



Colombia ante
 su armonización contable
 internacional a partir del año 2018:
 un estudio retrospectivo y prospectivo
 del modelo NIIF (IFRS)

Colombia ante
su armonización contable
internacional a partir del año 2018:
un estudio retrospectivo y prospectivo
del modelo NIIF (IFRS)

Alberto Ibarra Mares
Camilo Andrés Echeverri Gutiérrez

Compilación y Dirección Editorial
Mg. Jovany Sepúlveda Aguirre
Director Editorial y de Publicaciones
Corporación Universitaria Americana – Sede Medellín

657.30218I
B12

Corporación Universitaria Americana. (2018). Colombia ante su armonización contable internacional a partir del año 2018: un estudio retrospectivo y prospectivo del modelo NIIF (IFRS) / Alberto Ibarra Mares, Camilo Andrés Echeverri Gutiérrez. – Editor Jovany Sepúlveda – Aguirre.-- Medellín: Sello Editorial Coruniamericana, 2018

293 Páginas: 16X23 cm.
ISBN: 978-958-5512-59-7

I. Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) - 2. Estándares internacionales -3. Modelos- I. Ibarra Mares, Alberto. II. Echeverri Gutiérrez, Camilo Andrés.

CORPORACIÓN UNIVERSITARIA AMERICANA-CO /SPA /RDA
SCDD 22 /CUTTER - SANBOR

Corporación Universitaria Americana©
Sello Editorial Coruniamericana©
ISBN: 978-958-5512-59-7

CORPORACIÓN UNIVERSITARIA AMERICANA

Presidente

JAIME ENRIQUE MUÑOZ

Rectora nacional

ALBA LUCÍA CORREDOR GÓMEZ

Rector - Sede Medellín

ALBERT CORREDOR GÓMEZ

Vicerrector General - Sede Medellín

CAMILO ANDRÉS ECHEVERRI GUTIÉRREZ

Vicerrector Académico - Sede Medellín

DANY ESTEBAN GALLEGO QUICENO

Vicerrector de Investigación - Sede Medellín

LUIS FERNANDO GARCÉS GIRALDO

Director de Publicaciones Sede Medellín

JOVANY SEPULVEDA AGUIRRE

Sello Editorial Coruniamericana

selloeditorialcoruniamericana@coruniamericana.edu.co

Diagramación y carátula:

EDUARDO A. MURILLO PALACIO

1ª edición: Noviembre de 2018

Todos los derechos reservados. Ninguna parte de esta publicación puede ser reproducida, almacenada en sistema recuperable o transmitida en ninguna forma o por medio electrónico, mecánico, fotocopia, grabación, u otro, sin previa autorización por escrito del Sello Editorial Coruniamericana y de los autores. Los conceptos expresados en este documento son responsabilidad exclusiva de los autores y no necesariamente corresponden con los de la Corporación Universitaria Americana.

CONTENIDO

PRIMERA PARTE

10

Introducción

19

Capítulo 1. Objetivos De La Aci Y Del Nuevo Modelo NIIF (IFRS)

43

Capítulo 2. Relación entre el marco conceptual niif, las políticas contables, hechos y eventos, y presentación de estados financieros

94

Capítulo 3. Los 10 principales tipos de mediciones del nuevo modelo NIIF

126

Capítulo 4. El modelo ifrs (NIIF) basado en principios sustituye al modelo de principios de contabilidad generalmente aceptados (PCGA) basado en reglas

SEGUNDA PARTE

152

Capítulo 5. El caso de Colombia ante la armonización contable internacional (ACI) y sus desafíos investigativos contables

196

Capítulo 6. Estado de arte de la armonización contable internacional



221

Capítulo 7. Metodología y modelo de índices de concentración para medir la ACI

237

Capítulo 8. Conclusiones

240

Bibliografía

257

Anexo 1. El modelo financiero cuantitativo para administrar con el modelo NIIF a la entidad moderna

Lista de tablas

- Tabla 1.** Cuadro comparativo entre los principios aplicados en algunos países latinoamericanos y Unión Europea.
- Tabla 2.** Métodos alternativos de actualización.
- Tabla 3.** Modelos contables y estructuras de elaboración de estados financieros.
- Tabla 4.** Ventajas entre los diferentes tipos de estructuras contables.
- Tabla 5.** Desventajas entre los diferentes tipos de estructuras contables.
- Tabla 6.** Características del sistema contable 1-2.
- Tabla 7.** Características del sistema contable 2-2.
- Tabla 8.** Análisis de la medición de valor actual o valor presente.
- Tabla 9.** Directrices de estandarización en la Unión Europea.
- Tabla 10.** El proceso de convergencia en Colombia con las NIIF.
- Tabla 11.** Los grupos de empresas en proceso de armonización contable en Colombia.
- Tabla 12.** Situación Temporal de la Contaduría Internacional en el proceso continuo del Desarrollo contable.
- Tabla 13.** Objetivos del efecto window dressing.
- Tabla 14.** Algunas aplicaciones del efecto window dressing en los Ingresos
- Tabla 15.** Cuentas y clasificaciones en donde se aplica la contabilidad creativa.

Lista de gráficos

- Grafico 1.** Sistema de contabilidad. Nuevo modelo de negocio y rediseño de los Estados Financieros.
- Grafico 2.** Los riesgos financieros en el balance general.
- Grafico 3.** Estandarización del modelo contable con NIIF Y NIC`S.
- Grafico 4.** Los activos circulantes desde un enfoque financiero.
- Grafico 5.** Los activos fijos desde un enfoque financiero.
- Grafico 6.** Los pasivos desde un enfoque financiero.
- Grafico 7.** El patrimonio desde un enfoque financiero.
- Grafico 8.** Las utilidades desde un enfoque financiero.
- Grafico 9.** El VAN para la toma de decisiones de inversión.
- Grafico 10.** Implementación de las directrices dentro de la Unión Europea.
- Grafico 11.** El proceso de convergencia en Colombia con las NIIF.

Introducción

Este libro es producto de los resultados investigativos obtenidos a lo largo de los últimos cinco años y en especial con el apoyo de la Corporación Universitaria Americana durante los últimos dos años. El trabajo presentado aquí se combina con la experiencia de investigaciones documentales y participaciones de los autores como ponentes en varios congresos internacionales en Latinoamérica, específicamente en: Brasil, Colombia, Costa Rica, Cuba, Chile, México, Perú y Venezuela. Esto ha permitido intercambiar interesantes puntos de vista con colegas expertos con el tema de la relación del Modelo Financiero y el Modelo NIIF (Normas Internacionales de Información Financiera), que se relacionan a su vez con el tema de la Armonización Contable Internacional (ACI).

Nuestra perspectiva de este trabajo sobre el Modelo NIIF presenta un nuevo enfoque que pretende interesar no sólo a contadores. Para ello el desarrollo del Modelo NIIF propuesto aquí pretende “romper” con la figura del “Book Keeping” o “tenedor de libros”, tradición clásica del contador público del pasado, donde su énfasis está únicamente enfocada en el registro y seguimiento normativo de reglas y no principios contables para efectos fiscales y no de toma de decisiones.

Proponemos en esta obra la reflexión desde un enfoque de las finanzas sobre el nuevo Modelo Contable NIIF, en cuanto a que toda transacción u operación comercial, económica o financiera de una entidad debe: 1. Reconocerse, 2. Medirse, 3. Presentarse y 4. Revelarse. Y esto con base al nuevo modelo de negocio y rediseño de los estados financieros básicos y secundarios de las entidades propuesto por el IASB (International Accounting Standard Board) para cumplir con los actuales objetivos financieros de la empresa moderna, que según el modelo marginalista (modelos de maximizaciones, minimizaciones y optimizaciones) en el que descansa preponderadamente hoy nuestra formación y percepción sobre el éxito empresarial en términos financieros, está basado en la teoría del valor y en sus métodos cuantitativos para evaluar las inversiones reales y financieras. Para ello el instrumento cuantitativo fundamentado en las matemáticas financieras, maneja básicamente cuatro variables: los valores iniciales o presentes, los valores finales o futuros, el factor tiempo y las diferentes tasas de interés que aplica una entidad como costo de oportunidad.

Para calcular cualquiera de las anteriores variables se inicia el proceso de cuantificación o valuación a través de una veintena de fórmulas fundamentales que están incluidas en tres grupos: el interés simple, el interés compuesto y las anualidades. Esto nos permite proyectar valores de hoy al futuro (y viceversa) para el reconcomiendo y medición de las transacciones actuales de la entidad.

Brealey y Myers (2002) apuntan que el secreto del éxito en la dirección financiera de la empresa es el maximizar su valor. Esto se logra a través del máximo aprovechamiento de sus activos reales y sus activos financieros. Si definimos a la empresa como una serie de problemas sobre las decisiones ininterrumpidas de inversión, financiación, reparto de dividendos, así como diversificación del riesgo a través del tiempo, deberemos de solucionar cíclicamente los anteriores problemas. Para el primer problema decimos que estamos ante una decisión de inversión o presupuesto de capital. Con respecto al segundo problema estamos ante una decisión de financiación con la medición razonable de su respectivo costo. Este último tipo de decisión siempre se basa en alguna teoría de los mercados de capitales que también sirve a las decisiones de inversión.

Respecto al objetivo de las decisiones de inversión o presupuesto de capital, este consiste en encontrar en mercados eficientes, activos reales cuyo valor supere a su costo de oportunidad o activos que tengan un valor mayor para la empresa con respecto a otras, máxime si se dedican a la misma actividad, y así lo reconoce la NIIF 13 (párrafos: 22, 24 y apéndice A) en cuanto a su concepto de transacción ordenada, que se define como una transacción no forzada y tiene en cuenta las actividades normales de comercialización que incluyen activos o pasivos. Y además incluye el concepto de valor razonable que se define como la medición de activos o pasivos donde los compradores y vendedores en el mercado fijan los precios, suponiendo que dichos participantes de mercado actúan en su mejor interés económico

El Modelo NIIF es de hecho la expresión contable de la teoría financiera moderna en cuanto destaca la importancia de saber a través de una teoría del valor y en términos cuantitativos, como se llega a determinar, reconocer y medir los precios de los activos en un mercado eficiente. Ello le permite comprender al decisor por qué dichos activos están valorados en una cifra y no en otra inferior o superior. También nos permite entender contablemente cómo

funcionan los mercados de capitales para saber la forma y cuantía en que son valorados los activos de la empresa. Así, durante los últimos veinte años y a partir de la teoría del valor, se han desarrollado las teorías sobre la valorización de acciones ordinarias y las teorías sobre cómo impacta el endeudamiento al valor de las acciones. Esto lo incorpora el Modelo NIIF en su desarrollo normativo en sus cuatro normativas de instrumentos financieros (NIC's 32 y 39 y NIIF's 7 y 9) y en los tres tipos de riesgo que reconoce el Modelo NIIF el riesgo de mercado, riesgo de liquidez y el riesgo de crédito (NIIF 13 Valor Razonable: Parrafos:42, 53, 56).

La ACI recibe también los nombres de: homologación, normalización o estandarización contable, y es mediante las Normas Internacionales de Contabilidad ("NIC" o "IAS"), y posteriormente, las Normas Internacionales de Información Financiera ("NIIF" o "IFRS") que se trata de unificar en un único sistema a través del Modelo NIIF, los diversos criterios, metodologías, escuelas y sistemas contables del mundo. Estas normas son armonizadas por el Consejo de Estándares Internacionales de Contabilidad (International Accounting Standard Board: "IASB").

Actualmente el entorno normativo y conceptual de la ACI se basa en los estándares internacionales de contabilidad e información financiera, conocidos como normas armonizadoras, y representan una serie de guías para elaborar y presentar la información contable y financiera de las empresas a nivel mundial.

El proceso original de elaboración de NIC-NIIF, consiste en seleccionar temas de interés por parte de comités de trabajo que presentan "Borradores de Discusión" (DRAFTS) al Consejo Directivo del IASB para su estudio. Posteriormente, a través de dos comités de expertos contables, se analizan los conjuntos de criterios contables importantes a nivel mundial tendientes a alcanzar la armonización y son:

1. Comité de Interpretaciones Permanente ("CIF", en inglés "SIC": Standars Interpretations Commite) creado en 1997 por el IASB. Este grupo revisa, reflexiona, interpreta y emite opinión sobre las NIC (en inglés, "IAS": International Accounting Standards).
2. Comité de Interpretaciones de Normas Internacionales de Información Financiera ("CINIIF", en inglés "IFRIC": Internacional Financial Repor-

ting Interpretation Commite). Este grupo interpreta las NIIF (en inglés, “IFRS”: International Financial Reporting Standars).

Entre 1973 y 2001 se emitieron 41 IAS-NIC por parte del International Accounting Standard Commite (IASC) y hasta el año 2001, cuando concluyó sus funciones este organismo estaban integrados más de 110 países a través de sus cuerpos colegiados de contadores que a nivel mundial representaban a la profesión. El IASC (creado en 1973 por 12 países) es la organización que antecedió al actual International Accounting Standard Board (IASB) que nació en 2001. De las 41 IAS-NIC se encontraban vigentes 34. Pero a partir del 1 de enero de 2005 tres de ellas quedaron eliminadas. A junio de 2011 se cuenta con 29 IAS-NIC y están vigentes 15 IFRS-NIIF. El Comité de Interpretaciones Permanente ha emitido 33 SIC-CIF, de las cuales a partir del 1 de enero de 2005 quedaron vigentes únicamente 11, ya que las demás han sido incorporadas a las “IAS-NIC Reformadas”, o bien, a las IFRS-NIIF. Así mismo se han emitido 18 IFRIC-CINIIF vigentes a junio de 2011.

El IASB en el 2001 adoptó las NIC como parte de su normativa para continuar con su desarrollo y denominando a los nuevos estándares contables: “Normas Internacionales de Información Financiera” (NIIF). También en el 2001 el IASC se transformó en la Fundación IASC, agrupando a otros organismos tan importantes como: el IASB. Por otra parte, para el 2009 la Fundación IASC se transformó en Fundación NIIF (Fundación de Normas Internacionales de Interpretación Financiera, en inglés, “IFRS Foundation”). Por otra parte, propuso el Modelo de Negocio y para reforzar dicho concepto emitió los siguientes proyectos:

- **Proyecto 1:** El Borrador 9, “Actividades Conjuntas”. Norma que estaba prevista para finales de 2009. Este proyecto propone la eliminación del método de consolidación proporcional como opción de política contable.
- **Proyecto 2:** El Borrador 10, “Estados Financieros Consolidados”. Norma que se dio a principios de 2010. Los estados financieros se rediseñan en el IASB. En esta sección se analiza cómo algunas de las próximas normas armonizarán la información financiera con el Modelo de Negocio (Véase PWC Boletín Técnico IFRS. Año 2009, N° 4). Aquí se propone un único modelo fundamentado en el control.
- **Proyecto 3:** “Desconocimiento o Baja en Cuentas de Activos y Pasivos”:

Borrador emitido en abril de 2009; norma que estaba programada para 2010. El proyecto se refiere a la “baja en cuentas de activos y pasivos”.

- **Proyecto 4:** Un posible Proyecto sobre el Método de Valor Patrimonial. Se exigiría la adopción del Modelo Dual (activos propios, pasivos y patrimonio neto como remanente) o del Método de Valor Patrimonial.

En cuanto al tema institucional, entre los organismos que han coadyuvado más al desarrollo de la armonización mundial en cuanto a principios y prácticas contables, está la Organización de las Naciones Unidas a través de su Comisión de Empresas Transnacionales creada entre 1976 y 1977. La Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), mediante el Comité sobre Inversión Internacional y Empresas Multinacionales, que inició sus trabajos tendientes a la normalización contable a partir de 1976, 1979 y 1982. El Comité de Normas Internacionales de Contabilidad (The International Standards Committee: IASC) se creó en 1973 por Alemania, Australia, Canadá Estados Unidos, Francia, Holanda, Irlanda, Japón México y Reino Unido. Su objetivo inicial fue mejorar y armonizar los informes financieros a través de la emisión de NIC para perfeccionar el sistema de información empresarial en un entorno de globalización de las empresas y los mercados mundiales.

En 1982 los miembros del IASC firmaron un convenio que reconocía que las NIC eran el único proceso para desarrollar la normatividad internacional contable a través de la formulación, promoción, aceptación, publicación y aplicación internacional de normas de contabilidad. Para ello sus miembros se comprometieron a elaborar los estados financieros con base a criterios de NIC, tratando de adherir a otros países sobre el uso y aceptación de esta normatividad internacional, sobre todo a los colegios de contadores y auditores, dirigentes de los mercados de valores, empresarios, así como a sus respectivos gobiernos.

Sin embargo, uno de los antecedentes más antiguos del proceso para institucionalizar la profesión contable a nivel supranacional data de la década de los 50's, cuando se fundó un organismo europeo para agrupar a gran número de colegios y asociaciones de contadores y auditores de Europa Occidental, que se conoció como: Unión Europea de Expertos Contables. Su principal objetivo fue en ese entonces representar los intereses de la práctica contable y de la auditoría. A partir de 1968 la Unión Europea comenzó su extraordinario

esfuerzo por armonizar formalmente sus sistemas contables para eliminar los distintos sistemas y escuelas entre sus estados miembros. Para 1972 se adhirieron tres nuevos miembros (Reino Unido, Irlanda y Dinamarca). Posteriormente, en 1984 se constituyó la Federación de Expertos Contables Europeos que inicio sus actividades en 1986. Con la ACI se desarrolló el derecho contable, sobre todo el europeo, y se adicionaron conceptos claves como: el de imagen fiel, sistema contable y supletoriedad. Para el 2002 la Unión Europea a través de la regulación 1606/20002 exigió la aplicación de las NIIF a todas las empresas que cotizaran en bolsa ante la demanda de los mercados de capitales globales y para el 2005, según PricewaterhouseCoopers, el total de empresas de capital abierto de la Unión Europea (más de 7 mil) se les pide elaborar y presentar sus estados contables de acuerdo con NIC-NIIF. Según algunos expertos, ésta transición fue un éxito y los beneficios de un modelo contable único dentro de un mercado único y globalizado resulto más eficiente.

Con base al actual Modelo Contable NIIF para el rediseño de los estados financieros, el directivo financiero (Chief Financial Operating: CFO), el tesorero y el Contralor actúan como intermediarios entre las operaciones de la empresa y el mercado de capitales, ya que su responsabilidad principal se basa en proponer y aplicar las cuatro tipos de decisiones ya descritos anteriormente, y para lograrlo con éxito se requiere información financiera y económica útil, relevante, comparable y confiable, pues los estados financieros representan gran parte del sistema de información empresarial para participar en los mercados financieros, máxime si consideramos que el valor de la empresa únicamente puede ser determinado y conocido a través de información. Tan es así, que los precios de las acciones y obligaciones dependen de la información que tienen los inversores, y por ello el director financiero debe hacer llegar información económica y financiera relevante, confiable y comparable, tanto a los stockholders como stakeholders.

El éxito en las finanzas se juzga en gran medida por la capacidad y actuación del Director Financiero (CFO) y la de sus dos colaboradores más importantes para utilizar los estados financieros para la toma de decisiones. Para dicho éxito tienen que alcanzar la maximización de la riqueza de los accionistas, mediante el aumento en el valor de las acciones y con ello a su vez maximizar el valor de la empresa a través de las ganancias de capital (acciones de crecimiento). Por otra parte, también deben alcanzar la maximización de las utilidades anuales que reciben los accionistas vía ganancias en dividendos (acciones de

renta). Así, la suma tanto de las ganancias de capital como de las ganancias en dividendos nos lleva al concepto del rendimiento sobre la inversión sinónimo de éxito empresarial. Y para su determinación también requerimos entonces de los estados financieros confiables ahora bajo el Modelo NIIF, que es el estándar internacional de la contabilidad actual.

El director financiero moderno debe considerar el grado de riesgo financiero que está dispuesto a asumir en todos y en cada una de los tipos de decisiones para maximizar el rendimiento sobre las inversiones. El factor de riesgo está asociado principalmente con la rentabilidad, las inversiones financieras, el presupuesto de capital (inversiones productivas) y el reparto de dividendos y el riesgo de incumplimiento (NIIF 13: Párrafo 42 al 52). Los tipos de decisiones que enfrenta los altos ejecutivos de las empresas se desarrollan sobre dos escenarios: bajo ambientes de certidumbre y bajo ambientes de incertidumbre. Este último escenario es más complejo y, sin embargo, es el más cotidiano para que la empresa alcance sus dos principales objetivos financieros a mediano y largo plazo: la maximización de las utilidades y la maximización del valor de la empresa. Por otra parte, también a través de la administración financiera, apoyada en el sistema contable, se busca concretar dos objetivos a corto plazo que son la optimización de la liquidez y la continuidad del negocio para evitar la quiebra o fracaso empresarial (“going concern” vs. “gone concern”). Es importante destacar que, al tener bien identificados los anteriores objetivos y tipos de decisiones que se deben de llevar a cabo, se facilita significativamente la comprensión sobre la relevancia de producir estados financieros útiles, donde su marco teórico y matemático está dirigido precisamente a los conceptos de maximización, minimización y optimización para crear valor en la empresa.

