

La maximización de beneficios bajo los estándares internacionales de contabilidad financiera: una aproximación a las aplicaciones en las pyme*

Fabiola Torres-Agudelo

Contadora pública, Universidad Javeriana, especialista en banca, Universidad de los Andes, magíster en gestión ambiental, Universidad Javeriana. Docente e investigador del Departamento de Ciencias Contables, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Pontificia Universidad Javeriana. Actualmente, directora de Posgrados en Contaduría de la Pontificia Universidad Javeriana. Correo electrónico: fagudelo@javeriana.edu.co.

Braulio Adriano Rodríguez-Castro

Especialista en revisoría fiscal, Pontificia Javeriana, Bogotá, Colombia, 2002. Contador, Pontificia Universidad Javeriana, Bogotá, Colombia, 1998. Profesor investigador del Departamento de Ciencias Contables, director del Centro de Investigación Javeriano en Auditoría Forense, CIJAF. Su interés de investigación se centra en los temas de la auditoría forense, responsabilidad social empresarial y sistemas de información. Correo electrónico: brodri@javeriana.edu.co.

* El presente artículo corresponde a la primera fase del desarrollo del proyecto de investigación del Departamento de Ciencias Contables denominado "Propuesta de modelo técnico de integración de sistemas de información y prácticas de auditoría y transparencia para la pyme colombiana que participa en el mercado global".

Resumen Con el fenómeno de globalización en todos y cada uno de los aspectos empresariales, la contabilidad necesariamente no se ha quedado atrás. Todo lo contrario, el proceso de convergencia entre dos entidades emisoras de estándares (normas), como el International Accounting Standards Board, IASB, y el Financial Accounting Standards Board, FASB, ha permitido empezar a entender la medición y valoración de forma objetiva de los recursos, uno de los principales problemas, en un contexto económico pertinente para los sistemas de información.

En el contexto económico, se destacan algunas teorías, como la neoclásica, la neoinstitucional y la de la legitimación, que permitieron definir dos variables para un sistema de información propuesto para las pequeñas y medianas empresas, pyme, en un entorno de estándares internacionales de información financiera (IFRS-NIIF), para medir y valorar los recursos utilizados en una compañía.

Los diversos métodos o criterios de valoración originan resultados en ocasiones subjetivas; para mejorar este aspecto, se ha integrado en este proceso, la noción de valor razonable, el cual genera información de calidad para inversores, propietarios y en general, grupos de interés, para maximizar sus beneficios.

La pregunta que surge después de abordar el tema de la maximización de beneficios, se relaciona con la adhesión y resultado de la aplicación de los estándares internacionales de información financiera a los sistemas de información de las pyme colombianas. Por tanto, a las pyme colombianas no les queda otro camino que incorporar los IFRS a sus sistemas de información, de tal manera que les permita participar activamente en los mercados globales y conocer fiablemente la maximización de los beneficios generados a los inversores y propietarios.

Palabras clave valor, medición, maximización, valor razonable, pyme, estándares internacionales de contabilidad.

Maximizing Profits under International Financial Accounting Standards

Abstract The globalization phenomenon has had a bearing on many business and managerial aspects, and accounting, of course, is one of them. Thus, the rapprochement of the two entities that establish standards (regulations); i.e., IASB and FASB, has contributed to understand better one of the main problems: the objective gauging and assessing of resources in an economic context relevant to information systems.

Among the different theories in the economic milieu, the neoclassical or neo-institutional theory, vis-à-vis the problem of legitimization, allows for the establishment of two variables for an information system concerning pyme (Spanish acronym for small and medium-sized companies) operating in agreement with the International Financial Reporting Standards (IFRS), whereby it would be possible to assess and value the resources used by any given company.

Yet different valuation methods or criteria often produce rather subjective results; to improve this, we have incorporated into the process the notion of reasonable value, which in turn produces qualified information for investors, owners, and all interested groups in general, in order to maximize their profits.

The question that emerges once we are dealing with the idea of profit maximization is closely related to the adherence and implementation of the International Financial Reporting Standards to all Colombian pyme. Thus, the latter have no choice but to incorporate the IFRS into their information systems, in order to actively participate in the global markets, and for investors and owners to reliably know the maximized profits produced.

Key words Value, assessing, maximization, reasonable value, pyme, international accounting standards.

A maximização de benefícios sob os estândares internacionais de Contabilidade Financeira

Resumo Com o fenômeno de globalização em todos e cada um dos aspectos empresariais, a contabilidade, necessariamente, não ficou atrás. Pelo contrário, o processo de convergência entre duas entidades emissoras de padrões (normas) como são IASB e FASB permitiu começar a entender um dos principais problemas como é a medição e valorização de forma objetiva dos recursos e em um contexto econômico pertinente para os sistemas de informação.

Dentro do contexto econômico, destacam-se algumas teorias, como a neoclássica, neo-institucional, da legitimação que permitiram definir duas variáveis para um sistema de informação proposto para as pymes ao redor de padrões internacionais de informação financeira (IFRS-NIIF), que permitem medir e valorizar os recursos utilizados em uma companhia.

Os diversos métodos ou critérios de avaliação originam resultados em ocasiões subjetivos; para melhorar este aspecto, integraram-se neste processo a noção de valor razoável, a qual gera informação de qualidade para investidores, proprietários e, em geral, grupos de interesse, que permitam maximizar seus beneficios.

A pergunta que surge após abordar o tema de maximização de beneficios, relaciona-se com a adesão e resultado da aplicação dos padrões internacionais de informação financeira aos sistemas de informação das pymes colombianas. Portanto, não resta outro caminho às pymes colombianas que incorporar aos seus sistemas de informação, os IFRS, de tal forma que lhes permita participar ativamente nos mercados globais e conhecer confiavelmente, a maximização dos beneficios gerados aos investidores e proprietários.

Palavras-chave Valor, medição, maximização, valor razoável, pymes, padrões internacionais de contabilidade.

Presentación

Este documento se sustenta en el desarrollo del proyecto de investigación,¹ que propone un esquema en el cual la información contable financiera, gerencial, de control interno y externo y algunos elementos de gobierno y transparencia se integran para aumentar la competitividad de las organizaciones y favorecer sus niveles de competencia en un mercado abierto. La propuesta sigue la secuencia descrita en la figura No. 1:

A partir de esa estructura, los sistemas de información contable (algunos de ellos incluidos en la regulación) consideran como punto de partida las necesidades de las organizaciones, que provienen, al menos para efectos del presente trabajo, de los ámbitos económicos y de las organizaciones. Estos ámbitos generan una serie de variables o temas a los cuales los sistemas de información deben aportar componentes relevantes y pertinentes para su desarrollo.

En esa medida, este documento realiza una revisión a la literatura económica y contable-financiera, para presentar e identificar los elementos conceptuales que hacen parte de las variables de maximización de beneficios,² dentro de un contexto económico, y que se proponen integrar a los sistemas de información de las pymes, objeto de estudio de esta investigación.

1 El presente artículo corresponde a la primera fase del desarrollo del proyecto de investigación del Departamento de Ciencias Contables denominado "Propuesta de modelo técnico de integración de sistemas de información y prácticas de auditoría y transparencia para la pyme colombiana que participa en el mercado global".

2 Incluidos los inversores, propietarios y *stakeholders* en general.

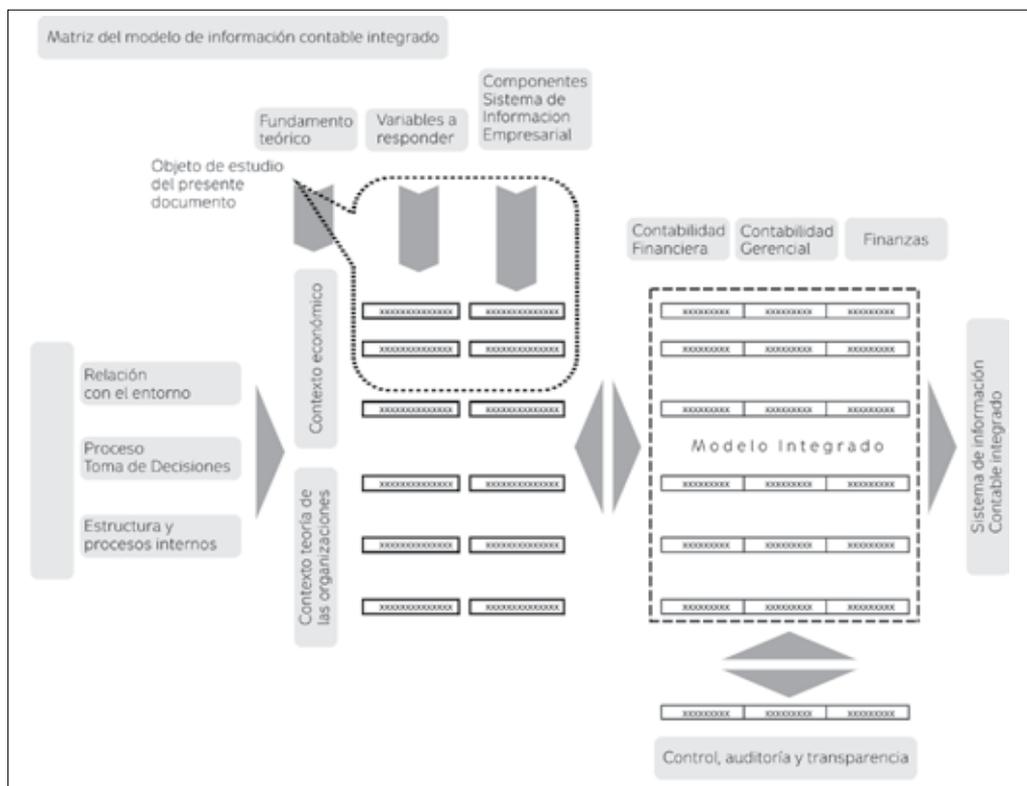


Figura No. 1

Fuente: Elaboración propia

Introducción

El documento presenta inicialmente elementos introductorios propios de las diferentes teorías económicas para centrar el interés en aquellas que vienen desarrollando los estándares internacionales de contabilidad IASB. Se analizan aspectos como la medición, la valoración, la determinación de los resultados, las ganancias y el mantenimiento del patrimonio, como diferenciadores que permiten que el modelo IASB sea el más adecuado para adoptar por las pyme colombianas. Se hace una pequeña presentación del borrador de los estándares para pyme, haciendo énfasis en su pertinencia y correspon-

dencia con el modelo IFRS-IASB. Esto busca fortalecer la propuesta del proyecto de investigación en cuanto a que el modelo a tener en cuenta al momento de integrar los sistemas de información y en relación con la contabilidad financiera debe ser el IFRS-IASB para pyme.

Aunque para el presente trabajo el centro de interés es la variable neoclásica de maximización de los beneficios para inversores y propietarios, el documento presenta de manera general otras dos variables a las cuales las pyme deben responder; la maximización del beneficio a *stakeholders* y la maximización de la legitimidad social son tareas inconclusas que se espera desarrollar en una próxima ocasión.

De manera muy general, el documento analiza la situación actual del modelo contable colombiano de cara a los desarrollos internacionales IASB, enumera las deficiencias y dificultades que enfrentan las empresas en Colombia al preparar y presentar su información financiera, con esto se fortalece la propuesta de integrar teniendo en cuenta el modelo internacional IASB.

Este trabajo pretende iniciar la búsqueda de respuestas a numerosas preguntas que sobre medición y maximización de beneficios se presentan al estudiar la aplicación de los estándares internacionales de información financiera en una empresa colombiana.

1. Contexto económico

Las actividades económicas realizadas por las diferentes organizaciones, independientemente de su conformación jurídica, tienen fundamentos teóricos desde diversas disciplinas para su desarrollo, que constituyen un eje pues ofrecen conocimiento y ventajas muy interesantes para ellas.

En ese orden de ideas, el contexto económico tiene unas características que responden a los sistemas económicos reinantes, así como los modelos económicos, que permiten que esos sistemas funcionen.

1.1. Generalidades

Toda actividad económica requiere organización y coordinación en las decisiones que permitan una utilización lo más racional posible de los recursos. Estos recursos se conocen tradicionalmente como factores de producción

[trabajo, tierra, capital]. Por tanto, las preguntas sobre qué producir estructura de producción, cómo producir recursos y técnicas utilizadas y para quién producir los sujetos que van a disfrutar los bienes y servicios producidos se responden con lo que se conoce como sistema económico.

Por tanto, se llama sistema económico a la forma en que una sociedad organiza la actividad económica, la producción de bienes y servicios y su distribución entre sus miembros. Cada sistema económico se caracteriza por su ordenamiento jurídico que especifica el régimen de propiedad y las condiciones de contratación entre particulares. El Estado elabora e impone ese ordenamiento jurídico y se reserva para sí ciertos ámbitos y formas de actuación. El sistema económico sirve, por tanto, para determinar qué agentes y en qué condiciones podrán adoptar decisiones económicas. Por ende, lleva la connotación de una articulación de partes armonizadas funcionalmente para la consecución de fines colectivos determinados [González y Maza, 1976].

También es un mecanismo (institución social) que organiza la producción, distribución y consumo en beneficio de una sociedad particular.

Los dos enfoques del concepto de sistema económico mencionados, reconocen que puede haber diversos sistemas económicos, dependiendo de la forma en que se respondan las premisas básicas de quién [costumbre, autoridad, el Estado, el mercado] y cómo toma las decisiones y qué objetivo [la satisfacción de la comunidad, la distribución de la riqueza, el ánimo de lucro] persiguen esas decisiones. Esto significa que hay

diversos tipos [sistemas tradicionales, sistemas de planificación central, sistemas de economía de mercado] de sistemas económicos.

De lo anterior y a través de la historia de la humanidad, se pueden identificar algunos de los sistemas económicos, como el esclavismo, el feudalismo (siglos X-XIV), capitalismo mercantil (XVI), capitalismo industrial (siglos XVII, XIX), capitalismo financiero y sistema comunista (siglo XX), economía mixta de mercado (inicio del siglo XXI), estado de bienestar.

Para efectos de este trabajo, se mencionarán brevemente algunas características de los siguientes sistemas económicos: capitalismo, socialismo, comunismo, economía mixta.

1.1.1. Clases de sistemas económicos

[González et al., 1976]

Capitalismo. Es una organización económica caracterizada por la propiedad privada de los medios de producción y distribución y por la búsqueda de ganancia bajo condiciones de competencia. En una economía capitalista o de mercado las preguntas qué, cómo y para quién se resuelven en el libre juego de las fuerzas competitivas de la oferta y la demanda.

Socialismo. En la teoría marxista, es la etapa transitoria entre el capitalismo y el comunismo; corresponde a la dictadura del proletariado, en la cual el Estado controla los medios de producción, los obreros controlan el Estado y el producto se distribuye de acuerdo con la fórmula “cada cual según su capacidad y cada cual según su trabajo”.

En su forma contemporánea, es un movimiento que busca el mejoramiento en la eficiencia y la equidad, mediante la propiedad pública de los principales medios de produc-

ción y distribución, y mediante un sistema de planificación central que responda a las tres preguntas básicas: ¿qué producir?, ¿cómo producirlo? y ¿a quién debe distribuirse?

Comunismo. En la teoría de Carlos Marx, es la meta final del desarrollo. Debe estar caracterizado por:

- Una sociedad sin clases en la cual todo individuo vive de su trabajo y no de sus propiedades.
- La desaparición del Estado.
- La desaparición del problema salarial. Los ciudadanos viven de acuerdo con el lema “cada cual según sus capacidades y cada quien según sus necesidades”.

Ningún Estado ha llegado a este nivel. Los países llamados comunistas están en el socialismo antes definido.

Economía mixta. Entre los extremos representados por la economía de mercado y la economía dirigida, está la economía mixta. En ella, las tres preguntas básicas se resuelven, en parte, por el mercado libre y, en parte, por una autoridad central gubernamental.

Esta sociedad pretende alcanzar determinados objetivos, cuatro de ellos son básicos en todo sistema económico.

- Eficacia
- Equidad
- Estabilidad
- Crecimiento

Eficacia. Se refiere al hecho de hacer un adecuado uso de los recursos disponibles para lograr el resultado esperado.

Cuando una empresa, una secta o un sistema económico logran obtener un máximo de producción, utilizando plenamente los recursos con que cuentan, se encuentran en un estado de eficiencia técnica. La eficiencia económica exige, además de lo anterior, que se produzcan los bienes que la gente desea dados sus ingresos actuales.

Equidad. Éste es, a la vez, un concepto filosófico y un objetivo económico relacionado con la distribución del ingreso, o sea, con la participación de cada individuo en la producción de la sociedad y de cuanto ingreso sea percibido por la sociedad, entendiendo el ingreso como remuneración a los factores de producción, aunque no hay un patrón perfectamente aceptado con respecto al modo en que la empresa debe distribuir su producto, en total de bienes y servicios producidos por la sociedad.

Hay tres formas que han sido ampliamente estudiadas:

- La forma de contribución
- La forma de la necesidad
- La forma de la igualdad

Estabilidad y crecimiento. Estos dos objetivos económicos tienen una estrecha interrelación. La estabilidad implica no permitir movimientos bruscos que afecten las condiciones de precio y demás variables económicas. Esto, a su vez, conduce a un crecimiento económico, definido como un nivel creciente de producción de la economía a lo largo del tiempo, resultado de una serie de medida sobre los sectores. Son las variables que constituyen la actividad económica.

Para efectos del documento, es necesario hacer una mayor precisión sobre el sistema capitalista, pues con y a raíz de sus teorías se han desarrollado las organizaciones en el mundo.

Sistema capitalista

Capitalismo, sistema económico en el que los individuos privados y las empresas de negocios llevan a cabo la producción y el intercambio de bienes y servicios, mediante complejas transacciones en las que intervienen los precios y los mercados. Aunque tiene sus orígenes en la antigüedad, el desarrollo del capitalismo es un fenómeno europeo; fue evolucionando en distintas etapas, hasta considerarse establecido en la segunda mitad del siglo XIX. Desde Europa, en concreto desde Inglaterra, el sistema capitalista se fue extendiendo a todo el mundo, siendo el sistema socioeconómico casi exclusivo en el ámbito mundial hasta el estallido de la I Guerra Mundial, tras la cual se estableció un nuevo sistema socioeconómico, el comunismo, que se convirtió en el opuesto al capitalista.

a. Características del sistema capitalista

A lo largo de su historia, pero sobre todo durante su auge en la segunda mitad del siglo XIX, el capitalismo tuvo una serie de características básicas:

1. Los medios de producción tierra y capital son de propiedad privada. En este contexto, el capital se refiere a los edificios, la maquinaria y otras herramientas utilizadas para producir bienes y servicios destinados al consumo.
2. La actividad económica aparece organizada y coordinada por la interacción

entre compradores y vendedores (o productores) que se da en los mercados.

3. Tanto los propietarios de la tierra y el capital, como los trabajadores, son libres y buscan maximizar su bienestar, por lo que intentan sacar el mayor partido posible de sus recursos y del trabajo que utilizan para producir; los consumidores pueden gastar sus ingresos como quieran y cuando quieran para obtener la mayor satisfacción posible.

Este principio, que se denomina soberanía del consumidor, refleja que, en un sistema capitalista, los productores se verán obligados, debido a la competencia, a utilizar sus recursos para poder satisfacer la demanda de los consumidores; el interés personal y la búsqueda de beneficios los llevan a seguir esta estrategia.

4. Bajo el sistema capitalista, el control del sector privado por parte del sector público debe ser mínimo; se considera que si existe competencia, la actividad económica se controlará a sí misma; la actividad del gobierno sólo es necesaria para gestionar la defensa nacional, hacer respetar la propiedad privada y garantizar el cumplimiento de los contratos. Esta visión decimonónica del papel del Estado en el sistema capitalista cambió mucho durante el siglo XX.

