,013	0,781	-0,014	0,792	-0,101	0,198
$C_{it} * \Delta NI_{it-1}$			0,762	0,000	0,700	0,000	-1,089	0,063
$C_{it} * \Delta NI_{it-1} * D\Delta NI_{it-1}$			-0,506	0,000	-0,747	0,000	1,071	0,229
$LnAT_{it-1}$	-0,007	0,650	-0,019	0,008	-0,019	0,011	-0,008	0,261
$DLoss_{it-1}$	-0,109	0,000	-0,082	0,004	-0,086	0,003	-0,108	0,000
ROA_{it-1}	0,030	0,012	0,008	0,144	0,018	0,000	0,030	0,000
$ALAV_{it-1}$	0,003	0,748	0,000	0,654	0,004	0,055	0,003	0,053
FCO_{it-1}	0,271	0,058	0,260	0,000	0,252	0,000	0,281	0,000
R^2	0,291		0,321		0,316		0,295	
R^2 ajustado	0,276		0,305		0,300		0,278	
F-statistic	20,087	0,000	20,989	0,000	20,514	0,000	17,786	0,000
White Test	23,849	0,000	38,133	0,000	32,106	0,000	20,722	0,000
Serial Correlation LM	83,722	0,000	127,168	0,000	124,300	0,000	80,358	0,000
Jarque-Bera	1,4E+7	0,000	1,4E+7	0,000	1,4E+7	0,000	1,1E+7	0,000
Observaciones	1.998		1.998		1.998		1.871	

Modelo adaptado (ecuación 2) $\Delta NI_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 D\Delta NI_{it-1} + \alpha_2 \Delta NI_{it-1} + \alpha_3 \Delta NI_{it-1} * D\Delta NI_{it-1} + \alpha_4 C_{it} + \alpha_5 C_{it} * D\Delta NI_{it-1} + \alpha_6 C_{it} * \Delta NI_{it-1} + \alpha_7 C_{it} * \Delta NI_{it-1} * D\Delta NI_{it-1} + \varepsilon_{it}$ en que: ΔNI_{it} = variación en el lucro neto de la empresa i desde el año $t-1$ hasta el año t ponderada por el activo total en el comienzo del año t ; ΔNI_{it-1} = variación en el lucro neto de la empresa i desde el año $t-2$ hasta el año $t-1$ ponderada por el activo total en el comienzo del año $t-1$; $D\Delta NI_{it-1}$ = variable *dummy* para indicar si existe variación negativa en el lucro neto de la empresa i desde el año $t-1$ hasta el año t , asumiendo el valor 1 si $\Delta NI_{it} < 0$, y 0 en los demás casos; C_{it} = característica de la calidad de la auditoría en la empresa i en el año t ; $LnAT_{it}$ = logaritmo del activo total de la empresa auditada; $DLoss_{it}$ = variable *dummy* para indicar si el lucro neto de la empresa i en el año t fue negativo, asumiendo valor 1 si $NI_{it} < 0$, y 0 en los demás casos; ROA_{it} = retorno sobre activos de la empresa auditada de la empresa i en el año t ; $Alav_{it}$ = impulsión de la empresa i en el año t ; (FCO_{it}) = flujo de caja operacional de la empresa i en el año t ponderada por el activo total en el comienzo del año t .

Analizando los parámetros del modelo para todas las *proxies* de tamaño de la empresa de auditoría (*Big 4*, *Big 5* y *Big 5 + Middle*), se verificó que los coeficientes α_2 y α_3 no son significativamente diferente de cero. Sin embargo, las mismas variables multiplicadas por la variable $AUDTAM_{it}$ son relevantes para el modelo ampliado (ecuación 2).

Se observa que la suma de los coeficientes α_2 , α_3 , α_6 y α_7 es menor que cero, señalando que las demostraciones contables de las compañías abiertas tienen reconocimiento oportuno de las pérdidas. Evaluando el comportamiento conservador de los números contables ante el tamaño de la empresa de auditoría, el coeficiente α_7 es negativo y significativo (para todas las muestras), señalando que las variaciones negativas de los resultados son menos persistentes que las ganancias. Esas evidencias sugieren que las compañías abiertas brasileñas presentan mayor nivel de conservadorismo contable cuando son auditadas por una de las grandes empresas de auditoría.

De esa manera, los resultados presentados corroboran la primera hipótesis de la investigación, la cual afirma que el nivel de conservadorismo contenido en las demostraciones contables es mayor en las empresas auditadas por las mayores empresas de auditoría independiente que por las menores empresas de auditoría.

La literatura sobre el tema describe que el tipo de cliente afecta la calidad de la auditoría. El tipo de cliente se refiere al gestor u órgano administrativo de la empresa que tiene la responsabilidad por la contratación de la auditoría independiente. Con la implementación del Comité de Auditoría por parte de las empresas, la atribución de la contratación pasó a tocarle a ese órgano administrativo, buscando ampliar la independencia de la empresa de auditoría y, consecuentemente, mejorar la calidad de sus servicios.