Con base a lo anterior, el Modelo NIIF debe estudiarse bajo una perspectiva financiera que utilizan las entidades en contextos competitivos y globalizados. Esto para administrar sus recursos y cumplir con cierto número de objetivos y tipos de decisiones financieras y económicas de aceptación universal.

El desarrollo de las finanzas en entornos de diferentes tipos de riesgos permanentes, y reconocidos hoy en día por el Modelo NIIF, ha registrado un desarrollo tan extraordinario, que se ha convertido en el objeto de estudio central de las más prestigiosas universidades del mundo y las empresas internacionales que dirigen la economía mundial. De ahí la tendencia que ha registrado el otorgamiento del Premio Nobel de Economía hacia los mercados

financieros y hacia un nuevo campo de especialización denominado “ingeniería financiera”. Por ejemplo, en 1981 se le concedió dicho premio a James Tobin por sus trabajos sobre el análisis de los mercados financieros y su relación con la toma de decisiones. En 1985 lo obtuvo Franco Modigliani por sus trabajos sobre las finanzas corporativas y su análisis pionero sobre el comportamiento del ahorro y los mercados financieros. En 1990 se les concedió a Harry M. Markowitz, Merton Miller y William Sharpe por la teoría de las carteras, la teoría de las estructuras de capital y los modelos de valoración de activos, así como sus trabajos pioneros sobre economía financiera. En 1997 se les otorgó a Scholes y Miller por sus trabajos pioneros sobre la valoración de opciones y por sus investigaciones sobre la gestión de los riesgos.

Con esto se comprueba el reconocimiento al más alto nivel a las finanzas y sus respectivas teorías y sistemas de información (como la contabilidad financiera), y como apunta el Premio Nobel, Paul Samuelson: “las finanzas es una de las áreas más elegantes y complejas del análisis económico”, no obstante haber llegado a su madurez esta joven rama de la economía en sólo poco más de medio siglo y ya ha creado un conjunto de nuevas herramientas teóricas y prácticas de enorme importancia para la ciencia económica. De ahí que el sistema contable deba también innovarse para adecuarse a este desarrollo financiero acelerado.

Varios de los antecedentes reflexivos que contiene este libro, se han basado en gran parte en los siguientes trabajos y ponencias de nuestra autoría que escribimos en los últimos años:” Reconocimiento de Riesgos Financieros en el Nuevo Modelo Contable Estandarizado Basado en la IFRS No. 13: “Valor Razonable”. “Algunos aspectos sobre el Riesgo de Mercado como Costo de Oportunidad dentro del modelo del costo de capital con Base a la NIIF No. 13: “Valor Razonable”. “Propuesta de Medición del Proceso Armonizador Contable Internacional de Colombia con Índices Econométricos y Análisis Cluster”, “Colombia ante su Armonización Contable Internacional en el 2014: Un Estudio Retrospectivo sobre las NIIF”. “Revisión del Estado de Arte sobre Índices de Concentración e Indicadores Sintéticos para medir los Grados de Armonización Contable Internacional”, “Propuesta de Medición del Proceso Armonizador Contable Internacional de Colombia con Índices Econométricos y Análisis Cluster”, “El Problema de la Correlación entre los Instrumentos Financieros y Cobertura de Riesgos con el Modelo Contable basado en IFRS”, “Desarrollo Conceptual de Índices e Indicadores para medir la Homologación



Internacional de la Información Financiera”, “Resultados y Avances Investigativos de la Armonización Contable Internacional (ACI)”. Revisión del Estado de Arte sobre Índices de Concentración e Indicadores Sintéticos para medir los Grados de Armonización Contable Internacional”.

Capítulo 1

Objetivos de la ACI y del nuevo modelo NIIF

Resumen

La Armonización Contables Internacional (ACI) recibe también los nombres de: *homologación, normalización o estandarización* contable, y es mediante las *Normas Internacionales de Contabilidad* (“NIC” o “IAS”), y posteriormente, las *Normas Internacionales de Información Financiera* (“NIIF” o “IFRS”) que se trata de unificar en un único modelo los diversos criterios, metodologías, escuelas y sistemas contables del mundo. Estas normas son armonizadas por el Consejo de Estándares Internacionales de Contabilidad (*International Accounting Standard Board*: “IASB”).

La ACI fundamentalmente pretende alcanzar dos importantes objetivos centrales: el “Nuevo Modelo de Negocio” y el “Rediseño de Estados Financieros para una Mejor Toma de Decisiones”. A su vez, el nuevo modelo de negocio relacionado en el entorno de las NIC-NIIF para el rediseño de estados financieros, no sólo toma en cuenta el registro, sino también otros dos elementos importantes que son el Convenio o Condiciones (contratos de la empresa) y los eventos, que son los tres tipos de riesgo reconocidos en la NIIF: riesgo de liquidez, riesgo de crédito y riesgo de mercado. Con estos elementos se trata de mantener la utilidad, confiabilidad y validez de sistema de información contable basado en el Modelo NIIF.

Objetivos de la ACI y del nuevo modelo NIIF

A partir de una revisión bibliográfica sobre el estado de arte de la Armonización Contable Internacional (ACI) y el estudio del actual sistema contable estandarizado que denominamos aquí como Modelo NIIF basado en estándares NIC y NIIF, este trabajo tiene como objetivo central presentar el Nuevo Modelo Contable NIIF desde un enfoque de las finanzas corporativas y no solamente del enfoque de la técnica contable. En la segunda parte nuestra obra

nos proponemos dar a visión general sobre los resultados investigativos más representativos y correlacionados al tema del desarrollo de la estandarización u homologación del Modelo NIIF en el mundo.

Además, al final incluimos un modelo de medición de los niveles y procesos de estandarización contable internacional alcanzada por cada país o jurisdicción, a través de la utilización de índices de concentración propuestos por Van der Tas (1988, 1992), y nos referimos a los Índices Herfindahl (“H”) y “C”, donde Van der Tas introdujo adecuaciones a dos variantes del índice “H”, y que dieron como resultado el Índice “C” y el Índice “I”. El Índice “C” se utiliza actualmente para medir la armonización contable nacional cuando una empresa genera información para diferentes métodos alternativos de prácticas particulares de contabilidad, mientras el Índice “I” mide la armonización internacional sobre todo para las prácticas de armonización contable entre dos o más países.

También al final de este trabajo se da una introducción del software XRBL “Extensible Business Reporting Language” que es una plataforma informática que permite homologar transacciones, condiciones y eventos específicos de cada entidad mediante un proceso de cuatro pasos fundamentales: 1. Almacenamiento de Información Financiera (registro), 2. Recuperación de la Información Financiera (pesca). 3. Preparación y Presentación de los Estados Financieros ya homologados, y 4. Revelación.

Los importantes esfuerzos investigativos generados en el mundo sobre ACI datan desde hace 50 años. Sin embargo, es importante destacar que a partir de hace 20 años es que se comenzó a trabajar en el sentido de determinar con alto grado de exactitud el nivel cuantitativo de armonización contable que puede alcanzar un país con respecto a la ACI. Esto a través de un indicador sintético o índice de concentración. Así, hasta la década de los 70’s aunque se habían realizado excelentes trabajos sobre las metodologías sobre el tema de armonización contable, sobre todo en Europa, la mayoría de ellos habían sido más bien de revisión normativa y reflexión sobre los contenidos de las NIC-NIIF.

La ACI recibe también los nombres de: homologación, normalización o estandarización contable, y es mediante las Normas Internacionales de Contabilidad (“NIC” o “IAS”), y posteriormente la emisión de Normas Internacionales de Información Financiera (“NIIF” o “IFRS”) se trata de unificar en un

único modelo los diversos criterios, metodologías, escuelas y sistemas contables del mundo. Estas normas son armonizadas por IASB y buscan sobre todo con el Modelo NIIF el rediseño de los estados financieros considerando el nuevo modelo de negocio.

Consideramos que actualmente este tipo de trabajos cobran relevancia en varios países de nuestra región, como es el caso de Colombia, Chile, México, Brasil, así como otros países de Latinoamérica que han concluido el proceso de homologación contable de sus empresas durante la última década (proceso ACI). Por ejemplo, en el caso de México se concluyó en 2012. En Colombia se terminó la ACI entre el periodo de 2014 al 2018 con la convergencia entre su Plan Único Contable y las NIIF.

El proceso de ACI se ha dado desde la óptica de la “armonización contable de derecho” (contabilidad normativa). Ahora nos aprestamos a analizar en los próximos años como será en estos países su “armonización contable de hecho” (contabilidad positiva”).

Desde la óptica de la contabilidad positiva, el sistema contable tiene un componente fundamental: las prácticas reales, que independientemente estén aceptadas o no por los principios normativos internacionales vigentes, son las que realmente se aplican al momento de producir los estados financieros, que debieran de cumplir con los conceptos de responsabilidad pública (“accountability pública”), propósito general, presentación y valor razonable o “estimaciones razonables” (“Fair View and Fair Value”) y conocimiento razonable (“Fair Know How”), con las características de relevancia (utilidad) y confiabilidad para su preparación, aseguramiento y presentación de dichos estados financieros para usuarios externos.

En el nuevo Modelo NIIF un concepto clave para la aplicación de las NIIF Plenas o las NIIF para las PYMES es la determinación del significado de la “Accountability Pública” y el concepto de “PYMES” en el entorno del nuevo modelo de negocio y rediseño de estados financieros.

El concepto de “Accountability Pública” significa contabilidad pública, que a su vez se entiende como la obligación de informar o rendir cuentas públicas. Es decir, preparar y presentar estados financieros con propósito general, sin tener en cuenta el tipo de usuarios. Usualmente los estados financieros con

propósito especial son para los accionistas (“stockholders”) y su difusión está restringida a personas ajenas a la entidad. En cambio, los informes de propósito general no tienen restricción en su difusión y tienen acceso las partes interesadas (“stakeholders”). Es importante resaltar que una entidad pública en el contexto NIIF y del mercado de capitales no son entidades o dependencias gubernamentales o del estado, sino aquellas que son susceptibles de ser adquiridas sus acciones por inversores privados.

Para que una entidad quede dentro del concepto de “Accountability Pública” debe estar dentro de los siguientes tres supuestos:

1. Que sus instrumentos de deuda (renta fija) o patrimonio (acciones: renta variable) se negocien en un mercado financiero público local o internacional (como las bolsas de valores) o en un mercado financiero no regulado (OTC: Over the Counter).
2. Que sus instrumentos de deuda o patrimonio que estén en proceso de emitirse por la entidad se vayan a negociar en los mercados de capitales.
3. Que en uno de sus negocios primarios (principales) tenga activos en capacidad fiduciaria para un grupo amplio de externos (como bancos comerciales o de inversión, aseguradoras, fondos mutuos, intermediarios financieros, agentes de bolsa, etc.)

Esto requisitos obedecen al concepto de proteger a los actuales y potenciales inversores que representan a los tenedores de los instrumentos financieros.

En cuanto a la definición de PYMES en el contexto del Modelo NIIF, se define aquella entidad que no cumple con ninguno de los anteriores tres supuestos, sin importar si su tamaño es grande, mediana o pequeña en cuanto a los parámetros clásicos de nivel de ingresos, ventas, activos o número de empleados. Las empresas PYMES tienen la opción de aplicar las NIIF Plenas o las NIIF para PYMES. En cambio, las empresas de “Accountability Pública” únicamente pueden aplicar NIIF Plenas. En este último grupo se incluyen las empresas de estado que pueden ser de su totalidad propiedad o de inversión mixta. Las entidades gubernamentales también se les aplican los 31 estándares denominados IPSA (Estándares Internacionales de Contabilidad del Sector Público o “International Public Sector Accounting Standards”).

Existe un cuarto grupo de empresas que son las llamadas “microempresas” (COLGAAP), las cuales pueden aplicar una contabilidad simplificada basadas en causación o NIIF para PYMES sí así lo desean. Las microempresas a su vez presentan tres clasificaciones:

1. Las Famipymes
2. Las Micropymes
3. Las Minipymes

Para clasificar una microempresa en cualquier de las tres opciones anteriores es necesario apegarse a la jurisdicción local de cada país y no al Modelo NIIF, que no trata este tema. Sin embargo, las dos condiciones para aplicar NIIF para PYMES obligatoriamente son:

1. No tenga “Accountability Pública”.
2. Publicar estados financieros de propósito general, mas no tienen responsabilidad pública con usuarios externos. Es decir, que los usuarios únicamente pueden obtener información financiera por medios públicos y no por canales privados que son de derecho, dominio y reserva de la dirección interna de la entidad para uso sólo de sus ejecutivos y propietarios o autoridades fiscales.

Las NIIF para PYMES determinan claramente que no son de responsabilidad pública, por lo tanto, no están enfocadas a proporcionar aspectos de propósito particular tales como: reportes tributarios, ingresos sujetos a impuestos, ingresos por distribuir que son regulados por cada jurisdicción, registros regulatorios, reportes sobre toma de decisiones de sus ejecutivos. Sin embargo, si las leyes de una jurisdicción o país consideran que la entidad, aunque cumpla con las dos anteriores condiciones de NIIF para PYMES debe clasificarse como grande, es decir, de “Accountability Pública”, entonces se le exigirá aplicar las NIIF Plenas. Este caso se puede presentar cuando la jurisdicción toma en cuenta el importe de sus activos, ingresos o utilidades.

Existen también algunas tres excepciones adicionales y básicas para aplicar las NIIF para PYMES:

1. Que una Famipymes, Micropymes y Minipymes tenga “Accountability Pública”. En algunos países altamente competitivos internacionalmen-

te, este tipo de empresas son exportadoras y obtienen parte de su financiamiento en los mercados de capitales.

2. Si una empresa aplica NIIF para PYMES y tiene “Accountability Pública”, sus estados financieros entonces no cumplen con el requisito de propósito general, pues deben aplicar las NIIF plenas, y por tanto no están cumpliendo con el estándar internacional del Modelo NIIF, aunque la jurisdicción de su país se lo permita.
3. En el caso de empresas controladoras que consolidan, y por consecuencia deben aplicar NIIF Plena, sus subsidiarias (subordinadas y filiales) pueden aplicar NIIF para PYMES siempre que no tengan “Accountability Pública”, y sí estarán cumpliendo el estándar internacional del Modelo NIIF.

Otra noción básica para la estandarización y rediseño de los estados financieros, es el concepto de la de “la imagen fiel”, mejor conocida en inglés como “true and fair views”, que, según el texto comunitario de la Unión Europea, a través de sus directrices, indica que las cuentas deben dar imagen fiel de la sociedad sobre tres elementos claves que son: la situación financiera, los resultados del ejercicio y el patrimonio. La afirmación de la “imagen fiel” en ningún caso tiene que apartarse de las disposiciones específicas de su cuarta directriz, pues en la mayoría de los casos se han considerado situaciones extremas para evitar perder la homologación alcanzada en la presentación de los estados financieros.

La imagen fiel, cuyo origen se ubica en el Reino Unido y posteriormente se fue estableciendo en los demás países de la Unión Europea por medio de la cuarta directriz, no es un concepto cerrado o delimitado, pues éste trata de transmitir la doble noción de imparcialidad y objetividad que debe cumplirse a través de la elaboración de las cuentas anuales, y para ello los estados financieros deben ser confiables. El Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas de España (ICAC) define a la imagen fiel como “el corolario de aplicar sistemática y regularmente los principios contables, entendiendo éstos como el mecanismo capaz de expresar la realidad económica de las transacciones realizadas” (op. cit. p. 17).

Un problema al que se enfrentarán todos los países con el nuevo desarrollo del Modelo NIIF será la aplicación y desarrollo a la par de nuevas técnicas más sofisticadas de “window dressing” o “maquillaje contable”, que dan origen a

dentro de la dinámica empresarial antiética y con base a la contabilidad positiva o de hecho, y no de derecho o normativa, a dos sistemas contables paralelos ilegales que son:

1. La denominada contabilidad creativa, y
2. La contabilidad de fraude, que jurídicamente se debería de sancionar por violar el derecho contable de cada jurisdicción.

Ambos tipos de contabilidades se producen actualmente más por un deseo malintencionado que por la falta de una estructura normativa y conceptual adecuada que ya existe y ha liderado a nivel mundial el IASB. Sin embargo, la contabilidad creativa es un sistema legal que busca aprovechar las deficiencias o desacuerdos de cualquier sistema contable y está designado para necesidades a corto plazo y de uso transitorio para alcanzar diversos objetivos de grupos informales fraudulentos. Respecto a la contabilidad fraudulenta, la podemos definir como aquella que se sale de los márgenes normativos y jurídicos permitidos por la ley y comúnmente al aplicarla se lleva doble juego de libros, distorsionando la imagen fiel de la empresa para fines de cometer delitos económicos y financieros.

Además de los anteriores conceptos, el Modelo NIIF tiene dos importantes objetivos centrales a alcanzar por medio de la ACI: El Nuevo Modelo de Negocio y el Rediseño de Estados Financieros. En el Boletín Técnico No. 4 del 2009 sobre IFRS emitido por Price WaterhouseCoopers se analiza la importancia que han adquirido las NIC-NIIF en los sistemas contables y financieros a nivel mundial. Sobre todo, para alcanzar dos importantes objetivos:

1. El “Nuevo Modelo de Negocio”.
2. El “Rediseño de Estados Financieros para una Mejor Toma de Decisiones” y

El nuevo modelo de negocio relacionado en el entorno de las NIC-NIIF para el rediseño de estados financieros, no sólo toma en cuenta el registro, sino también otros dos elementos importantes que son:

1. El Convenio o Condiciones (contratos de la empresa) y
2. Los eventos, que son los tres tipos de riesgo reconocidos en la NIIF No. 13: riesgo de liquidez, riesgo de crédito y riesgo de mercado.

Con estos elementos se trata de mantener la utilidad, confiabilidad y validez de sistema de información contable basado en el Modelo NIIF.

En el rediseño de estados financieros se mencionan las normas más importantes que tienden a la armonización de la información financiera con el nuevo concepto de “Nuevo Modelo de Negocio” propuesto por el IASB y que se enfocan para mantener las características fundamentales de la información contable, y que surgen del proceso de cuantificación, que va desde la obtención y transformación de datos, hasta la generación y presentación de la información financiera. Sin embargo, el sistema contable también presenta la característica de la provisionalidad y no tiene una única presentación, sino que se estructura con base a los objetivos informativos que desea el usuario, ya sea el stockholder o los stakeholders.

Actualmente el nuevo modelo contable NIC-NIIF hace una taxonomía de tres elementos fundamentales (el registro, las condiciones y el evento) para que se recobren las tres principales características que debe presentar la contabilidad y sus respectivos estados financieros y son: la utilidad, confiabilidad y validez.

Según el ICAC y con referencia a la imagen fiel, la empresa moderna al elaborar su información financiera y económica, lo hace bajo la transparencia y confiabilidad y esto se logra sólo cuando las cuentas son:

1. Comprensibles: fáciles de entender por parte de los usuarios.
2. Relevantes: la información que contienen las cuentas tiene que ser significativa para el usuario, sin dejar por esto de ser comprensibles.
3. Fiables: las cuentas no deben tener errores significativos para la toma de decisiones.
4. Comparables: la información contenida en las cuentas tiene que ser consistente y uniforme en el tiempo y entre las distintas empresas.
5. Oportunas: la información debe producirse en el momento que sea útil y no tener un desfase temporal significativo.

La confiabilidad la define el Instituto Mexicano de Contadores Públicos (IMCP, 2010, p21) como: “la característica de la información contable por la que el usuario la acepta y utiliza para tomar decisiones basándose en ella. Esta no es una cualidad inherente a la información, sino es adjudicada por el usua-

rio y refleja la relación entre él y la información” (op.cit. p.21). Esa confianza que el usuario deposita en la información financiera está basada en que el proceso de cuantificación contable u operación del sistema que tiene que ser estable, objetivo y verificable “en la obtención de datos, su manejo (clasificación, reclasificación y cálculo) y la presentación de los estados financieros (forma, clasificación y designación de los conceptos que los integran)” (op.cit. p.21).

De ahí se explica que las líneas de investigación sobre estandarización contable en las que más se trabaja son aquellas que analizan el impacto que tienen las prácticas de ACI sobre el precio de las acciones para maximizar el valor o utilidad de la empresa bajo mercados eficientes, es decir, mercados confiables y transparentes.

Por otra parte, están los trabajos investigativos que tratan de medir los grados de avance de la ACI en un país. Esto último se puede contrastar, como ya dijimos antes, a partir de la utilización de índices de concentración y métodos estadísticos multivariantes. Además, otra importante línea de investigación relacionada con la ACI y con el rediseño de los estados financieros, son los Modelos que se enfocan a tratar de predecir el éxito o quiebra empresarial a partir del Índice discriminante Z-Score de Altman. Este índice en la actualidad es un estándar obligatorio para el otorgamiento de créditos a partir de los acuerdos internacionales de Basilea II.