Un elemento clave del capitalismo es la iniciación de una actividad con el fin de obtener beneficios en el futuro; puesto que éste es incierto, tanto la posibilidad de obtener

ganancias como el riesgo de incurrir en pérdidas son dos resultados posibles, por lo que el papel del empresario consiste en asumir el riesgo de tener pérdidas.

- b. Teorías pertinentes para los sistemas de información

Los agentes económicos buscan crecimiento y desarrollo. Para ello, necesitan recursos, socios financieros y estratégicos, y también buscan cautivar a los inversionistas. Esto se da en la medida en que puedan maximizar el retorno de la inversión. Destacados economistas han ideado y comprobado diversas teorías, pero para efectos de este trabajo simplemente se dará una explicación breve que soporte la decisión que se tomó como fundamento.

Sin embargo, es preciso mencionar que en este escenario de globalización se presentan un sinnúmero de opciones y tendencias, que son complemento de lo económico y que, en ocasiones, se convierten en factores decisivos de inversión, como desempeño social, ambiental, legitimación social, cadenas mundiales de abastecimiento, etc.

- Teoría neoclásica

La escuela neoclásica [González et al., 1976] es un enfoque económico basado en el análisis marginalista y el equilibrio de oferta y demanda, y del mecanismo de la interdependencia general de los hechos económicos. El enfoque neoclásico parte, entre otros, de estos supuestos: el comportamiento económico surge del comportamiento agregado de individuos (u otro tipo

de agentes económicos) que son racionales y tratan de maximizar su utilidad económica o beneficio mediante elecciones basadas en la información disponible, presuponen que tienen una realidad cambiante y, por tanto, no se puede ignorar que los datos de los problemas económicos están sujetos a cambio.

- Teoría neoinstitucional

Los análisis económicos clásico y neoclásico no encontraban una explicación teórica elegante de la inevitable existencia y crecimiento de las empresas, hasta que Coase,³ en su artículo pionero planteó que la razón de ser de la empresa es la reducción de los costos de coordinación de las transacciones, dando lugar a un nuevo desarrollo de la teoría de la empresa, sustentada en la definición de un sistema eficiente de derechos de propiedad, que minimizan los costos de transacción y en la teoría de la agencia, que analizan los costos de transacción del conjunto de relaciones contractuales que configuran la actividad económica de la empresa. En este enfoque, la empresa surge porque es un mecanismo más eficiente para organizar y controlar la producción y los intercambios. La empresa se concibe como un conjunto de capacidades organizativas que une los recursos tangibles, intangibles y humanos para mantener y aumentar la ventaja competitiva. La empresa organiza el conjunto de actividades que completan la cadena de valor y coordina los intercambios de bienes

y servicios, al suscribir un conjunto de contratos con todos los agentes internos y externos intervinientes, por lo cual incurre en unos costos de transacción surgidos básicamente del carácter imperfecto de la información y del comportamiento de los contratantes (Mallo et al., 2000).

- Teoría de la legitimación

En los últimos años, el mercado global viene exigiendo de sus participantes nuevos esfuerzos a favor de la protección de los derechos humanos, el control de las actuaciones irresponsables de las grandes corporaciones que cotizan en bolsa y de una más intensa tutela civil de la ciudadanía. Aunque se ha demostrado que ya a finales del siglo XIX las firmas revelaban información de carácter social en sus cuentas anuales o en informes separados, sólo desde la década de 1960 y sobre todo desde los años 70, se estudió de forma generalizada la relación existente entre el papel que los negocios desempeñan en la sociedad y su revelación de información social.

De la mano de conceptos como “corporate social performance”, “social responsibility disclosure”, “good cooperate citizenship”; “social accounting”, “corporate social accounting”; “environmental accounting”, “social responsibility annual report”, entre otros, con diferentes posicionamientos, se analizaron las implicaciones éticas, legales, económicas y sociales de las actividades de las empresas, así como la mejora en la medición y posterior revelación de información al respecto. Por otra parte, debido a que ni las

3 Coase, Ronald (1937). The nature of the Firm. En *Economica*, Vol. 4. Nov. 1937, reproducido en *Reading in Price Theory*, Richard D. Irwin, 1952.

fuentes del poder ni la necesidad de los servicios ofrecidos por las empresas son permanentes, éstas deben constantemente aprobar los test de legitimidad y relevancia para demostrar que la sociedad requiere sus servicios y que los grupos que se benefician de los frutos de esas empresas tienen la aprobación social (De Quevedo, 2003).

Los términos legitimidad o legitimación son las piedras angulares de esta teoría. Se definieron para estudiar el comportamiento de las instituciones políticas y las organizaciones

y, posteriormente, fueron exportados al ámbito de las empresas, que enmarca la teoría de la legitimación.

2. Variables económicas a las que el sistema debe responder

Producto del análisis de los fundamentos teóricos, a continuación se explican cada una de las variables a las que debe responder el sistema de información propuesto:

Fundamento teórico	Variables
Contexto económico	a. Maximización de los beneficios para inversiones y propietarios
	b. Maximización de beneficios a <i>stakeholders</i>

Tabla 1

Fuente: Elaboración propia

2.1 Maximización de beneficios para inversores y propietarios. Generalidades

A partir de los estándares internacionales de contabilidad financiera, se propone la aplicación de la teoría económica de la “maximización”, puesto que se considera que su aplicación implica generar información para la toma de decisiones.

Los estándares internacionales de contabilidad como una respuesta a la variable neoclásica de maximización de los beneficios para inversores y propietarios

Este aparte del documento muestra que los estándares internacionales de contabilidad (IASB) son una opción válida que responde a las exigencias de la variable económica neoclásica de la “maximización de los beneficios a

inversores o propietarios” (Amat, 2003). De forma muy general, introduce el tema, partiendo del concepto de “globalización” y en particular la “globalización económica”, hace mención de la “nueva arquitectura financiera internacional” y el papel de la contabilidad en estos procesos. Presenta brevemente los desarrollos alcanzados por IASB (medición, valoración, valor razonable, determinación de resultados, ganancias, mantenimiento de patrimonio, entre otros) y se centra en los Estándares Internacionales de Reportes Financieros para pyme. Lo anterior se presentará haciendo énfasis en las ventajas para las empresas (pyme) de adoptar los estándares internacionales de contabilidad IASB y en que éstos son un requisito para poder participar en mercados globales.

La globalización como tal es un proceso con muchas aristas desde lo cultural hasta lo econó-

mico, pasando por aspectos sociales, políticos y religiosos; en lo económico, el desarrollo de finales del siglo XX fue bastante significativo, con la ampliación de los mercados de capitales, con el auge de la tecnología, en especial en el campo de la información contable XBRL (Valderrama, 2005) y con la interacción de todos los mercados desarrollados o emergentes. La globalización económica constituye una manifestación de la globalización y se presenta como una integración de los grandes capitales del mundo, en busca de mejores condiciones para maximizar sus beneficios (Stiglitz, 2004).

Los acuerdos multilaterales, de libre comercio y la apertura de nuevos mercados con la participación activa de nuevas potencias como China⁴ hacen que el fenómeno globalizador tome fuerza y demande nuevos desarrollos y nuevos acuerdos de los sistemas de información, incluyendo el contable. Hoy ya

4 En 2007, la economía china creció 11,4%, tres décimas más que en 2006, por encima del 10% por quinto año consecutivo y el mayor en 14 años, por lo que mantiene el cuarto puesto mundial. El PIB chino continuó creciendo a un ritmo imparable y ascendió a 24,66 billones de yuanes (2,33 billones de euros o 3,41 billones de dólares), según las cifras publicadas por el Buró Nacional de Estadísticas. El crecimiento de la economía china en 2007 es el mayor en 14 años (en 1994, el aumento del PIB fue de 13,1%). China continúa, por tanto, tras Estados Unidos, Japón y casi alcanza a Alemania, país que se calcula que acumuló un PIB de unos 2,38 billones de euros (3,47 billones de dólares), según datos de la Oficina Federal de Estadística alemana. Pese a que el crecimiento interanual de China continúa su tendencia creciente, la cifra de 2007 fue ligeramente inferior a la que se registró en los primeros nueve meses de ese año con respecto a la de 2006 (11,5%), lo que podría ser un síntoma de cierta desaceleración en el último trimestre. Ello se confirmaría si se cumplen las cifras de crecimiento que los economistas chinos prevén para 2008, cuando, de acuerdo con el Centro de Información Estatal de China, el PIB podría crecer "sólo" 10,8%.

es retórico hablar sobre los efectos de la globalización en los sistemas de información contable, mencionar procesos de armonización, internacionalización o globalización; las realidades obligan a enfrentar de manera decidida el actual proceso globalizador-integrador y a asumir temas comunes como los estándares internacionales, (Mantilla, 2002)⁵ y entre ellos los de contabilidad, insertos en la Nueva Arquitectura Financiera Internacional, NIFA, que se presenta como un conjunto de organismos internacionales que afectan las políticas económicas mundiales (Banco Mundial, BM, o World Bank, WB; Fondo Monetario Internacional, FMI, o International Monetary Fund, IMF; Organización de Naciones Unidas, ONU; Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, OCDE, u Organisation for Economic Co-operation and Development, OECD; International Organization of Securities Commissions, IOSCO; Grupo de los Siete, G-7; Grupo de los 22 G-22, etc.) (Eichengreen, 2000). Ver tabla 2.

5 Los estándares ayudan a promover sistemas financieros domésticos sólidos, y a la estabilidad financiera internacional. Juegan un rol importante en el fortalecimiento de la regulación y supervisión financiera, engrandecen la transparencia, facilitan el desarrollo institucional y reducen las vulnerabilidades. Varían en alcance, especificidad y grado de aceptación internacional. Su rango va desde principios amplios hasta metodologías específicas. Muchos de ellos se sobreponen funcionalmente u operan de manera independiente. No constituyen fines en sí mismos, sino medios para promover fundamentos financieros sólidos y el crecimiento económico sostenido. Su implementación tiene que darse como parte de la estrategia general de un país para el desarrollo del sector económico y financiero, tomando en cuenta sus etapas de desarrollo, el nivel de capacidad institucional y otros factores domésticos (*Financial Stability*, 2000).

Estándar	Emisor
Transparencia en políticas monetarias y financieras	IMF
Transparencia fiscal	IMF
Difusión de datos	IMF
Insolvencia	World Bank
Gobierno corporativo	OECD
Estándares internacional de reportes financieros	IASB
Estándares internacionales de contabilidad	IFAC
Integridad del mercado	FATF
Supervisión bancaria	BCBS
Regulación de valores	IOSCO
Control interno	COSO

Tabla 2 - Estándares clave para la Nueva Arquitectura Financiera Internacional, NIFA

Fuente: Mantilla, Samuel (2002). *Guía para la inserción contable colombiana en los escenarios internacionales*.

En mercados globalizados, las empresas requieren información de calidad para la toma oportuna de decisiones, además de que esté preparada bajo estándares aceptados globalmente y que necesariamente responda a la evolución del mercado. Por lo anterior, el modelo IASB tiene especial significado ya que intenta colmar las expectativas del mercado con un conjunto de estándares que, al aplicarlos, generan información para inversores y acreedores (Larrahondo, 2005).

Dado que en el sistema económico capitalista se busca maximizar el retorno de la inversión (teoría económica neoclásica), es indispensable contar con un sistema de información que permita, precisamente, medir con fiabilidad este retorno y además que sea útil para la toma de decisiones (Doupnik y Perera, 2007). Se tiene una economía crecientemente global y las presiones del mercado están conduciendo a una demanda por un conjunto único de estándares transparentes y comparables de presentación de información financiera para

usarlos en todo el mundo. Esas presiones del mercado incluyen la reducción del riesgo de capital y del bajo costo de capital resultante de información financiera de alta calidad, transparente y comparable.

De manera general, los estándares internacionales de contabilidad permiten:

- Reducir los costos de operación para las compañías multinacionales.
- Unificar la presentación interna y externa de reportes, para que sea la misma sin importar el país en el que se realizan las operaciones.
- Fomentar la inversión más allá de las fronteras nacionales y, por consiguiente, mejorar la asignación de los ahorros a las inversiones.
- Reducir un elemento de riesgo (la incomprendibilidad de la presentación de reportes financieros extranjeros) para prestamistas e inversores en países extranjeros y, por consiguiente, reduce el riesgo de una inversión en la economía global.

- Eliminar la confusión de una compañía que anuncia su posición y su desempeño financiero, mediante figuras diferentes, en algunos casos causando alarma, de acuerdo con los conjuntos de reglas nacionales que aplica.
- Facilitar que la profesión contable opere de manera más eficiente en todo el mundo.
- Reducir el costo en el cual cada país puede incurrir al desarrollar sus propios estándares.

2.2. La búsqueda de la maximización de beneficios para inversores y propietarios en el esquema de la contabilidad financiera y dentro de los estándares internacionales de contabilidad necesariamente tiene una relación directa con la medición de los recursos

Se sabe que la contabilidad tiene un modelo contable [García, M., 2002] que responde a las siguientes características:

- a. Corresponde a un modelo matemático, conjunto de variables interrelacionadas relaciones algebraicas y topológicas que representan una realidad identificable de forma objetiva, mensurable.
- b. A un modelo circulatorio que considera dos variables: corriente [exógenas] y fondo [endógenas].
- c. A un modelo económico que representa la actividad económica y los hechos económicos y la estructura de la circulación económica.

El modelo contable mide de forma general, una sola magnitud: el valor económico, lo cual no significa que se pueda medir en otras

magnitudes, por ejemplo, en los modelos de costos.

Ahora bien, del modelo contable subyace un método contable, que en términos de Cañibano [1979] “es un conjunto de postulados y premisas subsidiarias que permite someter a observación la realidad económica, expresar en un lenguaje convenido, los aspectos cualitativos y cuantitativos de dicha observación conforme a unas reglas que garantizan un determinado grado de objetividad, y procesar la información resultante siguiendo unos criterios que permitan obtener estados sintéticos que contengan agregados relevantes”.

Este método contable, siguiendo con Cañibano, tiene una serie de postulados e hipótesis que permiten la observación desde lo económico, los cuales son:

- a. Principio de dualidad, hoy en discusión por considerar que diferentes usuarios requieren diferentes perspectivas o dimensiones, que la partida doble no puede suministrar. Para ello se utiliza la contabilidad multidimensional [Rivero, 1976].⁶
- b. Formas de representación, en este sentido se puede decir que existen, por lo menos desde la visión de Cañibano, tres formas de representación: la convencional que todos conocemos por medio de registros, cumpliendo el principio de dualidad, utilizando una unidad monetaria; la representación matricial, la cual permite observar una “economía de lenguaje” e identificar la in-

⁶ Contabilidad multidimensional: “Puede identificarse con una contabilidad en unidades físicas, basada en que, una vez agrupados los distintos activos en clases homogéneas, hemos de recoger en cuentas no solamente activos, sino también la renta generada por los mismos”. Página 522.

terrelación entre los diversos elementos del sistema; y la representación sagital.

- c. Agregación o conjunto. Se refiere a la posibilidad que presenta la contabilidad financiera para proporcionar información a aquellos inversores o acreedores una visión de conjunto o global de los recursos de una organización. De esta manera, los datos resultantes de la actividad económica se pueden agregar por categorías, lo cual permite identificar los datos más significativos.
- d. Medición y valoración, parte del principio de que la información contable necesariamente tiene que ser cuantitativa. Por ello, se considera que la medición es la cuantificación de atributos cuantitativos que son relativos a diversos elementos expresados en una unidad de cuenta, mientras que la valoración se entiende como la expresión monetaria de ese atributo cuantitativo. Esta premisa supone, entonces, que la medición y, por ende, la valoración son objetivas, esto es, que utilizan formas y métodos de medición sustentables, confiables y que pueden ser objeto de verificación, todo esto para manifestar que la organización está en marcha o que puede continuar realizando sus operaciones.

Es perentorio también recordar que al intentar medir es necesario tener en cuenta que hay que delimitar las dimensiones relevantes del objeto que se va a medir, establecer escalas de medición, definir las unidades a emplear y las operaciones con las cuales se realizará esta medición (Blanco et al., 1999).

De otra parte, es importante tener presente algunos aspectos sobre el concepto de valor. En forma gramatical, la palabra *Valor* proviene del latín *valor-valoris*. Grado de utilidad o aptitud de las cosas, para satisfacer las necesidades o dar bienestar. Cualidad de las cosas, en virtud de la cual se da por poseerlas cierta suma de dinero o algo equivalente. Alcance de la significación o importancia de una cosa o acción, palabra o frase. Cualidad del ánimo, que mueve a acometer resueltamente grandes empresas y arrostrar sin miedo los peligros.⁷

También se menciona que valor no es una cosa, ni elemento, sino propiedades o cualidades, que posean ciertos objetos llamados bienes [Uribe 1983].

Por ser el valor un grado de utilidad, que permite satisfacer necesidades, se puede categorizar, por lo menos en las siguientes clases:

1. Valor social.
2. Valor ético.
3. Valor en filosofía.
4. Valor económico.
5. Valor jurídico.

Para efectos de este documento, nos detendremos en el valor económico:

Valor económico

Básicamente, es el que nos interesa para abordar la variable de maximización y podemos definirlo desde dos aproximaciones: una, como la estimación objetiva o subjetiva que se concede a los bienes para la satisfacción directa o indirecta de las necesidades humanas, la determinación conceptual forma parte de los su-

⁷ <http://dictionary.reference.com/>

puestos de la actividad económica, y no es sino mediante su desarrollo histórico como puede analizarse la génesis y evolución de las diversas acepciones del concepto: Adam Smith, David Ricardo, Robert Thomas Malthus, Carlos Marx, etc.; y dos, en virtud del grado de satisfacción que los bienes y servicios de naturaleza tangible o intangible proporcionan a los grupos y/o individuos.

Su escala de valuación depende de los siguientes factores:⁸

1. Los mercados (formales o informales) en que se efectúan las operaciones.
2. La importancia que los individuos asignan a la propiedad y a la riqueza.
3. El paso del tiempo, que identifica valores pasados, presentes y futuros y además establece el valor que un bien pueda tener a corto o largo plazo.
4. El reconocimiento del riesgo y la incertidumbre, que se asigna dependiendo de la clase de bien o servicio y de acuerdo con las diversas condiciones sociales, económicas y políticas que en determinado momento prevalezcan.

2.2.1. La evaluación del valor económico

Una de las grandes controversias en la economía es conocer el origen y las causas del valor. De acuerdo con las teorías más antiguas y también las más aceptadas, el valor consiste en la estimación que se tiene de un objeto que es útil para satisfacer nuestros deseos, es decir, el valor es una dimensión subjetiva que nace de

la relación con un objeto, cuando se considera que puede servir para satisfacer o llenar un deseo del sujeto.

El valor nace del acto de valuación que una persona hace de un objeto que estima útil para sus propios fines. El valor no es una cualidad objetiva del bien, sino una apreciación subjetiva de la persona.

El valor tiene fundamento en la utilidad, pues sería inconcebible que alguien deseara un objeto que le es poco útil; a pesar de esto, en ninguna forma, se pueden confundir los conceptos de valor y utilidad. El valor no es sólo una dimensión subjetiva, sino que lleva implícito el concepto de posesión.

En cambio, la utilidad puede considerarse indiferentemente del acto de posesión del objeto y es de carácter objetivo.

La utilidad, aun cuando es base del valor, es muy diferente de éste, como se puede apreciar en el siguiente ejemplo: el agua es igualmente útil en el desierto que a la orilla de un río y, sin embargo, no es igualmente valiosa en ambas circunstancias [Uribe, 1983].

Es evidente que el agua es tan útil en el desierto como a la orilla de un río, pero es igualmente evidente, que el agua tiene mucho más valor en un desierto que a la orilla de un río, del cual una persona o un animal o una planta pueden proveerse en forma ilimitada, mientras que en el desierto esto no sucede, dado que su presencia allí es escasa [Robert, 1985].