Se observa en la última columna de la Tabla 5 que los coeficientes α_4 , α_5 , α_6 y α_7 , que representan la variable $AUDCOM_{it}$ (comité de auditoría) y las interacciones de esa variables con las demás del modelo general, no son significativamente diferente de cero ($p\text{-value} > 0,05$). La suma de los coeficientes α_4 , α_5 , α_6 y α_7 es igual a -0,4424, señalando reconocimiento oportuno de las pérdidas, pues es menor que cero. Sin embargo, esa suma no es significativamente diferente de la suma de los coeficientes α_2 y α_3 (-0,4248), corroborando la evidencia anterior. Esos resultados sugieren que la creación del Comité de Auditoría no afecta significativamente el comportamiento conservador de los números contables de las empresas analizadas. Por lo tanto, no se confirmó la hipótesis de que la existencia de un comité de auditoría responsable por la contratación de los auditores independientes afecta positivamente el nivel de conservadorismo en sus demostraciones contables.

Otra hipótesis planteada en la investigación es que el tiempo de relacionamiento reduce el conservadorismo contable, pues perjudica la calidad de la auditoría y de la información contable.

Tabla 6

Relación del Conservadorismo con el Tiempo de Relacionamiento (*Tenure*), Rotación y Tiempo de Emisión (*Audit Delay*)

	Original		Tiempo de suministración de servicios de auditoría (<i>TENURE</i>)		Rotación		Tiempo de emisión del informe (<i>DELAY</i>)	
	coeficiente	p-value	coeficiente	p-value	coeficiente	p-value	coeficiente	p-value
<i>Interceptor</i>	-0,018	0,928	-0,232	0,328	-0,114	0,528	0,286	0,203
ΔNI_{it-1}	0,064	0,021	0,200	0,030	0,032	0,088	-0,116	0,120
ΔNI_{it-2}	0,542	0,128	2,012	0,040	0,769	0,000	-1,957	0,025
$\Delta NI_{it-1} * \Delta \Delta NI_{it-1}$	-0,971	0,041	-2,667	0,007	-0,570	0,000	2,168	0,048
C_{it}			0,029	0,066	0,008	0,601	-0,003	0,010
$C_{it} * \Delta \Delta NI_{it-1}$			-0,023	0,184	-0,024	0,390	0,002	0,042
$C_{it} * \Delta NI_{it-1}$			-0,323	0,099	0,122	0,025	0,021	0,005
$C_{it} * \Delta NI_{it-1} * \Delta \Delta NI_{it-1}$			0,467	0,044	-0,392	0,029	-0,026	0,004
$\ln AT_{it-1}$	-0,007	0,651	-0,003	0,841	-0,006	0,675	-0,018	0,256
$DLoss_{it-1}$	-0,109	0,000	-0,132	0,000	-0,044	0,033	-0,074	0,008
ROA_{it-1}	0,031	0,013	0,015	0,348	-0,164	0,000	-0,001	0,973
$ALAV_{it-1}$	0,003	0,748	0,009	0,334	-0,022	0,003	0,004	0,645
FCO_{it-1}	0,272	0,058	0,327	0,039	0,274	0,053	0,283	0,061
R^2	0,291		0,369		0,593		0,420	
R^2 ajustado	0,277		0,353		0,584		0,406	
<i>F-statistic</i>	20,088	0,000	24,294	0,000	65,194	0,000	30,020	0,000
<i>White Test</i>	23,849	0,000	12,926	0,000	8,181	0,000	7,426	0,000
<i>Serial Correlation LM</i>	83,722	0,000	63,931	0,000	17,869	0,000	1597,80	0,000
<i>Jarque-Bera</i>	1,4E+7	0,000	8E+06	0,000	5E+07	0,000	1,5E+8	0,000
Observaciones	1.998		1.872		1.872		1.866	

Modelo adaptado (ecuación 2) $\Delta NI_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 \Delta \Delta NI_{it-1} + \alpha_2 \Delta NI_{it-1} + \alpha_3 \Delta NI_{it-2} + \alpha_4 \Delta NI_{it-1} * \Delta \Delta NI_{it-1} + \alpha_5 C_{it} + \alpha_6 C_{it} * \Delta \Delta NI_{it-1} + \alpha_7 C_{it} * \Delta NI_{it-1} + \alpha_8 C_{it} * \Delta NI_{it-1} * \Delta \Delta NI_{it-1} + \epsilon_{it}$
 en que: ΔNI_{it} = variación en el lucro neto de la empresa *i* desde el año *t-1* hasta el año *t* ponderada por el activo total en el comienzo del año *t*; ΔNI_{it-1} = variación en el lucro neto de la empresa *i* desde el año *t-2* hasta el año *t-1* ponderada por el activo total en el comienzo del año *t-1*; $\Delta \Delta NI_{it-1}$ = variable *dummy* para indicar si existe variación negativa en el lucro neto de la empresa *i* desde el año *t-1* hasta el año *t*, asumiendo el valor 1 si $\Delta NI_{it} < 0$, y 0 en los demás casos; C_{it} = característica de la calidad de la auditoría en la empresa *i* en el año *t*; $\ln AT_{it}$ = logaritmo del activo total de la empresa auditada; $DLoss_{it}$ = variable *dummy* para indicar si el lucro neto de la empresa *i* en el año *t* fue negativo, asumiendo valor 1 si $NI_{it} < 0$, y 0 en los demás casos; ROA_{it} = retorno sobre activos de la empresa auditada de la empresa *i* en el año *t*; $Alav_{it}$ = impulsión de la empresa *i* en el año *t*; FCO_{it} = flujo de caja operacional de la empresa *i* en el año *t* ponderada por el activo total en el comienzo del año *t*.