Cuatro elementos clave para la aplicación del modelo NIIF

Existen cuatro elementos claves para analizar y aplicar una norma NIC o NIIF con base a las políticas contables (NIC 8: Párrafo 7) y son: el reconocimiento, la medición, la presentación y la revelación a:

1. Las transacciones (registros)
2. Convenios o condiciones (contratos), y
3. Eventos (riesgos).

Con respecto al registro de las transacciones, se debe tomar en cuenta: el reconocimiento y la medición inicial y subsiguiente, así como la presentación y revelación de acuerdo a la NIC 1 y NIIF Pymes Sección 3.



Grafico 1

Sistema de contabilidad. Nuevo modelo de negocio y rediseño de los estados financieros

Fuente: Elaboración propia

La transacción es definida en el Modelo NIIF como una medición a valor razonable, donde el activo o pasivo se intercambian a través de una transacción ordenada entre participantes en un mercado principal o en ausencia de un mercado principal, en el mercado más ventajoso para el activo o pasivo sujeto de negociación. Se especifica que en este acto la transferencia del activo o pasivo se debe considerar la fecha de medición en condiciones de mercados presentes. (NIIF 13: Párrafos 15 al 21)

En el convenio o condiciones lo más importante es el contrato, donde se encuentran implícita o explícitamente los eventos de cada una de las transacciones económicas financieras que lleva a cabo la empresa.

Por último, tenemos los eventos que son los tres tipos de riesgo financiero cuantificable que reconoce el Modelo NIIF y que conlleva el contrato, y son: el riesgo de mercado (riesgo de tasa de interés, riesgo de tipo de cambio y riesgo

inflacionario), el riesgo de liquidez y el riesgo de crédito. Sobre estas tres últimas variables desarrollamos un análisis sobre su importancia e impacto en la toma de decisiones sobre inversión, financiación y política de dividendos para alcanzar los actuales objetivos financieros: maximización de utilidades, maximización del valor de la empresa, optimización de la liquidez y diversificación del riesgo financiero para determinar el riesgo- rendimiento en cada uno de los proyectos de inversión de la empresa.

El concepto de administración integral de riesgos actualmente toma mayor importancia ante la recurrente estabilidad de mercados especulativos o semi-eficientes, y no sólo con fines de cobertura sino de autorregulación y con fines de control interno para cuatro objetivos básicos: 1. Disminuir, 2. Transferir. 3. Eliminar y 4. Asumir.

En 1987 se dio una conferencia de Auditores Generales en la Reserva Federal de los Estados Unidos donde se reconoció como una realidad la naciente industria del riesgo en cuanto a su identificación, desarrollo de tipologías y administración integral, Posteriormente se emitió en Suiza los acuerdos de Basilea I y II a partir de 1988 y 2004 respectivamente. El énfasis mayor fue para los nuevos instrumentos financieros que dieron origen al SFAS 133 del FASB. Actualmente la industria de riesgos es dominada por tres firmas internacionales calificadoras de riesgo que son: Standars and Poor's, Moody's Investors Services, y Ficht Services.

Siguiendo con el riesgo contable, el Modelo NIIF toma en cuenta sólo el Riesgo financiero (reconociendo la triada de riesgos de crédito, liquidez y mercado), así como el Costo de Oportunidad dentro del modelo del costo de capital con base a la NIIF No. 13: "Valor Razonable". El costo de oportunidad representa una variable fundamental en el nuevo Modelo, aunque representa un desafío para cuantificarlo en mercados especulativos o no eficientes.

Considerando algunas ideas de *Bersntein (2001)* sobre la importancia del riesgo, y que se reconoce en el Modelo NIIF, este término se asocia habitualmente con la incertidumbre que rodea el resultado de hechos futuros y su cuantificación puede ser obtenida de forma eficiente a través de medidas estadísticas y expresadas con la medición con el coeficiente Beta. Basados sobre la relación que existe entre la rentabilidad y el riesgo, se llega al principio fi-

nanciero que dice que un peso sin riesgo vale más que uno con riesgo y, por lo tanto, a través del costo de oportunidad hay que reflejar este evento.

El concepto riesgo, que juega un papel muy importante, debe ser definido de forma más analítica y sobre todo representado a través de algún modelo financiero. Siguiendo con *Berstein (2001)*, el riesgo total de una inversión se compone de dos elementos: el riesgo sistemático y el riesgo asistemático o residual. El primero es producto de los cambios que presenta el mercado y se representa a través de los índices Beta que se calculan utilizando el análisis de la regresión, pues buscan relacionar los movimientos históricos de los precios sobre los títulos de inversión de renta variable con los movimientos de un índice general de precios de mercado^{1*}, que presentan como una característica significativamente constante, coeficientes Beta con alto grado de inestabilidad a lo largo del tiempo, y esto es debido a la variabilidad de los indicadores macroeconómicos², así como microeconómicos (en específico la estructura de capital y la variación en los ingresos y gastos anuales de la empresa.

Cuanta más alta es la Beta de un valor, mayor es su rentabilidad prevista. Esto se debe a que asume un riesgo de mercado mayor, es decir, sí una acción común tiene una Beta de 1.50 puede subir o bajar un 50% más acelerado con respecto al mercado³, mientras aquellas acciones que tengan una Beta de .80 registrarán en promedio algunos cambios entre un 10% inferior a los del mercado en su conjunto.

Con referencia la riesgo asistemático o residual, se presenta exclusivamente en un valor determinado, y no obedece a los movimientos de mercado. Una medida de este riesgo es el coeficiente Alfa, que mide la tasa prevista de rendimiento de una acción, cuando la tasa prevista de rendimiento del mercado es cero.

El riesgo asistemático es factible de eliminarlo a través de la diversificación óptima de la cartera de valores. Así el Alfa prevista será cero. Sin embargo, el decisor no sólo busca Alfas cero, sino que al diversificar las carteras se busca

1 * Entre los índices de mercado más conocidos esta n los de Estándar and Poor's, Índice Nikkei....

2 [£] Inflación, Tasas de interés, tipo de cambio, balanza de pagos, deuda externa e interna, etc.

3 [¥] Cuanto las acciones con Beta alta están en un mercado al alza pueden esperar altos rendimientos, pero si el mercado está a la baja pueden esperar también caídas superiores a la media.

obtener Alfas positivas que en las acciones incorporen ventajas no reconocidas por el mercado y, por tanto, rendimientos superiores que no ha incorporado la Beta (riesgo sistemático).

Las carteras a medida que se amplían y se diversifican, su Alfa se aproxima a cero. Como el mercado es a su vez una cartera agregada, “amplia” y “diversificada”, entonces se dice que no existe riesgo asistemático para el mercado en su conjunto, al igual que para la cartera de una empresa que logre una diversificación óptima en sus acciones, ya que el mercado no recompensará a aquellas carteras que pudiendo minimizar el riesgo asistemático, no logren eliminarlo. Por consecuencia, los inversores en acciones ordinarias deben buscar el Alfa cero, y si esperan que el mercado suba, deberán aumentar la Beta en sus carteras. En el supuesto inverso, al buscar el Alfa cero, y esperando que el mercado baje, el analista deberá disminuir la Beta de su cartera.

Sin embargo, si el decisor no opta únicamente por el riesgo sistemático, y evita la diversificación analizando los valores individualmente, entonces obtendrá en términos cuantitativos el riesgo asistemático que es necesario para obtener una rentabilidad deseada, identificando títulos infravalorados^{4a}.

Para un profundo análisis de títulos individuales, que buscan rentabilidades mediante la adopción de riesgos sistemáticos, es importante separar este último concepto en sus componentes que de acuerdo con *Berstein (2001)* los divide en:

1. Riesgo Económico (sistemático)
 - 1.1. Riesgo Económico General (Finanzas Públicas e Inflación).
 - 1.2. Riesgo del Mercado de Capitales (Costo de Oportunidad y Tasas de Interés Reales).
 - 1.3. Riesgo del Poder Adquisitivo (Tipo de cambio)
2. Riesgo Empresarial (Rentabilidad: resultados económicos de la em-

4 ^a Bernstein (2001, pp.2) que, cita el trabajo de Cohen, Zimbury and Zeikel (1987): “*Investment Analysis and Portfolio Management*”; Edit. Irwin, en donde a través de investigaciones empíricas llegan a conclusiones que indican que porcentajes de un 30% a un 50% del precio de ciertas acciones corresponden al riesgo sistemático o de mercado, y en el caso de una cartera bien diversificada compuesta de al menos 30 acciones, alcanzan el puntaje de 85% a 90% de su precio por riesgo sistemático.

- presa como la relación ingresos costos gastos para comparar con el costo de oportunidad).
3. Riesgo Financiero (Variables de liquidez y solvencia: estructura de capital para endeudarse y hacer frente a los intereses y el principal).
 4. Riesgo Contable (efecto “window dressing”, falta de actualización de los estados financieros).

Por otra parte, se reconocen en el medio empresarial otras tipologías de riesgo como el riesgo fiscal y el riesgo político, cuyos subcomponentes son el riesgo de cumplimiento y el riesgo de planeación fiscal para optimizar los pagos. Bajo el concepto de Administración Integral de Riesgos también se reconocen estos tipos: Riesgo de mercado, riesgo de crédito, riesgo de liquidez, riesgo operativo, riesgo país, riesgo de auditoría, riesgo legal y regulatorio y riesgo del factor humano, riesgo de gobernanza, riesgos de información, riesgos tecnológicos, etc.

En cuanto al riesgo legal se han reconocido sub-componentes tales como: riesgo de la propia entidad, riesgo de los funcionarios de la entidad y riesgos de las contrapartes de la entidad (riesgo de crédito principalmente). La conclusión es que si ciertos tipos de riesgo no se pueden eliminar como es el caso de los riesgos asistemáticos, entonces se debe que buscar su optimización bajo el principio del riesgo-rendimiento, que indica que a mayor riesgo sistemático mayor rentabilidad exigida. Con base a esto se han diseñado gran cantidad de modelos y técnicas de optimización como el Modelo AIR de Deloitte and Touche, Modelo Credit Risk de Credit Suisse Financial Products, Modelo Credit Metrics con matrices de transición de J.P. Morgan, Modelo Expected Default frequency, Modelo Emerging Markets Bond Index: EMBI de J.P. Morgan Modelo Credit Portfolio View con enfoque macroeconómico, Benchmarks con base a los índices bursátiles de las bolsas de valores, medidas de varianza (Varianza-Covarianza o Var Parametrico, Estructura de límites con base a capital-riesgo, medidas prudenciales de pérdida máxima y límites nominales, pruebas de calibración “Backtesting”, generación de escenarios de estrés, Simulación Montecarlo, Simulación Histórica).

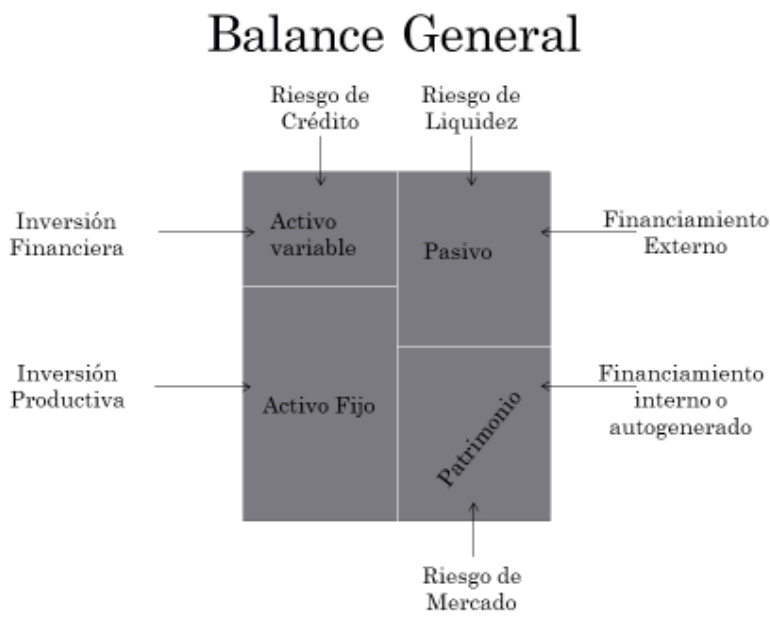


Grafico 2

Los riesgos financieros en el balance general.

Fuente: Elaboración propia

Cuatro etapas básicas para la adopción o convergencia al modelo NIIF

Existe dos formas de implementación del Modelo NIIF en una jurisdicción o país, y son: *la convergencia o la adopción*. En cualquiera de los dos casos se tienen que cubrir cuatro etapas fundamentales:

1. *Planeación de la adopción o convergencia* (aspecto de política empresarial y gubernamental).
2. *Incorporación* (aspecto jurídico: derecho contable y financiero).
3. *Capacitación* (aspecto técnico).
4. *Implementación* (aspecto práctico)

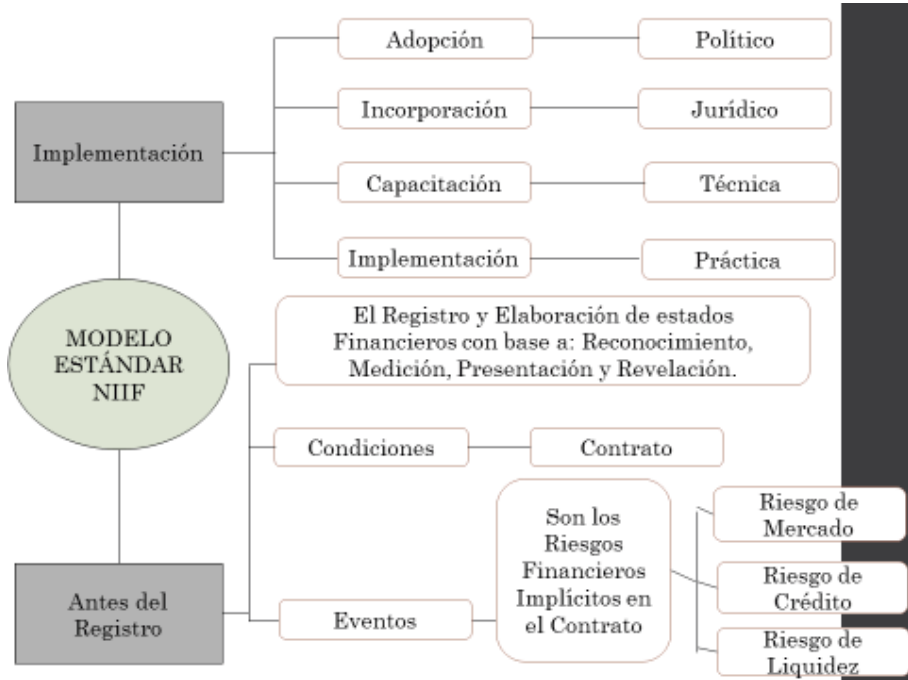


Grafico 3

Estandarización del modelo contable con NIIF Y NIC`S

Fuente : Elaboración propia

Ahora pasemos a la definición y análisis de cada uno de los cuatro componentes para un óptimo *registro*, convenio y administración de los eventos (*reconocimiento, medición, presentación y revelación*).

El reconocimiento indica que transacciones o eventos se deben contabilizarse para producir información financiera y en que apartados que pueden ser activos, pasivos, patrimonio, ingresos, costos y gastos. El reconocimiento está correlacionado a la NIIF No. 8 que se refiere a las políticas contables, que son normas mínimas de calidad, principios, procedimientos y reglas para registrar, elaborar y presentar los estados financieros bajo el principio de consistencia. Además, el reconocimiento como elemento central de las políticas contables, debe ser claro en que sí puede o no reconocerse dentro del modelo NIC-NIIF, y tiene dos alcances: un reconocimiento inicial y un reconocimien-

to subsiguiente, que están correlacionados con las mediciones iniciales y mediciones subsiguientes.

Los reconocimientos y mediciones iniciales se dan cuando por primera vez se incluye o contabiliza una transacción, contrato o evento en los estados financieros dentro de las cuentas de balance o resultados. La medición inicial ya representa un estándar. En cambio, el reconocimiento y medición subsiguientes se da después del reconocimiento inicial, y ya en la práctica durante los periodos de presentación de los estados financieros a través de las diferentes tipologías de medición que contiene el modelo NIC-NIIF y que son criterios que se aplican para:

1. Cambios en el valor razonable.
2. Revaloración.
3. Deterioro.
4. Depreciaciones y Amortizaciones,

Las mediciones son la cuantificación monetaria de las transacciones reconocidas como de balance o resultados, y cumplen el concepto de materialidad, y que se reconocen en dichos estados. En las mediciones se debe tomar en cuenta: las bases y las técnicas de medición, así como sus respectivos enfoques y jerarquizaciones que explicamos más adelante.

La presentación de estados financieros ahora se debe hacer con enfoques de finanzas para toma de decisiones sobre inversiones, financiaciones, rentabilidad, productividad, mercados de capitales, etc., como los propuestos a continuación como ejemplos del nuevo paradigma contable y que es guiada por la NIC 1: “Presentación de Estados Financieros” bajo el principio de *presentación razonable* que incluye además de las transacciones, los efectos de los convenios y los eventos, es decir los tipos de contratos y riesgos como es el caso de los instrumentos financieros (NIC ‘s 32, NIIF ‘s 7 y 9). La presentación debe incluir un balance general, estado de resultados, estado de flujos de efectivo y estados en la variación del patrimonio.

Y por último la *revelación* consiste en la *transparencia* (“*accountability*”) del modelo NIC-NIIF que consiste en el algoritmo: registro, preparación, presentación y revelación de estados financieros, la cual incluye notas e información secundaria explicativa a tales estados para tener el usuario lo máximo de re-

velación o transparencia de la situación financiera y económica de la entidad tanto para “stockholders” como “stakholders”.

Con respecto a las estrategias y diversas formas de empresas que utilizan los inversores para su crecimiento y/o ingeniería fiscal son muy diversas, y al respecto el Modelo NIIF ha emitido una serie de estándares que tratan sobre este tipo de entidades para el reconocimiento, medición, presentación y revelación en los estados financieros consolidados y estados financieros separados o individuales.

Kotler siguiendo a Porter (1980), ha enmarcado tanto a las empresas nacionales e internacionales como aquellas cuya “posición estratégica de los competidores en grandes extensiones geográficas o en mercados nacionales se encuentra fundamentalmente afectada por su posición internacional”. Para Kotler (1992), la empresa que venden en sectores globales no tienen otra opción o intención que la de crecer y hasta internacionalizar sus operaciones e incluso operar en más de un país, invirtiendo en investigación y desarrollo, en producción, distribución y marketing, obteniendo ventajas financieras en sus costos. Ello lleva a crear diferentes formas de empresas con una mayor complejidad en la aplicación del Modelo NIIF.

Como explica Kotler (1992: p. 455-471), cuando una empresa decide crecer, debe considerar el nivel de internacionalización de otras empresas locales o foráneas. En el caso de estas últimas si se deciden a entrar o expandirse dentro del país, pueden hacerlo principalmente de cinco formas:

1. Exportaciones indirectas.
2. Exportaciones directas.
3. La concesión de licencias (franquicias).
4. Con empresas capital-riesgo. Y, por último
5. La inversión directa e indirecta a través entidades de dos tipos:
 - 5.1. Subordinadas (filiales y subsidiarias) y
 - 5.2. Entidades de inversión.

Cada una de estas estrategias supone para la empresa incrementar su tamaño en forma significativa con mayores riesgos e inversiones, pero con mayores utilidades y control sobre el crecimiento de las empresas locales.

Pero, además también se exige una normatividad estándar para la elaboración de sus estados financieros con base a la ACI y el Modelo NIIF.

En *la exportación indirecta*, la empresa intenta crecer produciendo todos sus bienes o servicios en su lugar de origen y los cambios en las líneas de producción, organización e inversión son mínimas. Este tipo de estrategia tiene tres características: 1) exige una menor inversión; 2) tiene menos riesgo y además no tiene que consolidar sus estados financieros.

En *la exportación directa* se gestionan directamente las exportaciones y la inversión y el riesgo son mayores, pero también el potencial de las utilidades. Este tipo de explotación se lleva a cabo mediante la creación de un departamento de exportaciones, el establecimiento de una sucursal de ventas en el extranjero, que la fuerza de ventas viaje al extranjero o mediante distribuidores y agentes extranjeros. *La concesión de licencias* que es mejor conocida como franquicia, la empresa crece y actúa en mercados internacionales vendiendo un contrato de dirección o producción. Aquí la empresa internacional penetra en mercados extranjeros con mínimo de riesgo y con la oportunidad de asociarse o de comprar más adelante el negocio del producto local. En ambas tampoco tienen que consolidar sus estados financieros.