La utilidad, aunque elemento muy importante dentro del concepto de valor, no serviría por sí sola para explicar la razón de éste, pues hay cosas que siendo muy útiles no tienen ningún valor o casi ninguno, por ejemplo, el aire

8 John Uribe Botero, *La teoría del valor*. Servigráficas, Medellín, 1983.

que respiramos (en condiciones normales de la naturaleza). Es necesario, además, que haya un aprovisionamiento limitado del objeto que se desea, pues si éste se da o existe en forma ilimitada y puede ser adquirido libremente, entonces no tendrá ningún o muy poco valor. Por esta razón, el valor de los bienes proviene también de la dificultad para obtenerlos y es directamente proporcional a ella [Robert, 1985].

Es cierto también que muchos bienes que tienen gran cantidad de usos y por consiguiente de utilidad, tienen menor valor que otros menos útiles. Por ejemplo, el oro es más valioso y tiene menos valor de uso que el hierro, que tiene mayor utilidad. Es igualmente cierto que bajo algunas circunstancias, tiene más valor una cantidad menor de objetos útiles que una cantidad mayor.

Si la causa del valor es la satisfacción de un deseo, es lógico que nosotros valoremos los objetos de acuerdo con la satisfacción que ellos producen. Un deseo o una necesidad muy importantes harán más valioso el objeto que es capaz de satisfacerlos, que lo que lo hará un deseo o una necesidad menos importantes. Igualmente, un deseo más intenso hará más valioso el objeto que es capaz de satisfacerlo. Vale la pena aclarar que la escala de valores es puramente subjetiva y circunstancial en el campo económico y esto explica por qué un mismo artículo puede tener diferentes valores, para diferentes personas, y también diferentes valores para la misma persona en distintas circunstancias [Uribe, 1983].

Así, entonces, en economía se reconocen dos tipos de valor, que son el valor de uso⁹ (ma-

yor subjetividad, porque depende del individuo, de sus necesidades, de sus apreciaciones) y el valor de cambio¹⁰ (tiene un nivel de subjetivi-

la sociedad. El valor de uso está condicionado por las propiedades físicas, químicas y otras propiedades naturales de la cosa, y también por las que ésta haya adquirido a consecuencia de la actividad humana dirigida a un fin. El valor de uso lo crea el trabajo concreto. Son valores de uso tanto los productos del trabajo como muchas otras cosas dadas por la naturaleza (aire, agua, frutos silvestres, etc.). A medida que la ciencia y la técnica progresan, el hombre descubre en el mundo que lo rodea nuevas propiedades de las cosas y las pone a su servicio, con lo que aumenta la diversidad de los valores de uso. Algunas cosas satisfacen directamente las necesidades personales del hombre, sirven de objetos de consumo personal (alimentos, vestido, etc.); otras sirven como medios para producir bienes materiales, es decir, son medios de producción (máquinas, materias primas, combustibles, etc.). El valor de uso es una propiedad inherente a toda cosa útil, independientemente de la forma social de producción. Toda la multiplicidad de valores de uso constituyen "el contenido material de la riqueza, cualquiera sea su forma social" (Carlos Marx). Ahora bien, el papel del valor de uso cambia cuando cambia el modo de producción. Así, en las condiciones de la producción mercantil, el valor de uso constituye uno de los dos motores de la mercancía y actúa como portador del valor de cambio, tras el cual se oculta el valor. El estudio del valor de uso como tal, es decir, de las propiedades naturales de las cosas, corresponde al peritaje mercantil y otras ciencias aplicadas, mientras que la economía política estudia el valor de uso como portador del valor. La particularidad del valor de uso de una mercancía estriba en que tal valor ha de poseer la propiedad de satisfacer necesidades del que compra la mercancía dada, es decir, ha de actuar como valor social de uso. En el régimen de producción capitalista, el valor de uso interesa al capitalista únicamente en cuanto portador del valor y de la plusvalía, pues el fin inmediato de dicho tipo de producción no consiste en satisfacer las necesidades de la sociedad y del hombre, sino en extraer ganancias. Bajo el régimen socialista, la creación del valor de uso de la mercancía en determinada cantidad, surtido y calidad, tiene como objetivo directo el de satisfacer en grado creciente las necesidades de los miembros de la sociedad [<http://www.eumed.net/cursecon/dic/bzm/v/valoru.htm>, Diccionario de economía política, Borisov, Zhamin y Makárova], fecha de consulta: 18 de febrero de 2008.

10 Proporción en que se cambian mercancías de una clase por mercancías de otra y que varía con los lugares y los

9 La utilidad de una cosa es la capacidad que posee de satisfacer una necesidad cualquiera que sea, del hombre, de

dad relacionado con el momento, las circunstancias del cambio, de las relaciones en que se basa el cambio), por tanto, la asignación de un valor presupone una ponderación de estos valores. Esta ponderación se denomina “precio”.¹¹

Dentro de un sistema económico, predomina el valor de cambio, pues éste presupone las relaciones sociales entre los individuos que intervienen en él. Por esto, el valor de cambio tiene preferente atención en los estudios económicos, por cuanto es la causa y razón de toda la organización de la producción.

Aunque el valor de cambio es completamente diferente al valor de uso, éste descansa

tiempos... El valor de cambio, o precio, si bien oscila de acuerdo con el juego de las fuerzas de mercado, lo hace siempre en torno al valor. De esta manera, el valor de cambio de una mercancía no es una relación cuantitativa meramente casual; el valor de cambio es una expresión del valor. <http://www.definicion.org/valor-de-cambio>, fecha de consulta: 18 de febrero de 2008.

11 Expresión en dinero del valor de la mercancía. El valor, es decir, las inversiones socialmente necesarias de trabajo, materializado en tal o cual mercancía, sólo puede expresarse indirectamente por medio del valor de otra mercancía. El precio de una mercancía indica que en ella se encuentra materializado tanto trabajo socialmente necesario cuanto representa la suma dada de dinero. Los precios de las mercancías pueden subir o bajar por el cambio de valor de las mercancías y por el cambio de valor del material monetario. Aunque en la base del precio se halla el valor, el precio de cada mercancía por separado no ha de coincidir obligatoriamente con el valor. Por influjo de la demanda y de la oferta, los precios se apartan del valor en más o en menos. Ahora bien, en escala de la sociedad, la suma de los precios de toda la masa de mercancías es igual a la suma de los valores. En la fluctuación de los precios en torno al valor y en la igualdad final entre la suma de los precios y la suma de los valores, encuentra su manifestación la ley del valor. El precio es la manifestación de la ley del valor. El valor es la ley de los precios, es decir, la expresión generalizada del fenómeno del precio (ver Vladimir Illich, Lenin) [<http://www.eumed.net/cursecon/dic/bzm/v/valoru.htm>], Diccionario de economía política, Borisov, Zhamin y Makárova], fecha de consulta: 18 de febrero de 2008.

en el valor de uso, pues es evidente que nadie tendría interés en intercambiar objetos que no tuvieran respectivamente ningún uso, o ningún valor de uso o ninguna utilidad [Robert, 1985].

Otros valores económicos identificados pueden ser los siguientes [Uribe, 1983]:

Valor en libros

Es el valor por el cual se presentan los activos tangibles e intangibles en los estados financieros. Integra dos principios fundamentales: el conservador y el de consistencia.

Valor de mercado

Es el que resulta del libre juego de la oferta y la demanda, es decir, la confrontación de compradores y vendedores en el mercado. Las características de operación de un mercado y las condiciones que gobiernan esta confrontación influyen sustancialmente en el establecimiento de valores. Son frecuentes los cambios en los valores de mercado de los activos, y éstos generalmente coinciden con las alteraciones de precios observados en los lugares de intercambio.

Valor de reemplazo

Se origina en la divergencia que aparece entre el valor en libros y el valor de mercado. Se configura con la atribución del valor de mercado de un activo capaz de reemplazar a un activo determinado, con el propósito de establecer un valor más justo.

Valor catastral

Está dado por las leyes emanadas del poder legislativo y reglamentos del poder ejecutivo;

valúa los inmuebles y propiedades determinadas con fines meramente fiscales. Estos lineamientos reflejan las políticas gubernamentales de recaudación y de redistribución del ingreso. Normalmente se presentan marcadas divergencias entre el valor de mercado como punto de partida y el valor catastral que debe asignarse.

Valor fiscal

También está dado por las leyes que expide el gobierno nacional, obviamente con fines únicamente fiscales. Esto origina diferencias entre el valor en libros (cifras de los estados financieros) y los valores presentados en la declaración de renta del respectivo año gravable.

Valor de estimación

El valor de apreciación se genera con antelación a la ocurrencia de la transacción (contrario al establecimiento del valor de mercado) y está dado en virtud del ejercicio de juicios imparciales. Por ejemplo, el autor de una obra de arte estima el valor por el cual puede ser vendida, pero si éste es muy bajo y el pintor no es reconocido posiblemente su obra no será vendida.

Valor de liquidación

Valor de liquidación o realización, normalmente se da cuando la empresa se liquida, es decir, al perder la naturaleza de empresa en marcha o continuidad. La naturaleza de un proceso de liquidación ocasiona en parte la baja en los valores, puesto que la venta se realiza bajo la presión del tiempo y dentro de un mercado limitado.

En relación con la valoración, también es necesario precisar que una de sus características es la fluctuación, esto es, que dependiendo

de su función, el valor puede cambiar, por tanto, hay una serie de influencias sobre el valor económico. Por ejemplo:

a. Oferta y demanda (mercado)

Se ha visto que el valor económico puede expresarse como una medida en la escala de deseabilidad de individuos o grupos; así, la escasez relativa de un bien o servicio habrá de influir sobre su atractivo y, por tanto, sobre su precio. Será menor el valor si el bien o el servicio se obtienen con facilidad (varios proveedores) y ese valor asciende cuando las fuentes de abastecimiento no alcanzan a cubrir la demanda. La naturaleza de la oferta y la demanda existente para cualquier bien o servicio influirá sobre su valor, pues es más fácil establecer su valor cuando se encuentra una historia de transacciones abundantes y estables, a diferencia de aquellos bienes o servicios que carecen de un mercado bien desarrollado.

b. Psicológicos

Los cambios en los gustos y deseos, sobre todo teniendo en cuenta el valor en función del grado de atracción, son fuerzas importantes tras la oferta y la demanda que influyen en la determinación del valor económico. Así, las modas, la novedad y los cambios en las costumbres confirman la subjetividad del valor. (No hay nada tan poco atractivo, como un artículo pasado de moda).

c. Políticos

Las situaciones políticas y económicas prevalecen sobre valores económicos es-

pecíficos. Épocas de recesión y depresión ocasionan una baja de valores en ciertos bienes; por otra parte, la demanda (poder de compra) se desplaza hacia el consumo de bienes esenciales. El caso contrario sucede en épocas de bonanza. Un panorama político incierto, como amenazas de guerra, etc., produce un fuerte impacto en el consumo de bienes de larga duración, como las casas o cualquier otro inmueble, y encamina la tendencia hacia consumos acelerados.

d. Tecnológicos

El grado de desarrollo tecnológico y de progreso que se logra con el propósito de satisfacer las demandas de la sociedad, suscitará una acentuada baja en los valores de los métodos y maquinaria sustituidos. Las empresas deben ir a la par con los cambios tecnológicos o tenderán a desaparecer.

e. Jurídicos

Se relacionan directamente con aquellos valores que se desprenden de un acuerdo contractual. Ejemplo, el valor de un bien inmueble en una escritura pública.

f. Económicos

Los factores económicos que influyen en la determinación de un valor son la devaluación, si se habla de intercambio de productos o servicios en monedas diferentes, es decir, la pérdida del poder adquisitivo de una moneda frente a otra más fuerte; y la inflación, cuando se presenta un incremento sostenido en los precios

en un país debido a diferentes situaciones, como una excesiva circulación de la masa monetaria, un mayor nivel de desempleo, una disminución en la producción.

En el proceso de valoración, se requiere entonces la determinación de los distintos precios adecuados a cada tipo de objeto o elemento y el establecimiento de principios, reglas y normas para realizar esa asignación (Blanco, 1999) en contabilidad:

Tanto los recursos como los hechos económicos que afecten el ente, son apropiadamente cuantificados en términos de una unidad de medida en contabilidad.

En contabilidad financiera, los datos básicos son mediciones en dinero o precios. Por ello, en aras de reducir el grado de subjetividad, se tienen los siguientes valores:

a. Valor histórico o de adquisición

Es el valor de intercambio inicial que opera en una transacción o hecho económico, es decir, es el importe consumido u obtenido en efectivo o en su equivalente, en el momento de realización de un hecho económico. Este valor puede ser reexpresado con el fin de reconocer el efecto ocasionado por las variaciones de la moneda.

b. Valor actual o de reposición

Representa el importe en efectivo o en su equivalente, que se puede consumir para reponer un activo o se requeriría para liquidar una obligación, en el momento actual.

- c. Valor de realización o de mercado
Este valor se entiende como el valor en efectivo o en su equivalente, en que se espera convertir un activo o liquidar un pasivo, en el curso normal de los negocios. Se basa bien en los precios de compra y venta que se produzcan en el mercado sobre un recurso con las mismas características o bien en su capacidad de generar utilidades en el futuro. También se puede mencionar el valor neto de reposición, esto es, el que resulta de deducir del valor de mercado, los gastos directamente imputables a la conversión del activo a la liquidación del pasivo, como comisiones, impuestos, transporte, empaque, etc.
- d. Valor presente
También conocido como valor descontado, éste representa el valor actual de las entradas y salidas netas en efectivo, o en su equivalente, que generaría un activo o un pasivo, una vez hecho el descuento de su valor futuro a la tasa pactada; si se carece de ella, se puede utilizar la tasa efectiva promedio de captación de los bancos y corporaciones financieras para la expedición de certificados de depósito a término con un plazo de 90 días y que se conoce como DTF, la cual es certificada periódicamente por el Banco de la República. También puede utilizarse una tasa de oportunidad determinada por el ente.
- e. Valor de liquidación
Como se ha mencionado anteriormente, el valor de liquidación o realización normal-

mente se da cuando la empresa se liquida, es decir, al perder la naturaleza de empresa en marcha o continuidad. La naturaleza de un proceso de liquidación ocasiona en parte la baja en los valores, puesto que la venta se realiza bajo la presión del tiempo, dentro de un mercado limitado.

Ahora bien, para que los hechos económicos puedan ser medidos e integrarse a la contabilidad, es necesario utilizar una unidad de medida. Esta unidad de medida se conoce también como moneda funcional, que no es más que el signo monetario del medio económico en el cual el ente principalmente obtiene y usa efectivo. La moneda funcional utilizada en Colombia es el peso. Cuando el ente realiza transacciones en otras monedas, como dólares, euros, libras esterlinas, marcos suizos, etc., necesita una tasa de conversión que se aplique en la fecha de ocurrencia, dado que dichas transacciones forman parte de la información del ente.

2.3 *Fair value* como valoración en los IFRS

En busca de homogeneizar las magnitudes que intervienen en las transacciones económicas, lo cual permite expresar el resultado de forma tal que sea entendido y aceptado de manera general, se utilizan diferentes bases de referencia o criterios, métodos o bases de valoración, que tienen previamente definidos unos razonamientos, de acuerdo con la circunstancia que lo exija. Algunos de ellos se han revisado de forma breve anteriormente. En este tiempo de convergencia contable, estos criterios se direccionan a lo que se ha conocido como “*fair value*” o “valor

razonable”, concepto al cual nos referiremos de ahora en adelante.

Sobre “*fair value*”, la literatura internacional se ha pronunciado de formas diferentes. Sin embargo, la mayor parte está relacionada con la aplicación de su concepto en los estándares, como el IAS 2, 16, 39, etc., pero no ha sido posible encontrar una explicación académica sobre este término. Por ello, un acercamiento importante y bien documentado es el siguiente aparte publicado en el libro *Estándares / normas internacionales de información financiera IFRS (NIIF)*, cuyo autor es Samuel Mantilla-Blanco, Ediciones Ecoe, 2006, en colaboración con otros autores:

“... ¿Qué es *fair value*?”

Fair value es un término compuesto por los vocablos *fair* y *value*. Cada uno de estos vocablos son a su vez vocablos complejos. Por consiguiente, *fair value* es un término de complejidad compuesta. Valga la pena, entonces, analizar cada uno por separado.

Fair¹²

Fair es, principalmente, un adjetivo (si bien en otros casos puede usarse como nombre, adverbio o verbo) que proviene de los antiguos idiomas inglés (*fager*) y alemán (*fagar*) y su uso se constata desde antes del siglo XII.

Tiene diversas acepciones, siendo las más importantes:

1. Placer para el ojo o para la mente, especialmente a causa de calidad fresca, mágica, o sin defectos.

2. Placer superficial que puede conducir a equivocación.
3. Limpio, puro, claro, legible.
4. Sin relación con o sin característica de tormenta, no ofensivo para los sentidos.
5. Amplio, espacioso.
6. Caracterizado por imparcialidad y honestidad: libre de interés propio, prejuicio, o favoritismo; conformado con las reglas establecidas (permitido); consonante con mérito o importancia (deber); abierto para su búsqueda, ataque o ridiculización legítimos.
7. Promesa, probabilidad; favorable al curso de un barco.
8. Libre de obstáculos.
9. No oscuro: de color brillante.
10. Suficiente pero no amplio: adecuado.
11. Siendo tal para el punto extremo.

Sus sinónimos, en inglés, son: justo, equitativo, imparcial, sin sesgos, desapasionado, objetivo:

Objetivo (*objective*): significa libre de favor hacia uno u otro lado.

Razonable (*fair*): implica la eliminación de los sentimientos, prejuicios y deseos propios de uno con el fin de lograr un balance adecuado de los intereses en conflicto.

Justo (*just*): implica un seguimiento exacto de un estándar que es correcto y apropiado.

Equitativo (*equitable*): implica un estándar menos riguroso que justo y usualmente sugiere el tratamiento igual de todos los interesados.

Imparcial (*impartial*): fortalece una ausencia de favor o prejuicio.

Sin sesgo (*unbiased*): implica de manera aún más fuerte la ausencia de todo prejuicio.

12 Merriam-Webster online Collegiate Dictionary 11th ed. (<http://www.m-w.com/cgi-bin/dictionary>).

Desapasionado (*dispassionate*): sugiere libertad frente a la influencia de sentimientos fuertes y a menudo implica frialdad o, incluso, juicio frío.

Objetivo (*objective*): fortalece una tendencia a mirar eventos o personas aparte de uno mismo y de los intereses o sentimientos propios de uno.

El Tesauro inglés agrega otros elementos importantes de análisis. Como adjetivo, *fair* es sinónimo de:

1. Bello, atractivo, placentero, de buena apariencia, que se ve bien, apropiado, confiable, gracioso, pulcro, sin daño físico.
2. Las palabras relacionadas con esta acepción son: algo que se escoge o es placentero; exquisito; con poderes mágicos, encantador; puro, austero.
3. Las palabras que le hacen contraste son: carente de atractivo, ofensivo; cuestionable, carente de confort.
4. No-tormentoso; sonido del clarión (trompeta medieval), claro, libre de claridad, fino, placentero, carente de lluvia, expuesto al brillo, optimista, radiante, no cubierto por la oscuridad.
5. Las palabras relacionadas con esta acepción son: calma, placidez, tranquilidad, carencia de amenazas; balsámico, clemente, gentil, moderado, hermoso.
6. Las palabras que le hacen contraste son: oscuridad, tormenta, amenazante.
7. De complejidad liviana, suave, ligero.
8. Las palabras relacionadas con esta acepción son: intenso, como la cabellera del león.
9. Las palabras que le hacen contraste son: persona de cabello oscuro y robusta, oscuro, color oscuro.
10. Caracterizado por honestidad, justicia, y libertad frente a influencia inapropiada: cándido, desapasionado, igual, equitativo, imparcial, impersonal, indiferente, justo, no-discriminatorio, sin afiliación partidista, objetivo, sólido, sin sesgo, carente de color, sin distintivo, sin prejuicios, sin posesión previa.
11. Las palabras relacionadas con esta acepción son: apartarse sin violencia o daño, desinteresado; balanceado, racional, razonable, sano; de mente abierta, recto.
12. Las palabras que le hacen contraste son: sesgado, inequitativo, parcial, vinculado a un partido, prejuizado, obsoleto, que tiene previa posesión de, que genera preocupación, injusto.