Se observa en la columna *Tenure* de la Tabla 6 que el coeficiente α_7 es positivo y estadísticamente significativo para el modelo. Además, el coeficiente α_2 se tornó estadísticamente significativo, señalando reconocimiento oportuno de ganancias. Esos resultados son confirmados por la suma de los coeficientes α_2 , α_3 , α_6 y α_7 , en la cual el sumatorio de esos parámetros es igual a -0,5103, mayor que la suma de los coeficientes α_2 y α_3 (-0,6545). Dichas evidencias sugieren que el mayor tiempo de suministración de servicios de auditoría afecta negativamente la calidad de los servicios de auditoría, reduciendo el nivel de conservadorismo de los números contables.

Con base en estos resultados, se optó por verificar también si, en el año anterior al cambio de la empresa de auditoría, hubo un aumento en el nivel de conservadorismo en las demostraciones presentadas por las compañías abiertas brasileñas. Para tanto, se creó una variable *dummy* para indicar el año en que ocurrió el cambio de la empresa de auditoría, asumiendo el valor 1, y valor 0 para los demás años. Los parámetros para ese análisis también están presentados en la columna Rotación de la Tabla 6.

Las estadísticas presentadas señalan que los coeficientes α_2 , α_3 , α_6 y α_7 son estadísticamente significativos, sumando el valor de -0,0712. El coeficiente α_7 (-0,3924) y él sumado al coeficiente α_6 (-0,3924 + 0,1228 = -0,2696) son negativos, lo cual señala que, en el año en que ocurre cambio de la empresa de auditoría responsable, las demostraciones contables de las compañías abiertas brasileñas presentan resultados más conservadores.

En lo que se refiere al retraso en la emisión del informe de auditoría independiente, la literatura describe que el mayor tiempo en la emisión señala menor calidad de la información contable. De esa manera, conforme los análisis anteriores, la inclusión de una *proxy* para indicar el tiempo entre el final del año competencia y la fecha de emisión del informe de auditoría independiente, alteró los coeficientes de mensuración y el comportamiento de los números contables (α_2 y α_3). En ese análisis, los coeficientes son estadísticamente significantes, teniéndose en cuenta que las señales de predicción fueron invertidas respecto al modelo original. A su vez, los parámetros de los coeficientes α_6 y α_7 asumen señal positiva y negativa, respectivamente, y ambos son estadísticamente significativos. Sin embargo, la suma de esos coeficientes es baja (-0,048), tornándose insignificante.

Uno de los temas más discutidos en el medio académico y profesional se refiere al perjuicio en la independencia, cuando la empresa de auditoría suministra otros tipos de servicios al cliente auditado. Analizando los parámetros descritos en la Tabla 7, se verificó que los coeficientes α_2 y α_3 no sufrieron variaciones significativas y permanecieron conforme esperado para el modelo original. Sin embargo, los coeficientes α_6 y α_7 no son significativamente diferentes de cero, lo cual señala que la suministración de servicios de auditoría no afecta significativamente el nivel de conservadorismo de las demostraciones contables de las compañías abiertas brasileñas.

Tabla 7

Relación del Conservadorismo con el Tiempo de Relacionamiento (*Tenure*), Rotación y *Audit Delay*, Tamaño de la Empresa de Auditoría y el Tipo de Cliente

	Original		Serviços de No Auditoría (NAS)		Importancia del Cliente (IMPCLI)		Especialización de la empresa de auditoría (AUDEXP)	
	coeficiente	p-value	coeficiente	p-value	coeficiente	p-value	coeficiente	p-value
<i>Interceptor</i>	-0,018	-0,031	0,882	-0,031	0,882	0,882	-0,007	0,973
ΔNI_{it-1}	0,064	0,067	0,023	0,067	0,023	0,023	0,072	0,019
ΔNI_{it-1}	0,542	0,544	0,127	0,544	0,127	0,127	0,543	0,128
$\Delta NI_{it-1} * \Delta NI_{it-1}$	-0,971	-0,967	0,043	-0,967	0,043	0,043	-0,966	0,043
C_{it}		0,062	0,015	0,062	0,015	0,015	0,056	0,121
$C_{it} * \Delta NI_{it-1}$		-0,084	0,019	-0,084	0,019	0,019	-0,067	0,077
$C_{it} * \Delta NI_{it-1}$		-0,666	0,078	-0,666	0,078	0,078	-0,702	0,130
$C_{it} * \Delta NI_{it-1} * \Delta NI_{it-1}$		-0,021	0,963	-0,021	0,963	0,963	0,850	0,171
$\ln AT_{it-1}$	-0,007	-0,008	0,634	-0,008	0,634	0,634	-0,009	0,626
$DLoss_{it-1}$	-0,109	-0,111	0,000	-0,111	0,000	0,000	-0,111	0,000
ROA_{it-1}	0,031	0,030	0,016	0,030	0,016	0,016	0,030	0,015
$ALAV_{it-1}$	0,003	0,003	0,740	0,003	0,740	0,740	0,003	0,743
FCO_{it-1}	0,272	0,281	0,058	0,281	0,058	0,058	0,283	0,056
R^2	0,291	0,294		0,294			0,293	
R^2 ajustado	0,277	0,277		0,277			0,277	
<i>F-statistic</i>	20,088	20,224	0,000	20,224	0,000	0,000	17,954	0,000
<i>White Test</i>	23,849	7,426	0,000	7,426	0,000	0,000		
<i>Serial Correlation LM</i>	83,722	81,114	0,000	81,114	0,000	0,000		
<i>Jarque-Bera</i>	1,4E+7	1,1E+7	0,000	1,1E+7	0,000	0,000	1E+07	0,000
Observaciones	1.998	1.871		1.871			1.947	