En *las empresas de capital riesgo*, los inversores se asocian con otros inversores locales o extranjeros con el objeto de crear una nueva empresa, en la cual comparten la propiedad y el control.

Por último, en *la inversión directa e indirecta* es cuando la totalidad de la empresa es controlada por la empresa principal y las razones o ventajas deben de ser que los costos de producción sean más bajos respecto a los del país de origen; la empresa mejora su imagen al crear empleo y por último desarrolla una labor más profunda con sus clientes, el gobierno, los proveedores locales, los distribuidores...etc., lo que permite adaptar mejor su producto al entorno local de marketing. En los dos anteriores casos existe una empresa matriz que es la controladora y las empresas subordinadas que pueden ser de dos tipos:

1. **Filial:** la empresa controladora tiene una inversión directa de más del 50%.
2. **Subsidiaria:** la controladora tiene una inversión directa más una inversión indirecta de más del 50%.

3. **Inversora:** tiene una participación directa más una participación indirecta de menos del 50%
4. **Asociada:** tiene una inversión directa de más del 20% lo que le da una influencia significativa.
5. **Sucursal:** tiene el 100% de la inversión directa por parte de la controladora.

Tanto la presentación de estados financieros como su revelación se ven significativamente afectados al crearse nuevas formas de empresa que originan en muchos casos un Nuevo Modelo de Negocio y la necesidad de la consolidación de la información financiera. A continuación, explicamos lo que se entiende por formas de empresa, que es un aspecto tan importante en el Modelo NIIF e incluye de partida los siguientes estándares:

NIIF 10 Estados Financieros Consolidados

NIC 28 Inversiones en Asociadas

NIIF 3 Combinaciones de Negocios

NIIF 12 Participaciones en Asociadas

Las formas de empresa desde la perspectiva del Modelo NIIF parte del a NIIF 3: “Negocios Conjuntos”. Un negocio es un conjunto integrado de actividades económicas y activos identificables que dan una rentabilidad vía dividendos o beneficios económicos a los inversores. La combinación de negocios se refiere a transacciones en el que un inversor llamado adquiriente obtiene el control de un(os) negocio(os) que se denominan entidades adquiridas. El concepto de *control* es cuando el adquiriente tiene poder sobre el adquirido para dirigir sus políticas financieras y operativas.

Entre los elementos conceptuales más importantes en los negocios conjuntos o combinación de negocios dentro del Modelo NIIF están los siguientes:

1. Combinación de Negocios.
2. Entidad Controladora.
3. Entidades Subordinadas (filiales y Subsidiarias).
4. Entidades de Inversión.
5. Entidades Asociadas.
6. Inversiones en Instrumentos Financieros de Deuda y Capital.
7. Inversiones en Activos no Corrientes.

8. Control.
9. Adquiriente y Adquirido.
10. Participaciones en el Patrimonio y participaciones no controladoras.
11. Activos Identificables.
12. Plusvalía.

Al adquirir una entidad activos identificables de otra entidad adquirida busca la *plusvalía* que es un beneficio económico futuro surgido de la combinación de negocios conjuntos. La NIIF 3 tiene como objetivo principal que la entidad controladora y adquiriente en una combinación de negocios informe y proporcione estados financieros relevantes, fiables y comparables. Para ello debe reconocer y medir adecuadamente los activos identificables adquiridos, los pasivos asumidos, las participaciones en la entidad adquirida, las plusvalías y ganancias generadas por compras en condiciones ventajosas, así como revelar los efectos financieros surgidos por la combinación de los negocios conjuntos (párrafo 1).

Un activo identificable es un activo que puede ser separable de una entidad para ser vendido, transferido o entregado para su explotación, arrendamiento o intercambio. Dichos activos surgen de derechos contractuales o de tipo legal.

Para llegar al concepto de combinación de negocios, los activos adquiridos y los pasivos asumidos deben constituir un negocio que a través del método de adquisición se contabilicen con base a cuatro aspectos (NIIF 3, Párrafos B5 y B12):

1. Identificar la entidad adquiriente.
2. Determinar la fecha de adquisición.
3. Reconocimiento y Medición de los activos identificables adquiridos y que cumplan con la definición de negocio.
4. Reconocimiento y Medición de activos intangibles adquiridos
5. Reconocimiento y Medición de la Plusvalía o ganancia por la compra en condiciones ventajosas.
6. Valorar la contraprestación otorgada a cambio del negocio adquirido.
7. Reconocimiento del crédito mercantil adquirido o ganancia en la adquisición.
8. Determinar la amortización de los activos intangibles adquiridos y su valor residual, así como pérdidas por deterioro.

9. Determinar las participaciones no controladoras y ganancias por acción.
10. Determinar los acuerdos de pagos contingentes a empleados o accionistas que venden.
11. Determinar los incentivos con pagos basados en acciones de la entidad adquirente intercambiándolos por incentivos de los empleados de la entidad adquirida.
12. Forma de elaborar los estados financieros consolidados y separados.

Con respecto al anterior y último punto, para las formas de empresa, se exige en ciertos casos la consolidación de estados financieros y en otros sólo estados financieros separados entre la entidad controladora y las entidades subordinadas, de inversión, asociadas y/o negocios conjuntos. Al respecto la NIIF 10: Estados Financieros Consolidados nos aclara los anteriores aspectos sobre cuando y como consolidar definiendo el concepto de control e inversor.

Los estados financieros consolidados son aquellos de un grupo de entidades presentadas como si se tratará de una sola entidad. En cuanto a los estados financieros separados de un inversor como controlador, asociado o participante sobre otra(s) entidades(s) se contabilicen sólo a partir de cantidades invertidas directamente, y no con base a los resultados obtenidos o activos netos de la entidad sobre la que se ha invertido. Para determinar en qué casos se aplican los estados financieros separados se tiene como antecedentes y normativa actual la NIC 27 (Párrafo 10 y del 38 al 43) y NIC 31: Participación en negocios conjuntos (Párrafo 2) así como NIC 28 (Párrafos 5 y 13).

En cuanto a las mediciones iniciales, la entidad adquirente debe aplicar el valor razonable en la fecha de adquisición de los activos adquiridos y los pasivos asumidos (NIIF, Párrafos B41 a B45). Sin embargo, hay dos importantes excepciones al reconocimiento y medición de activos y pasivos y son: el impuesto a las ganancias (NIC 12) y los beneficios a los empleados (NIC 19).

Respecto al control en las distintas formas de empresa, en el Modelo NIIF no sólo se reconoce por la tenencia de la mayoría de los títulos accionarios en poder de la controladora, sino que ahora se reconocen nuevos tipos de control. Por ejemplo, puede ejercerse control por medio de otros accionistas que sean por ejemplo familiares de nacimiento, o en los estatutos se le delegue a

una persona o entidad, el poder de nombrar o remover directivos y miembros del consejo administrativo.

En el caso de las entidades con propósito específico, el control se ejerce a través de los instrumentos accionarios y de deuda. El Modelo NIIF especifica que existen cuatro indicadores esenciales que también determinan los nuevos tipos de control por parte de las nuevas formas de empresa:

1. Control sobre actividades.
2. Control sobre toma de decisiones.
3. Control sobre beneficios.
4. Control sobre los riesgos.

Existen actualmente infinidad de estrategias de formas de empresa para controlar a través de inversiones directas, inversiones indirectas y una combinación de ambas a otras entidades subordinadas y adquiridas. Esto tiene en muchos casos fines fiscales. A continuación, presentamos algunos modelos básicos de los que se derivan los más complejos y que llevan al ámbito de la internacionalización y en no pocos casos a los denominados “paraísos fiscales” y “contabilidad creativa”.

Las empresas controladoras que pueden operar como grupos económicos y ejercen los diferentes tipos de control antes citados sobre las entidades adquiridas, que son conocidas en estos casos como “*entidades de propósito específico*”, cuyos objetivos son definidos de antemano en el aspecto no sólo jurídico y financiero, sino también con un énfasis especial en el aspecto fiscal, pueden ser de cinco tipos:

1. Participación Directa.
2. Participación Indirecta.
3. Participación Triangular.
4. Participación Circular.
5. Participación de Conglomerados o multiestratificada.

Conclusión

El Modelo NIIF tiene dos importantes objetivos centrales: El Nuevo Modelo de Negocio y el Rediseño de Estados Financieros. Es importante considerar de independientemente como se vayan modificando las NIIF. Siempre se debe tomar en cuenta no sólo el registro, sino también otros dos elementos importantes: el Convenio o Condiciones (contratos de la empresa) y los eventos, que son los tres tipos de riesgo reconocidos en la NIIF No. 13: riesgo de liquidez, riesgo de crédito y riesgo de mercado. Esto nos permitirá mantener las características del sistema contable NIIF: utilidad, confiabilidad y validez que llevan al concepto de imagen fiel que da transparencia a los dos grandes grupos de usuarios de dicha información: los stockholder y los stakeholders. La transparencia y confiabilidad de la información financiera se logra sólo cuando las cuentas son: comprensibles, relevantes, fiables, comparables y oportunas.

A partir de lo anterior se entiende por qué las líneas de investigación sobre estandarización contable en las que más se trabaja hoy en día son aquellas que analizan el impacto que tienen las prácticas de ACI sobre el precio de las acciones para maximizar el valor o utilidad de la empresa bajo mercados eficientes, es decir, mercados confiables y transparentes. Además, cobran relevancia también los trabajos investigativos que tratan de medir los grados de avance de la ACI en un país y sus respectivas empresas. Para ello se requiere llevar a cabo la implementación por primera vez de forma adecuado que puede ser por implementación o convergencia mediante cuatro etapas estratégicas que son: Existe dos formas de implementación del Modelo NIIF en una jurisdicción o país, y son: la adopción y la convergencia. En cualquiera de los dos casos se tienen que cubrir cuatro etapas fundamentales: planeación por adopción o convergencia (aspecto de política empresarial y gubernamental); Incorporación (aspecto jurídico: derecho contable y financiero); Capacitación (aspecto técnico) e Implementación (aspecto práctico). Este proceso se puede evaluar mediante la utilización de índices de concentración y métodos estadísticos multivariantes. Además, otras importantes líneas de investigación relacionada con la ACI son los modelos que se enfocan a tratar de predecir el éxito o quiebra empresarial a partir de la información contable para desarrollar Índices discriminantes como la Z-Score de Altman.

Capítulo 2

Relación entre marco conceptual, políticas contables, hechos y eventos y presentación de estados financieros

Resumen

Existe una estrecha correlación estrecha entre el marco conceptual del Modelo NIIF, sus políticas contables, cambios en las estimaciones contables y así como la Presentación de Estados Financieros. El marco conceptual tiene como objetivo dar orientación sobre cómo utilizar las NIIF, especificando al usuario sus propósitos, objetivos. Las políticas contables son conceptos abstractos y de carácter general que representan los mínimos de calidad que se imponen el Modelo NIIF para reconocer y medir los hechos ajustables, errores y omisiones contables. Posteriormente, dichas políticas contables permiten llevar a cabo las correcciones en el reconocimiento y la medición con base a cada uno de los siguientes tres enfoques: errores u omisiones en la aplicación de políticas contables, mediciones aritméticas mala interpretación, inadvertencia, fraudes, y por último, todos estos errores, omisiones y ajustes deben determinarse si son materiales, inmateriales y/o potenciales, permitiendo reorientar hacia el modelo NIIF con aplicaciones prospectivas y aplicaciones retroactivas. En tercer lugar, los errores contables se definen como inexactitudes u omisiones contables en los estados financieros de periodos anteriores que pueden ser originados por fallas o equivocaciones involuntarias, pero también voluntarias al aplicar el “maquillaje contable”. Cuando se toman en cuenta las anteriores variables se pueden obtener estados financieros fiables, transparentes y útiles para la toma de decisiones financieras con sus respectivos riesgos.

Relación entre marco conceptual, políticas contables, hechos y eventos y presentación de estados financieros

En este capítulo analizamos la correlación estrecha que existe entre: 1. Marco Conceptual del Modelo NIIF, 2. Políticas Contables, Cambios en las

Estimaciones Contables y Errores (NIC Plena 8 y NIIF Pymes: Sección 10), 3 Eventos ocurridos después del periodo de Presentación del Reporte (NIC Plena 10 y NIIF Pymes Sección 32), así como, 4. La Presentación de Estados Financieros (NIC Plena 1 y NIIF Pymes, Sección 3).

Marco conceptual

La estructura conceptual fue aprobada y publicada por el IASC en 1989 y se adoptó a partir de abril de 2001 con el fin de apoyar al naciente IASB para la creación, revisión y desarrollo de las políticas contables y presentación de los estados financieros a través del Modelo NIIF, buscando en todo momento la armonización o convergencia con las regulaciones de cada país, pero reduciendo al mismo tiempo el número de diferentes criterios y tratamientos contables locales. Con base a esto, la estructura conceptual representa un marco para la preparación y presentación de los estados financieros fundamentales, evitando que se vaya en contra del estándar NIIF, pues este último tiene prioridad sobre el marco conceptual

El objetivo del marco conceptual del Modelo NIIF tiene como objetivo central dar orientación sobre cómo utilizar las NIIF, especificando al usuario sus propósitos, objetivos, alcance y límites del Modelo NIIF. Sirve como asistente conceptual a contadores, auditores y partes interesadas para la preparación, revisión e interpretación de los estados financieros. El marco conceptual se enfoca en los conceptos subyacentes de la *información financiera de propósito general*. Los supuestos subyacentes se entienden como las “*hipótesis fundamentales*” que se basan en dos principios contables:

1. El Principio de Devengo o Causación (acumulación).
2. El principio de Negocio en Marcha.

El principio de devengo o causación es lo que se conocía antes en muchos países, anterior a la consolidación de la estandarización contable mundial, como *el principio de realización*, y dice que la contabilidad cuantifica en términos monetarios las operaciones y eventos económicos que realiza la entidad, y esto se da cuando se ha llevado a cabo transacciones con otras entidades; cuando se han llevado a cabo transformaciones internas que modifican la estructura de recursos y fuentes; o cuando ocurren eventos económicos

externos a la entidad pero que son derivados de sus operaciones y pueden cuantificarse razonablemente en términos monetarios. En el caso de la Unión Europea se aplica el principio de “registro”, el cual dice que los hechos económicos deben registrarse cuando nazcan los derechos u obligaciones que los mismos originen.

El principio de negocio en marcha se fundamenta en la existencia permanente de la entidad (“going concern”) y dice que las cifras deben estar expresadas en sus valores históricos o en sus modificaciones obtenidas sistemáticamente. También las cifras pueden expresarse en *valores de liquidación* cuando la entidad esté en ese proceso (“gone concern”). En la Unión Europea (UE) se conoce como “principio de empresa en funcionamiento o gestión continuada”, y establece que la gestión de la empresa tiene prácticamente una duración ilimitada. Esto determina que los principios contables no vayan dirigidos a determinar el valor del patrimonio a efectos de enajenación global o parcial, ni al importe resultante en caso de liquidación. Este es el principal principio que interviene en un modelo de fracaso empresarial, pues a partir de su aplicación se pueden derivar cuatro clases de valores: el contable, el del mercado, el de liquidación y el intrínseco.

Anteriormente el centro del Modelo contable se basaba fundamentalmente en reglas enfocadas al registro y en muchas jurisdicciones con fines eminentemente fiscales. Dichas reglas se derivaban de nueve Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados (PCGA) y la producción de la información contable no se orientaba propiamente a normas estandarizadas en donde tuviera prioridad el “*Fair View and Value*” (como lo propone actualmente el Modelo NIIF), sino se desarrollaba con reglas guiadas por un “criterio prudencial” basado en los PCGA de cada país y a sus reglas particulares para garantizar ciertas características como la utilidad, confiabilidad y comparabilidad, que sin embargo el sistema contable no lograban alcanzar del todo ante una diversidad de escuelas contables diferentes en cada región del mundo y el excesivo maquilla contable. Partiendo desde el enfoque de la contabilidad normativa basada en reglas y no en principios como el anterior Modelo PCGA, en la mayoría de los países de economías abiertas, la estructura de la teoría contable estaba compuesta por varias clases de conceptos ordenados de acuerdo a una jerarquía general decreciente, encaminada a mejorar el sistema integral de información financiera. Las directrices del International Accounting Standards Comite (IASC), clasificaba así el marco normativo:

1. Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados (PCGA).
2. Reglas Particulares de los PCGA.
3. El Criterio Prudencial en la aplicación de las reglas particulares de los PCGA.

Los PCGA se venían definiendo como “guías de acción” a las que se les adjudicaba poder *explicativo y de predicción*, y no “verdades fundamentales o absolutas”. Otra definición se enfocaba a que eran “conceptos básicos que establecen la delimitación e identificación de lo económico; las bases de cuantificación de las operaciones; y la presentación de la información financiera cuantitativa por medio de los estados financieros”.

Hasta la fecha los PCGA son indispensables a la hora de transformar datos en información económica y financiera. Pero anteriormente al evaluar la teoría contable con la información realmente producida, se daban diferentes corrientes teóricas que por sus enfoques, metodologías y criterios, hacían que la contabilidad y su respectiva información financiera y económica, de cada una de las empresas, en diferentes países no fuera comparable en los aspectos de reconocimiento, medición y revelación, a lo más coincidían en la presentación sustancialmente distinta entre sí, incluso aunque dichas empresas pertenecieran al mismo sector y dimensión. Este problema lo trata de eliminar el Modelo NIIF, aunque aún es temprano para evaluar su éxito.

De los nueve principios contables, tres de éstos sirven para *delimitar* a la entidad y a sus aspectos financieros: 1. *El principio de entidad*, 2. *El principio de realización*, 3. *El principio de período contable*: En el segundo grupo, hay cuatro principios para establecer la base para cuantificar las operaciones de la entidad, su presentación y revelación: 4. *El principio de valor histórico original*. 5. *El principio de negocio en marcha*. 6. *El principio de período contable* 7. *El principio de la revelación suficiente*. Por último, en el tercer grupo tienen dos principios que tratan sobre las clasificaciones antes descritas y que operan como requisitos generales para la calidad del sistema contable y son: 8. *El principio de importancia relativa*. 9. *El principio de consistencia*.

Primer grupo de PCGA para *delimitar* a la entidad y a sus aspectos financieros:

1. **El principio de entidad**, que está dirigido a identificar a la unidad empresarial que persiga fines económicos particulares y es independiente de otras entidades, es decir, la personalidad del negocio es independiente con respecto a los accionistas.
2. **El principio de realización**, ya explicado anteriormente.
3. **El principio de período contable**: se refiere a dividir la vida de la empresa en períodos convencionales por la necesidad de conocer sus resultados de operación y la situación financiera de la entidad (aunque ésta tenga existencia continua). En este principio, el IMCP recomendaba en términos generales, que los costos y gastos debían identificarse con el ingreso que lo originaron, independientemente de la fecha en que se paguen, es decir, es la base del devengo que ha sido uno de los principales elementos negativos para desarrollar el “maquillaje contable” o “efecto *window dressing*”. En Europa recibe el nombre de “*principio de devengo*”, y establece que la imputación de los ingresos y gastos dentro de un período deberá respetarse siempre, salvo cuando se autoricen por disposición legal, rectificaciones al mismo. En este caso deberá facilitarse cumplida información en la memoria.

Segundo grupo de PCGA para cuantificar las operaciones de la entidad, su presentación y revelación:

4. **El principio de valor histórico original**: nos indica que las transacciones debían registrarse según las cantidades de efectivo que se afecten o la estimación razonable que de estas cantidades se haga al momento en que se consideren realizados contablemente. Sin embargo, las cifras deben ser modificadas aplicando métodos de ajuste en forma sistemática cuando se den fenómenos que hagan perder su significado. En la Unión Europea (UE) se le denominó: “*principio del precio de adquisición*”, y establece que como norma general todos los bienes y derechos se tienen que contabilizar a su precio de adquisición (precio de venta) o costo de producción (precio de costo). Este principio se debe respetar siempre, salvo cuando se autoricen por disposición legal rectificaciones al mismo. En este caso debe incluirse el motivo en la memoria.
5. **El principio de negocio en marcha** ya explicado anteriormente.
6. **El principio de dualidad económica**: se refiere a la doble dimensión de la representación contable de la entidad (sus recursos y fuentes) para relacionar y comparar su estructura con la de otras entidades manteniendo la igualdad aritmética de cargos y abonos. En la UE el

principio de que más se ajusta, aunque no de forma precisa es el de “*correlación de ingresos y gastos*”. Este principio establece que el resultado del ejercicio estará constituido por los ingresos menos los gastos de dicho período.

7. ***El principio de la revelación suficiente*** sigue vigente para la presentación de la información financiera e indica que la información contable presentada en los estados financieros debe estar expresada de forma clara y comprensible para la toma de decisiones. También establece que se valorarán separadamente los elementos integrantes de las distintas partidas del activo y pasivo. Todo lo anterior tiene el objetivo de alcanzar en la presentación de estados financieros la revelación suficiente para la toma de decisiones.