Value¹³

Si bien el análisis del término *fair* dejó algunas sorpresas, muchas más se encuentran cuando se profundiza en la expresión inglesa *value*.

Value es principalmente un nombre (o, en otros casos, un verbo transitivo), relativamente más reciente que *fair*. Fue incorporado al mediano inglés hacia el siglo XIV y proviene del latín vulgar *valuta*, el cual a su vez proviene del femenino de *valutus*, que es el participio pasado del vocablo latino *valore* y que significa convertirse en, ser fuerte, más en el sentido de tratar exitosamente con, administrar.

Tiene diversas acepciones, siendo las más importantes:

1. Retorno razonable (*fair*) o equivalente en bienes, servicios, o dinero por alguna cosa que se intercambia.

13 Merriam-Webster online, op. cit.

2. Trato exitoso que monetariamente se le da a alguna cosa.
3. Trato exitoso, utilidad o importancia relativa.
4. Cantidad numérica que se asigna o determina mediante cálculo o medición; significado preciso.
5. La duración relativa de una nota musical.
6. La claridad u oscuridad relativas de un color: luminosidad. La relación de una parte en un dibujo en relación con otra respecto de la claridad u oscuridad.
7. Alguna cosa (tal como un principio o una calidad) que es intrínsecamente valiosa o deseable.

En inglés, sus sinónimos principales son: trato exitoso con, cuenta (*account*), valuación. Sus palabras relacionadas son: evaluación, valoración; cargo, costo, gasto, precio. Sus sinónimos son: calidad, calibre, mérito, estatura, virtud, trato exitoso con.

Puede verse con claridad que el *value* está particularmente referenciado a las actividades de intercambio, comerciales, en las que la medición está caracterizada por el éxito y la riqueza: acumulación de patrimonios, mantenimiento de capitales, circulación del capital, o desempeño financiero, según como se entienda la riqueza.¹⁴

Lo anterior muestra una paradoja. Si bien *fair* es principalmente un adjetivo y *value* un nombre, al combinarse en la expresión técnica *fair value* intercambian sus papeles: el rol central lo desempeña lo razonable (financiero) y es éste el que genera el centro de atención. Con-

virtiéndose, de hecho, el valor en una caracterización de lo financiero.

En otras palabras: mediciones y valoraciones hay, de hecho, muchas, las que aquí cuentan son las que son marcadamente financieras. Esto es de vital importancia a la hora de entender las definiciones técnicas que al respecto se incorporan en los estándares internacionales (IFRS) e incluso en los estadounidenses (SFAS).¹⁵

De lo anterior se puede deducir que el concepto de *fair value* tiene un significado de mayor calado que simplemente valor razonable en español, esto es, que tiene un contexto y profundidad que es preferible llamarlo valor transparente, en virtud de su importancia para reflejar la realidad económica de una organización. Por tanto, siguiendo con el texto de Mantilla, el concepto de valor transparente tiene la siguiente explicación:

“Valor transparente

¿Cómo se podría traducir *fair value* al español? No es fácil expresar en una sola palabra del vocablo español este término inglés que de por sí es complejo.

La traducción más común lo identifica con valor razonable y debe aclararse que es una versión válida, siempre y cuando se le caracterice con los elementos arriba descritos contenidos en el vocabulario inglés.

Algunos critican el término razonable porque no admiten que el costo histórico sea un método no-razonable y proponen que la denominación en español sea ‘valor razonable presente’.¹⁵ Como se verá adelante, esta precisión no es tan importante y conviene emplear

14 Este asunto es elemental y crítico, si bien no siempre se entiende. Determina los distintos criterios de medición y valoración y, por consiguiente, de contabilización.

15 Herranz Martín, Felipe M. (2001). *El ‘Fair Value’, un nuevo criterio de valoración*. XI Congreso de AECA. Madrid, España.

el término 'valor razonable' caracterizado por su contenido propio del idioma inglés.

Desde una perspectiva técnica, las precisiones se trasladan a lo financiero. La vieja 'rivalidad' entre costo histórico y valor razonable o, mejor aún, la diferencia entre el valor en libros y el valor de mercado, ha estado caracterizada por el uso de métodos y mediciones contables ('basados-en-reglas'), en un caso, o por métodos y mediciones financieras ('basados-en-principios'), en el otro. La clave está, por tanto, en la caracterización expresamente financiera del valor que se pretende ahora mostrar y que técnicamente se denomina 'valor razonable'.

Por consiguiente, en español sería mejor decir "valor transparente", sobre todo para resaltar su asociación con los significados anteriormente descritos pero, de manera particular, su vinculación con los estándares internacionales de información financiera (técnicamente IFRS) y su centro de atención en la revelación.

Lo anterior tiene un fundamento que merece especial consideración: los esfuerzos actuales alrededor del gobierno corporativo y la nueva arquitectura financiera internacional tienen en común la búsqueda de estándares transparentes, de alta calidad y comparables. No en vano ello gira alrededor de reemplazar el modelo basado en costo histórico por el modelo a valor razonable. En la transparencia, por consiguiente, está la clave...".

Retomando a Mantilla, es importante relacionar el valor razonable y la valuación financiera como elementos de la realidad económica de los reportes financieros:

"... Valor razonable y valuación financiera

Fair value es un término técnico de la *financial valuation* (valuación financiera). Su teoría

y su práctica, si bien están ampliamente difundidas, van acompañadas por impresionante de metodologías y modelos, pero no logra eliminar el juicio profesional".¹⁶

En consecuencia, debe analizarse el valor razonable en el contexto más amplio de la valuación financiera.¹⁷

La valuación financiera cada día se aplica más para valorar negocios, activos y, de manera particular: partes de interés, fusiones y adquisiciones; litigios y disputas de propiedad; negocios con el Estado; donaciones e impuestos a los ingresos; disolución de sociedades conyugales; casos de derecho de no estar de acuerdo; casos de opresión de accionistas; planes de propiedad de acciones por parte de los empleados; asignación de precios de compra; aminoramiento del *goodwill*; acuerdos de comprar/vender; sociedades familiares; reorganizaciones y quiebras; recapitalizaciones; planeación de negocios; planes de opciones de acciones; valoración de corporaciones, compañías limitadas y generales, fideicomisos, propietarios individuales; diferentes tipos de interés económico en estructuras organizacionales; y de manera especial en *financial reporting*.

16 El presente aparte se basa en: Hitchner, James R. (ed) (2003). *Financial Valuation. Applications and Models*. John Wiley & Sons, New Jersey.

17 Debe aclararse que los referentes de esto son estado-unidenses. Su práctica no necesariamente coincide con las de países que, como Colombia, tienen mercados de capital (financieros, de seguros y de valores) menos desarrollados y, por consiguiente, estructuras sociales y expresiones culturales marcadamente diferentes. Esto es crítico de cara a los procesos de internacionalización y globalización, e implica, como condición necesaria, modificar estructuras locales para participar con éxito en los nuevos escenarios internacionales.

El cuerpo de conocimiento de la valuación financiera moderna se basa principalmente en la evolución de la práctica profesional de appraisal (evaluación), con un sesgo importante hacia lo financiero y hacia los mercados. Entender esto es de vital importancia para comprender por qué lo contable tradicional (costo histórico) ha sido percibido como antagónico de lo financiero moderno (valor razonable) o, en otras palabras, las diferencias entre las profesiones de los contadores y de los evaluadores.¹⁸

El cuadro 1 presenta de manera completa y ordenada los distintos elementos que componen la valuación financiera en el presente. Valga la pena tener en cuenta que el asunto gira alrededor de los diferentes estándares. Por eso, la afirmación de Hitchner et al. tiene especial interés:

Relyng on the wrong Standard of value can result in a very different value and, in a dispute setting, the possible dismissal of the

Cuadro 01. Financial Valuation (valuación financiera)	
Organizaciones profesionales de valuación	Estándares de valuación
-American Institute of Certified Public Accountants (AICPA) -American Society of Appraisers (ASA) -Institute of Business Appraisers (IBA) -National Association of Certified Valuation Analysts (NACVA)	1. Fair market value (FMV): valor de mercado razonable 2. Investment value: valor de inversión 3. Intrinsic value: valor intrínseco 4. Fair value (financial reporting): valor razonable (presentación de reportes financieros)
Premisas de valor	
1. Going concern value (valor de la empresa en marcha) 2. Liquidation value (valor de liquidación) 2.1 Orderly liquidation (liquidación ordenada, metódica) 2.2 Forced liquidation (liquidación forzada, obligada)	
Enfoques de valor	
Enfoque de valor	Métodos
Income approach (enfoque de ingresos)	Discounted cash flow method (método de flujo de caja descontado): direct equity; invested capital
	Capitalized cash flow method (método del flujo de caja capitalizado): direct equity; invested capital
Market approach (enfoque de mercado)	Guideline public company multiples (múltiples guías para compañías públicas): privadas; públicas
	Derived from transactions (derivadas de transacciones): privadas; públicas
Assets approach (enfoque de activos)	Tangible assets (activos tangibles)
	Individual Tangible assets (activos intangibles individuales)
	All intangible assets as collective group (todos los activos intangibles como grupo)

Cuadro No. 01

Fuente: preparado con base en información tomada de: Hitchner, James R. (2003)

Financial Valuation. Application and Models. John Wiley & Sons: New Jersey

18 Sobre el particular, véanse los problemas específicos de la contabilidad a valor razonable en las industrias bancaria y de seguros.

value altogether. [Confiar en el estándar de valor equivocado puede derivar en un valor

muy diferente y, en caso de una disputa, en la posible eliminación del valor].¹⁹

El cuadro 2, también basado en Hitchner, hace una importante síntesis de los diferentes estándares de valor: valor de mercado razonable, valor de inversión, valor intrínseco, valor razonable (derechos estatales) y valor razonable (presentación de reportes financieros).

Definiciones contenidas en los estándares²⁰

La preocupación por definir qué es fair value (valor razonable) no ha sido un tema central en la literatura financiera.

Las finanzas contemporáneas han desarrollado unos conjuntos de teorías, ecuaciones y métodos de valoración, de una diversidad impresionante, al cual (se insiste: al conjunto) técnicamente se le da la denominación de fair value.

Entender esto es de vital importancia, a fin de no falsear el asunto reduciéndolo a una sola expresión o método y, sobre todo, para entender la diversidad de expresiones, modelos, fórmulas y análisis que se realizan alrededor del valor razonable.

Conlleva, necesariamente, un entendimiento nuevo de la contabilidad (no limitándola al modelo de costo histórico) y de las finanzas (no reduciéndolo a una fórmula convencional).

El interés de los emisores de estándares es otro y en función de ese interés definen y usan ciertos vocablos.

En la actualidad, las dos definiciones que más interesan son las contenidas en los estándares estadounidenses y la contenida en los estándares internacionales para entender, después, cómo se están fusionando en el proceso de convergencia dado que, en últimas, corresponden a un mismo contenido (el propio de los vocablos en inglés y arriba analizados).

Estándares estadounidenses

Los Statements of Financial Accounting Concepts definen fair value de la siguiente manera:

Amount at which an asset (or liability) could be exchanged in a current transaction between knowledgeable unrelated willing parties, neither acting under compulsion. [Cantidad a la cual un activo (o un pasivo) sería intercambiado en una transacción actual entre partes conocedoras, no relacionadas, de buena voluntad, que no actúan bajo presión].

Centra el asunto en el intercambio (transacción), independientemente de que se trate de activos o de pasivos; las partes tienen que ser conocedoras, no estar relacionadas y ser de buena voluntad. Esto último lo precisa subrayando que no actúen bajo presión de ninguna índole.

La definición es similar (pero no reemplaza) a la definición de valor de mercado razonable contenida en IRS Revenue Ruling 59-60 y se intenta aplicarla a todos los activos y pasivos (incluyendo instrumentos financieros) medidos a valor razonable.

¹⁹ Hitchner et al. (2003). Op. cit., pp. 3.

²⁰ En este aparte se hace un análisis sencillo de las definiciones. En otro trabajo se realizará un estudio a fondo del uso del *fair value* en los estándares internacionales de contabilidad emitidos por el IASB.

Cuadro 02(A). Estándares de valor	
1. Fair Market Value (Valor de mercado razonable)	
U.S. Treasure regulations	The price at which the property would change hands between a willing buyer and a willing seller neither being under any compulsion to buy or to sell and both having reasonable knowledge of relevant facts (Treasury Regulation 20.2031-1) (Precio al cual la propiedad cambiaría de manos entre comprador dispuesto, sin estar ninguno presionado a comprar o a vender y teniendo ambos conocimiento razonable de los hechos relevantes).
U.S. Internal Revenue Service	The price at which the property would change hands between a willing buyer and a willing seller when the former is not under any compulsion to buy and the later is not under any compulsion to buy and the later is not under any compulsion to sell, both parties having reasonable knowledge of relevant facts. Court decisions frequently state in addition that the hypothetical buyer and seller are assumed to be able, as well as willing, to trade and to be well informed about the property and concerning the market for such property (Revenue Ruling 59-60, 159-1 CB 237) (Precio al cual la propiedad cambiaría de manos entre comprador dispuesto y un vendedor dispuesto cuando el primero no está bajo ninguna presión de comprar y el último no está bajo ninguna presión de vender, ambas partes teniendo razonable conocimiento de los hechos relevantes. Las decisiones de la corte frecuentemente establecen además que los hipotéticos comprador y vendedor se asume que son capaces de, lo mismo que están dispuestos a, comerciar y a estar bien informados sobre la propiedad y sobre lo relacionado con el mercado de tal propiedad).
Marital dissolution cases	Si bien muchos estados usan el término “fair market value” en sus casos de disolución de matrimonios, la definición de valor de mercado razonable puede variar de estado a estado y no será necesariamente la misma definición que la que se usa en el área tributaria.
International Glossary of Business Valuation Terms (International Glossary)	Representa la visión colectiva de American Institute of Certified Public Accountants, American Society of Appraisers, Canadian Institute of Chartered Business Valuators, National Association of Certified Valuation Analysts and the Institute of Business Appraisers: The price, expressed in terms of cash equivalents, at which property would change hands between a hypothetical willing and able buyer and a hypothetical willing and able seller, acting at arms-length in an open and unrestricted market, where neither is under compulsion to buy or sell and when both have reasonable knowledge of the relevant facts. (El precio, expresado en términos de equivalentes de efectivo, al cual la propiedad cambiaría de manos entre un comprador hipotético, dispuesto y capaz, y un vendedor hipotético, dispuesto y capaz, actuando en igualdad de condiciones en un mercado abierto y sin restricciones, donde ninguno se encuentra bajo presión de comprar o vender y cuando ambos tienen conocimiento razonable de los hechos relevantes).

Cuadro No. 02 Secciones de las IFRS pyme y Norma Base IASB

Cuadro 2(B). Investment Value (Valor de inversión)	
International Glossary of Business Valuation Terms (International Glossary)	The value to a particular investor based on individual investment requirements and expectations [El valor para un inversionista particular, basado en los requerimientos y expectativas individuales relacionadas con la inversión]. Corresponde a los intereses particulares de un inversionista y también puede reflejar más sobre el riesgo de un inversionista particular que sobre el consenso del mercado respecto del riesgo de la inversión.

Cuadro No. 02 Secciones de las IFRS pyme y Norma Base IASB

Cuadro 02(C). Estándares de valor	
3. Intrinsic Value (Valor intrínseco)	
Jeffrey C. Hooke; in his text <i>Security Analysis on Wall Street: A Comprehensive Guide to Today's Valuation Methods</i> . New York: John Wiley, 1998.	Under the intrinsic value method, future dividends are derived from earnings forecasts and then discounted to the present, thereby establishing a present value for the stock. If the stock is trading at a price lower than this calculation, it is a "buy"; if the market price is higher than the intrinsic value, the stock is a "sell". [Bajo el método de valor intrínseco, los dividendos futuros se derivan de los pronósticos de las ganancias y entonces se descuentan al presente, estableciendo por consiguiente un valor presenta para la acción. Si la acción se negocia a un precio más bajo que este cálculo, es una "compra"; si el precio de mercado es más alto que el valor intrínseco, la acción es una "venta"].
Adams et al. (2000). <i>Fundamentals of Business Valuation</i> . Part1. AICPA	Amount an investor considers to be "true" or "real" worth of an item, based on an evaluation of available facts. It is sometimes called fundamental value. It is an analytical judgment of value based on perceived characteristics inherent in the investment (not characteristics peculiar to any one investor). [Cantidad que un inversionista considera "verdadera" o "real" de un elemento, basada en una evaluación de hechos disponibles. Algunas veces es denominada valor fundamental. Es un juicio analítico de valor basado en las características inherentes percibidas de la inversión (no una característica que es peculiar para un inversionista).

Cuadro No. 02 Secciones de las IFRS pyme y Norma Base IASB

Cuadro 02(D). Estándares de valor	
4. Fair Value (State Rights) [Valor razonable (derechos estatales)]	
Fair Value es el estándar de valor para las acciones de estado, incluyendo los casos de derecho a disentir y los casos de opresión de accionistas. Su definición y aplicación pueden variar de estado a estado.	
Uniform Business Corporation Act	The value of the shares immediately before the effectuation of the corporate action to which the dissenter objects, excluding any appreciation or depreciation in anticipation of the corporate action (Georgia Dissenters Right Statute). [El valor de las acciones inmediatamente antes de realizar la acción corporativa con la cual quien disiente objeta, excluyendo cualquier apreciación o depreciación en anticipación de la acción corporativa].

Cuadro No. 02 Secciones de las IFRS pyme y Norma Base IASB

Cuadro 02 (E). Estándares de valor	
5. Fair Value (Financial Reporting) [Valor razonable (Presentación de reportes financieros)]	
Statements of Financial Accounting Standards (SFAS) Nos. 141 y 142 (del FASB)	The amount at which an asset (or liability) could be bought (or incurred) or sold (or settled) in a current transaction between willing parties, that is, other than in a forced or liquidation sale [Cantidad a la cual un activo (o pasivo) sería comprado (o incurrido) o vendido (o liquidado) en una transacción actual entre partes dispuestas, esto es, diferente a una venta forzada o de liquidación].
<p>-Durante muchos años, fair value ha sido el estándar de valor para la presentación de reportes financieros, incluso en muchos SFAS.</p> <p>-Para propósitos de presentación de reportes financieros, a menudo fair value ha sido igualado con el <i>market value</i>. Sin embargo, en ciertas situaciones, fair value para una compañía o para un segmento de compañía incluiría las sinergias al interior de una transacción. Por tanto, en esas situaciones, <i>fair value</i> puede tener más aspectos de valor de inversión que de valor al mercado razonable. En otras situaciones, tales como el valor de ciertos activos individuales, pueden no incluirse las sinergias, y fair value sería más similar al valor del mercado razonable.</p>	

Cuadro No. 02 Secciones de las IFRS pyme y Norma Base IASB

Como se puede observar más adelante en este trabajo, un importante proyecto del FASB busca no sólo revisar dicha definición sino generar una declaración comprensiva que se centre en “cómo” medir el valor razonable y no tanto en “qué” medir a valor razonable, dado que esto último está definido en los distintos estándares.

Estándares australianos

En AASB1033, parágrafo 8.1 (Presentación y revelación de instrumentos financieros), The Australian Accounting Standards Board (AASB) da la siguiente definición de valor razonable:

Fair value means the amount for which an asset could be exchanged, or a liability settled, between knowledgeable, willing parties in an arm’s length transaction, and is determined as follows:

- a. the quoted market price in an active or liquid market;
- b. when there is infrequent activity in a market, the market is not well established, small

volumes are traded relative to the asset or liability to be valued, or a quoted market price is not available – an estimate of a price for the asset or liability in an active market. [Valor razonable significa la cantidad por la cual sería intercambiado un activo, o sería liquidado un pasivo, entre partes conocedoras, de buena voluntad, en una transacción en condiciones de igualdad, y se determina como sigue:

- a. el precio de mercado cotizado en un mercado activo o líquido;
- b. cuando existe actividad infrecuente en un mercado, el mercado no está bien establecido, se comercian volúmenes pequeños en relación con el activo o pasivo a ser valuado, o no está disponible un precio de mercado cotizado – un estimado de un precio para el activo o pasivo en un mercado activo].