Modelo adaptado (ecuación 2) $\Delta NI_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 \Delta NI_{it-1} + \alpha_2 \Delta NI_{it-1} + \alpha_3 \Delta NI_{it-1} * \Delta NI_{it-1} + \alpha_4 C_{it} + \alpha_5 C_{it} * \Delta NI_{it-1} + \alpha_6 C_{it} * \Delta NI_{it-1} + \alpha_7 C_{it} * \Delta NI_{it-1} * \Delta NI_{it-1} + \epsilon_{it}$ en que: ΔNI_{it} = variación en el lucro neto de la empresa *i* desde el año *t-1* hasta el año *t* ponderada por el activo total en el comienzo del año *t*; ΔNI_{it-1} = variación en el lucro neto de la empresa *i* desde el año *t-2* hasta el año *t-1* ponderada por el activo total en el comienzo del año *t-1*; ΔNI_{it-1} = variable *dummy* para indicar si existe variación negativa en el lucro neto de la empresa *i* desde el año *t-1* hasta el año *t*, asumiendo el valor 1 si $\Delta NI_{it} < 0$, y 0 en los demás casos; C_{it} = característica de la calidad de la auditoría en la empresa *i* en el año *t*; $\ln AT_{it}$ = logaritmo del activo total de la empresa auditada; $DLoss_{it}$ = variable *dummy* para indicar si el lucro neto de la empresa *i* en el año *t* fue negativo, asumiendo valor 1 si $NI_{it} < 0$, y 0 en los demás casos; ROA_{it} = retorno sobre activos de la empresa auditada de la empresa *i* en el año *t*; $Alav_{it}$ = impulsión de la empresa *i* en el año *t*; (FCO_{it}) = flujo de caja operacional de la empresa *i* en el año *t* ponderada por el activo total en el comienzo del año *t*.

Aun referente a la preocupación con la independencia de la empresa de auditoría, analizó si la importancia del cliente afecta el comportamiento conservador de los números contables presentados por las compañías abiertas en el mercado de capitales brasileño. En conformidad con la Tabla 7, se verifica que el coeficiente α_2 es positivo y no significativamente diferente de cero, mientras que α_3 es negativo y significativo, conforme predicción para el modelo original. Sin embargo, los coeficientes α_6 y α_7 , que analizan la importancia del cliente, no son significativos, corroborando que esa característica no afecta el nivel de conservadorismo de las demostraciones contables de las compañías abiertas brasileñas.

En lo que tañe a la competencia de la auditoría, se analizó aquí la especialización de la empresa de auditoría y si esa característica afecta la calidad de la información contable, específicamente el conservadorismo contable. Las evidencias descritas en la Tabla 7 señalan que los coeficientes α_2 y α_3 son, respectivamente, positivo y negativo, sabiéndose que solamente el último es significativo, y confirman lo esperado por la especialización del modelo. Por otra parte, los coeficientes α_6 y α_7 , que buscan captar la especialización o no de la empresa de auditoría, no presentan coeficientes significativos. De esa manera, esos resultados sugieren que la mayor especialización de auditoría en el ramo de actividad del cliente no ejerce influencia sobre el comportamiento conservador de los números contables presentados por las empresas brasileñas.

Respecto a los supuestos del análisis de regresión, el de la Linealidad fue atendido adecuadamente, así como en relación a la Exogeneidad, pues las variables explicativas de las especificaciones de los modelos no poseen fuerte correlación con los residuos de la regresión (Greene, 2003). La presentación del análisis de correlación fue suprimida del texto debido a la limitación del número de páginas. En lo que se refiere a la homoscedasticidad, se utilizó el estimador de White para obtener el error estándar robusto en relación a la heteroscedasticidad. Por otra parte, las estadísticas presentadas en las Tablas 5 a 7 señalan que los residuos no tienen distribución normal y existe presencia de auto correlación en la muestra de esta investigación, pero éstos pueden ser relajados en las inferencias sobre los parámetros de los modelos, pues, según Wooldridge (2002) y Greene (2003), sus coeficientes son consistentes y no sesgados asintóticamente, pero dejan de ser los mejores estimadores lineales no sesgados. Finalmente, el grado de multicolinealidad por el factor de inflación de la variancia no es considerado problemático en el modelo empleado.

El coeficiente de determinación ajustado (R^2 ajustado) varió entre 0,27 y 0,58, dependiendo de la característica de la calidad de la auditoría analizada. Por lo tanto, en lo que se refiere al poder de predicción de las ecuaciones estimadas, se puede considerar que ellas presentan un adecuado ajustamiento del comportamiento conservador de los resultados contables. En conformidad con lo expuesto, los resultados aquí son relevantes para explicar la relación de causa y efecto de eventos pasados, pero no deben ser utilizados para estimar o prever fenómenos futuros. Debido a la limitación de tamaño del trabajo, la presentación más detallada de esas informaciones no puede ser evidenciada en este texto.

5. Consideraciones Finales

Esta investigación trató de analizar si esas características (o atributos) de la calidad de la auditoría afectan la calidad de las informaciones contables, específicamente el conservadorismo contable. Inicialmente, se verificó que los resultados de la investigación sugieren que los números contables presentados por las compañías abiertas brasileñas poseen comportamiento conservador.