Tercer grupo de PCGA que operan como requisitos generales para la calidad del sistema contable:

8. ***El principio de importancia relativa***: indica que se tiene que mostrar los aspectos relevantes de la entidad susceptibles de ser cuantificados en términos monetarios, equilibrando el detalle y multiplicidad de los datos con los requisitos de utilidad y finalidad de la información. Con el mismo nombre en la UE, este principio indica que se podrá admitir la “no aplicación” estricta de algunos principios contables, siempre y cuando, la importancia relativa en términos cuantitativos de la variación que tal hecho produzca, sea escasamente significativa, y en consecuencia, no altere las cuentas anuales como expresión de la “imagen fiel” del patrimonio, la situación financiera y los resultados de la compañía. En caso de contradicciones entre los principios, debe prevalecer el que mejor refleje la realidad de la empresa. Por este hecho, algunos contables consideran que este principio tiene un carácter preferente sobre los otros, aunque también se admite que es uno de los argumentos más negativos para justificar el *window dressing*.
9. ***El principio de consistencia***: nos dice que para los usos de la información contable es necesario seguir procedimientos de cuantificación que permanezcan en el tiempo, es decir, la información debe ser obtenida mediante la aplicación continua de todos los principios y reglas particulares de cuantificación. Su equivalente en la UE es el “*principio de uniformidad*”, el cual establece que hay que mantener y aplicar los principios en el tiempo, en tanto no se alteren los supuestos que motivaron la elección de estos criterios.

Tabla 1

Cuadro comparativo entre los principios aplicados en algunos países latinoamericanos y los aplicados en la Unión Europea

CUADRO COMPARATIVO ENTRE LOS PRINCIPIOS APLICADOS EN ALGUNOS PAISES LATINOAMERICANOS Y LOS APLICADOS EN LA UNION EUROPEA		
CONCEPTO	NOMBRE DEL PRINCIPIO	NOMBRE DEL PRINCIPIO EQUIVALENTE EN ESPAÑA (MISMOS DE LA U.E.)
I Principios para delimitar a la entidad y a sus aspectos financieros	1. Entidad 2. Realización 3. Periodo contable	1. *** 2. Registro 3. Devengo
II Principios que establecen la base para cuantificar las operaciones de la entidad y su presentación	4. Valor histórico original 5. Negocio en marcha 6. Dualidad económica	4. Precio de adquisición 5. Gestión continuada O empresa en funcionamiento 6. Correlación de ingresos y gastos
III Principio que se refiere a la información	7. Revelación suficiente	7. No compensación
IV Principios que abarcan las clasificaciones anteriores como requisitos generales del sistema	8. Importancia relativa 9. Comparabilidad (antes Consistencia)	8. Importancia relativa 9. Uniformidad
CUALIDADES Y CARACTERÍSTICAS DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA SEGÚN EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLC)		
1. Comparabilidad. 2. Relevancia. 3. Valor de pronóstico y valor de retroalimentación. 4. Importancia relativa. 5. Confiabilidad. 6. Representación fiel (veracidad o validez). 7. Sustancia sobre forma. 8. Neutralidad (objetividad). 9. Prudencia. 10. Integridad suficiente.	11. Comparabilidad. 12. Consistencia. 13. Oportunidad. 14. Beneficio versus coste. 15. Verificabilidad. 16. Significación (sólo en México). 17. Selecciones de contabilidad. 18. Jerarquía de las cualidades de contabilidad.	

Fuente : Elaboración propia

Mantenimiento y ajustes del capital físico y financiero

Otro alcance importante del actual marco conceptual se refiere al concepto de *mantenimiento del capital, financiero como físico*. Para ello la estructura conceptual presenta tres enfoques del capital. El primero define dos tipos de capital: *Capital Financiero* y *Capital Físico*. El segundo enfoque está basado en dos tipos de mantenimiento: *Manteamiento del capital financiero* y *Mantenimiento del Capital Físico*. El tercero está dirigido a los ajustes: *Ajustes por mantenimiento de capital y sus correspondientes Ajustes por incrementos y decrementos del mismo*.

El primer enfoque define los tipos de capital:

1. **Capital Financiero:** es sinónimo de activos netos o patrimonio de la entidad, es decir son los activos totales menos los pasivos totales.
2. **Capital Físico:** es la capacidad productiva que tiene una entidad, y que puede medirse y estar representados por unidades producidas, metros, horas de servicio, etc.

El segundo enfoque tiene la misma división que el anterior sólo que está basado en el mantenimiento:

1. ***Manteamiento del capital financiero:*** El reconocimiento de este tipo de capital se da cuando la utilidad se gana u obtiene si la cantidad monetaria o financiera de los activos netos (patrimonio) al final del periodo excede a la cantidad monetaria o financiera de los activos netos de inicio del periodo, una vez que se restan o excluyen las distribuciones (dividendos) entregados a los propietarios de la entidad. Respecto a su medición se puede llevar a cabo en unidades monetarias nominales o constantes (de poder adquisitivo). El principio de mantenimiento del capital financiero se basa en la contabilidad en moneda constante o al nivel general de precios). Este modelo busca mantener el poder adquisitivo general del capital que han invertido los accionistas. La contabilidad que se produce bajo este principio está diseñada para evitar la distribución del poder adquisitivo que reside en el capital financiero, centrándose en los efectos del declive de dicho poder adquisitivo. Es decir, se centra en la unidad de medida para modificarla o cambiarla

por monedas de poder de compra y así eliminar el concepto de la moneda como unidad fiduciaria.

2. **Mantenimiento del Capital Físico:** El reconocimiento se da cuando la utilidad se gana u obtiene si la capacidad productiva de operación o física y/o los recursos (fondos) que se necesitan para alcanzar dicha capacidad al final del periodo exceden a los del inicio del periodo, esto después de excluir cualquier distribución o contribución de los propietarios en dicho periodo. El principio de mantenimiento del capital físico se basa en la contabilidad al costo actual. Los fundamentos de la contabilidad que se produce bajo este principio, sostienen que una empresa no puede declarar utilidades si antes no se ha cubierto el mantenimiento de su capacidad de explotación existente. Este modelo se centra en los cambios de precios específicos que afectan a la empresa. Es decir, se centra en el atributo medido, “buscando reemplazar los valores en que están valuadas las inversiones no monetarias por sus valores de reemplazo o actuales, tomando en cuenta para ello el uso y la capacidad de servicio del bien” (Pérez: 1995).

El tercer enfoque sobre los ajustes define lo siguiente:

1. **Ajustes por mantenimiento de capital:** esto significa llevar a cabo mediciones (estimaciones más jerarquizaciones) de las revaluaciones o reexpresiones de los activos y pasivos que originan incrementos o disminuciones en el patrimonio (activos netos).
2. **Ajustes por incrementos y decrementos:** Si estos ajustes, aunque sí cumplen con el reconocimiento y definición de ingresos y gastos no se incluyen en el estado de resultados de acuerdo a los dos conceptos de mantenimiento de capital, y entonces sólo se reconocer e incluirlos en el patrimonio como ajustes por mantenimiento del capital o se llevan a reservas con su respectiva revelación.

Las mediciones contables dentro de las diferentes escuelas contables anteriores al proceso de ACI y Modelo NIIF, se habían venido aplicando y desarrollando mediante sólo mediciones cronológicas e históricas, en donde el sistema contable se había fundamentado sobre todo en dos principios: 1. el principio de costo histórico, y 2. el principio de medición en la unidad monetaria.

En ambos casos no importaba el poder adquisitivo de la moneda. Sin embargo, actualmente el problema de la comparabilidad de las mediciones contables a través del tiempo, se ha visto cada vez más complicado por la alteración del poder adquisitivo general de las distintas monedas, el tipo de cambio, la volatilidad en las tasas de interés o la inflación, entre otros factores macroeconómicos con inestabilidad. Esos cambios, volatilidades e incertidumbres continuas entre los diferentes períodos contables dificultan utilidad y confiabilidad de los estados financieros si no se revelan o actualizan mediante ajustes dichos eventos y sus cifras. Tan importante es este aspecto que podemos decir que es una de las principales razones para justificar el gran esfuerzo para el rediseño de los estados financieros a nivel mundial.

La estructura de medición del sistema contable es de partida defectuosa. Como producto del pensamiento económico tiene mediciones provisionales, y por tanto, cuando ya no son confiables estas, el sistema de medición defectuoso pierde aún más relevancia (utilidad) y confiabilidad, máxime si se combina simultáneamente con eventos negativos como: la inestabilidad de la unidad de medida (moneda), las variaciones de los precios y costos de activos reales y financieros en mercados especulativos, el fenómeno inflacionario, la denomina “guerra de divisas” entre los países donde intervienen estos para sobrevalorar o infravalorar sus monedas, los cambios más acelerados que se dan cada día en la tecnología y en la calidad del producto, etc.

En períodos inflacionarios la unidad monetaria se distorsiona significativamente como parámetro de las dimensiones reales o físicas de las transacciones empresariales. El *efecto distorsionador*, que se produce a través de los cambios en el nivel general de precios sobre las *mediciones contables*, ya había comenzado a ser reconocido a comienzos de la década de los sesenta cuando en muchos países se inició un declive del poder adquisitivo de su moneda. Es importante distinguir que los cambios específicos de precios no indican necesariamente que exista inflación, pues dichos cambios en los precios de bienes y servicios, que responden a cambios de productividad, calidad, etc., no afectan al poder adquisitivo general de la moneda. En esos casos la información contable no presenta significativos efectos distorsionadores, pero cuando el poder adquisitivo general de la moneda se ve alterado, entonces se convierte en el principal causante en los cambios generales en el nivel de precios, y este a su vez, es el elemento central que produce el fenómeno inflacionario. Esta afirmación es desde el punto de vista monetarista que explica las causas de la inflación.

Generalmente la inflación actúa en todas las empresas como un impuesto sobre los saldos de tesorería y provoca fenómenos tan importantes como las pérdidas y ganancias derivadas de los activos y pasivos monetarios, los cambios en los flujos y demanda de fondos, los cálculos erróneos en las utilidades que se vuelven ficticias, etc. Por otra parte, las altas tasas de interés provocadas por el efecto de los cambios en el nivel general de precios afectan también, aunque de distinta forma, a cada empresa pues depende de la magnitud del cambio y de la composición de sus activos, pasivos y capitales invertidos.

También al calcularse erróneamente las utilidades sin los ajustes correspondientes, se provoca una descapitalización en las empresas, vía reparto de “dividendos ficticios” y pago de impuestos mayores. La actualización de los estados financieros precisamente busca evitar esto y obtener una valuación, depreciación y amortización ajustada, para reflejar la realidad de la empresa en épocas inflacionarias y costos integrales de financiamiento, adecuadamente reconocidos y medidos, evitando la afectación negativa en el cálculo de los costos y fijación de precios.

Según algunos estudios empíricos realizados en los Estados Unidos, como el de *Norby (1981)* entre 1970 y 1980 para ver las revelaciones del SFAS 33 (“*Información Financiera y Cambios de Precios*”), indican que la inflación puede originar cambios muy significativos en los resultados de explotación y financieros. Al ser detectada la anterior situación por gran número de analistas y contables, en 1963 se publicó en los Estados Unidos de Norteamérica por parte de la *Security Exchange Commission (SEC)* del “*Accounting Research Study*” (ASR) No 6. Este documento de ámbito internacional reconoció por primera vez que la inflación continúa tenía efectos negativos sobre la presentación, interpretación y comparación de los estados financieros.

Para 1969, el “*Accounting Principle Board*” (APB), del “*American Institute of Certified Public Accounting*” (AICPA), emitió el *Statement No. 3: “Información Financiera y Cambios de Precios*”. Aquí también por vez primera se trataban las etapas concretas a seguir para la actualización de los estados financieros con relación a los cambios en el nivel general de precios. De 1969 a 1974, el *Statement No. 3*, que tuvo al inicio el objetivo de ser un documento de carácter consultivo, dio como resultado para 1974 un borrador sobre el pronunciamiento que reconocía que la presentación de la información financiera convencional debía modificarse parcialmente para producir cierta información

financiera específica, expresando ésta en unidades monetarias de poder adquisitivo. Para 1976 la SEC, que pasó de una etapa de debate a una etapa real de experimentación, comenzó a exigir a las grandes empresas la revelación de los costos actuales de reposición de existencias, así como los costos de ventas y los activos amortizables con sus provisiones.

En Latinoamérica este problema también se percibió, aunque de manera más dramática. Por ejemplo, en 1973, la Comisión de Principios de Contabilidad del Instituto Mexicano de Contadores Públicos emitió el Boletín B-5: “*Registro de Transacciones en Moneda Extranjera*”. Esto fue una tentativa de solución para no perder razonabilidad en la información contable por las altas devaluaciones que sufrió el peso mexicano, y lo mismo paso en Brasil y argentina con sus respectivas monedas y los niveles de endeudamiento externo más altos del mundo que originaron una carga financiera extraordinaria a sus empresas.

En 1979, el FASB a través del SFAS 33 intentó implementar una mejor estructura para la elaboración y presentación de los estados financieros mediante diversas pruebas experimentales que se caracterizaron por la gran cantidad de debates y desacuerdos entre las empresas y las autoridades responsables. El SFAS 33 consistió básicamente en un experimento de 5 años que obligó a 1300 grandes empresas norteamericanas a informar sobre los efectos de la inflación y otros cambios de precios en la información financiera. Para esto el FASB utilizó dos estructuras contables que fueron *el Modelo Costo Histórico/Moneda Constante* y *el Modelo de Costo Actual/Moneda Nominal*. Pero en 1984, cuando la tasa inflacionaria que se mantuvo en porcentajes altos durante esos cinco años descendió en los años posteriores en los Estados Unidos, la SEC optó por no obligar más a las empresas a la revelación del efecto inflacionario en los informes financieros. Esta decisión llevó a otros países con grandes avances en este campo como Inglaterra, a dejar de aplicar totalmente la contabilidad de la inflación.

Después de más de una década de inflación, para noviembre de 1981 el IASC aprobó el NIC 15: “*Información que Refleja los Precios Cambiantes*”. Con esto se reconoció el efecto inflacionario en la información financiera a escala internacional y se permitió a las empresas actualizar las cifras de sus estados financieros a través de los dos métodos alternativos. Posteriormente, en julio de 1983 fue aprobado la NIC 21: “*Efecto de las Variaciones en Tipos de Cambio*”

de Moneda Extranjera". Su objetivo principal fue el seleccionar el método de cálculo de la tasa de cambio aplicable a las operaciones y transacciones en moneda extranjera, así como reconocer el impacto financiero que esta tasa tiene en los resultados de la empresa. De esta forma se reconoció también la importancia del costo financiero en moneda extranjera ante la creciente globalización de las economías. Además, se indicó y reguló la mecánica para *la traducción de estados financieros*.

Con relación al resultado cambiario, se estableció a través del NIC 21 que las partidas monetarias deben mostrarse utilizando el tipo de cierre. Para las partidas no monetarias, que se contabilizan a su coste histórico y están denominadas en moneda extranjera, se concluyó que debían mostrarse utilizando la tasa de cambio a la fecha de la transacción.

Esto proporcionó a las empresas un método simplificado para la actualización integral de los estados financieros y una técnica ágil para la reexpresión mensual. Además, la reexpresión incorporó el manejo de la paridad de equilibrio para la valuación de los pasivos en moneda extranjera y dio la posibilidad para que las empresas llevaran a cabo sus propios avalúos. Pero lo más importante de la actualización es que incorporó el concepto de "*Costo Integral de Financiamiento*" (CIF). Para muchos analistas y contables hasta la fecha el CIF es la parte medular de la técnica de actualización y su objetivo principal es reconocer que la carga financiera de la empresa está integrada por tres conceptos claves que son:

1. ***El Costo Financiero en*** moneda nacional (los intereses financieros). Son los intereses y sus equivalentes en moneda nacional que tradicionalmente se han clasificado como costos financieros.
2. ***El Costo Financiero en Moneda Extranjera (la paridad técnica o de equilibrio)***: Son las diferencias y resultados cambiarios, es decir, el coste de financiamiento en moneda extranjera.
3. ***El Resultado por Posición Monetaria (Repomo)***: Es la cuantificación del resultado de la inflación en las partidas monetarias, es decir, es el efecto y resultado por la posición monetaria que puede ser "larga", "corta" o "neutra".

Ante esta evidente situación, el reconocimiento (revelación) y la actualización (reexpresión) son los dos únicos caminos que se pueden seguir siste-

máticamente para mantener la utilidad y comparabilidad de la información financiera.

La diferencia significativa entre el reconocimiento y la actualización anterior al Modelo NIIF, consistía básicamente en que en el primer caso se cuantificaba y presentaban los efectos inflacionarios o variaciones del tipo de cambio, por ejemplo, en notas complementarias a los estados financieros. Es decir, sólo se *revelaba* en una nota expresándose la información básica en valores históricos. En cambio, en la actualización se reconoce e incorporaba estos efectos en los estados financieros, re expresándose las cifras y los datos históricos sólo quedan como referencia.

En el caso de la actualización a través de ajustes del capital financiero y físico, son métodos eficaces para eliminar los efectos de distorsión del sistema de información contable. La actualización se fundamenta principalmente en el segundo y tercer enfoque que ha continuado en constante evolución hasta llegar a reconocerse en el actual Modelo NIIF: el mantenimiento y ajustes del capital financiero y el mantenimiento del capital físico, dos conceptos centrales del marco conceptual NIIF.

Tanto el modelo basado en el principio de mantenimiento del capital financiero (contabilidad en moneda constante o al nivel general de precios) como el modelo basado en el principio de mantenimiento del capital físico (contabilidad al costo actual), en realidad no son alternativos, ya que ambos tienen como fundamento principal al modelo de contabilidad histórica. Sin embargo, el modelo en moneda constante, aunque mantiene la contabilidad histórica, cambia la unidad de medida por una moneda constante. En cambio, el modelo al coste actual sustituye al modelo de costo histórico, pues este último es ineficiente para hacer frente al problema de los cambios de precios a través de los distintos períodos contables. *Bernstein (2012)* opina que es común que los puntos más fuertes del modelo en moneda constante se citen como los puntos débiles del modelo de costos actuales, y viceversa. Además, nos explica que, con base en las dos anteriores escuelas de pensamiento y modelos contables, se produce cuatro posibles estructuras de elaboración de estados financieros que son:

Estructura con Costo Histórico no Actualizado: Costo Histórico / Moneda Nominal (CH/MN). Es la típica estructura convencional que prevalece para los estados financieros primarios.

Estructura con Costo Financiero: Costo Histórico / Moneda Constante (CH/MC). En esta estructura se actualizan los estados financieros de acuerdo a los cambios en el nivel general de precios y se expresan en una moneda constante a una fecha determinada.

Estructura con Costo Físico: Costo Actual / Moneda Nominal (CA/MN). Esta estructura actualiza los estados financieros de acuerdo a los cambios específicos de precios.

Estructura con Coste Físico y Financiero: Coste Actual / Moneda Constante (CA/MC). Esta estructura actualiza los estados financieros, tanto en su unidad de medida como en el atributo medido, es decir, en base a los cambios en el nivel general y en el nivel específico de precios.

Tabla 2.
Métodos alternativos de actualización

TIPO DE CONTABILIDAD	TIPO DE MÉTODO	TIPOS DE RESULTADOS POR POSICION MONETARIA Y NO MONETARIA.
I. Contabilidad en moneda constante (Su base sigue siendo el costo histórico)	Método de ajuste por Cambios en el nivel general de precios	Factor de ajuste = $\frac{\text{Indice Nacional Actual}}{\text{Indice Nacional Año Base}}$
II Contabilidad al costo actual (Elimina la base de coste histórico)	Método de actualizacion de costos específicos o valores de reposicion	Partidas monetarias: <i>repomo</i> <i>Repomo</i> operacional <i>Repomo</i> patrimonial Partidas no monetarias: <i>retanm</i>
		* El <i>REPOMO</i> sólo se utiliza con el Modelo de Capital Físico (Costos Específicos). **El <i>REPOMO</i> se lleva a resultados pues se premia o castiga al director financiero por su actuación en la administración del capital de trabajo. ***El <i>RETANM</i> se lleva al Balance General pues los resultados no dependen del director financiero, sino son ocasionados por el sistema macroeconómico.

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 3

Modelos contables y estructuras de elaboración de estados financieros

MODELO CONTABLE	BASE DE COSTOS	OBJETIVO EN QUE SE CENTRA	ESTRUCTURA DE ELABORACION DE INFORMES FINANCIEROS
Contabilidad histórica o en moneda nominal	Costos históricos	Unidad de medida	Costo histórico / moneda nominal
Contabilidad en moneda constante	Costos históricos	Unidad de medida	Costo histórico / moneda constante
Contabilidad a costos actuales o costos específicos	Costos de reposición Valor de salida Valor actual de futuros flujos de tesorería	Atributo medido	Costo actual / moneda nominal
Contabilidad en moneda constante y costos actuales	Costos históricos y los tres tipos de Costos actuales	Unidad de medida y Atributo medido	Costo actual / moneda constante

Fuente: Elaboración Propia.