Estándares internacionales

El glosario de términos de los estándares internacionales de contabilidad ofrece la siguiente definición:

The amount for which an asset could be exchanged, or a liability settled, between knowledgeable, willing parties in an arm's length transaction. [La cantidad por la cual un activo sería intercambiado, o un pasivo liquidado, entre partes conocedoras, de buena voluntad, en una transacción en condiciones de igualdad].²¹

Esta definición, si bien es de carácter muy general, incorpora elementos adicionales:

1. Precisa qué se haría con un activo (intercambiarlo) y qué se haría con un pasivo (liquidarlo).
2. Las partes que transan deben ser conocedoras (informadas), tener buena voluntad (no estar obligadas a hacerlo) y estar en condiciones de igualdad (*arm's length*).

En el fondo, las definiciones contenidas en los estándares estadounidenses y en los estándares internacionales son iguales. La única diferencia de fondo es que los IAS incorporan un término inglés ampliamente conocido: *arm's length*.

Arm's length es un vocablo inglés reciente, incorporado a comienzos del siglo XX. Tiene dos acepciones:²²

1. Una distancia que desalienta el contacto personal o la familiaridad.
2. La condición o el hecho de que las partes que realizan una transacción son indepen-

dientes o se encuentran en una condición de igualdad.

Una característica de los IFRS es el uso cada vez más acentuado del valor razonable, lo cual se puede observar en los distintos estándares, incluyendo los desarrollos en ellos. Propiamente, no se dispone de un análisis teórico de ello dado que la Estructura/Marco conceptual en este aspecto es débil. Se espera que en la nueva Estructura/Marco conceptual que están preparando en conjunto IASB y FASB, el valor razonable adquiera un lugar central, como se ve en los documentos del FASB.

Estándares europeos

En el presente, el impacto más evidente de los IFRS está en Europa, dado que en junio de 2002, la Unión Europea aprobó una regulación²³ que requiere que todas las compañías de la Unión Europea, registradas (esto es, que cotizan en bolsa), apliquen a partir de 2005 los IFRS en sus estados financieros consolidados y a partir de 2007 para el resto de empresas.

El impacto de ello es tremendo y no está limitado al objetivo de dicha regulación, esto es, más de 7.000 compañías que reúnen tales requisitos. Rápidamente, la influencia trascendió a Noruega y Suiza, y algunos estados miembros comenzaron a extender el requerimiento para las compañías no registradas, para los estados financieros que no se consolidan y, sobre todo,

21 IASC (2001). *International Accounting Standards 2001*. International Accounting Standards Committee, London, pp. 1474.

22 Merriam-Webster Online, op. cit.

23 Directive 2001/65/EC of the European Parliament and of the Council, of 27 September 2001, amending Directives 78/660/EC, 83/349/EEC as regards the valuation rules for the annual and consolidated accounts of certain types of companies as well as of banks and other financial institutions.

para los sectores regulados, como banca y seguros.

Sin lugar a dudas, una presión más para acelerar la convergencia con US-GAAP (*Generally Accepted Accounting Principles in the United States*), que, en la práctica, constituyen la única opción real, pero que también han iniciado un proceso orientado hacia los IFRS si bien con un estilo diferente, no el de la adopción sino el de la transformación orientada a objetivos.

La nueva directiva europea recoge la definición contenida en los estándares internacionales. Vale la pena destacar algunas de sus afirmaciones:²⁴

...La naturaleza dinámica de los mercados financieros internacionales ha derivado en el uso extendido no sólo de los instrumentos financieros primarios tradicionales, como acciones y bonos, sino también diversas formas de instrumentos financieros derivados, como futuros, opciones, contratos *forward* y *swap*...

...Los emisores de estándares de contabilidad líderes en el mundo se están moviendo desde el modelo del costo histórico para la valuación de esos instrumentos financieros, hacia un modelo de contabilidad a valor razonable...

...La contabilidad a valor razonable debe ser posible solamente para aquellos elementos para los que existe un consenso internacional bien desarrollado en relación con que la contabilidad a valor razonable es apropiada. El consenso actual es que la contabilidad a valor razonable no se debe aplicar a todos los

activos y pasivos financieros, por ejemplo, no a la mayoría de los relacionados con los libros de la banca...

...El valor razonable al que se hace referencia en el Artículo 42^a, tiene que determinarse por referencia a:

- a. Un valor de mercado, para aquellos instrumentos financieros para los cuales se puede identificar fácilmente un mercado confiable. Cuando no es fácilmente identificable un mercado para un instrumento pero se puede identificar para sus componentes o del instrumento similar; o
- b. Un valor resultante de modelos y técnicas de valuación generalmente aceptados, para aquellos instrumentos para los cuales no se puede fácilmente identificar un mercado confiable. Tales modelos y técnicas de valuación tienen que asegurar una aproximación razonable del valor de mercado.

Normas colombianas

No existe en Colombia ni legislación ni práctica relacionadas con el valor razonable, tal como lo entiende la cultura internacional.

El Decreto Reglamentario 2649 de 1993, una de las principales normas contables colombianas, acepta como método de valuación o medición el valor de realización que identifica con el valor de mercado y cuya definición:

1. recoge algunos de los elementos que se encuentran en los US-GAAP y en los IFRS (curso normal de los negocios, lo cual excluye liquidación y transacciones forzadas),
2. no tiene en cuenta que las partes estén dispuestas, sean conocedoras y realicen la transacción en condiciones de igualdad,

24 Directive 2001/65/EC, op. cit.

3. la asocia con un importe en efectivo,
4. señala que para determinarlos se utilizarán los sistemas especiales de valoración que prescriban las autoridades competentes en materia contable distintas del Presidente de la República.

Tal decreto reglamentario acepta otros medios de valuación o medición, esto es, métodos para cuantificar apropiadamente en términos de la unidad de medida: costo histórico, valor actual y valor presente.

En el desarrollo de la normativa contable, tal decreto da prelación al costo histórico ajustado por inflación.

Sin lugar a dudas, se incorporan legalmente los términos pero se está lejos de las realidades y prácticas financieras del mundo de los negocios: prevalece la forma (legal) sobre la esencia económica (financiera).

El texto de dicha norma de carácter legal es el siguiente:

Decreto 2649/93

Art. 10. Valuación o medición. Tanto los recursos como los hechos económicos que los afecten deben ser apropiadamente cuantificados en términos de la unidad de medida. Con sujeción a las normas técnicas, son criterios de medición aceptados el valor histórico, el valor actual, el valor de realización y el valor presente.

Valor o costo histórico es el que representa el importe original consumido u obtenido en efectivo, o en su equivalente, en el momento de realización de un hecho económico. Con arreglo a lo previsto en este decreto, dicho

importe debe ser reexpresado para reconocer el efecto ocasionado por las variaciones en el poder adquisitivo de la moneda.

Valor actual o de reposición es el que representa el importe en efectivo, o en su equivalente, que se consumiría para reponer un activo o se requeriría para liquidar una obligación, en el momento actual.

Valor de realización o de mercado es el que representa el importe en efectivo, o en su equivalente, en que se espera sea convertido un activo o liquidado un pasivo, en el curso normal de los negocios. Se entiende por valor neto de realización el que resulta de deducir del valor de mercado los gastos directamente imputables a la conversión del activo o a la liquidación del pasivo, tales como comisiones, impuestos, transporte y empaque.

Valor presente o descontado es el que representa el importe actual de las entradas o salidas netas en efectivo, o en su equivalente, que generaría un activo o un pasivo, una vez hecho el descuento de su valor futuro a la tasa pactada o, a falta de ésta, a la tasa efectiva promedio de captación de los bancos y corporaciones financieras para la expedición de certificados de depósito a término con un plazo de 90 días (DTF), la cual es certificada periódicamente por el Banco de la República. PAR.- Adicionado. D. R. 2337/95, art. 2°. Para la determinación del valor de realización o de mercado de que trata el presente artículo, se utilizarán los sistemas especiales de valoración que prescriban las autoridades competentes en materia contable distintas del Presidente de la República.

En este contexto, para efectos de la valoración de inversiones (realmente no de todas las inversiones, sino las que se realizan en valores o títulos, dado que la contabilización de inversiones en asociadas se realiza por el método de participación), se ha introducido lo que técnicamente se conoce en el país como “valor o precio justo de intercambio”, que “debe corresponder a aquel por el cual un comprador y un vendedor, suficientemente informados, están dispuestos a transar el correspondiente valor o título”. Se recoge de alguna manera lo que técnicamente se conoce como “valor razonable”.

La Superintendencia Bancaria por medio de la circular básica contable (circular externa 100/95, capítulo i, numeral 2.1; actualizada 2005) y la Superintendencia de Valores (resolución 052 de 2005, artículo 1.7.1.2) recogen un concepto muy parecido al de valor razonable, técnicamente denominado “valor o precio justo de intercambio”, que “debe corresponder a aquel por el cual un comprador y un vendedor, suficientemente informados, están dispuestos a transar el correspondiente valor o título”.

Ciertamente éste es un avance importante, si bien muy limitado dado que se refiere sólo a las inversiones en valores o títulos, quedando por fuera las otras inversiones.²⁵

25 Como lo señala Wilmar Franco Franco: “En los estados financieros de la controlante o matriz, las inversiones se registran al costo, pero en períodos subsiguientes la valoración dependerá del nivel de control alcanzado en la entidad. Si la participación no es suficiente para que la entidad se considere subordinada en los términos de los artículos 26 y 27 de la ley 222/95, la inversión se valorará por el método del costo; en caso contrario, será valorada por el método de participación patrimonial. Los ajustes que deben ser tenidos en cuenta son los siguientes:

a) La inversión se considera un activo no monetario que es sujeto de ajuste por inflación.

Otra norma colombiana que se destaca en lo que aquí concierne es la emitida por la Contaduría General de la Nación, por medio del “Plan General de Contabilidad Pública 2005”: la norma técnica relativa al reconocimiento y revelación de los hechos económicos financieros y sociales.

Dicha norma señala que los criterios acordados a las circunstancias son, entre otros: costo reexpresado, precio de mercado, valor presente, costo de reposición, valor de realización, método (técnica) residual.

Lo relacionado con las inversiones del sector público ha sido desarrollado por la resolución 365 de 2001, la circular externa 051 de 2002 y la resolución 476 de 2004.

Como se puede observar, la contabilidad pública colombiana no incorpora el valor razonable, un asunto complicado a la hora de referirse a estándares internacionales de información financiera para las entidades estatales que son de negocios. El asunto tiene poca importancia para las entidades estatales de carácter gubernamental.

Mediciones a valor razonable

En el conjunto anterior se destaca el proyecto del FASB relacionado con “cómo” medir a valor razonable (y no tanto “qué” medir a valor razonable, dado que esto es señalado por los distintos estándares). En el fondo se trata de

b) Las partidas patrimoniales se ajustan por inflación, salvo aquellas que no hayan sido el resultado de una adquisición efectiva.

c) Al cierre del ejercicio (31 de diciembre), la inversión es reconocida por el método del costo y las diferencias se reconocen como provisiones o valorizaciones”.

establecer una estructura / marco conceptual sobre el particular. Ello hace parte de la convergencia entre los US-GAAP hacia los IFRS y del proyecto común de revisar las actuales estructuras / marcos conceptuales y elaborar una común.

Lo que sigue en esta parte se refiere exclusivamente al proyecto del FASB:²⁶

En muchos pronunciamientos, el FASB ha concluido que la información a valor razonable es relevante y los usuarios de los estados financieros generalmente han estado de acuerdo con ello. Al mismo tiempo, sin embargo, en respuesta a la propuesta del FASB *Principles-Bases Approach to U.S. Standard Setting*, otros más recientemente han expresado preocupaciones sobre la capacidad para aplicar el objetivo de las mediciones a valor razonable en los GAAP.²⁷ A fin de direccionar estas preocupaciones, el FASB añadió a su agenda un proyecto relacionado con mediciones a valor razonable. También conformó el Valuation Resource Group (VRG), del cual hacen parte preparadores, especialistas en valuación y auditores, para proveer un recurso permanente sobre los problemas relacionados con la medición a valor razonable. El proyecto está diseñado para desarrollarlo en diversas fases. La primera fase tiene como objetivo desarrollar una declaración que defina valor razonable y establezca una estructura conceptual para la aplicación del

objetivo de la medición a valor razonable en los GAAP: cómo medir a valor razonable. Las otras fases, que se desarrollarán por separado, y sobre una base de proyecto por proyecto, se referirán a qué medir a valor razonable. Los objetivos relacionados son mejorar la consistencia y comparabilidad de las mediciones, codificar y simplificar la orientación que actualmente existe para desarrollar las mediciones, y mejorar las revelaciones sobre las mediciones.

En relación con la primera fase, el 23 de junio de 2004, el FASB emitió un borrador para discusión pública de una declaración propuesta²⁸ sobre *mediciones a valor razonable* con fecha límite para comentario el 7 de septiembre de 2004. Está anunciado que para el cuarto trimestre de 2005 será publicada la declaración final...

Sobre este tema se puede leer el Statement 152²⁹ del FASB, que en su resumen presenta lo siguiente:

This Statement defines fair value, establishes a framework for measuring fair value in generally accepted accounting principles (GAAP), and expands disclosures about fair value measurements. This Statement applies under other accounting pronouncements that require or permit fair value measurements, the Board having previously concluded in those accounting pronouncements that

26 El material base para esta parte es el FASB UPDATE actualizado a 14 de julio de 2005, publicado en la página web del FASB (<http://www.fasb.org>). Los textos que aparecen con sangría son traducciones tomadas de ello.

27 Aquí se refiere a los US-GAAP.

28 FASB (2004). *Proposed Statement on Financial Accounting Standards Fair Value Measurement, Exposure Draft*. No. 1201-100, del 23 de junio, 2004 (<http://www.fasb.org>).

29 FASB (2007). *Fair Value Measurements* (<http://www.fasb.org>), 24 de febrero de 2008.

fair value is the relevant measurement attribute. Accordingly, this Statement does not require any new fair value measurements. However, for some entities, the application of this Statement will change current practice.

Por tanto, la diferencia de opinión sobre cómo medir entre IASB y FASB empieza a tener un horizonte más claro, pero todavía hay diferencias. Ahora también queda pendiente revisar este tema para las pyme. Se debe revisar el tema a fondo (pronunciamientos IASB-IFAC sobre medición a valor razonable), pues esta temática de revisión es esencial para la variable de maximización de beneficios para inversores y para propietarios.

Ahora bien, es necesario que después de conocer y entender el concepto de valor transparente - razonable, se continúe con la contabilidad a valor razonable, que es el objeto de aplicación del valor razonable:

... *Contabilidad a valor razonable* [Mantilla, 2006]

El análisis no se puede limitar a lo relacionado con la valoración. Necesariamente se tiene que ampliar a las mediciones y a las relaciones hechas a valor razonable. Sin lugar a dudas, se trata de un nuevo sistema de contabilidad ya no basado en costo histórico y que ahora se denomina *fair value accounting* (contabilidad a valor razonable).

El término no es desconocido y tiene un carácter eminentemente técnico.

La idea de incorporar los valores razonables en la contabilidad es bastante antigua. Fue

planteada, con poco éxito, en el cambio del siglo XIX al XX. En los años 1960 fue el centro de un importante debate académico, con poco efecto práctico.

Debe reconocerse que el asunto cobró impulso a mediados de los años 1970, gracias a la emisión, por parte del FASB, del FAS 33. Éste requirió que ciertas compañías proveyeran información complementaria sobre el valor de mercado de ciertos activos que especificó.

Por tanto, en sus comienzos, valor razonable se identificó con valor de mercado. Posteriormente, se fueron incorporando otras metodologías, derivando en lo que atrás se denominó jerarquía del valor razonable.

En los estándares estadounidenses, la proliferación del valor razonable ha sido cada vez mayor. Nueve estándares lo incorporan de manera particular:

FAS 115 Valuing equity investment (valoración de inversiones de capital / patrimonio neto).

FAS 123 Stock option accounting (contabilidad de opciones de acciones).

FAS 133 Hedging derivatives (derivados de cobertura).

FAS 141 Business combinations (combinaciones de negocios).

FAS 142 Purchased intangibles (intangibles comprados).

FAS 143 Asset retirement obligations (obligaciones por retiro de activos).

FAS 144 Asset impairment and disposal (disminución y disposición de activos).

FAS 146 Restructuring liabilities (reestructuración de pasivos).

FAS 150 Liabilities and equity (pasivos y capital / patrimonio neto).

Ello hace parte, no caben dudas, de un proyecto de largo plazo del FASB por lograr que todos los activos y pasivos se contabilicen a valor razonable.

En los estándares internacionales, el asunto ha seguido un proceso similar, posiblemente un poco más acelerado.

Por tanto, el trabajo del Joint Working Group, sobre instrumentos financieros, adquiere una importancia enorme.

¿Por qué los valores razonables se volvieron un asunto caliente en el mundo contable?

La razón es sencilla: en una era caracterizada por el uso extendido de instrumentos financieros complicados y de también complicados sistemas de administración de riesgos, las estrategias pueden hacer obsoletos los precios de ayer. En consecuencia, mucha gente se está preguntando si el costo histórico se debe abandonar o modificar, o si debe ser reemplazado por un sistema de costo actual.

A fin de conducir a una presentación de reportes financieros más exacta. ¿O al caos?

En últimas, una respuesta sobre la sensibilidad frente a las fuerzas cambiantes de los mercados...³⁰

De acuerdo con lo anterior, al hablar de valor razonable, hacemos referencia también a valor transparente, que permite una mayor cla-

ridad en la información suministrada para hacer negocios, en un contexto globalizado.

Medir a valor razonable es un objetivo claro para las entidades sobre las cuales recae el pronunciamiento de los estándares, así como para quienes los vigilan; por tanto, es un tema central en la aplicación de los estándares internacionales de presentación de reportes (IFRS) y que los usuarios no pueden desconocer.

La contabilidad a valor razonable permite revisar la contabilidad financiera fundamentada en costo histórico, lo cual genera una visión más financiera y real de la situación de las organizaciones.

La presentación mundialmente uniforme de reportes financieros puede hacer muy atractiva la inversión en países en desarrollo, muchos de los cuales tienen gran potencial, desde países con abundancia. La adopción de estándares uniformes de contabilidad es solamente un bloque en el resultado de la presentación uniforme de reportes financieros. Es evidente que la sola información contable tradicional (Balance General, Estado de Resultados) no es suficiente para la toma de decisiones; en el caso colombiano, el centro está en la determinación de bases para el cálculo de los impuestos (Bermúdez, 1997). Los sistemas integrados de información (que combinan información de corto y largo plazo, interna y externa, estratégica y operativa) adquieren mayor relevancia (Castro y Quinche, 2007). El centro de atención se traslada de los informes a la información. Surge una necesidad, creciente, de contabilidad gerencial internacional (análisis de ciclo de vida, cadena de valor, procesos, costos, agregación de valor, etc.).

30 Mantilla, Samuel (2006). *Estándares / normas internacionales información financiera IFRS (NIIF)*. Bogotá, ECOE Ediciones, páginas 338 a 365. "Fair value. El valor razonable es el valor transparente".

2.3. La información financiera bajo el modelo IASB

El objetivo de los estados financieros (IASB) es proporcionar información sobre la posición financiera (Balance General), el desempeño (Estado de Resultados) y los cambios en la posición financiera (Estado de Flujos de Efectivo) de una entidad; esta información debe ser útil para un número amplio de usuarios para la toma de decisiones económicas. Las características cualitativas son atributos necesarios para que esta información mantenga su claridad de transparencia y utilidad para la toma de decisiones (González, 2003).