Una de las hipótesis de investigación trata acerca del tamaño de la empresa de auditoría y el nivel de conservadorismo. Con base en las evidencias presentadas, se puede confirmar que el nivel de conservadorismo contable es mayor en los números presentados por las empresas auditadas por las mayores empresas de auditoría independiente (*Big*) que por las menores. De esa manera, se sugiere que las mayores empresas de auditoría independiente, normalmente denominadas *Big Four*, presentan mayor calidad de auditoría y que afectan positivamente el nivel de conservadorismo. Las evidencias presentadas en este trabajo señalan que el comité de auditoría no ejerció influencia sobre el conservadorismo de los números

contables. De esa manera, ese mecanismo de gobernanza corporativa no contribuye para la calidad de la auditoría y, consecuentemente, para la gestión de las empresas.

Uno de los puntos ampliamente discutidos en los varios foros académicos y profesionales se refiere al tiempo de suministración de servicios de auditoría. Los resultados presentados en el análisis estadístico señalan que el conservadorismo contable es fuertemente afectado por el número de años seguidos en que la compañía abierta es auditada por la misma empresa de auditoría. Asimismo, se verificó que el nivel de conservadorismo es mayor en el año en que se lleva a cabo el cambio de la empresa de auditoría responsable. Ante ese escenario, se sugiere que el mayor tiempo de suministración de servicios de auditoría afecta negativamente la calidad de los servicios de auditoría, pues, probablemente, interfiere en el relacionamiento del auditor con el cliente.

En lo que se refiere a la relación entre el tiempo de emisión del informe de la auditoría independiente y el conservadorismo contable, las evidencias presentadas en este trabajo confirman que el mayor espacio de tiempo entre la fecha de las demostraciones contables y la fecha de emisión del informe de auditoría independiente se encuentra inversamente relacionado con el conservadorismo contable. De esa manera, se sugiere que el retraso en la emisión del informe de la auditoría puede ser una señal de menor calidad en los resultados contables. En ese estudio, menor conservadorismo en los números contables.

Acerca de la influencia de los servicios de no auditoría, suministrados por las propias empresas responsables por la auditoría, los resultados demuestran que el nivel de conservadorismo contable no es afectado negativamente por esas relaciones contractuales. Sin embargo, tampoco existen evidencias de que la suministración de otros servicios por la auditoría responsable aumente el conocimiento sobre los negocios de la compañía auditada.

Otra hipótesis planteada es que la importancia del cliente perjudica el relacionamiento entre el auditor y la empresa auditada y, consecuentemente, afecta negativamente la calidad de las informaciones contables y de la auditoría. Sin embargo, las evidencias encontradas no confirman la tesis de que cuánto más importante es el cliente, menor es la calidad de los servicios de auditoría y de la información contable presentada por él. Finalmente, respecto a la última hipótesis, este trabajo presenta evidencias que no confirman que la mayor especialización en el ramo de conocimiento de actividad del cliente ejerza influencia sobre la calidad de la auditoría.

Con base en la literatura corriente, se utilizaron diversas otras variables contables empleadas en las investigaciones sobre auditoría. Los resultados presentados en esta investigación señalan que algunas de ellas, como el tamaño de la empresa auditada, las pérdidas contables o el flujo de caja operacional, pueden ser relevantes para la debida estimación de los parámetros de interés de la investigación. Resumidamente, por lo tanto, los resultados señalan que el conservadorismo contable es afectado directamente por el tamaño de la empresa de auditoría, mientras que el tiempo de suministración de servicios de auditoría y el retraso en la emisión del informe de auditoría independiente poseen una relación inversa con la calidad de la información contable.

De forma general, los resultados de esta investigación pueden contribuir para la comprensión sobre la eficiencia de algunos instrumentos de gobernanza corporativa, especialmente cuanto aplicados en empresas que actúan en mercados emergentes, como Brasil.

Se observa, en los resultados presentados, que la creación del comité de auditoría no contribuyó para la mejora de la calidad de las informaciones presentadas, especialmente el conservadorismo. De esta manera, se puede cuestionar si ese mecanismo de gobernanza amplía la independencia de los auditores contratados.

Otro punto discutible se refiere a los beneficios y perjuicios ocurridos por la rotación de la empresa de auditoría (o auditor responsable). Los resultados aquí presentados destacan que el conservadorismo es afectado significativamente por la rotación de la empresa de auditoría y disminuye a lo largo del tiempo de relacionamiento entre el cliente y la empresa de auditoría. De esa manera, los resultados señalan que la rotación de la empresa de auditoría es un mecanismo eficiente para la mejora de la calidad de los números presentados, a pesar de la posible pérdida de conocimiento de las actividades del cliente.

Pesa a que haya sido uno de los principales puntos planteados en el momento de los escándalos financieros en el comienzo de este siglo, en la muestra de esta investigación, la suministración de servicios de no auditoría y la importancia del cliente no afectaron la calidad de los números contables.

Sin embargo, cabe remarcar que este trabajo presenta algunas limitaciones, como la utilización de *proxies* para mensurar cada una de las características de la calidad de la auditoría, que pueden o no medir adecuadamente el atributo analizado. Además, este trabajo evaluó exclusivamente la relación entre las características de la auditoría y el conservadorismo contable; sin embargo, existen otros atributos descriptos en la literatura que representan fuertemente la calidad de los números contables presentados por las empresas.