El mayor problema del modelo basado en costos históricos / moneda nominal es que incluye partidas que representan una *diversidad de unidades de poder adquisitivo* a través de los diferentes períodos contables y no cuenta en su estructura con cuentas que reconozcan o contabilicen esas diferencias, pues sólo se suman o restan homogéneamente los importes nominales sin considerar si están o no expresados en una unidad común de medida.

La contabilidad en moneda constante, que se empezó a desarrollar desde la década de los veinte y que no se aparta del principio de costo histórico, actualiza la unidad de medida utilizada y reconoce los resultados por pérdidas o ganancias de poder adquisitivo de la moneda (*repomo*). El modelo considera que el dinero sin importar en la moneda en que se exprese, tiene únicamente el valor de lo que se compre con él y dicho valor sólo cambiará si cambia también el nivel general o el nivel específico de precios.

Esto trae como consecuencia que un dinero obtenido o gastado en un período, no pueda ser comparado con otro dinero obtenido o gastado en un

período diferente si varía el nivel de precios, siendo la distorsión proporcional al cambio acumulado en el nivel general de precios.

Esto afecta a medidas sumamente importantes del balance general y el estado de resultados. Por ejemplo, respecto a la información que refleja los efectos distorsionadores en la información del balance general, algunas empresas consideran que el efecto inflacionario sobre el activo fijo es inseparable de su efecto sobre la deuda empleada para financiar esos activos. Así, la ganancia de poder adquisitivo sobre la deuda representa un beneficio económico para la empresa ya que, con la inflación, la deuda se reembolsa con dinero más barato y por tanto la ganancia debe aplicarse como un ajuste a los intereses, para posteriormente llegar a una utilidad neta en dinero constante.

De llevarse a cabo el anterior procedimiento, la utilidad neta calculada con la estructura costo histórico / moneda constante, será significativamente mayor al calculado bajo la estructura costo histórico / moneda nominal.

Otro aspecto importante a la hora de aplicar este modelo es que, para la valuación de las pérdidas y ganancias de poder adquisitivo, es fundamental conocer la relación de esa cifra con respecto a los gastos financieros, pues los tipos de intereses establecidos por el prestamista reflejan sus expectativas de inflación futura. Con relación a los gastos financieros (intereses), éstos se deben compensar con las ganancias obtenidas en el *repomo* cuando hay una posición corta. Esto se verá con más detalle al desarrollar el concepto de costo integral de financiamiento.

La contabilidad en moneda constante se obtiene a través del denominado método de niveles generales de precios que primero *clasifica las cuentas en monetarias y no monetarias*.

Las partidas monetarias indican la forma en que la estructura financiera se puede ver afectada en función de la inflación, ya que son inversiones y obligaciones que representan valores monetarios, y por lo tanto, el valor de la moneda no se modifica con el tiempo ni con los niveles generales de precios, sin embargo, al permanecer con un valor igual pierden poder adquisitivo o de compra en épocas inflacionarias pues son créditos a favor o en contra, expresados en importes nominales fijos y representan *el poder adquisitivo general de una moneda en un punto determinado del tiempo*, y no una cantidad dada de

poder adquisitivo. Por lo tanto, estas cuentas no requieren actualización y su posición da lugar a ganancias o pérdidas de poder adquisitivo.

En estos casos los pasivos son los que absorben el efecto inflacionario y se pueden presentar dos situaciones: a) El primer caso es el de las ganancias que se presentan cuando la tenencia de los activos monetarios es superior a la tenencia de pasivos monetarios. Aquí la empresa obtiene un resultado favorable pues liquidará sus pasivos en unidades de menor poder de compra con respecto a las que tenían dichos pasivos al momento de ser contratados. b) El segundo caso es el de las pérdidas y todo es a la inversa.

Las partidas no monetarias son inversiones y obligaciones que representan bienes y su valor monetario se modifica de acuerdo a los cambios en las tasas inflacionarias. Normalmente no pierden poder adquisitivo, sino que lo mantienen. Estas cuentas son activos productivos cuyos importes nominales no son fijos y cuando la inflación es significativa se tienen que actualizar en una unidad monetaria del mismo poder adquisitivo a través de un índice general del nivel de precios.

Es importante señalar que, en el caso del capital contable, su poder de compra se puede mantener o perder en función a como éste esté invertido entre las partidas monetarias y las partidas no monetarias. De ahí que los analistas determinen primero si se ha logrado mantener el poder de compra del capital, y después determinen si hubo utilidades o pérdidas en los resultados de la empresa.

Al analizar las posiciones monetarias y no monetarias de cada empresa se puede concluir, según Pérez (1995: p. 34), que cada una de ellas presenta de alguna forma su *propia tasa interna de inflación* dependiendo de cómo estén estructuradas las partidas. De ahí, que, en el caso de las economías emergentes con inflación permanente, se reconoce, que las tasas de intereses nominales tienen dos componentes principales que son:

1. **El Inflares:** es aquella parte de la tasa de interés que únicamente busca cubrir a través de la misma, la pérdida de poder adquisitivo del dinero que se presta en un ambiente inflacionario. Es decir, esta parte del interés sólo cubre el efecto inflacionario para mantener el poder de compra del principal.

2. **La tasa real de interés:** es aquella parte que se cobra o paga en la tasa de interés por arriba del inflares, es decir, es la diferencia entre la tasa nominal y el inflares. Si esta tasa es menor que la suma de la tasa de inflación entonces se obtiene una tasa negativa.

A los anteriores dos componentes es necesario reconocerlos en los estados financieros pues en períodos inflacionarios, la tasa de interés siempre se eleva. En el caso de no reconocerse esta situación, la influencia que tienen estos gastos financieros es muy peligrosa y puede desembocar en una quiebra.

Además, en economías con períodos prolongados de inestabilidad financiera, el interés real suele incrementarse más con respecto a la tasa de inflación pues el inversor exige una tasa adicional por el riesgo que asume (prima por el riesgo de la inflación inesperada más prima por el riesgo de desestabilización de la economía). Esta situación a su vez lleva a que el crecimiento del cash flow sea normalmente inferior respecto del crecimiento de la tasa de interés nominal, fenómeno que es influenciado principalmente por la tasa de inflación, el aumento del riesgo de insolvencia y el déficit de oferta monetaria.

Sin embargo, el sólo hecho de ajustar las tasas nominales al efecto inflacionario no constituye la suficiente garantía para mantener la capitalización de la empresa. Es necesario también abandonar la contabilidad histórica, ya que en su esquema de cuentas los importes generados por las tasas de interés, que recuperan el efecto inflacionario y proporcionan las utilidades de la empresa (intereses ganados), son llevados íntegramente al estado de resultados dentro de la cuenta denominada productos financieros. Este procedimiento no considera que en realidad el resultado financiero está integrado por la suma algebraica de: el interés a favor o ganado, y el *repomo* negativo.

En el caso de los gastos financieros, la contabilidad histórica considera esta cifra como el total de intereses a pagar y no toma en cuenta la utilidad o pérdida en el poder de compra de los pasivos. En cambio, la contabilidad en moneda constante sí analiza en forma conjunta los anteriores elementos, pues toma en cuenta la relación que se da entre los intereses en moneda nacional, los pasivos en moneda extranjera y el *repomo*.

Contabilidad al costo actual

Este modelo se basa en la hipótesis de que los costos históricos, aunque se actualicen a través de los cambios en el nivel general de precios, no son suficientemente confiables para la toma de decisiones, ya que el *índice general o nacional de precios al consumidor (INPC)* es un factor que toma en cuenta artículos muy diversos para su “cesta de precios”. En contraposición, la mayoría de las empresas están más bien afectadas de forma directa por los *cambios específicos de precios* de los bienes y servicios que se utilizan en su proceso productivo. Por lo tanto, los defensores de este método consideran que los cambios de precios específicos (es decir el atributo medido) es más útil para la preparación de los estados financieros.

Sin embargo, existe el problema si en el país en donde se aplica la contabilidad al costo actual, cuenta con un sistema de información eficiente que revele el precio justo o más exacto de los activos y pasivos que se requerirían actualizar para aplicar este modelo. Es decir, se debe evaluar si hay un índice específico de precios y un acuerdo generalizado sobre el método para determinar los costos específicos, ya que existen diversos caminos para la valoración de los activos y pasivos, siendo los más importantes estos:

El Costo Actual de Reposición: también conocido como costo de reemplazo, representa el potencial actual del servicio de los activos específicos que hay en la empresa. Esto en términos financieros significa el importe que debe ser incluido en la reposición de los activos tangibles, ya sea mediante la compra o la reproducción de bienes similares, o bien, tratándose de maquinaria y equipo, de su capacidad equivalente con base en los últimos adelantos tecnológicos (Ortega: 1997).

El Valor de Salida o Valor Neto Realizable: es el precio actual en que pueden venderse los activos. *El Valor Actual de los Futuros Flujos de Tesorería:* es el valor actual de los flujos netos de tesorería que se espera que genere el activo.

La contabilidad convencional o histórica puede ofrecer tres cifras diferentes de la utilidad a través de los métodos de valuación de inventarios que son: El método LIFO: Primeras entradas primeras salidas; el método FIFO: Últimas entradas primeras salidas; el método de Costos Promedios. El método FIFO es el que más se aproxima al modelo de contabilidad de costos actuales,

aunque no necesariamente son iguales sus resultados pues en ocasiones sus cifras no coinciden. Es importante apuntar que la tasa de rotación de existencias tiene una influencia sobre los efectos del nivel de precios. Cuando la rotación de existencias es menor, la tendencia de sobrevaloración de los beneficios es mayor, a menos que se aplique el método LIFO.

Como puede verse, al buscar sustituir los valores históricos por valores de reposición, valores de salida o valores en base a flujos de tesorería, existe una diversidad de métodos que son la base principal para actualizar las cifras.

Otro problema del modelo de costes actuales radica en el hecho de que cuando se reexpresan algunas partidas no monetarias, se presentan valores actuales a fechas diferentes a las de su adquisición o al del balance ya que sólo han sido revaluadas dichas partidas a una fecha posterior. En estos casos el NIC 21 indica que los valores en libros se deben reexpresar desde la fecha de revaluación.

Sin embargo, cuando se sigue el anterior procedimiento surge la interrogante de cómo se revaluaron esos activos, más aún cuando existe la posibilidad de que no se tengan disponibles registros detallados con las fechas de adquisición de las partidas de activos fijos tangibles o que tampoco sea factible estimar dichas fechas. En estos casos se puede proceder a un avalúo profesional independiente del valor de las partidas como base para su reexpresión. En este caso consideramos que se complica aún más este método, dada la diversidad de criterios que existen para los avalúos aplicados, los cuales analizamos a continuación.

El NIC 21 dice que cuando los activos se devalúan por una grave devaluación de la moneda, se pueden presentar diferencias en cambio y no existen medios factibles de cobertura. Esto afecta principalmente a los pasivos que no puedan ser liquidados y cuyo origen directo es por la reciente adquisición de activos facturados en moneda extranjera. En este caso, gran número de contables basados en normas internacionales de contabilidad, recomiendan que las diferencias en cambio se lleven al valor en libros del activo relacionado, siempre y cuando ese *valor en libros ajustado* no exceda al valor más bajo que resulte entre el coste de reposición y el valor recuperable de la venta o uso del activo.

Sin embargo, con anterioridad al Modelo NIIF, y actualmente en muchos países las partidas no monetarias tienen que registrarse obligatoriamente a su

valor histórico o de adquisición, y posteriormente reexpresarse por cualquier método. Al respecto, algunos contables consideran que los criterios del NIC 21 junto con algunos párrafos del NIC 29, se tienden a complicar en la práctica contable al presentar una heterogeneidad de nuevos criterios. Por ejemplo, en el párrafo 17 que se refiere al *valor de uso* de activos no monetarios, se indica que el importe reexpresado de estas cuentas se reduce cuando excede al importe recuperable de su uso futuro (incluyendo la venta). En estos casos se reducen los importes reexpresados de diferentes activos a tres valores que son: 1) *el valor de recuperación* (activos fijos, crédito mercantil y patentes y marcas); 2) *el valor neto de realización* (inventarios); y 3) *el valor de mercado* (inversiones a corto plazo).

Respecto al *valor de uso* la circular 21 del IMCP lo define como el monto de los *ingresos potenciales* que se espera *razonablemente* obtener como consecuencia del uso de activos fijos tangibles e intangibles. Entendiendo por ingresos potenciales aquellos que representan el efectivo que se espera recibir por el uso de los activos durante su vida útil remanente y disminuidos por los costes y gastos de operación atribuibles a dichos ingresos. Todas estas magnitudes deben medirse en unidades monetarias del mismo poder adquisitivo a la fecha del balance general anual. El valor de uso se aplica a grupos de activos que estén en operación y no se tenga la intención de enajenarlos a corto plazo en el uso normal de las operaciones de la entidad, así como a los activos individuales cuando éstos sólo sean utilizados en forma independiente de un grupo.

Como se observa, el método de costos actuales es sumamente complejo en sus conceptos básicos. Esto fue el elemento central que alertó principalmente a los contables sobre la necesidad de contar con una información más confiable sobre el valor actual de los activos y pasivos en un entorno inflacionario. En 1991, el FASB emitió el SFAS 107 que trata sobre “*Las revelaciones en relación con el valor justo de los instrumentos financieros*”. Este documento exige que las firmas revelen información sobre un valor apropiado con relación a los activos y pasivos en el mercado. Pero lo más importante de este documento es que su momento representó una importante continuación sobre la búsqueda de alternativas con respecto del antiquísimo modelo de costes históricos.

En muchos países latinoamericanos, ante el problema de establecer valores razonables o más justos sobre los activos y pasivos, se deben desarrollar sólidos fundamentos sobre el método de costos actuales. Aunque por el momento

este modelo es poco reconocido en la práctica diaria de nuestra región, la definición conceptual representa un paso importante hacia un mejor diseño del modelo. Esta definición la podemos considerar como la más próxima a la definición de valor de salida o valor neto realizable que se aplica en la normativa internacional.

Según la CNBV de México en su circular 1343, el Valor de mercado es: “El valor o precio de un bien o instrumento indicado por las cotizaciones de mercado. Los valores de mercado son referencias apropiadas de valuación, cuando éstas se derivan de mercados lo suficientemente profundos como para concluir que el bien sujeto a valuación puede ser intercambiado entre partes igualmente informadas y dispuestas a realizar la transacción al precio determinado. Para los efectos del presente criterio, el valor de mercado de un título cotizado en el mercado mexicano será aquel que sea publicado por la Bolsa Mexicana de Valores. En el caso de valores cotizados en bolsas internacionales, el valor de mercado será aquel que se dé a conocer por dichos organismos mediante publicaciones”.

Pérez (1995, p.47) apunta que las causas que originan las diferencias entre las cifras a su valor histórico y las cifras a su valor de reemplazo son principalmente:

1. La inflación (pérdida en el poder adquisitivo de la moneda).
2. La oferta y la demanda.
3. La plusvalía de los bienes.
4. La estimación defectuosa en la vida probable de los activos.

Todos estos factores son tomados en cuenta por el método de costos actuales o específicos, a diferencia del método de niveles generales de precios que sólo toma en cuenta al primer factor.

La contabilidad al costo actual se aparta del modelo de contabilidad de costo histórico y del principio de realización, ya que se basa en la hipótesis de que las ventas netas deben asignárseles un costo de ventas igual al precio de reposición del inventario vendido. Es decir, las ventas se producen en las fechas de compra de los inventarios. Por otra parte, el beneficio que se obtiene debe representar el verdadero cash flow que puede repartirse vía dividendos, sin peligro de descapitalización o afectación sobre el potencial de la empre-

sa, es decir, para mantener el nivel de inventarios que demanda la capacidad productiva. Recordemos que el beneficio, según la contabilidad histórica, es la diferencia entre los ingresos respecto a los costes y gastos realizados y/o devengados. Pero desde el concepto de la contabilidad a costes actuales, al beneficio se le considera como “la cantidad máxima de riqueza que puede distribuir una empresa durante un período de tiempo sin reducir la riqueza remanente a un nivel inferior al que tenía al principio del período” (Pérez y Martínez, 1995: p. 48).

Para el cálculo del importe por concepto del beneficio declarado como percibido, previamente debe provisionarse dos conceptos fundamentales que son: a) el costo de reposición del inventario (que representa la capacidad comercializadora), y b) los activos fijos (que representan la capacidad productiva).

La capacidad comercializadora y la capacidad productiva se deben considerar como dos pilares esenciales para mantener la competitividad operacional y financiera de la empresa. Respecto al inventario vendido y al no vendido (y que permanece en los stocks de la empresa), también tiene que reconocerse la variación de su valoración, pues si su precio de mercado aumenta, entonces se obtiene una *ganancia total por tenencia*. Este concepto a su vez se compone de la suma de otros dos conceptos que son: a) *la ganancia por tenencia realizada*, y b) *la ganancia por tenencia no realizada*.

La ganancia por tenencia realizada es lo que denominó *Edwards y Bell (1961)*⁵ como el *ahorro de costos*, y resulta de la compra de inventarios que posteriormente se venden, pero que se contabilizan a su precio histórico y no a su precio actual con cargo al costo de ventas y abono al almacén. Al diferencial entre el costo histórico y el costo actual se le denomina la ganancia por tenencia realizada.

Respecto a la ganancia por tenencia no realizada, es el incremento en el costo actual de los inventarios originales todavía en existencia (que no se han vendido). Algunos contables consideran que la ganancia por tenencia no realizada no debe afectar a la utilidad, sino reflejarse directamente en los fondos propios o en el capital contable abriendo una cuenta especial denominada *superávit por revaluación*.

5 Edwards y Bell (1961): “The theory and measurement of business income”; Berkeley, University of California Press. Bernstein considera este trabajo como fundamental en el tema de la reexpresión.

Este tema se presta a una amplia polémica pues en la práctica no se ha llegado a un acuerdo generalizado sobre si dicha ganancia se debe a la actuación del director financiero o es producto de las variaciones del mercado. En el primer caso se considera que se tiene que premiar o castigar al director financiero, sin embargo, la cuestión en contra es que en mercados muy cambiantes no es fácil determinar el costo de oportunidad para los márgenes extraordinarios que presentan ciertas empresas en sus inventarios. Por otro lado, al incluir la ganancia total por tenencia en el estado de resultados, se obtienen otras tres importantes magnitudes para la toma de decisiones que no existen en un estado de resultados tradicional o basado sólo en costos históricos, y según *Bersntein*⁶ son:

1. **El Resultado Sostenible:** Es la utilidad bruta, pero con la particularidad de que su cálculo se obtiene de la diferencia entre las ventas netas (precio de venta) y el costo de ventas (costo actual). Este concepto o resultado indica lo que permitiría a la empresa mantener el nivel actual de operaciones, aunque no hubiera más cambios de precios.
2. **El Resultado Realizado:** Se obtiene al sumar al resultado sostenible, las ganancias por tenencias realizadas e indica el resultado realizado o realmente obtenido con terceros. Es decir, es lo que conocemos como la utilidad neta tradicional (basada sólo en costos históricos).
3. **La Utilidad Neta:** Este resultado es el “plus” del modelo a costos actuales y se obtiene de la suma del resultado realizado más las ganancias por tenencias no realizadas.

El costo integral de financiamiento (CIF) y sus componentes

El costo integral de financiamiento tiene los siguientes tres componentes para intentar cubrir la erosión del poder de compra del dinero prestado más el interés real (inflares más tasa real):

1. **Costo Financiero en Moneda Nacional:** Intereses Financieros.
2. **Costo Financiero en Moneda Extranjera:** Paridad Técnica o de Equilibrio).
3. **Resultado por Posición Monetaria:** Repomo.

⁶ Este autor cita que estos tres conceptos fueron introducidos por Davison y R. L. Weil (1976): “Inflation Accounting”; *Financial Analysis Journal*”; March-april; p. 57-66.

Los tres componentes del CIF repercuten sobre el monto a pagar por el uso de la deuda y son: *el costo financiero en moneda nacional, el costo financiero en moneda extranjera y los resultados por posición monetaria*. Recuérdese que los intereses financieros son intereses y sus equivalentes en moneda nacional que se clasifican como costos financieros. La paridad técnica o de equilibrio es el costo de financiamiento en moneda extranjera. Y el Repomo es el efecto y resultado por la posición monetaria que puede ser “larga”, “corta” o “neutra”.

En los pasivos en moneda extranjera su costo está determinado por los intereses tradicionales más las fluctuaciones cambiarias, así como la disminución en el poder adquisitivo de la moneda.