2.3.1. Elementos de los estados financieros

De acuerdo con el marco conceptual IASB, los elementos de los estados financieros relacionados directamente con la medición de la posición financiera son:

- Activo: Recursos controlados por la entidad como resultado de eventos pasados y de los cuales se espera que fluyan beneficios económicos futuros hacia la entidad.
- Pasivo: Obligaciones actuales de una entidad que surgen de eventos pasados, cuyo pago se espera que resultará en una salida de beneficios económicos desde la entidad.
- Patrimonio: Activos menos pasivos.

Los elementos de los estados financieros relacionados directamente con la medición del desempeño:

- Ingresos: Aumento de los beneficios económicos en forma de flujos que ingresan o mejoramiento de activos, o disminuciones

de pasivos que resultan en aumento del patrimonio (diferentes de aportes de socios).

- Gastos: Disminuciones en los beneficios económicos en forma de disminución de activos o aumento de pasivos que resultan en una disminución del patrimonio.

Para el reconocimiento de los anteriores elementos, siempre se debe tener presente si es probable que algún beneficio económico futuro asociado con el elemento fluya hacia o desde la entidad y si el elemento tiene un costo o valor que puede ser medido confiablemente. El valor razonable deberá ser utilizado en la medición de los elementos de los estados financieros de acuerdo con la naturaleza de cada elemento y el entorno en el cual se genera la información (Mallo y Pulido, 2006).

La transparencia de los estados financieros se asegura mediante la completa revelación y una presentación razonable de la información útil necesaria para tomar decisiones económicas para un amplio número de usuarios.

2.3.2. Mantenimiento del patrimonio

Financiero: La utilidad representa el aumento en el capital monetario nominal³¹ durante el período.

Físico: La utilidad representa el aumento en la capacidad productiva durante el período.³²

El marco conceptual IASB utiliza el concepto de mantenimiento de capital para relacionar el concepto de capital y el concepto de

31 El capital es sinónimo de activos netos o patrimonio; se define en términos de unidades monetarias nominales.

32 El capital es considerado como la capacidad operacional; se define en términos de capacidad productiva.

ganancia, ya que sirve para fijar el punto de referencia para valorar el resultado, paso previo para distinguir entre lo que es un rendimiento sobre el capital y lo que es recuperación del mismo (FEE, 2007). Se obtiene una ganancia únicamente si el importe financiero (monetario) de los activos netos al final del ejercicio excede al importe financiero (monetario) de los activos netos al principio del mismo, una vez se eliminan los aportes o retiros de socios. Solamente las entradas de activos que excedan las cantidades necesarias para mantener el capital pueden ser consideradas como ganancias. El resultado corresponde a la diferencia entre los ingresos y los costos-gastos del período (Brusca et al., 2004).

El patrimonio neto se define como la parte residual de los activos de la empresa, una vez deducidos todos los pasivos. Hay algunos elementos que conforman el patrimonio, como aportes, reservas, resultados acumulados, resultados del ejercicio y las ganancias no realizadas. La valoración del patrimonio neto depende de la valoración dada a los elementos del activo y del pasivo (valor intrínseco), por lo que normalmente ese valor diferirá del de mercado de las acciones de la empresa.

El IASB señala que la selección de un concepto apropiado de mantenimiento de capital se debe basar en la necesidad de los usuarios de los estados financieros. Debe adoptarse una concepción financiera del capital, si a los usuarios les interesa fundamentalmente el mantenimiento del capital nominal invertido. Debe tenerse en cuenta la concepción del mantenimiento del capital físico, cuando los usuarios se interesan en la capacidad productiva de la empresa (Van Greuning, 2006).

2.3.3. El resultado del ejercicio

Un asunto de gran importancia para los entes económicos es determinar el rendimiento de las operaciones que llevan a cabo. El resultado del ejercicio suele utilizarse, en muchas ocasiones, como medida de ese rendimiento o como base en otro tipo de evaluaciones. Hay que tener presente que el reconocimiento y la valoración de los ingresos y gastos depende, en parte, de los conceptos de capital y mantenimiento del capital que utiliza la empresa.

En el marco conceptual IASB, los ingresos se pueden clasificar como ingresos (*revenue*) que se generan en el desarrollo del objeto social de los entes económicos (ventas, prestación de servicios, etc.) y las ganancias (*gains*), que conservan la definición de ingresos (marco conceptual IASB) pero no son habituales. En Colombia, los ingresos tienen una clara clasificación entre ingresos operacionales y no operacionales (Colombia, Decreto 2649 de 1993).

De acuerdo con el modelo IASB, la medición de los ingresos debe hacerse utilizando el valor razonable³³ de la contrapartida, recibida o por recibir, derivada de ellos. Los ingresos por venta de bienes se reconocerán y registrarán en los estados financieros, si cumplen los siguientes supuestos:

1. La empresa ha transferido al comprador los riesgos y ventajas significativos derivados de la propiedad de los bienes.
2. La empresa no conserva ningún compromiso derivado de la propiedad en relación con

33 Valor razonable se puede definir como el importe por el cual puede intercambiarse un activo o liquidarse un pasivo, en una transacción libre, entre un comprador y un vendedor debidamente informados.

la gestión, administración o control de los bienes o productos vendidos.

3. El importe de los ingresos ordinarios puede ser medido con fiabilidad.
4. Es probable que la empresa reciba los beneficios económicos asociados con la transacción.
5. Los costos incurridos o por incurrir relacionados con la transacción, pueden ser valorados con fiabilidad.

En cuanto a los gastos, éstos se clasifican en el marco conceptual IASB en gastos (*expenses*) que mantienen una relación con el desarrollo normal de la actividad económica de los entes económicos, y las pérdidas (*losses*) son partidas que conservan la definición de gastos pero no se generan de manera recurrente. Al igual que los ingresos, en Colombia los gastos se clasifican entre operacionales y no operacionales (Mallo y Pulido, 2006).

Los gastos se medirán por el valor de los bienes y servicios entregados, consumidos o aplicados para la obtención de ingresos. El marco conceptual IASB establece que la medición de los gastos consiste en la determinación de los importes monetarios por los que se reconocen. Para llevar a cabo esta medición, es necesario seleccionar una base o método particular, siendo, por lo general, el método basado en el costo histórico, combinado con otras bases de medición el más utilizado por las empresas para preparar sus estados financieros (IASB, 2005).

Teniendo en cuenta los elementos anteriores se podrá precisar que bajo el marco conceptual IASB, el resultado del ejercicio abarcará todas aquellas variaciones patrimoniales de diferente índole. Representa la diferencia entre

los ingresos devengados, los cuales incorporan la noción de ganancias y los gastos incurridos, los cuales incorporan la noción de pérdidas, conceptos definidos en detalle en el ámbito del marco conceptual.

2.4. IFRS para pyme

El objetivo de los IFRS para pyme propuestos es proporcionar principios contables, basados en las normas internacionales de contabilidad, simplificados e independientes que sean apropiados para las empresas pequeñas y no cotizadas; se eliminan opciones de tratamiento contable y temas que generalmente no son relevantes para las pyme y, al mismo tiempo, se simplifican métodos de reconocimiento y medición, se reduce en más de 85% el volumen de los principios contables de aplicación en las pequeñas y medianas empresas (Pacter, 2008).

Las necesidades y la importancia de las pequeñas y medianas empresas en las economías emergentes fundamentaron la necesidad de contar con un juego simplificado y completo de normas que sean apropiadas para compañías más pequeñas, no registradas,³⁴ pero siempre basado en las NIIF completas. Se espera que estas normas de reportes financieros globales³⁵ sean de alta calidad y que, aplicadas de manera consistente, beneficiarán a inversionistas, enti-

34 No cotizadas en bolsa, empresas aunque públicas no participan del mercado público de valores.

35 El debido proceso de los IFRS para pyme comenzó con un documento de discusión en junio de 2004; el borrador público Exposure Draft fue emitido en noviembre de 2006; el Exposure Draft en febrero de 2007; Field visits y Field tests en el segundo semestre de 2007; la fecha límite de comentarios fue el 30 de noviembre de 2007. La fecha prevista para publicación de la norma definitiva era el segundo semestre de 2008.

Sección	Título	Norma base IASB
1	Alcance	Prólogo a las NIIF
2	Conceptos y principios fundamentales	Marco conceptual y NIC 1
3	Presentación de estados financieros	NIC 1
4	Balance	NIC 1
5	Estado de Resultados	NIC 1
6	Estado de cambios en el patrimonio neto y Estado de resultados y ganancias acumuladas	NIC 1
7	Estado de flujos de efectivo	NIC 7
8	Notas a los estados financieros	NIC 1
9	Estados financieros consolidados y separados	NIC 27
10	Políticas contables, estimaciones y errores	NIC 8
11	Activos financieros y pasivos financieros	NIC 32 / NIC 39 / NIIF 7
12	Inventarios	NIC 2
13	Inversiones en entidades asociadas	NIC 28
14	Inversión en negocios conjuntos	NIC 31
15	Propiedades de inversión	NIC 40
16	Propiedades, planta y equipo	NIC 16
17	Activos intangibles diferentes del Fondo de Comercio	NIC 38
18	Combinaciones de negocios y Fondo de Comercio	NIIF 3
19	Arrendamientos	NIIF 17
20	Provisiones y contingencias	NIC 37
21	Patrimonio neto	NIC 1 / NIC 32
22	Ingresos ordinarios	NIC 11 / NIC 18
23	Subvenciones del gobierno	NIC 20
24	Costos por préstamos	NIC 23
25	Pagos basados en acciones	NIIF 2
26	Deterioro del valor de activos no financieros	NIC 2 / NIC 36
27	Beneficios a los empleados	NIC 19
28	Impuesto de las ganancias	NIC 12
29	Información económica en economías hiperinflacionarias	NIC 29
30	Conversión de moneda extranjera	NIC 21
31	Información financiera por segmentos	NIIF 08
32	Hechos ocurridos después del periodo del que se informa	NIC 10
33	Información a revelar sobre partes relacionadas	NIC 24
34	Ganancias por acción	NIC 33
35	Sectores especiales	NIC 41 / NIIF 4 / NIIF 6
36	Operaciones discontinuadas y activos mantenidos para la venta	NIIF 5
37	Información financiera intermedia	NIC 34
38	Transición a las NIIF para las pyme	NIIF 1

Cuadro No. 03 Secciones de las IFRS pyme y Norma Base IASB

Fuente: Víctor Alió Sanjuán, en XVI Congreso. Instituto de Censores Jurados de Cuentas de España, ICJCE. Nov-2007.

dades crediticias y otros proveedores de capital, al mejorar la comparación de la información financiera, la eficiencia de la asignación y la fijación de precio de capital (Fermín del Valle). No solamente beneficiarán a proveedores de capital, sino también a compañías en busca de capital.

En el caso de las pyme, se necesitan estados financieros comprensibles y de alta calidad, útiles para:

- Las decisiones del sector financiero.
- El monitoreo de préstamos.
- Las decisiones por parte de proveedores de bienes y servicios.
- Crear fidelidad en los clientes por transparencia en la información suministrada.
- La administración de riesgos.
- Para el Estado, los órganos de control y para la administración de estadísticas.

Los estándares de reportes financieros propuestos por IASB para pyme se caracterizan por tener principios simplificados, diseñados especialmente para este tipo de empresas; están basados en los IFRS completos (ver cuadro 3), desarrollados para mercados de capital público; pero con modificaciones a partir de las necesidades de los usuarios, respetando el principio del costo-beneficio y obviamente orientado a los estados financieros de propósito general.

Las simplificaciones están orientadas a algunos temas omitidos en IFRS, si no son relevantes a las pyme; en los temas en que IFRS tiene opciones, se incluye una opción más sencilla para pyme; se presentan simplificaciones de reconocimiento y medición; declaraciones reducidas; redacción simplificada. Pero, en

esencia, el modelo IASB para pyme mantiene las cualidades y calidades de los estándares internacionales de reportes financieros, siendo una opción válida de aplicación para alcanzar los objetivos de las organizaciones en mercados globalizados.

2.5. Relación entre la maximización de la riqueza de los accionistas y los IFRS - IASB

La escuela neoclásica es un enfoque económico basado en el análisis marginalista y el equilibrio de la oferta y la demanda. Uno de los supuestos del enfoque neoclásico es que el comportamiento económico surge del comportamiento agregado de individuos (u otro tipo de agentes económicos) que son racionales y tratan de maximizar su utilidad económica o beneficio mediante elecciones basadas en la información disponible.

La economía neoclásica ha representado a las organizaciones empresariales y su actividad de una forma bastante sencilla. La empresa es observada como un mecanismo situado entre los mercados de factores y los mercados de productos, siendo su función la de transformar y su objetivo, la maximización del beneficio; en otras palabras, una visión productiva de la empresa (Freeman, 1984).

La debida utilización de los recursos de las empresas en pos de brindar la mejor opción a los accionistas y aumentar el retorno de su inversión es la base de la teoría económica neoclásica; para esto, necesita información financiera de calidad que refleje, de manera adecuada, la realidad económica³⁶ de la empresa. La preparación, presentación y revelación de

36 Cuadernos de Contabilidad No. 3.

esta información debe sustentarse en un conjunto de normas, que permitan reflejar de manera confiable la utilización de los diferentes recursos, la valoración de los mismos y el impacto en la riqueza de la empresa y, por consiguiente, de los socios. El objetivo de la empresa en principio es maximizar la riqueza de los accionistas. La riqueza de los accionistas se mide por el precio de las acciones que, a su vez, se basa en la oportunidad de los rendimientos, su magnitud y su riesgo (González-Rabanal, 2003).

Al ser los IFRS un conjunto de normas de alta calidad que buscan siempre la transparencia en la información, utilizada para la toma de decisiones en los mercados de valores, son los llamados en primer lugar a suministrar la información para que los accionistas y analistas puedan evidenciar que efectivamente existe una maximización del retorno de la inversión para estos usuarios (Mueller, Gernon y Meek, 1999). Como se mostró en los apartes anteriores, los IFRS-IASB, mediante el proceso de medición (fair value) y del manejo de la información, al determinar el resultado del ejercicio, pueden reflejar y evidenciar, de manera eficiente, si existe una maximización de la riqueza de los accionistas o propietarios.

3. Tarea inconclusa

El hecho de que en esta oportunidad no se aborde el tema con el detenimiento del caso no significa que sea de menor importancia. Hemos centrado inicialmente nuestro interés en la teoría neoclásica y su variable de maximización de los beneficios, pero con el convencimiento que

las dos variables que trataremos congregan el interés mundial al ser el presente y el futuro de la información a revelar en mercados globalizados. El tema es de tal trascendencia que merece capítulo aparte.

Maximización del beneficio de stakeholders

Se busca que la información en una forma organizada y estructurada permita a los diferentes grupos de interés entender y analizar los datos que contribuyan a su maximización de beneficios. En este orden de ideas, ejemplos como los reportes de sostenibilidad: triple línea de resultados (económica, ambiental y social) (Torres, 2004) y la responsabilidad social empresarial, podrían contribuir en su búsqueda.

Variable en la teoría neoinstitucional: maximización de beneficios a stakeholders

En la teoría neoinstitucional se integran la información externa (contabilidad financiera) y la información interna (contabilidad gerencial). La contabilidad de la empresa se ha desarrollado históricamente en relación con la evolución de los conceptos de empresario y de titularidad de capital. Inicialmente, apareció la contabilidad financiera, externa o general, que registra, clasifica, analiza y sintetiza en los estados contables las transacciones que se producen entre el mundo exterior y la empresa, expresando la situación periódica del patrimonio y los resultados obtenidos en su actividad económica. Estos estados se ajustan a una serie de estándares de calidad que generan una información de alta difusión (Mallo et al., 2000).

Las necesidades de información interna, que la dirección de la empresa tiene frente a la evolución competitiva de los sectores empresariales, dan lugar a la aparición de la contabilidad de costos, cuyo objetivo es la elaboración de información relevante para la toma de decisiones por la organización. Esta información para la dirección debe centrar su énfasis en la estimación del futuro, desde el control del presente y el examen del pasado. Reportes de sostenibilidad: triple línea de resultados (económica – ambiental y social) y la responsabilidad social empresarial (Ibáñez, 2004).

La empresa moderna debe considerar a todos los grupos que tienen algún interés en ella (*stake*) y que condicionan su éxito; resulta necesario modificar la visión de empresa tradicional bajo el enfoque neoclásico (Halal, 1990). La identidad de la empresa hoy se presenta como un proceso complejo, dinámico y recíproco entre la administración del ente y los demás *stakeholders* (Scott y Lane, 2000).

El mapa de *stakeholders* varía, dependiendo de la organización a la cual afecta o de la cual se siente afectado por la búsqueda de los objetivos empresariales. Las relaciones establecidas entre la empresa y sus *stakeholders* afectan de manera significativa su gestión. El dilema que propone esta teoría al enfrentar intereses de grupos distintos no es otro que la esencia de toda gestión empresarial, consistente en la asignación de unos recursos escasos con el fin de satisfacer prioridades que están en competencia (Vinten, 2001).

Los *stakeholders* tienen muchas clasificaciones, dependiendo, en esencia, del tipo de relaciones que se establezcan dentro de los grupos

de poder afectados, Así, existen *stakeholders* latentes, que son aquellos que poseen uno de los atributos de poder, legitimidad o de urgencia.³⁷ A su vez, las empresas pueden clasificarlos como los inactivos: aquellos que disfrutan de cierto poder para imponer sus deseos a la empresa pero carecen de legitimidad y tampoco consideran que sus exigencias sean urgentes; los discrecionales: tienen el atributo de legitimidad pero carecen de poder y urgencia, lo que hace que sea discrecional para los directivos considerar sus intereses; los exigentes: pueden resultar molestos para la compañía ya que la urgencia que sienten por ver atendidas sus peticiones puede hacerlos muy insistentes (Donaldson y Preston, 1995).

Como segundo grupo de *stakeholders* están los expectantes que poseen dos de los tres atributos que determinan la importancia de un *stakeholder* para la empresa, su actitud será más activa que en el caso de los latentes y, presumiblemente, la relación de la empresa con estos grupos será mayor. En este grupo, encontramos los dominantes: aquellos que simultáneamente manejan poder y legitimidad; los

37 Entre las relaciones de *stakeholders*, una de las partes implicadas disfruta del poder cuando tiene la facultad de imponer a la otra su voluntad. La legitimidad puede ser definida, según Edward A. Suchman (1995:574), como una percepción o asunción generalizada de que las acciones de una empresa son deseables, adecuadas o apropiadas dentro de un sistema social de normas, valores, creencias y definiciones. El poder y la legitimidad pueden aparecer simultáneamente, lo que otorga autoridad a quien dispone de ambos, aunque a veces se presenta de forma independiente. La urgencia es un concepto que se sustenta sobre dos elementos: por un lado, la sensibilidad del *stakeholders* ante los retrasos que pueda haber en la atención de sus exigencias y, por otro, la importancia que concede a estas reclamaciones.

dependientes: tienen unas peticiones urgentes y legítimas, pero no disponen del poder necesario para hacer valer su voluntad, lo que los lleva a depender de otros stakeholders o de la voluntad de los directivos; los peligrosos: deben su nombre al hecho de que suele resultar habitual que estos grupos, al carecer de legitimidad pero disponer de poder y sentir que sus peticiones deben ser urgentemente atendidas, actúen de forma peligrosa para la relación y la propia compañía.

El tercer grupo son los *stakeholders* definitivos, que poseen los atributos de poder, legitimidad y urgencia, reciben inmediata atención por parte de la administración de la empresa ya que sus exigencias resultan legítimas y tienen el poder para obligar.

Cadena global de abastecimiento

Desde el punto de vista empresarial, la maximización de valor es la regla de oro que procuran practicar los administradores, para dar satisfacción a todos los stakeholders, principalmente a los accionistas, pero, desde la nueva óptica de la responsabilidad social, también a otros interesados, en busca de maximizar la legitimidad social.