Finalmente, se puede sugerir como investigaciones futuras la ampliación de muestras de empresas con otros tipos de estructura jurídica societaria, como las compañías cerradas o sociedades limitadas. Asimismo, se puede evaluar otros atributos de la calidad de la auditoría, o incluso de la calidad de las informaciones contables, tales como gestión de resultados, *value relevance*, etc. Otras formas de estimaciones estadísticas también serían relevantes para descubrir de manera más adecuada los parámetros de los modelos en las investigaciones que tratan acerca de la auditoría. Además, utilizarse de otros métodos de recolección de datos, tales como cuestionarios y entrevistas con analistas, auditores y profesionales involucrados con el trabajo de auditoría, con la finalidad de verificar en qué esos profesionales contribuyen para la mejor calidad de las informaciones.

Se espera que esta investigación contribuya para la mejor comprensión de los diversos factores que afectan la calidad de la auditoría, así como el relacionamiento de éstos con el conservadorismo contable presente en las demostraciones contables. Además, se espera que, de alguna manera, este trabajo auxilie el desarrollo de los nuevos estudios acerca de las características de las informaciones contables y de la calidad de la auditoría en Brasil.

6. Referências

- Almeida, J. E. F. de, & Almeida, J. C. G. de. (2009). Auditoria e earnings management: estudo empírico nas empresas abertas auditadas pelas *big four* e demais firmas de auditoria. *Revista Contabilidade & Finanças*, 20(50), p.62-74.
- Azevedo, F. B., & Costa, F. M. (2012) Efeito da troca da firma de auditoria no gerenciamento de resultados das companhias abertas brasileiras. *RAM Revista de Administração do Mackenzie*, 13(5), 65-100.
- Ball, R., Kothari, S. P., & Robin, A. (2000). The effect of international institutional factors on properties of accounting earnings. *Journal of Accounting and Economics*, 29(1), 1-51.
- Ball, R., & Shivakumar, L. (2005). Earnings quality UK private firms: comparative loss recognition timeliness. *Journal of Accounting and Economics*, 39(1), 83-128.
- Barth, M. E., Landsman, W. R., & Lang, M. H. (2008). International accounting standards and accounting quality. *Journal of Accounting Research*, 46(3), 467-498.
- Balsam, S.; Krishnan, J.; & Yang, J. S. (2003). Auditor industry specialization and earnings quality. *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, 22(2), 71-97.
- Basu, S. (1997). The conservatism principle and the asymmetric timeliness of earnings. *Journal of Accounting and Economics*, 24(1), p.3-37.
- Behn, B., Choi, J. H., & Kang, T. (2008). Audit quality and properties of analyst earnings forecasts. *The Accounting Review*, 83(2), 327-349.
- Beuren, I. M. (Org.). (2006). *Como elaborar trabalhos monográficos em contabilidade: teoria e prática* (3a ed.) São Paulo: Atlas.
- Braunbeck, G. (2010). *O. Determinantes da qualidade das auditorias independentes no Brasil*. Tese de doutorado, Universidade de São Paulo, São Paulo, SP, Brasil.

- Burgstahler, D. C., Hail, L., & Leuz, C. (2006). The importance of reporting incentives: earnings management in European private and public firms. *The Accounting Review*, 81(5), 983-1016.
- Chaney, P., Jeter, D., & Shivakumar, L. (2004). Self-selection of auditors and audit pricing in private firms. *The Accounting Review*, 79(1), 51-72.
- Chin, W., Douthett, E. B., Jr., & Lisic, L. L. (2012). Client importance and audit partner independence. *Journal of Accounting and Public Policy*, 31(3), p.320-336.
- Chung, H., & Kallapur, S. (2003). Client importance, nonaudit services and abnormal accruals. *The Accounting Review*, 78(4), 931-955.
- Cupertino, C., & Martinez, A. L. (2008). Qualidade da auditoria e earnings management risk assessment através do nível de accruals discricionários. *Contabilidade Vista & Revista*, 19(3), 69-93.
- DeAngelo, L. E. (1981). Auditor size and auditor quality. *Journal of Accounting and Economics*, 3(3), p.183-199.
- DeAngelo, L. E. (1982). Mandated successful efforts and auditor choice. *Journal of Accounting and Economics*, 4(3), p.171-203.
- Dechow, P. M., & Schrand, C. M. (2004). *Earnings quality*. Virginia: CFA Institute.
- Dechow, P. M., Ge, W., & Schrand, C. M. (2010). Understanding earnings quality: a review of proxies, their determinants and their consequences. *Journal of Accounting and Economics*, 50(2-3), 344-401.
- DeFond, M. L., & Subramanyam, K. R. (1998). Auditor changes and discretionary accruals. *Journal of Accounting and Economics*, 25(1), 35-67.
- Fargher, N., Taylor, M. H., & Simon, D. T. (2001). The demand for auditor reputation across international markets for audit services. *International Journal of Accounting*, 36(4), 407-421.
- Fortin, S. & Pittman, J.A. (2007). The role of auditor choice in debt pricing in private firms. *Contemporary Accounting Research*, 24(3), 859-896.
- Francis, J. R., & Ken, B. (2006). Disclosure of fees paid to auditors and the market valuation of earnings surprises. *Review of Accounting Studies*, 11(4), 495-523.
- Francis, J. R., & Wang, D. (2008). The joint effect of investor protection and Big 4 audits on earnings quality around the world. *Contemporary Accounting Research*, 25(1), 157-191.
- Gaver, J. J., & Paterson, J. S. (2001). The association between external monitoring and earnings management in the property-casualty insurance industry. *Journal of Accounting Research*, 39(2), 269-282.
- Ghosh, A, & Moon, D. (2005). Auditor tenure impair audit quality. *The Accounting Review*, 80(2), 585-612.
- Greene, W. H. (2003). *Econometric analysis* (5th ed.) New Jersey: Prentice Hall.
- Holthausen, R. W., & Watts, R. L. (2001). The relevance of the value-relevance literature for financial accounting standard setting. *Journal of Accounting and Economics*, 31(1-3), 3-75.
- International Accounting Standards Board. (2013). *Discussion Paper DP/2013/1 A review of the conceptual framework for financial reporting*. Londres: IFRS Foundation.
- Iudícibus, S. de. (2004). *Teoria da contabilidade*. (7a ed.). São Paulo: Atlas.
- Jenkins, D. S., & Velury, U. (2008). Does auditor tenure impact the reporting of conservative earnings. *Journal of Accounting and Public Policy*, 27(2), 115-132.
- Koch, C. W., Weber, M., & Wüstemann, J. (2012). Can auditors be independent? experimental evidence on the effects of client type. *European Accounting Review*, 21(4), 797-823.
- Krishnan, G. V., & Yang, J. S. (2009). Recent trends in audit report and earnings announcement lag. *Accounting Horizons*, 23(3), 265-288.