Estos tres componentes con estrecha relación, exigen una congruencia en su tratamiento contable como las siguientes:

1. **Costo Financiero en Moneda Nacional.** Los costos financieros en moneda nacional se presentan dentro del estado de resultados en la cuenta de gastos financieros. Estos costos se calculan con base al interés simple, interés compuesto o las anualidades. Por ser de sobra conocido su cálculo, se omite una mayor explicación.
2. **Costo Financiero en Moneda Extranjera o Paridad Técnica** es la estimación de la capacidad adquisitiva (poder de compra) de la moneda nacional respecto de la que posee en su país de origen una divisa en una fecha determinada. Esta paridad representa una magnitud que tiende a constituir el precio natural de una divisa extranjera en unidades monetarias del país con el que se relaciona, siempre y cuando las condiciones sean similares. Su concepto es muy importante pues continúa siendo un instrumento eficaz para pronosticar el valor de una moneda nacional con relación a otra divisa que se le compare. Esta técnica es muy popular entre los economistas que trabajan en los mercados de futuros.

Los principales valores que influyen en la fijación del valor de las divisas extranjeras, fijando una paridad superior o inferior a la que debe ser en el corto y mediano plazo, son básicamente: la dinámica de precios, el crecimiento económico (PIB), las tasas de interés, la magnitud de la producción, las expectativas inflacionarias y las reservas en divisas. En el largo plazo la relación entre los niveles de precios y los tipos de cambio es muy estrecha y tiende a ajustarse.

El objetivo central de la paridad de equilibrio “es lograr que las empresas que se endeuden en divisas extranjeras, provisionen sistemáticamente su posición monetaria corta, respecto del conjunto de las divisas en que la sustente en función de la paridad técnica o de equilibrio cuando ésta sea superior a la del mercado a la que está sujeta la empresa” (Pérez: 1995). Para esto la fórmula compara los índices de inflación entre el país de la moneda nacional y los del país de la moneda extranjera a partir de un año base, y se multiplica por la tasa de cambio en ese momento. Respecto a los criterios para el cálculo correcto de la paridad técnica tenemos a los siguientes:

1. Los activos y pasivos en moneda extranjera tienen que presentarse a la paridad del mercado.
2. Debe existir una posición monetaria corta en moneda extranjera.
3. La paridad de equilibrio tiene que ser superior a la de mercado, y por lo tanto puede ser probable que se produzca una devaluación.
4. No se aplica la paridad técnica si al final del período los activos en moneda extranjera son superiores a los pasivos en moneda extranjera (posición larga).
5. En los estados financieros tiene que indicarse si la posición en moneda extranjera es corta, larga o nivelada. También debe incluirse las bases de registro y el tipo de cambio utilizado.

La paridad de equilibrio se compara con la paridad de mercado (valor de mercado) del año actual. Si la primera paridad es superior, la diferencia indica una sobrevaluación, y si es menor, indica una subvaluación y la posible devaluación de la moneda nacional. Por otra parte, cuando la paridad de equilibrio es superior a la de mercado, y la empresa tiene una posición corta en moneda extranjera, entonces se procede a un ajuste por la diferencia y la estimación tiene que presentarse dentro del pasivo a corto plazo en una cuenta especial. También debe indicarse cualquier restricción cambiaria o de otro tipo en relación con las monedas extranjeras incluidas en los estados financieros.

El Resultado por Posición Monetaria (Repomo) es el resultado por posición monetaria (también conocido como efecto monetario o efecto por posición monetaria) se produce cuando los activos y pasivos monetarios ven disminuido su poder adquisitivo en ambientes inflacionarios. Los activos monetarios originan pérdida ya que, al utilizarse en el presente, se dispone de una cantidad igual al valor nominal de éstos, pero con un poder adquisitivo menor. En

cambio, en los pasivos monetarios el efecto es el contrario pues la empresa liquida sus deudas con valores nominales iguales, pero con poder adquisitivo mayor. Para *Bernstein (1999)* la ganancia monetaria es “la reducción de significación económica de los reembolsos de obligaciones en una moneda que se deprecia”. En cambio, la pérdida monetaria es “la pérdida de tenencia de partidas que suponen créditos a una moneda que se deprecia”.

El *repomo* es originado por eventos económicos externos, pues el efecto monetario es producto del efecto de cambios en el nivel general de precios sobre las partidas monetarias durante un período de tiempo y, por lo tanto, este efecto debe reconocerse dentro de su período de vigencia para integrarse como un elemento determinante en los resultados de dicho período. Sin embargo, es importante considerar que la magnitud de la posición monetaria la elige la empresa pues es producto de decisiones típicamente financieras tomadas por cada una de ellas, aunque una parte del *repomo* se recomienda reconocerse dentro del cálculo del CIF y presentarse dicha parte en el balance general. La otra parte debe reconocerse dentro del estado de resultados.

En algunos países si el resultado del *repomo* es negativo, todo el efecto se incluye dentro del cálculo del CIF, pero si el *repomo* es positivo y el beneficio excede a la suma algebraica del saldo deudor de los intereses y resultados cambiarios, el remanente se presentaba en el patrimonio recibiendo el nombre de *repomo patrimonial*. En cambio, otro criterio es que cuando el *repomo* es positivo, pero no excedía a la suma algebraica de los otros dos componentes del CIF, la totalidad se computaba también en el CIF.

También hay un concepto muy importante que debe considerarse dentro del marco conceptual, y es el *Resultados por Tenencia de Activos no Monetarios*. El resultado por tenencia de activos no monetarios (también conocido como: *RETAM*, *RETANOM* o *RETANM*). Se determina únicamente cuando se utiliza el método de costos específicos. Este concepto significa el incremento o decremento entre el valor actualizado, por encima o por debajo de los valores equivalentes, que deben tener los activos no monetarios por causas de la inflación. Para obtener el valor actualizado, el IMCP da dos alternativas para su cálculo que son:

1. **La valuación ideal:** el retan se obtiene al comparar el incremento real del valor de los activos actualizados (valor de reposición) contra el

valor obtenido, aplicando los factores del índice nacional de precios al consumidor que son los valores equivalentes.

2. **La valuación práctica:** se cuantifica por exclusión después de la actualización del capital y del cálculo del *repomo*. Para esto el retan debe presentarse en el capital contable, dividiendo cada una de sus cifras por conceptos (inventarios, activos fijos, costo de ventas, etc.). Para realizarse esta presentación se deben actualizar previamente las cuentas no monetarias por el método de niveles generales de precios, para poder observar la magnitud en que la actualización exceda o no entre cada uno de los métodos. El valor que prevalecerá entre los activos no monetarios será el de reposición y la diferencia entre los dos métodos será el retan.

Para finalizar este apartado se incluyen algunas de las principales ventajas y desventajas entre los diferentes tipos de estructuras contables producto de los ajustes y actualizaciones a los estados financieros.

Las ventajas que tiene la *contabilidad histórica* es su fácil aplicación y es la más económica; respeta todos los principios contables, y en épocas de poca inflación es tan efectivo su método como los otros dos métodos de actualización. Sin embargo, presenta las siguientes desventajas: incluye partidas que representan una diversidad de unidades de poder adquisitivo a través de los diferentes períodos contables; no conserva la utilidad de la información contable cuando hay inflación significativa, y no sirve para la toma de decisiones en épocas de inestabilidad financiera.

Respecto a la contabilidad en moneda constante, tiene como ventajas a las siguientes: respeta todos los principios contables; su método es objetivo y comparable; tiene un costo bajo; su aplicación es sencilla en los cálculos, pero compleja en la oportunidad, y al aplicar el modelo de moneda constante se obtienen unidades monetarias uniformes de poder adquisitivo que evitan en gran medida la distorsión en las comparaciones inter-temporales e inter-empresas. En cuanto a las desventajas de la contabilidad en moneda constante, podemos decir que en la mayoría de los casos el índice de precios no coincide con el de la partida específica, pues se centra en los cambios en el nivel general de precios y no en los cambios específicos de precios de los bienes y servicios de un sector determinado. Así, el *ajuste a través del índice general de precios* en ocasiones no refleja con exactitud la variación en sectores productivos que

son muy singulares y puede llevar a otro tipo de distorsión sobre los efectos y tendencias reales de sus cifras.

En cuanto a las desventajas más importantes que se le adjudican al método en moneda constante de actualización destaca la crítica sobre la naturaleza “abstracta” de la unidad de medida, ya que las transacciones se realizan con dinero y no con cantidades de poder adquisitivo. También se considera que los estados financieros ajustados y actualizados con este modelo en la práctica tienen serias limitaciones reales para la correcta predicción de flujos de tesorería, que es uno de los objetivos centrales del análisis de estados financieros. Por otra parte, los resultados por posición monetaria (ganancias o pérdidas) no producen paralelamente entradas o salidas de tesorería, ni se produce tampoco ningún cambio identificable en las cuentas como consecuencia de una modificación en el poder adquisitivo de activos y pasivos. Además, estos resultados se calculan principalmente de forma retrospectiva. Tampoco este modelo considera las diferentes ventajas del endeudamiento que se da entre las empresas, ya que dichas ventajas se determinan con base a lo rentable que sea el uso al que destinan los activos adquiridos con deuda. Normalmente las mayores ganancias monetarias las obtienen las empresas insolventes que están muy apalancadas. Para erradicar esta desventaja se recomienda llevar en paralelo un análisis con el flujo de fondos. Con respecto al estado de resultados, su composición se modifica al menos en dos elementos que son: 1. los resultados de transacciones expresados en unidades monetarias de similar poder adquisitivo, y 2. los resultados por cambios derivados de modificaciones en el nivel de precios.

Con respecto a la contabilidad a costos actuales tiene como principales ventajas las siguientes: da una imagen más fiel de la empresa en lo relativo a la valuación de sus inversiones no monetarias; el núcleo de este sistema permite el mantenimiento del capital físico y por eso sólo se declaran utilidades cuando el precio de venta excede al costo de ventas (a su costo actual). En el caso del reparto de dividendos, el costo actual es una base más firme para calcular las utilidades por distribuir, evitándose con esto que los dividendos a repartir excedan a las utilidades reales (descapitalización o tasa de desinversión). Es importante saber que, para evitar un reconocimiento de utilidades con anterioridad a su realización, en ocasiones es fundamental no considerar a las ganancias por tenencia no realizadas como utilidades, sino como ajustes por mantenimiento de capital.

Otra ventaja de los costos actuales es cuando se considera el exceso del costo actual sobre el costo histórico como una ganancia por tenencia. Tanto la ganancia por tenencia realizada como la ganancia no realizada forman parte de la utilidad neta con base al costo actual. Según sus seguidores, este tipo de utilidades representa una base más sólida para la toma de decisiones, las mediciones de los resultados de la dirección y la evaluación de las acciones, pues entre más se incrementa la inflación se hace más necesaria la separación entre la utilidad de explotación y las ganancias por tenencia con el objetivo de mantener el capital físico.

El modelo de costos actuales desconoce que la unidad de medida empleada para el cálculo de costos actuales sea uniforme. Tampoco analiza la pérdida adquisitiva de los activos monetarios, ni el declive de significación económica de los pasivos. Esto origina que la comparabilidad entre las partidas de diferentes períodos contables se vea distorsionadas. Sin embargo, para solucionar este problema el método de costos actuales sí reconoce los efectos de la inflación sobre las partidas monetarias como pérdidas o ganancias por posición monetaria (*repomo*).

Las cuentas de activo y pasivo del balance general representan valores económicos actuales más realistas con respecto al modelo de costos históricos o de capital financiero. Aquí *Bernstein (2012)* indica que, bajo el método de costos actuales, las utilidades más bajas junto con los fondos propios más altos, reducen generalmente la rentabilidad de los recursos propios. Sin embargo, la inclusión en los resultados de la empresa de las ganancias por partidas no realizadas da lugar a una rentabilidad más alta de los recursos propios respecto a la obtenida por el modelo de costos históricos.

En cuanto a las desventajas del método de costos actuales sobresalen las siguientes: rompe con algunos de los principios contables más sólidos que se han reconocido hasta ahora; el método es costoso pues su aplicación al ser compleja requiere de personal más especializado; cuando la mayor parte de los activos están en partidas monetarias, la contabilidad al costo actual o al valor de reposición da resultados similares a los obtenidos bajo el modelo convencional de contabilidad; existe dificultad para obtener el valor actual de algunos activos; y su operación es costosa pues requiere avalúos independientes (en el caso de un país, cuando se dispone de índices específicos por ramas industriales publicados por la banca Central, la actualización puede realizarla

la propia empresa), sin embargo existen dificultades serias en su interpretación y algunos analistas cuestionan su objetividad ya que en gran medida depende del criterio del valuador.

En resumen, podemos decir que el mejor método es el aquel que permita que la contabilidad presente en todo momento las características fundamentales para el usuario: utilidad, confiabilidad y comparabilidad. Sin embargo, hay que considerar que todo método tiene una naturaleza provisional y en la práctica este sistema no refleja con exactitud la situación real de una empresa, ni tampoco el resultado contable constituye una buena medida de creación de valor dada la alta probabilidad de manipulación que puede aceptar la técnica contable.

Tabla 4
Ventajas entre los diferentes tipos de estructuras contables

CONTABILIDAD HISTÓRICA	CONTABILIDAD EN MONEDA CONSTANTE	CONTABILIDAD A COSTOS ACTUALES
<p>Ventajas</p> <p>Es de fácil aplicación.</p> <p>Es económico.</p> <p>Respeto todos los principios contables.</p> <p>En épocas de poca inflación es tan efectivo este método como los otros dos de actualización.</p>	<p>Ventajas:</p> <p>Respeto todos los principios contables.</p> <p>Es objetivo y comparable.</p> <p>Su coste es bajo.</p> <p>Su aplicación es sencilla en los cálculos, pero complejo en la oportunidad.</p> <p>Al aplicar el modelo de moneda constante se obtienen unidades monetarias uniformes de poder adquisitivo que evitan en gran medida la distorsión en las comparaciones intertemporales e interempresas.</p>	<p>Ventajas</p> <p>Da una imagen más fiel de la empresa en lo relativo a la valuación de sus inversiones no monetarias.</p> <p>El núcleo de este sistema permite el mantenimiento del capital físico y por eso sólo se declaran beneficios cuando el precio de venta excede al coste de ventas (a su coste actual). En reparto de dividendos, el coste actual es una base más firme para calcular los beneficios distribuibles, pues evita que los dividendos a repartir excedan a los beneficios reales (descapitalización o tasa de desinversión). Es importante saber que, para evitar un reconocimiento de beneficios con anterioridad a su realización, en ocasiones es fundamental no considerar a las ganancias por tenencia no realizadas como beneficios sino como ajustes por mantenimiento de capital.</p> <p>El exceso de coste actual sobre el coste histórico se considera ganancia por tenencia. Tanto la ganancia por tenencia realizada como la no realizada forman parte del beneficio neto en base al coste actual. Este tipo de beneficio representa según sus seguidores, bases más sólidas para la toma de decisiones, mediciones de los resultados de la dirección y evaluación de acciones, pues entre más se incrementa la inflación se hace más necesaria la separación entre el beneficio de explotación y las ganancias por tenencia para mantener el capital físico.</p> <p>El modelo de costes actuales no reconoce que la unidad de medida empleada para el cálculo de costes actuales no es uniforme. Tampoco analiza la pérdida adquisitiva de los activos monetarios, ni el declive de significación económica de los pasivos. Esto origina que la comparabilidad entre las partidas de diferentes periodos contables se vea distorsionada. Pero para solucionar este problema, este sistema reconoce los efectos de la inflación sobre las partidas monetarias como pérdidas o ganancias por posición monetaria (repomo).</p> <p>Las cuentas de activo y pasivo del balance general, representan valores económicos actuales más realistas con respecto al modelo de costes históricos o de capital financiero. Aquí Bernstein (p. 509) indica que, en costes actuales, los beneficios más bajos junto con los fondos propios más altos, reducen generalmente la rentabilidad de los recursos propios pero la inclusión en los resultados de la empresa de las ganancias por partidas no realizadas da lugar a una rentabilidad más alta de los recursos propios respecto a la obtenida por el modelo a costes históricos.</p>

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 5

Desventajas entre los diferentes tipos de estructuras contables

CONTABILIDAD HISTORICA	CONTABILIDAD EN MONEDA CONSTANTE.	CONTABILIDAD A COSTOS ACTUALES
<p>Desventajas</p> <p>Incluye partidas que representan una diversidad de unidades de poder adquisitivo a través de los diferentes períodos contables.</p> <p>No conserva la utilidad de la información contable cuando hay inflación significativa.</p> <p>No sirve para la toma de decisiones en épocas de inestabilidad financiera.</p>	<p>Desventajas:</p> <p>En la mayoría de los casos el índice no coincide con el de la partida específica pues se centra en los cambios en el nivel general de precios y no en los cambios específicos de precios de los bienes y servicios de un sector determinado. Así el <i>ajuste a través del índice general de precios</i> en ocasiones no refleja con exactitud la variación en sectores productivos que son muy singulares y puede llevar a otro tipo de distorsión sobre los efectos y tendencias reales de sus cifras.</p> <p>Se critica la naturaleza “abstracta” de la unidad de medida pues las transacciones se realizan con dinero y no con cantidades de poder adquisitivo.</p> <p>Se considera que los estados reexpresados con este modelo, en la práctica tienen serias limitaciones reales para la correcta predicción de flujos de tesorería que es uno de los objetivos centrales del análisis de estados financieros.</p> <p>Los resultados por posición monetaria (ganancias o pérdidas) no producen paralelamente entradas o salidas de tesorería, ni se produce tampoco ningún cambio identificable en las cuentas como consecuencia de una modificación en el poder adquisitivo de activos y pasivos y además estos resultados se calcula principalmente de forma retrospectiva (Bersntein, p. 511).</p> <p>El modelo no considera las diferentes ventajas de endeudamiento que existen entre las empresas, pues estas se determinan en base a lo rentable que sea el uso al que destinan los activos adquiridos con deuda. Normalmente las mayores ganancias monetarias las obtienen empresas insolventes que están muy apalancadas. Para erradicar esta desventaja se recomienda llevar a cabo un análisis paralelo con el flujo de fondos (Bernstein, p. 511).</p> <p>Con respecto al estado de resultados, su composición se modifica al menos en dos elementos que son: (1) los resultados de transacciones expresados en unidades monetarias de similar poder adquisitivo, y (2) resultados por cambios derivados de modificaciones en el nivel de precios.</p>	<p>Desventajas:</p> <p>Rompe con principios contables sólidos.</p> <p>Es costoso pues su aplicación al ser compleja requiere de personal más especializado.</p> <p>Si la mayor parte de los activos están en partidas monetarias, la contabilidad al coste actual o el valor de reposición da resultados similares a los obtenidos con modelo convencional de contabilidad.</p> <p>Existe dificultad para obtener el valor actual de algunos activos.</p> <p>Su operación es costosa pues requiere avalúos independientes. En el caso de México, cuando se dispone de índices específicos por ramas industriales, publicados por el Banco de México, la actualización puede realizarla la propia empresa.</p> <p>Existen dificultades serias en su interpretación y algunos analistas cuestionan su objetividad ya que depende del criterio del valuador en gran medida.</p>

Fuente: Elaboración Propia.

Objetivos de los estados financieros

Entre los conceptos principales de la estructura conceptual NIIF están los *objetivos de los estados financieros de propósito general*, donde no están incluidos los *estados financieros de propósito especial* como los hechos para efectos fiscales, o los estados financieros secundarios que se hacen a través de la con-

tabilidad analítica o de gestión con base a los modelos de costos. Los de propósito general tienen tres objetivos en la entidad:

1. La Posición Financiera.
2. El Rendimiento (desempeño).
3. Los Cambios en la posición financiera para toma de decisiones.

Cuando se habla sobre usuarios principales (Stakeholders) de estados financieros de propósito general significa que son aquellos usuarios que no tienen acceso a otro tipo de información de la entidad adicional, sino solo a la de propósitos generales, y por lo tanto, la homologación contable les proporciona una base estandarizada de políticas contables y presentación de estados financieros también estandarizados, ya sea mediante NIIF Plenas, NIIF Pymes o IPSAS para su toma de decisiones. *Las limitaciones* que presenta el marco conceptual es que son únicamente conceptos básicos para los *estados financieros de propósito general*, y además no son conceptos prospectivos o elaborados para efectos fiscales de entidades privadas o públicas para usuarios primarios o secundarios.

Aunque el marco conceptual del Modelo NIIF sólo menciona las decisiones económicas, se debe entender que se incluyen las decisiones financieras que lleva a cabo el usuario de los estados financieros para evaluar la *capacidad* que tiene la entidad para generar futuros flujos de efectivo o equivalentes, tomando en cuenta tanto la probabilidad de su generación con oportunidad o fecha del evento.