Variable en la teoría de la legitimación: maximización de la legitimidad social - cadena global de abastecimiento

Equilibrio entre el valor de las empresas según *stakeholders* y *shareholders*.

La imagen de la empresa es su principal activo intangible, creado y mantenido mediante un proceso de legitimación (Rao, 1994), e implica

una permanente revisión de las actuaciones de la empresa en cada momento y con cada *stakeholder*, cuya medición y resultado debe basarse en criterios de legitimidad. La legitimidad se ha definido como la aceptación de la organización por parte del entorno y se le ha reconocido como un elemento esencial para la convivencia con su grupo de *stakeholders* y el éxito en mercados globalizados (Fernández, 2005).

Las empresas deben entender la legitimidad social como la percepción generalizada de que la empresa resuelve de forma legítima las relaciones con sus *stakeholders*, tanto en sus acciones como en términos de transparencia informativa; por lo cual, la legitimidad de la empresa va más allá del simple cumplimiento de las normas, sino que además debe actuar de manera ejemplar y que esto sea percibido por el entorno en general (Salas, 2001).

Las relaciones comerciales, laborales, financieras, oficiales, y la imagen y el buen nombre van de la mano con la creación de valor de las compañías. Todos ellos deben estar debidamente revelados en los reportes financieros, sociales y ambientales de las empresas. Por lo anterior, para poder ser competitivos en mercados globalizados no basta con la información financiera de alta calidad (modelo IFRS-IASB), además se debe asegurar con reportes integrales que la empresa atiende a todos sus stakeholders y que su legitimidad social no está en entredicho.

4. El marco regulatorio colombiano a luz de IFRS-IASB

Entrar a detallar las diferentes circunstancias que hacen que el modelo contable colombiano

no se ajuste a las exigencias de mercados globales en cuanto a información contable es repetitivo, ya en varias ocasiones autores como Samuel Mantilla³⁸ y otros han expuesto sus puntos de vista al respecto; además en julio de 2003, el Banco Mundial publicó un informe sobre la observancia de códigos y normas componente contabilidad y auditoría conocido como el ROSC Colombia³⁹ que expone de manera amplia las deficiencias del sistema contable colombiano en relación con el modelo internacional IASB.

El informe se preparó con base en los resultados de un estudio sobre las normas y prácticas contables y de auditoría aplicada en Colombia y se centró en las fortalezas y debilidades del marco institucional que sirve para la preparación y presentación de estados financieros en el país.

Para efectos del presente trabajo, presentamos los apartes más importantes del informe en relación con los temas de reglamentación contable, aplicación de principios y el profesional contable:

En relación con el marco legal, las principales conclusiones del informe fueron:

... Los requisitos jurídicos y reguladores del país en lo referente a la contabilidad no

conducen a una práctica de presentación de informes financieros de alta calidad. Aunque Colombia cuenta con múltiples fuentes de normas y reglas sobre contabilidad establecidas en la ley, algunos de los requisitos contables riñen entre sí. Por consiguiente, quienes elaboran y auditan los informes se enfrentan a confusiones en el momento de aplicar los tratamientos contables específicos y de cumplir las obligaciones de divulgación, por lo cual la calidad de los estados financieros se ve afectada en forma negativa.

... Las normas contables emitidas por las autoridades tributarias influyen en las políticas contables que se utilizan en la preparación de los estados financieros anuales auditados con destino a los usuarios externos. La ley 222 de 1995 confiere a la entidad recaudadora de impuestos, denominada Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), la autoridad legal para emitir normas contables.

(...) Las funciones del revisor fiscal no son compatibles con las de un auditor de estados financieros independiente. En Colombia, el concepto moderno de la auditoría independiente no aparece en las disposiciones legales sobre auditoría. Las leyes le exigen al revisor fiscal realizar múltiples actividades, de las cuales sólo una es la de emitir su opinión sobre los estados financieros.

... A las empresas se les exige publicar un balance general anual y un estado de ingresos y egresos anuales en un periódico de circulación nacional. Tanto la Superinten-

38 Ver *Guía para la inserción contable colombiana en los escenarios internacionales*, IPD. Año 2002.

39 El informe fue preparado por M. Zubaidur Rahman (Operations Policy & Country Financial Management, OP-CFM) y Luis Schwarz (Latin America and Caribbean Region, LCR) del Banco Mundial, con base en los resultados de un estudio de diagnóstico realizado en Colombia entre abril y mayo de 2003. En el estudio, que fue dirigido por autoridades del país, se aplicó un proceso participativo que contó con la intervención de diversos grupos interesados.

dencia Bancaria como la Superintendencia de Valores les exigen a estas empresas la publicación de un balance general y un estado de ingresos y egresos, sin anotaciones explicativas, en uno de los diarios de mayor circulación del país, a más tardar 10 días después de su aprobación por parte de la asamblea general de accionistas.

En relación con la profesión del contador, el informe planteó las siguientes conclusiones:

... La Junta Central de Contadores carece de capacidad suficiente para operar como un ente regulador eficaz de la profesión contable. (...) Debido a que es fácil el ingreso a la profesión de contador, en Colombia hay una gran cantidad de contadores públicos registrados. Los exámenes de idoneidad profesional no son un requisito previo para el registro como contador público.

... A los contadores públicos registrados no se les exige seguir un código de ética comparable al de la IFAC. Los requisitos referentes a la ética profesional se encuentran en algunos artículos de la ley 43 de 1990, pero no incluyen lineamientos sobre los principios de independencia de la actividad contable.

El Informe también hace mención a la educación y capacitación profesional del contador público colombiano.

... El programa de estudios académicos de contaduría se debe reformar, para facilitar la implantación de estándares de alta calidad en las prácticas de contabilidad y auditoría.

La enseñanza universitaria de contaduría y auditoría se concentra en los requisitos legales y en las técnicas necesarias para la teneduría de libros y la presentación de informes destinados a cumplir con las obligaciones de la administración de impuestos y de otras autoridades legales.

... Se debe mejorar en forma significativa la calidad de la enseñanza de la contaduría y la auditoría. De las 120 instituciones de educación superior que ofrecen un título universitario en contaduría, sólo 4 programas se consideran de alta calidad.

... Una experiencia práctica adecuada debe ser un requisito previo para obtener el certificado de ejercicio profesional. La falta de requisitos sobre experiencia práctica en conformidad con los pronunciamientos de la IFAC sobre educación y capacitación profesionales ha contribuido al debilitamiento de la profesión de contador en Colombia.

Uno de los puntos de mayor interés en el informe es el relacionado con la dispersión y amplio número de entes emisores de normas:

... De acuerdo con la Constitución Política de Colombia, solamente el Congreso está revestido de la autoridad para expedir principios de contabilidad generalmente aceptados (PCGA). El Congreso puede delegar esta autoridad a la rama ejecutiva y a otras instituciones, mediante una ley.

... Los PCGA colombianos fueron elaborados por el Consejo Técnico a principios de los años 1990, con base en los PCGA de Estados Unidos y las Normas Internacionales

del Contabilidad. El Consejo Técnico no ha actualizado los PCGA colombianos para reflejar los cambios ocurridos en los PCGA de Estados Unidos y las NIC desde 1993.

... En Colombia no hay normas de auditoría sobre estados financieros que sean de obligatorio cumplimiento. La ley 43 de 1990 le exige al revisor fiscal llevar a cabo su labor en conformidad con los PCGA colombianos, pero no especifica ninguna otra clase de normas o procedimientos de auditoría.

... Los entes reguladores se dedican más a expedir normas de contabilidad que a hacerlas cumplir. Los organismos reguladores carecen de la capacidad para vigilar el acatamiento de los requisitos contables y de información financiera, y no han puesto en práctica un mecanismo eficiente ni eficaz de supervisar y hacer cumplir los requisitos de contabilidad y auditoría.

... Las entidades reguladoras del mercado de valores y de las instituciones financieras en ocasiones consideran las infracciones en contra de los requisitos de contabilidad y auditoría, como actividades secundarias de supervisión y control del cumplimiento de las obligaciones prudenciales. En su tarea de supervisar y vigilar el acatamiento de la regulación prudencial por parte de los bancos, compañías aseguradoras y fondos de pensiones, los inspectores de la Superintendencia Bancaria toman medidas cuando descubren que se presentan violaciones a los requisitos de contabilidad y auditoría.

En cuanto a la aplicación de las normas de contabilidad, el informe concluye:

... Los PCGA colombianos promulgados en el decreto 2649 de 1993 tienen la condición de normas de contabilidad nacionales. Las reglas de contabilidad emitidas por diversos entes reguladores tienen como finalidad el complementar los PCGA colombianos. No obstante, en la práctica, las entidades reguladoras han expedido múltiples normas contables que contradicen los requisitos establecidos por los PCGA colombianos.

... Entre los PCGA colombianos y las NIC se presentan muchas diferencias. Los primeros no incorporan muchas de las áreas que cubren las segundas. Por otra parte, los PCGA colombianos no se han actualizado para reflejar los requisitos de las NIC desde 1993, cuando se promulgó el decreto 2649. Más aún, dado que los PCGA colombianos sólo cubren brevemente ciertos asuntos complicados de la contabilidad, las diferentes partes interpretan los requisitos contables y de presentación de informes en diferentes formas, lo cual agrava la gran brecha que hay entre los PCGA colombianos y las NIC. A continuación, se describen ejemplos de algunas de las diferencias que se observan en los PCGA colombianos:

- Carecen de principios rectores sobre valoración de inventarios y su correspondiente divulgación.
- No mencionan la contabilización de los contratos de construcción.
- Ofrecen enfoques contradictorios respecto al reconocimiento de los impuestos diferidos.
- No cubren requisitos de presentación de informes de segmentos (de la empresa).

- Carecen de reglas de contabilidad claramente definidas y de requisitos de divulgación detallados en otras áreas tales como los contratos de arrendamiento financiero, las prestaciones sociales de los empleados, las transacciones y conversiones en moneda extranjera, las combinaciones de negocios, las inversiones en empresas asociadas y de riesgo compartido, las utilidades por acción, las reservas y contingencias, y los instrumentos financieros.

... El análisis de una muestra de 20 estados financieros de compañías que cotizan en bolsa reveló deficiencias en el cumplimiento real de una serie de requisitos contables aplicables. La lista de verificación de este estudio de ROSC se preparó utilizando como base los requisitos de contabilidad dispuestos por los PCGA colombianos y las reglas contables expedidas por el ente regulador del mercado de valores. El estudio reveló el incumplimiento de las normas en diversas áreas:

- Revelación de políticas contables. Muchas compañías no revelaron las políticas contables exigidas en varias áreas, incluidas las de consolidación, gastos diferidos, valoración de los activos, inventarios, utilidades por acción y reserva para deudas de difícil recaudo.
- Cuentas por cobrar. Algunas compañías no mostraron la reserva para deudas de difícil recaudo en el estado de resultados ni en el balance general, como lo exigen los PCGA colombianos y las normas de contabilidad de la entidad reguladora del mercado de valores.

- Inventarios. Algunos estados financieros no revelaron el método de valoración del inventario. Algunas de las compañías de la muestra no registraron la reserva para inventarios obsoletos o de lento movimiento.

- Patrimonio. Muchas compañías no revelaron el número de acciones autorizadas, emitidas y completamente pagadas, o emitidas y sin pagar en su totalidad. De igual manera, no se hizo mención de los derechos, preferencias y restricciones vinculadas a cada clase de acción, incluidas las restricciones de distribución de dividendos o el reembolso del capital.

- Estados financieros consolidados. Algunas compañías no prepararon estados financieros consolidados de acuerdo con los requisitos de la entidad reguladora del mercado de valores y los PCGA colombianos. Las inversiones en subsidiarias se registraron utilizando el método de equivalencia patrimonial.

- Relaciones y transacciones con partes relacionadas. Pocas compañías con partes relacionadas presentaron información completa sobre sus relaciones y transacciones con éstas en sus estados financieros. La mayoría de las compañías no divulgó el volumen de las transacciones, los montos pendientes ni las políticas de precios que determinan los negocios entre iguales entre las partes relacionadas.

- Instrumentos financieros. Varias compañías dejaron de divulgar la información exigida correspondiente a cada clase de activo financiero, tanto reconocido como no reconocido, incluida la información sobre la ex-

posición de la empresa a riesgos crediticios. Muchas de ellas tampoco cumplieron con diversos requisitos de divulgación relacionados con los instrumentos financieros.

- Utilidades por acción. Varios de los estados financieros no registraron las utilidades por acción.
- Costo de prestaciones sociales a los empleados. Varias compañías no divulgaron cuál había sido la política contable utilizada para contabilizar el costo de las prestaciones sociales a los empleados o el carácter legal y los términos de dichos costos, incluidas las reservas para derechos adquiridos, las ganancias y pérdidas actuariales y los montos reconocidos en los estados financieros.
- Impuestos. La mayoría de los estados financieros no registró los impuestos diferidos en el balance general.
- Efectos de las variaciones en las tasas de cambio de moneda extranjera. Varias compañías no hicieron el reconocimiento de las diferencias resultantes de la liquidación de valores monetarios o resultado de la presentación de saldos monetarios de la compañía a tasas diferentes de las inicialmente registradas, como ingresos o como gastos en el estado de resultados.
- Eventos posteriores a la fecha del balance general. La mayor parte de las compañías dejó de registrar información pertinente a eventos subsiguientes a la fecha del balance general.
- Restricciones en activos fijos, pasivos contingentes y reservas. La mayoría de las compañías no brindó información referente a los activos fijos restringidos que se habían pren-

do como garantía o la existencia de pasivos contingentes y de reservas.

Al tomar los elementos más sobresalientes del informe y presentarlos en aras del objetivo del presente documento, podemos encontrar lo siguiente:

La falta de una obligatoriedad en el cumplimiento de las reglas hace que la calidad en la información financiera sea débil.

La educación universitaria en contaduría necesita significativas mejoras, a fin de preparar a los futuros contadores para el mundo moderno de los negocios.

Hay una insuficiente divulgación en los informes de ciertos asuntos pertinentes:

- Información sobre segmentos (de la empresa).
- La consolidación de estados financieros.
- Los intereses en las empresas de riesgo compartido.
- Las reservas, pasivos contingentes y activos contingentes.
- Las transacciones con las partes afines.
- Los instrumentos financieros.
- Los impuestos diferidos.

Lo anterior afecta de manera negativa la utilidad de los estados financieros en contraste con el exceso de información de asuntos de menor importancia.

Se observa que entre los aspectos más significativos que hacen que el modelo contable colombiano pierda vigencia en contextos internacionales está precisamente la indebida intromisión de las reglas tributarias en la información contable financiera; como también en la excesiva dispersión de las normas contables

por el amplio número de entes gubernamentales facultados para esto y que actúan de manera autónoma, sin consultar la realidad económica y empresarial que los rodea (Rueda, 2004).

Hernando Bermúdez presenta una explicación sobre el tema de la intromisión de la legislación tributaria en la legislación contable financiera colombiana en su página web <http://www.javeriana.edu.co/personales/hbermude/contrapartida/index>, cuando afirma que:

(Bermúdez, 2008)... Lograr la independencia entre esas dos contabilidades no es tan fácil como se quisiera. En primer lugar, porque en Colombia el desarrollo de la contabilidad financiera históricamente se debe a las reglas del impuesto sobre la renta.

En segundo lugar, porque la contabilidad tributaria se apoya en gran medida en la contabilidad financiera, no pudiendo funcionar sin ésta.

En tercer lugar, porque mientras la contabilidad tributaria está consagrada en leyes, en su mayoría, la contabilidad financiera está contenida en normas reglamentarias y ejecutivas, que son de inferior jerarquía.

En cuarto lugar, en tanto no conocemos con certeza el efecto tributario que tendrían los cambios en la contabilidad financiera, preferimos mantener las cosas en su estado actual, no sea que provoquemos una disminución de los ingresos fiscales.

Por otro lado, Samuel Mantilla reafirma las dificultades que se presentan al aplicar los IFRS en Colombia por ciertas particularidades de

nuestra legislación y por algunas prácticas contables vigentes (Mantilla, 2008).

... ¿Cuáles son los principales problemas contables colombianos que se solucionarían con la adopción de los IFRS?

Éste es un asunto extremadamente importante que toca no solamente asuntos relacionados con la técnica contable, sino que afectan el desarrollo económico, social y empresarial en Colombia.

(1) Ajustes por inflación. Había que eliminarlos, en eso se estaba de acuerdo. Pero se dejaron unos saldos que convertirlos en efectivo será prácticamente imposible. Esos saldos son, ahora, una de las tantas “mentiras financieras” que se dicen y que deterioran la calidad de la información. Claro, eliminarlos es complicado porque tocaría llevarlos a resultados. Ésta es una razón más de por qué el IFRS 1 pide un “balance de inicio” que permita reconocer solamente lo que es reconocible bajo IFRS, y a partir del cual opere el nuevo sistema.

(2) Consolidación de estados financieros. En Colombia prácticamente hay consenso para usar el método de consolidación patrimonial pero éste se aplica con base en políticas de contabilidad diferentes. Ello distorsiona toda la información de grupos económicos cuando se consolidan empresas del sector real y del sector financiero. Si se le adicionan a ello las finuras jurídicas que diferencian entre grupos económicos y grupos empresariales, de los cuales unos están obligados a consolidar y otros no(...) el asunto debe recibir mayor interés. Como consecuencia de ello, las combinaciones de negocios, fusiones, adqui-

siciones, escisiones y combinaciones se están realizando con base en distintas políticas de contabilidad. Se necesita avanzar hacia un sistema que garantice la homogeneidad de las políticas de contabilidad, a fin de que la información acumulada sea consistente. Algo similar ocurre con las transacciones entre partes relacionadas.

(3) Corrección monetaria como elemento de los estados financieros. Caso único en el mundo, que le permite al sector financiero no sólo cobrar intereses a los intereses sino adicionalmente intereses a la corrección monetaria (¡calculada luego de sumarle los intereses a los intereses!), La Corte Constitucional reiteradamente ha dicho que eso es inconstitucional, pero la Corte Suprema de Justicia ha dicho que es legal, porque está en la norma y la norma no ha sido demandada ni derogada ni modificada. Esto toca la sensibilidad del problema hipotecario en el país (UPAC, UVR), para el cual se dan paliativos (“rebajas de intereses”), cuando trasciende al público (y se pronuncia la Corte) pero que realmente se mantiene con la defensa del sistema jurídico vigente (léase: daciones en pago, condenas jurídicas, lanzamientos). Si a esto se le adiciona lo relacionado con la titularización, el asunto se convierte en un problema de dimensiones públicas bien complicado habida cuenta de que el nuevo dueño del activo titularizado impone sus propias condiciones. Como en Colombia se titulariza tal y como se hace en Estados Unidos, el impacto de la crisis hipotecaria de Estados Unidos se reflejará en Colombia, más temprano que tarde.

(4) Costos por intereses. Consecuencia de lo anterior. Toca la fibra de los costos por uso de tarjetas de crédito/débito (contra lo cual el comercio organizado ha luchado estérilmente), pero en general los costos de todos los servicios financieros (se ha intentado obligar a revelar el costo para el usuario pero no la base para dicho cobro). También los costos de los servicios públicos (las tarifas reciben el impacto de los costos administrativos y la ciudadanía absorbe costos de unos servicios que realmente no recibe). Y adicionalmente, los costos de servicios de salud (donde la reducción de costos se hace negando servicios, esto es, incumpliendo los compromisos contractuales derivados de los seguros pagados). Esta práctica permite mostrar empresas “muy sólidas y rentables” pero a costa de que sean los usuarios y el público en general quienes reciban el impacto de ello.