- Lennox, C. S.; Francis, J. R., & Wang, Z. (2012). Selection models in accounting research. *The Accounting Review*, 87(2), 589-616.
- Li, D. (2010). Does auditor tenure affect accounting conservatism? further evidence. *Journal of Accounting and Public Policy*, 29(3), 226-241.
- Lobo, G. J., & Zhou, J. (2005). To swear early or not swear early? an empirical investigation of factors affecting CEO's decisions. *Journal of Accounting and Public Policy*, 24(2), 153-160.
- Lopes, A. B., & Martins, E. (2005). *Teoria da contabilidade: uma nova abordagem*. São Paulo: Atlas.
- Myers, J., Myers, L., & Omer, T. (2003). Exploring the term of the auditor-client relationship and the quality of earnings: A case for mandatory auditor rotation. *The Accounting Review*, 78(3), 779-799.
- Ng, P. P. H., & Tai, B. Y. K. (1994). An empirical examination of the determinants of audit delay in Hong Kong. *British Accounting Review*, 26(1), 43-59.
- Nikolaev, V. V. (2010). Debt covenants and accounting conservatism. *Journal of Accounting Research*, 48(1), 137-175.
- O'Keefe, T. B., King, R. D., & Gaver, K. M. (1994). Audit fees, industry specialization, and compliance with GAAS reporting standards. *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, 13(1), 41-55.
- Paulo, E., Antunes, M. T. P., & Formigoni, H. (2008). Conservadorismo contábil nas companhias abertas e fechadas brasileiras. *RAE Revista de Administração de Empresas*, 48(3), 46-60.
- Penman, S. H. & Zhang, X. J. (2002). Accounting conservatism and the quality of earnings, and stock returns. *The Accounting Review*, 77(2), 237-264.
- Ruddock, C., Taylor, S. J., & Taylor, S. L. (2006). Nonaudit services and earnings conservatism: is auditor independence impaired? *Contemporary Accounting Research*, 23(3), 701-746.
- Sun, J. A., & Liu, G. (2011). Industry specialist auditors, outsider directors, and financial analysts. *Journal of Accounting and Public Policy*, Baltimore, 30(4), 367-382.
- Sunder, S. (1997). *Theory of accounting and control*. Cincinnati: South-Western Publishing.
- Watts, R. L. (2003a). Conservatism in accounting part I: explanations and implications. *Accounting Horizons*, 17(3), 207-221.
- Watts, R. L. (2003b). Conservatism in accounting part II: evidence and research opportunities. *Accounting Horizons*, 17(3), 207-221.
- Weber, J., & Willenborg, M. (2003). Do expert informational intermediaries add value? Evidence from auditors in microcap initial public offerings. *Journal of Accounting Research*, 41(4), 681-720.
- Wooldridge, J. M. (2002). *Introductory econometrics: a modern approach*. (2nd ed). Ohio: South-Western College Pub.

Directrices a los Autores

1. Reglas para Sumisión de Artículos

Para sumisión de artículos a la Revista de Educación y Pesquisa en Contabilidad - REPeC, los autores deben seguir las normas y criterios definidos por la REPeC. A partir de enero de 2013 se siguen las normas de la *American Psychological Association* (APA) en lo que se refiere a las citaciones y referencias bibliográficas. Serán rechazadas las sumisiones que no estuvieren de acuerdo con las normas.

Los artículos sometidos a la Revista deben ser inéditos, o sea, no haber sido publicados o enviados a otro periódico.

Los artículos pueden ser redactados en portugués, inglés o español, con un mínimo de 5.000 y máximo de 10.000 palabras, incluyendo tablas, figuras, notas y referencias. Se permiten, como máximo, 5 (cinco) autores por artículo. Todos los artículos aprobados serán traducidos y publicados en las tres lenguas: portugués, inglés y español.

Los artículos que contengan Tablas o Figuras, estas deben estar en formato que permitan ser editadas. Caso algunas de esas Tablas o Figuras hayan sido importadas de otros programas, como Excel, Power Point etc., debe ser enviado también el archivo de origen como Archivo Complementario.

No usar expresiones como id., ibid., op. cit., loc. cit. y semejantes, o notas de referencia y de rodapé. Son admitidas notas en el final del texto, no obstante, deben ser evitadas.

La sumisión de los artículos debe ser de forma electrónica por el sitio web www.repec.org.br. Al final de la sumisión será enviado un mensaje electrónico por e-mail con la confirmación de la recepción del artículo.