(5) Diferidos. Una práctica muy fuerte en Colombia es llevar a patrimonio (vía diferidos) muchos desembolsos que en realidad son gastos. Aplazar el impacto en el estado de resultados permite mostrar utilidades y solidez, pero no muestra la realidad financiera. Los IFRS prácticamente han eliminado todos los diferidos. La realidad que muestran los estados financieros debe ser “imagen fiel” de los negocios que se realicen, no una descripción legal del cumplimiento de reglas de conveniencia. Este problema se acrecienta con todas las otras cifras llevadas a patrimonio como fruto de tratamientos similares.

(6) Valor razonable. En Colombia, el demonio de la pereza quisiera (como lo están ha-

ciendo actualmente algunas empresas), usar los métodos de los IFRS solamente a costo histórico, olvidándose del valor razonable. Todo lo contrario a como lo están exigiendo las prácticas internacionales actuales y a las que los bancos y aseguradoras se han resistido pero que les ha tocado por las buenas. Hoy se reconocen distintas clases de mercados (de equities, de currencies, de capital, de deuda, de commodities, de finca raíz, etc.) y por consiguiente diferentes tipos de valor razonable (de instrumentos financieros, de activos de larga vida, de combinaciones de negocios, etc.) y distintas clases de técnicas de medición (valor cotizado, valor presente, modelo contractual, valuaciones, etc.), que cada día le dan menos usos al costo histórico. Éste será un cambio grande en Colombia y alrededor del cual deben darse los preparativos más urgentes (capacitación, pruebas, etc.).

(7) IFRS plenos. Como ocurre en el mundo, es el dolor de cabeza más grande. Ya no se trata de escoger cuáles convienen, sino de ajustarse a los que son aplicables. La Unión Europea, por la vía del proceso de endoso, comités y traducciones, le había abierto un “boquete” al cumplimiento de IFRS porque facilitó “diferencias” entre unos y otros países. Estados Unidos, al permitir que los emisores foráneos (y muy próximamente sus emisores locales) puedan usar ya sea los US-GAAP (en convergencia hacia los IFRS) o los IFRS, ha exigido “los IFRS tal y como los emite IASB”. O tal y como lo piden IAS 1 o IFRS 1: acompañados de una declaración, carente de reservas, del cumplimiento con

los IFRS. Un asunto que tiene las consecuencias más hondas cuando se le vincula con la auditoría de los estados financieros (¡en un contexto SOX! [Acta Sarbanes-Oxley, SOX]). Este cambio será muy saludable en Colombia para asegurar información contable de alta calidad. Pero no será fácil realizarlo. En consecuencia, la adopción de Colombia de las normas (estándares) internacionales de información financiera es no sólo necesaria, sino saludable. Adicionalmente, permitirá que la información contable que se produzca y presente en Colombia sea comparable en el mercado internacional y se eliminen los sobrecostos derivados de las diferencias en la información.

Son ya muchos los diagnósticos realizados al modelo contable colombiano, frente a sus falencias, debilidades e incongruencias. Es evidente que no responde a las exigencias de mercados globales, por un lado, por el origen de sus normas, otra por su alta dispersión, por la no atención a eventos económicos existentes en el país y por su rezago en relación con los marcos normativos internacionales. Obviamente, el asunto no se soluciona ajustando el modelo contable. Hay que tener en cuenta aspectos más amplios como la estructura financiera del país, las estructuras legislativas y una amplia conciencia empresarial y profesional sobre la necesidad de empezar a girar a reglamentaciones internacionales para nivelar nuestra información y volverla competitiva (Rueda y Rodríguez, 2007).

Colombia ya inició el proceso de adaptarse a desarrollos contables internacionales, esto

lo hace por medio de la Contaduría General de la Nación, que presenta ciertos adelantos en el tema, para algunos no muy afortunados, pero al fin y al cabo es lo más aproximado al tema (Rodríguez, 2005). No es hora de desgastarnos en efímeras discusiones nacionalistas, sino de pensar en el futuro económico de nuestras pyme que de manera urgente requiere un modelo contable que les permita suministrar información para abrir nuevos mercados y nuevas oportunidades; a la vez, para la profesión, se hace necesario despejar el horizonte y trascender la formación técnica y hace realidad la esencia de una profesión que va unida al desarrollo de las empresa y del país.

Conclusiones

- Un modelo contable que puede ayudar a las pyme colombianas a participar en los mercados globales con la información adecuada, que refleje la realidad económica de la empresa, bajo parámetros de transparencia, debiese acoger los desarrollos contables IASB para pyme.
- Aspectos como la medición, la valuación y la utilización de valor razonable por parte de los IFRS-IASB en los elementos de los estados financieros permiten que la información generada sea de alta calidad, que refleje la realidad económica de la pyme y que pueda ser compartida en mercados globales.
- Como consecuencia de los procesos de medición y valoración utilizados por IASB en los elementos de los estados financieros se obtienen de manera confiable los resultados del ejercicio, la ganancia y se puede determinar si realmente hubo mantenimiento del patrimonio y la maximización del beneficio para los propietarios.
- El modelo contable para pyme desarrollado por IASB (pendiente de publicación, la versión definitiva) mantiene las mismas exigencias y calidades del actual modelo IFRS-IASB para mercados de capitales. Esto garantiza que las pyme que lo utilicen, de manera diligente, obtendrán información de alta calidad que les permitirá entablar comunicación con agentes de mercados globales y competitivos; además, suministra datos confiables para medir el retorno de la inversión realizada por los propietarios de estas empresas.
- Son variadas las consideraciones al comparar el modelo nacional (decreto 2649) y el modelo internacional contable IASB. Hay muchos diagnósticos y análisis al respecto que presagian que Colombia debe adoptar de manera urgente este modelo para poder participar activamente en mercados globalizados. Parece que falta conciencia política para afrontar el cambio. Entre los aspectos que más se mencionan al hablar del tema, está la intromisión de la legislación tributaria en la contable y la subordinación de ésta a la primera, para privilegiar la estructura impositiva del país; la dispersión en los entes que regulan y en las reglamentaciones existentes, que en muchos casos no consultan la realidad económica de las empresas colombianas; el rezago del modelo colombiano con respecto a los desarrollos internacionales en el tema; la no observancia técnica de ciertos eventos que se presentan

a diario en las operaciones de las empresas y, sin duda, las principales dificultades encontradas son la desidia y el poco interés de los profesionales contables colombianos para enfrentar los retos que la globalización les exige, pues su afán está más dirigido a permanecer en su puesto y perpetuarse que en mantenerse actualizados y tener una mentalidad global pero con aplicación local. Los desarrollos contables internacionales son retos que el profesional colombiano debe tomar con seriedad y no evadirlos, sino afrontarlos con profesionalismo y pensando en su futuro y en el futuro económico del país.

- Desde el punto de vista económico-contable, y para los efectos del proyecto de investigación que viene desarrollando el Departamento de Ciencias Contables de la Pontificia Universidad Javeriana, sobre la propuesta de un modelo técnico de integración de sistemas de información, y teniendo en cuenta que una de las variables para este modelo es la maximización de los beneficios a inversores, propia de la teoría económica neoclásica, el modelo debe tener presente los IFRS-IASB y en especial los desarrollados para las pyme, por las bases conceptuales sobre las que son desarrollados y por la transparencia y calidad de la información que suministran y que le permiten a la pyme participar de mercados globalizados.
- En economías altamente globalizadas y competitivas, hace tiempo se trascendió de “shareholders” a “stakeholders”; esto significa que, mientras el modelo contable IASB centra su interés en los inversores y acreedores, la empresa debe pensar en todos los

posibles interesados en la empresa, esto es, que de la maximización de los beneficios para inversores o propietarios se pasó a la maximización de los beneficios para todos sus *stakeholders*. Esto es propio de la teoría económica neoinstitucional, que presenta a la empresa como un agente más de una serie de infinitos contratos intrínsecos o extrínsecos que le permiten desarrollarse de manera eficiente y atendiendo a su entorno económico, social y político. Aunque las economías emergentes como la nuestra puedan integrar tarde aspectos como la maximización de *stakeholders* y la maximización de la legitimidad social en sus empresas, sobre todo en pyme, es necesario que se atiendan estos frentes para poder obtener mejores resultados para poder internacionalizar el mercado y acceder a plazas altamente competitivas.

Referencias

- Amat-Salas, José Oriol (2003). Problemas de la información financiera: ¿son las normas internacionales de contabilidad la solución? En *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, (1), pp. 195-207.
- Banco Mundial (2003). *Informe sobre la observancia de estándares y de códigos, ROSC Colombia. Contabilidad y auditoría*.
- Bermúdez-Gómez, Hernando (2008). *Contabilidad tributaria*. Disponible en: <http://www.javeriana.edu.co/personales/hbermude/contrapartida>. Recuperado el 18 de febrero de 2008.

- Bermúdez-Gómez, Hernando; Jiménez-Ramírez, Eduardo; Torres-Agudelo, Fabiola; Nieto de Malagón, Rosalba; Espinosa-Reyes, Guillermo (1997). Estados financieros de propósito general. *Cuadernos de Contabilidad - De computis et scripturis*, 3.
- Blanco-Dopico, María Isabel; Álvarez-Domínguez, María América; Babío-Arcay, María Rosario; Cantorna-Agra, Sara; Ramos-Stolle, Asunción (1999). *Introducción a la contabilidad*. Madrid, España. Prentice Hall.
- Borisov, E.F.; Zhamin, V.A.; Makárova, M.F. (2006). *Diccionario de economía política*. Disponible en <http://www.eumed.net>, recuperado el 18 de febrero de 2008.
- Brusca-Alijarde, María Isabel; Castillo-Navarro, Francisco Javier; Córdor-López, Vicente; Costa-Toda, Alicia; García-Benau, María Antonia, García-Castellví, Antonio; Labatut-Serer, Gregorio; Vallverdú-Calafell, Josep (2004). *Introducción a la contabilidad financiera: un enfoque internacional* (1ª. ed.). Barcelona, España. Ariel S.A.
- Cañibano-Calvo, Leandro (1979). *Teoría actual de la contabilidad: técnicas analíticas y problemas metodológicos*. Madrid, España. Impresora Pablo López.
- ____ (1996). *Contabilidad: Análisis contable de la realidad económica*. Madrid, España. Ediciones Pirámide S.A.
- Castro-Acosta, Fernando; Quinche-Satonatros, Paola Milena (2007). Funcionalidad organizacional de los sistemas de información contable y su trasfondo económico. En *Cuadernos de Contabilidad*, 23, 107.
- Coase, Ronald (1937). The nature of the Firm. En *Economica*, Vol 4. Nov. 1937, reproducido en *Reading in Price Theory*, Richard D. Irwin, 1952.
- Danbolt, Jo; Rees, William (2003). *Mark-to-market accounting and valuation: Evidence from UK real estate and investment companies*. Recuperado el 8 de febrero de 2008, de www.ssrn.com.
- De Quevedo, Esther (2003). *Reputación y creación del valor* (1ª. ed.). Madrid, España. Thomson.
- Donaldson, Thomas; Preston, Lee (1995). The stakeholder theory of the corporation: Concepts, evidence and implications. En *Academy of Management Review*, 20(1), pp. 65-91.
- Doupnik, Timothy; Perera, Héctor (2007). *Contabilidad internacional [International Accounting]* (Jaime Gómez-Mont; Carlos Roberto Ramírez (trad.)). (1ª. ed.). México D.F. McGraw-Hill Interamericana Editores, S.A.
- Eichengreen, Barry (2000). *Hacia una nueva arquitectura financiera internacional [Toward a new international financial architecture]* (Sergio Gerardo López-Hernández (trad.)). (1ª. ed.). México. Oxford University Press.
- Ernst & Young (2003). *Fair value: The good, the bad and the unknown*. Recuperado el 9 de febrero de 2008, en <http://www.ey.com>.
- Federación de Expertos Contables Europeos, FEE (2007). *Alternativas al régimen de mantenimiento del capital*. Documento de discusión.
- Fermín del Valle, Juan José (2007). Estándares internacionales. Conferencia del presidente de la International Federation of Account-

- tants, IFAC. En *Cuadernos de Contabilidad*, 23, pp. 179.
- Fernández-Gago, Roberto (2005). *Administración de la responsabilidad social corporativa* (1ª. ed.). Thomson.
- Financial Accounting Standards Board, FASB (2004). *Proposed statement on financial accounting standard fair value measurement*. Recuperado el 9 de febrero de 2008, de <http://www.fasb.org>.
- Freeman, Edward (1984). *Strategic management: a stakeholder approach*. Boston. Pitman.
- García, Moisés (2002). *Contabilidad y circulación económica: una visión nueva y unificada de la contabilidad* (1ª. ed.). Madrid, España. Pearson Educación S.A.
- García-Benau, María Antonia; Zorio Grima, Ana (2002). El camino hacia el valor razonable. En *Revista de Contabilidad*, 5, pp. 57-88.
- González, Antonio J.; Maza-Zavala, Domingo Felipe (1976). *Tratado moderno de economía general*. South-Western Publishing Co.
- González-Esqueda, Irwin Alfredo (2003). *Contabilidad internacional*. México, McGraw-Hill.
- González-Rabanal, Nuria (2003). *El entorno económico actual* (1ª. ed.). Madrid, España. Thomson.
- Halal, William E. (1990). The new management: *business and social institutions for the information age*. En *Business in the Contemporary World*, 2(2), pp. 41-54.
- Häusler, Gerd (2003). *The insurance industry, fair value accounting and systemic financial stability*. Recuperado el 9 de febrero de 2008, en <http://www.imf.org>.
- Ibáñez-Jiménez, Javier Wenceslao (2004). *Responsabilidad social de la empresa y finanzas sociales*. Madrid, España. AKAL S.A.
- International Accounting Standards Board, IASB (2008). *Marco conceptual para la preparación y presentación de los estados financieros*. Recuperado el 14 de febrero de 2008, en <http://eifrs.iasb.org/eifrs/PDFArchive?id=77>.
- Junta Internacional de Estándares de Contabilidad (2008). *Proyecto de norma, norma internacional de información financiera para pequeñas y medianas entidades*. Recuperado el 14 de febrero de 2008, en <http://eifrs.iasb.org/eifrs/files/78/72617.pdf>.
- Larrahondo-Vidales, Martha Cecilia (2005). Lo contable de la globalización. En *Revista Economía, Gestión y Desarrollo*, No. 3, octubre, pp. 239-271.
- Mallo, Carlos; Kaplan, Robert S.; Meljem, S., Sylvia; Giménez, Carlos (2000). *Contabilidad de costos y estratégica de gestión*. Madrid, España. Prentice Hall.
- Mallo, Carlos; Pulido, Antonio (2006). *Normas internacionales de contabilidad (NIIF) las normas internacionales de información financiera* (2ª. ed.). Madrid, España. Thomson.
- Mantilla-Blanco, Samuel Alberto (2002). *Guía para la inserción contable colombiana en los escenarios internacionales* (1ª. ed.). Bogotá. Javegraf.
- ____ (2006). *Estándares / normas internacionales de información financiera IFRS (NIIF)* (1a. ed.). Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones Ltda.
- ____ (2008). *La adopción, en Colombia, de la NIIF, ahora en el contexto de la implementación de los estándares internacionales* (inédito).

- Melgar-Adalid, Mario (1978). *Economía: lecciones elementales* (1ª. ed.). México, D.F. Editorial Limusa S.A.
- Merriam-Webster's Online Dictionary (2008). *Collegiate dictionary - on line 11th*. Recuperado el 09 de febrero de 2008, en <http://www.merriam-webster.com/cgi-bin/dictionary>.
- Mueller, Gerhard G.; Gernon, Helen; Meek, Gary K. (1999). *Contabilidad, una perspectiva internacional*. México. McGraw-Hill.
- Ohmae, Kenichi (2005). *El próximo escenario global, desafíos y oportunidades en nuestro mundo sin fronteras [The Next Global Stage, Challenges and Opportunities in our Borderless World]* (María Teresa Sanz (trad.)). Bogotá, Colombia. Grupo Editorial Norma.
- Pacter, Paul (2008). *Normas para pequeñas y medianas empresas. Conferencia del Banco Mundial sobre promoción de desarrollo de negocios en Honduras*. Disponible en http://siteresources.worldbank.org/INT/HONDURAS/SPANISH/Resources/ROSC_Spanish3.pdf. Recuperado el 14 de febrero de 2008.
- Perloff, Jeffrey M. (2004). *Microeconomía* (3ª. ed.). Madrid, España. Pearson, Addison Wesley.
- Rao, Hayagreeva (1994). The social construction of reputation: certification contests, legitimation, and survival of organizations in the american automobile industry: 1895-1912. En *Strategic Management Journal*, 15, pp. 29-44.
- Requena-Rodríguez, José María (1977). *La homogenización de magnitudes en la ciencia de la contabilidad* (1ª. ed.). Madrid, España, Impresora Pablo López.
- Rivero-Romero, José (1976). *Contabilidad financiera*. 1980, Ediciones ICE.
- Robert H., Herz (2002). *Financial executives international current financial reporting issues. Conference*. Recuperado el 09 de febrero de 2008, en <http://www.financialexecutives.org>.
- Robert, Jozsef (1985). *Historia del dinero*. Bogotá, Colombia. Editorial Reflexión.
- Rodríguez-Castro, Braulio Adriano (2005). Adopción de los estándares internacionales de contabilidad gubernamental. En *Cuadernos de Contabilidad*, 21 (Vol. 6).
- Rueda-Delgado, Gabriel (2004). Descripción de las diferencias de la contabilidad financiera colombiana que pueden dificultar la plena convergencia con los estándares internacionales. En *Cuadernos de Contabilidad*, 19.
- Rueda-Delgado, Gabriel; Rodríguez, Yohanna Andrea (2007). Adopción de estándares internacionales de contabilidad en las pyme colombianas: Cambios, requerimientos y propuestas. En *Cuadernos de Contabilidad*, 23 (Vol. 8). pp. 83-103.
- Sala-i-Martin, Xavier (2004). *Apuntes de crecimiento económico [Lecture Notes on Economic Growth]* (Elsa V. Artadi (trad.)). (2ª. ed.). Madrid, España. Antoni Bosch (editor).
- Salas-Fumás, Vicente (2001). Gestionar la reputación. En *Expansión*, (25) 31.
- Sanjuán, Víctor Alió (2007). *IFRS para pymes*. XVI Congreso del Instituto de Censores Jurados de Cuentas de España (ICJCE). Noviembre de 2007.
- Scott, Susanne G.; Lane, Vicki R. (2000). A Stakeholder Approach to Organizational Identity. En *Academy of Management Review*, 25(1), pp. 43-62.

- Stiglitz, Joseph E. (2002). *El malestar en la globalización [Globalization and its Discontents]* (Carlos Rodríguez (trad.)). (3ª. ed.). Madrid, España. Punto de Lectura.
- ____ (2006). *Cómo hacer que funcione la globalización [Making Globalization Work]*. (Armando Diéguez, Paloma Gómez-Crespo (trad.)). (1ª. ed.). Bogotá, Colombia, Distribuidora y Editora Aguilar, Altea, Taurus, Alfaguara S.A.
- Sunder, Shyam (1997). *Teoría de la contabilidad y el control [Theory of accounting and control]* (Manuel Antonio Muñoz-Conde (trad.)). (Primera ed.). Cincinnati, Ohio. South-Western Publishing.
- Torres-Agudelo, Fabiola (2004). Reportes de sostenibilidad: la triple línea de resultados, una aproximación. En *Cuadernos de Contabilidad*, 19, pp. 159-179.
- Uribe Botero, John (1983). *La teoría del valor*. Medellín, Colombia. Impresión Servigráficas.
- Valderrama-Prieto, Marcos Ancisar (2005). XBRL: Tecnología contable para el reporte digital. En *Cuadernos de Contabilidad*, 20.
- Van Greuning, Hennie (2006). *Estándares internacionales de información financiera: guía práctica [International Financial Reporting Standards: A practical guide (Fourth Edition)]* (Mayol Ediciones (trad.)). (4ª. ed.). Bogotá, Colombia, Banco Mundial.
- Vinten, Gerald (2001). Shareholder versus Stakeholders - is there a governance dilemma? En *Corporate Governance*, 9 (1), pp. 36-47.