2. Contenido y Formateado de los Artículos

- Para sumisión, los artículos deben contener:
- el **título** en el idioma de origen del artículo (portugués, inglés o español) sin identificación del (de los) autor(es);
- un **resumen** en el idioma de origen del artículo (portugués, inglés o español) en como mínimo 150 y máximo de 250 palabras, espacio simple entre líneas, en un único párrafo y sin entrada de párrafo. Al final del resumen deben ser inseridas de **tres a cinco palabras clave**;
- el artículo propiamente dicho redactado en portugués, inglés o español, con como mínimo 5.000 y máximo 10.000 palabras, incluyendo tablas, figuras, notas y referencias.
- Las páginas de los artículos deben estar debidamente numeradas en la esquina superior derecha, digitadas en editor de texto Word for Windows, en las siguientes condiciones:
 - papel formato A4 (210 x 297 mm);
 - fuente Times New Roman, tamaño 12;

- espacio entre líneas: simple;
- entrada de párrafo: 1,25;
- márgenes: superior 3cm, inferior 2cm, izquierda 3cm, derecha 2cm;
- tablas y figuras en fuente Times New Roman, tamaño 10;
- las citaciones y referencias deben obedecer las normas actuales de la APA (*American Psychological Association*).

3. Tablas y Figuras¹

Las tablas y figuras deben ser usadas en los artículos siempre que sus informaciones tornen la comprensión del texto más eficiente, sin que haya repetición de las informaciones ya descritas en el texto.

3.1 Tablas

La tabla normalmente debe mostrar valores numéricos o información textual organizados en una exposición ordenada de columnas y líneas. Cualquier otra demostración textual debe ser caracterizada como figura.

La tabla debe ser presentada con sus informaciones de forma visible y suficientes para su comprensión y debe ser formateada de la siguiente forma:

Editor de tablas	Word for Windows 97 o posterior. Caso los autores hayan elaborado sus tablas en el programa Excel o similares, por favor rehagan las tablas utilizando el recurso en Word.
Fuente	Times New Roman, tamaño 10.
Espaciamiento entre líneas	Simple.
Espaciamiento antes y después	3 pt.
Colores en tablas	Utilizar solamente los colores negro y blanco (escala de grises).
Título	El título de tabla precisa ser breve, claro y explicativo. Debe ser situado encima de la tabla, en la esquina superior izquierda, y en la línea siguiente, inmediatamente debajo de la palabra Tabla (con la inicial mayúscula), acompañada del número que la designa. Las tablas son presentadas con números arábigos de forma secuencial y dentro del texto como un todo. Ej.: Tabla 1, Tabla 2, Tabla 3 etc.
Citación de tablas	Al citar tablas en el cuerpo del texto hay que escribir solamente el número referente a la tabla, por ejemplo: Tabla 1, Tabla 2, Tabla 3 etc. (la palabra 'Tabla' deberá ser presentada con la primera letra mayúscula). Nunca escriba 'tabla abajo', 'tabla arriba' o incluso, 'tabla de la página XX', pues la numeración de las páginas del artículo puede alterarse durante su formateado.
Notas de tablas	La fuente utilizada en las notas de la tabla debe ser Times New Roman, tamaño 10, espaciado simple. Las notas deben ser descritas en el rodapié de la tabla y sirven para indicar la Fuente de las informaciones de la tabla, además de otras informaciones importantes para el entendimiento de la tabla.

1 Gran parte de esas orientaciones fue adaptada del Manual de Sumisión de la *Revista de Administração Contemporânea – RAC*, disponible en www.anpad.org.br.

3.2 Figuras

La figura debe evidenciar un diagrama de flujo, un gráfico, una fotografía, un dibujo o cualquier otra ilustración o representación textual.

La figura debe ser presentada con sus informaciones de forma visible y suficientes para su comprensión y debe ser formateada de la siguiente forma:

Fuente	<i>Times New Roman</i> , tamaño 10.
Colores en figuras	Utilizar solamente los colores negro y blanco (escala de grises).
Formato	Encaminar las figuras en formato editable.
Título	Explica la Figura de manera concisa, pero discursiva. El título debe ser situado bajo la figura y numerado con números arábigos de forma secuencial, precedido por la palabra Figura (con la inicial mayúscula). Ej.: Figura 1, Figura 2, Figura 3, etc. Después del título, cualesquiera otras informaciones necesarias para esclarecimientos de la figura o fuente deben ser añadidas como Nota.
Legenda	La leyenda es la explicación de los símbolos utilizados en la figura y debe ser situada dentro de los límites de la figura.
Tamaño y proporción	Las figuras deben ajustarse a las dimensiones del periódico. Por tanto una figura debe ser elaborada o insertada en el artículo de modo a poder ser reproducida en la anchura de una columna o página del periódico en que el artículo será sometido.
Citación en el cuerpo del texto	Al citar una figura en el cuerpo del texto escriba solamente el número referente a la figura, por ejemplo: Figura 1, Figura 2, Figura 3 etc. (la palabra 'Figura' deberá ser presentada con la primera letra en mayúscula). Nunca escriba 'figura abajo', 'figura encima', o incluso, 'figura de la página XX', pues la numeración de las páginas del artículo puede alterarse durante su formateado.

4. Citaciones y Referencias

Para acceder a la versión completa de las normas de citas y referencias según APA (American Psychological Association) [haga clic aquí](#).