Los *estados financieros de propósito general* son cinco:

1. Estado de Posición Financiera.
2. Estado de Resultados y Estado de Resultados Comprensivo Integral (Pymes).
3. Estado de Cambios en el Patrimonio.
4. Estado de Flujos de Efectivo.
5. Estados Financieros Consolidados.

Con las técnicas y sistemas de la contabilidad financiera y analítica se registran todos estos bienes, derechos, obligaciones y deudas de la empresa para

su eficiente control y administración. Además, con la teoría del valor se llega a determinar en términos cuantitativos los precios de los activos (bienes, propiedades y derechos de la empresa) en un mercado eficiente lo cual permite comprender por qué dichos activos están valorados a un precio determinado.

Desde un punto de vista financiero, la entidad está integrada de un conjunto de: inversiones a corto plazo (activos circulantes o financieros) e inversiones a largo plazo (activos fijos o productivos, tangibles e intangibles). Ambas inversiones representan todos los derechos y propiedades de los dueños. Por otro lado, la entidad también está conformada por un conjunto de financiamientos ajenos, es decir: aportaciones de personas que no son los dueños (pasivos o deuda a corto y largo plazo); y un conjunto de financiamientos propios, que son aportaciones que hacen los propietarios o dueños.

Dichas aportaciones, tanto propias como ajenas, pueden ser en dinero o en especie (efectivo, maquinas, servicios, conocimientos, tecnología, etc.), y representan tanto las deudas como las inversiones que adquiere la entidad. Pero aún más: representan las fuentes de financiamiento para llevar a cabo los proyectos de inversión y que son los generadores y multiplicadores de futuras entradas de flujos de efectivo.

Según *Brealey y Myers (2015)* apuntan que, partiendo de los fundamentos de las finanzas empresariales, el secreto del éxito en la dirección financiera se basa en maximizar el “valor de la empresa”. Esto se logra a través del máximo aprovechamiento de sus activos reales o productivos (activos fijos tangibles e intangibles) y sus activos financieros (activos circulantes). También se alcanza dicho éxito a través de la eficiente administración del financiamiento ajeno, prestamos que le hacen terceras personas a la empresa y se conocen como deuda o bonos (pasivos circulantes y fijos). Por otra parte, está el financiamiento propio que son aportaciones que hacen los socios a la empresa y se denominan acciones) y el financiamiento autogenerado (utilidades que obtiene la empresa al final del año y son retenidas). Toda adquisición de activos representa decisiones de inversión y todo endeudamiento en pasivos y patrimonio representan decisiones de financiación. Cuando hay utilidad, sobre su reparto o reinversión en la empresa representan decisiones de políticas de dividendos.



Tabla 6

Los activos circulantes desde un enfoque financiero

INVERSIONES FINANCIERAS O CAPITAL FINANCIERO	ACTIVO CIRCULANTE
	Caja
	Bancos
	Inversiones Temporales (Bonos y Acciones)
	Inversiones en Empresas Relacionadas
	Inversiones en Otras Sociedades
	Cuentas por Cobrar (Clientes)
	Cuentas Incobrables
	Documentos por Cobrar a Corto Plazo
	Inventarios (Almacén, Mercancías o Existencias)
	Intereses Pagados por Anticipado
	IVA Pagado (IVA x Acreditar)

Tabla 7

Los activos fijos desde un enfoque financiero

INVERSIONES PRODUCTIVAS O CAPITAL PRODUCTIVO (PRESUPUESTO DE CAPITAL: VAN, TIR, PAY BACK DESCONTADO, INID)	ACTIVO FIJO TANGIBLE
	Terrenos
	Edificios
	Equipo de Computo
	Depreciación Acum. de Equipo de Computo
	Mobiliario y Equipo de Oficina
	Depreciación Acum. de Equipo de Oficina
	Equipo de transporte
	Depreciación Acum. de Equipo de Transporte
	Maquinaria
	Depreciación Acum. de Maquinaria
	Otros Equipos
	Depreciación Acum. de Otros Equipos
	Gastos Anticipados a Largo Plazo
	ACTIVO FIJO INTANGIBLE (CARGOS DIFERIDOS)
	Publicidad y Propaganda por Amortizar Amortización Acumulada de Publicidad y Propag.

Tabla 8

Los pasivos desde un enfoque financiero

PASIVO CIRCULANTE (CORTO PLAZO)	BONOS, PAPELES, OBLIGACIONES O DEUDA (INSTRUMENTOS DE RENTA FIJA) FINANCIAMIENTO AJENO SIN Y CON COSTO
Cuentas por Pagar (Financiamiento sin Costo)	
Documentos por Pagar	
Acreedores Diversos	
Sueldo por Pagar	
Impuestos por Pagar	
Intereses cobrados por anticipado	
IVA Cobrado (IVA x Enterar)	
PASIVO FIJO (/LARGO PLAZO)	
Cobros Anticipados a Largo Plazo	
Acreedores Hipotecarios	
Deudas Financieras a Largo Plazo	
Obligaciones Negociables a Largo Plazo	
Deudas Comerciales a Largo Plazo	
CREDITOS DIFERIDOS	
Impuestos Diferidos a Largo plazo	

Tabla 9

El patrimonio desde un enfoque financiero

CAPITAL CONTABLE (PATRIMONIO NETO CONSOLIDADO) CAPITAL CONTRIBUIDO:	ACCIONES (INSTRUMENTOS DE RENTA VARIABLE) FINANCIAMIENTO PROPIO
Capital Social	
Reserva Legal	
Reservas Estatutarias	
Reservas Voluntarias	
Reserva para Revalorización del Capital	
Sobreprecio en Venta de Acciones	
Aportaciones para Futuros Aumentos del Capital	
Sobreprecio en Venta de Acciones	
Aportaciones para Futuros Aumentos del Capital	



Tabla 10

Las utilidades desde un enfoque financiero

CAPITAL CONTABLE	ACCIONES (INSTRUMENTOS DE RENTA VARIABLE) FINANCIAMIENTO PROPIO
CAPITAL GANADO:	
Utilidad Neta del Ejercicio	
Pérdida Neta del Ejercicio	
Utilidades Acumuladas de Ejercicios Anteriores	
Pérdidas Acumuladas de Ejercicios Anteriores	
Reservas de Capital	
Reservas Acumuladas para Posición Monetaria	
Reservas Acumuladas para Activos no Monetarios	
Reservas para Recompra de Acciones	
Superavit Aplicado en reservas	
Superavit por Revaluación (Retanm)	

Características del modelo NIIF

Algo muy importante del Modelo NIIF en cuanto a su marco conceptual es que retoma el antecedente conceptual del Modelo PCGA en cuanto a las características de tipo cualitativo y las resume en dos grandes agregados que son: *la Relevancia (Utilidad)* y *Confiabilidad*. Esto con el fin de que, según su marco conceptual, mediante conceptos básicos se lleve a cabo la *preparación, aseguramiento y presentación* de los estados financieros para usuarios externos.

De acuerdo a un análisis de las características del Modelo PCGA y el Modelo NIIF, desde nuestro punto de vista se pueden derivar tres grandes grupos de características con sus respectivas sub-características, donde ninguna de ellas forma parte de los principios contables, y estas son además de los dos del Modelo NIIF (*Relevancia* y *Confiabilidad*), *la Provisionalidad* que entendemos como innovación continua del sistema contable. Para una mejor comprensión sobre este aspecto se Anexa la TABLA 6 Y 7 sobre las características contables desde nuestra óptica.

Tabla 11
Características del sistema contable 1-2

CARACTERÍSTICA	VARIABLES QUE DETERMINADA A LA CARACTERÍSTICA	CUALIDADES DE LA CARACTERÍSTICA	DEFINICIONES
<p>I UTILIDAD O RELEVANCIA PARA: RELEVANCIA PARA VALOR CONFIRMATORIO Y RELEVANCIA PARA VALOR PREDICTIVO</p>	<p>A CONTENIDO INFORMATIVO DE LA INFORMACIÓN CONTABLE</p>	1. SIGNIFICACION DE LA INFORMACIÓN	Capacidad de representar simbólicamente (con palabras y cantidades) la entidad y su evolución, su estado en diferentes puntos en el tiempo y los resultados en su operación).
		2. MATERIALIDAD	
		3. RELEVANCIA DE LA INFORMACIÓN	Cualidad de seleccionar los elementos de la información que mejor permitan al usuario captar el mensaje y operar sobre ella para lograr sus fines particulares.
		4. VERACIDAD	Cualidad esencial pues sin la veracidad se desvirtúa la representación contable de la entidad que abarca la inclusión de eventos realmente sucedidos y de su correcta medición de acuerdo con las reglas aceptadas como válidas para el sistema.
		5. TRANSPARENCIA	
		6. COMPRESIBILIDAD	Para Información clasificada, Información acerca de temas complejos
		7. COMPRESIBILIDAD	
		8. PRUDENCIA	
		9. COMPARABILIDAD	Cualidad de la información de ser válidamente comparable en los diferentes puntos del tiempo para una entidad y de ser válidamente comparables dos o más entidades entre sí, permitiendo juzgar la evolución de las entidades económicas.
		<p>B OPORTUNIDAD DE LA INFORMACIÓN CONTABLE</p>	

Fuente: Elaboración Propia con base en los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados del IMCP, IASB y USGAPP.

Tabla 7
Características del sistema contable 2-2

<p>II VALIDEZ Y CONFIABILIDAD (en el proceso de cuantificación contable) = RESULTADO: REPRESENTACION FIEL: “FAIR VIEW” Y “FAIR VALUE”</p>	<p>A ESTABILIDAD</p>	<p>1. INTEGRIDAD 2. ESENCIA SOBRE FORMA</p>	<p>El sistema y su operación no deben cambiar en el tiempo. La información producida se debe obtener aplicando las mismas reglas en la obtención de datos, su cuantificación y presentación, salvo si se da la necesidad de evolución y perfeccionamiento de la información contable con aviso formal a los usuarios.</p>
	<p>B OBJETIVIDAD O NEUTRALIDAD (EQUIDAD)</p>	<p>5. REPRESENTACION FIEL 6. EQUILIBRIO (COSTO- BENEFICO)</p>	<p>Implica que los principios y reglas del sistema no se han distorsionado en el proceso de cuantificación, y de esta manera garantizar que la información representa la realidad de acuerdo a los PCGA. Así el sistema puede operar objetiva e imparcialmente al cumplir con la característica de veracidad.</p>
	<p>C VERIFICABILIDAD Y COMPARABILIDAD</p>		<p>El sistema debe permitir que a toda operación se le puedan aplicar pruebas para su comprobación, a través de la captación selectiva de los datos, transformación, arreglo y combinación de los datos, así como clasificación y presentación de la información. Aquí quedarían comprendidas las bases y técnicas de medición del actual Modelo NIIF</p>
<p>III PROVISIONALIDAD</p>	<p>A INNOVACION CONTABLE</p>		<p>Las informaciones contables no son hechos totalmente acabados ni terminados y más que una cualidad es una limitación a la exactitud que representan los estados financieros que son elaborados dada la necesidad de toma de decisiones que obliga a la entidad a realizar cortes normalmente anuales, semestrales o trimestrales.</p>
<p>IV CARACTERIZTICAS DEL NUEVO PROCESO CONTABLE</p>	<p>A 1. RECONOCIMIENTO 2. MEDICION 3. PRESENTACION 4. REVELACION</p>		<p>La revelación es el soporte, fundamento o base del Valor Razonable = Valor Transparente = “Accounting Public”. La Revelación es Transparencia con XBRL para ajustar y modificar</p>

Fuente: Elaboración Propia con base en los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados del IMCP, IASB y USGAPP.

Políticas contables

En lo que respecta a las políticas contables, podemos resumir antes de analizar cada uno de sus aspectos más importantes que primero se deben de reconocer y medir los hechos ajustables, errores y omisiones contables. Posteriormente se debe llevar a cabo las correcciones en el reconocimiento y la medición con base a cada uno de los siguientes tres enfoques: 1. errores u omisiones en la aplicación de políticas contables, mediciones aritméticas mala interpretación, inadvertencia, fraudes, 2. Todos estos errores, omisiones y ajustes deben determinarse si son materiales, inmateriales y/o potenciales, 3. Y cómo será la aplicación: aplicación prospectiva o aplicación retroactiva.

El primer antecedente sobre las *políticas contables* del Modelo NIIF se dio con la NIC 8 en octubre de 1976 cuando se presentó el borrador de discusión: “Tratamiento en el estado de Resultados de Partidas Inusuales y cambios en las estimaciones y políticas Contables”. En febrero de 1970 se emitió la NIC 8 con el nombre de: “Partidas Inusuales y de Periodos Anteriores, y Cambios en las Políticas Contables”. Para julio de 1992 se presentó un nuevo borrador de discusión, E46: “Partidas Extraordinarias, Errores Fundamentales y cambios en las Políticas Contables”. En enero de 1995 entro la primera versión de la NIC 8 aprobada en 1993, posteriormente se revisó en diciembre de 2003 ya emitida por el IASB y entro en vigor en enero de 2005 no tuvo cambios hasta el 2007 como consecuencia de los cambios que se dieron con las NIIF para Pymes.

Las *políticas contables* son los principios, bases, procedimientos y reglas específicas que una entidad adopta para la elaboración y presentación de sus estados financieros. Desde un enfoque de la teoría administrativa, que tiene cuatro etapas su proceso, dos estáticas (planeación y organización) y dos dinámicas (dirección y control), las políticas contables se encuentran en el proceso administrativo de la planeación, el cual incluye el establecimiento de objetivos, procedimientos, presupuestos y políticas de la empresa, entendiéndose aquí el término de política administrativa como: los criterios mínimos de calidad que establece una organización para cumplir con sus objetivos cualitativos y cuantitativos (presupuestos)”.

Es decir, las políticas contables también las podemos definir como conceptos abstractos y de carácter general que representan los mínimos de calidad

que se imponen el Modelo NIIF para desarrollar su sistema de información empresarial basado en la técnica contable. Y aunque las normas de cualquier tipo son flexibles, incluso como algunos principios contables, para la modificación de una política contable deben reunirse condiciones estrictas. Para ello la NIC 8 (Sección 10 para PYMES) proporcionan los criterios fundamentales de las políticas contables en dos sentidos:

1. Para seleccionar las políticas contables, y
2. Para modificar las políticas contables, ya sea por:
 - 2.1. Actualizaciones, o bien, por
 - 2.2. Errores u omisiones.

Aquí la norma o el estándar NIC 8 busca alcanzar o mantener las tres principales características del modelo contable, que son:

1. Utilidad o Relevancia (Materialidad o importancia significativa, valor confirmatorio y “Fair View”).
2. Fiabilidad o Confiabilidad (Comparabilidad y “Fair Value”).
3. Provisionalidad (como elemento de la mejora continua del modelo contable).

Cuando se presenta la modificación, y por tanto la aplicación de una nueva política contable desde un enfoque de temporalidad, se presentan dos casos:

1. Aplicaciones Retrospectivas, y
2. Aplicaciones Prospectivas.

Selección de políticas contables

En políticas contables, siempre el procedimiento es primero, *selección*, y luego, la *aplicación* de la política contable a transacciones, condiciones y eventos considerando la relevancia (utilidad) y fiabilidad (validez y confiabilidad) de la información financiera. Si el efecto no es significativo en cualquiera de las siguientes tres variables al seleccionar una política contable: 1. posición financiera, 2. rendimiento financiero y/o 3. Flujos de efectivo de la entidad, entonces es irrelevante aplicar o modificar la política contable. Para determinar

mejor esta situación de “significancia” el Modelo NIIF del IASB cuenta con la “*Guía de Implementación Relevante*” para la NIC 8.

Es importante resaltar que la *relevancia* está enfocada a la toma de decisiones económicas mientras la fiabilidad está enfocada a que los estados financieros cumplan las siguientes seis condiciones:

1. Presenten de forma *fidedigna* (*veraz*) la situación financiera, los rendimientos y los flujos de caja de la entidad.
2. Reflejar la esencia económica (*materialidad y transparencia*) de las transacciones, condiciones y eventos, y no sólo se enfoque al “reflejo legal” de la jurisdicción o al aspecto tributario o fiscal de su entorno.
3. Se aplique el principio de *uniformidad* a las transacciones, condiciones y eventos.
4. La información financiera sea neutral, objetiva y con equidad, sin prejuicios o sesgos.
5. Se aplique la característica de la prudencia en la aplicación de la política contable.
6. Que los estados financieros estén completos en todos sus extremos significativos, acompañados con notas y *revelaciones* de las políticas contables.

Cambios y modificaciones en las políticas contables

Si la tercera principal característica de la información contable es la provisionalidad entonces será una constante que haya cambios en las políticas contables, y según la NIC 8, dichos cambios se pueden dar por dar situaciones:

1. Si tal cambio es requerido por una NIIF
2. Si tal cambio hace que los estados financieros sean más relevantes y fiables sobre los efectos de las transacciones, condiciones y eventos, que afectan la posición financiera, rendimiento y los flujos de efectivo. Todo cambio se debe a su vez *revelar* en dos dimensiones:
 - 2.1 En su naturaleza.
 - 2.2 En el importe de la estimación contable que genere efectos en el periodo actual o se presume generará efectos en los periodos futuros.

El Modelo NIIF indica que en caso de que no sea posible determinar con fiabilidad los efectos futuros en los importes por ser “impracticable”, entonces la entidad debe revelar tal situación. En general los cambios en las políticas contables y las correcciones de ejercicios anteriores (aplicación retroactiva) se lleva a cabo ajustando las reservas de las ganancias acumuladas iniciales, es decir, a los saldos de cada uno de los componentes del patrimonio neto del periodo más antiguo que se presente una vez hecho el cambio.

Una vez hecho un cambio se debe aplicar el principio de *uniformidad (también llamado de consistencia)* en las políticas contables dentro de cada periodo, así como de uno a otro periodo para alcanzar la característica de *comparabilidad*.

La aplicación por primera vez de una política contable del Modelo NIIF a los activos fijos tangibles (propiedades, planta y equipo: NIC 16. Pymes: Sección 17) y activos fijos intangibles (NIC 38.) será tratado como revelación con base los respectivos estándares NIC antes citados.

Ahora bien, si los cambios en las estimaciones por cambios en las políticas contables generan cambios en los activos, pasivos y patrimonio, se deben *reconocer* ajustando “el valor en libros” de la respectiva partida dentro del periodo contable en donde se dio el cambio.

Los cambios en las políticas contables se pueden aplicar tanto retroactivamente como prospectivamente. Pero si es “impracticable” la aplicación retroactiva entonces se deberá hacer sólo la aplicación prospectiva y revelar el hecho cumpliendo los siguientes preceptos:

1. El título de la NIIF donde se da el cambio en la política contable.
2. La naturaleza del cambio.
3. Los efectos de los cambios sobre los periodos futuros.
4. Poner el importe del ajuste para las partidas afectadas en el periodo actual y periodos pasados afectados.
5. Las razones por las que la aplicación de los cambios en las políticas contables da más relevancia y fiabilidad a la información financiera.
6. Si la NIIF ya se emitió, pero aún no entra en vigor, la entidad debe *revelar* este hecho que se denomina “*información relevante conocida*” o “*información razonablemente estimada*”.

Según el Modelo NIIF es muy importante que la *revelación* de las políticas contables se haga con base a tres aspectos fundamentales:

1. Cuando la aplicación inicial o interpretación por obligación o voluntariamente de una NIC-NIIF traiga consigo un efecto en el periodo presente o cualquier periodo pasado.
2. Cuando la aplicación inicial o interpretación de una NIC o NIIF que ya fue emitida pero que aún no entra en vigencia, y la entidad decide aún no implementarla debe también que llevar a cabo la revelación.
3. Si una entidad hace cambios a las estimaciones contables, entonces debe revelar la naturaleza y el ajuste del cambio contable cuyo efecto es en el periodo o tendrá impacto en los periodos futuros, siempre y cuando sea posible la “*practicabilidad*” de la estimación de los efectos futuros.

Errores, omisiones, hechos ajustables y correcciones contables

Segunda la norma estándar Plena: NIC 8 y la norma estándar Pymes: Sección 10, los errores contables se definen como inexactitudes u omisiones contables en los estados financieros de periodos anteriores que pueden ser originados por fallas o equivocaciones involuntarias, pero también voluntarias al aplicar el “maquillaje contable” (efecto window dressing) al utilizar información confiable que estaba disponible a través de los estados financieros históricos. Además, la norma estándar Plena: NIC 10 y la norma estándar Pymes: Sección 32, “Eventos ocurridos después del periodo de Presentación del Reporte”,

Según al NIC 8, los errores se pueden clasificar en las siguientes cuatro importantes categorías:

1. Errores en la aplicación de políticas contables (reconocimiento).
2. Errores aritméticos (mediciones).
3. Errores de mala interpretación o inadvertencia (reconocimiento y revelación).
4. Errores por fraudes (“maquillaje contable” o “efecto window dressing”)

Desde un enfoque de su impacto, los errores también se pueden clasificar en dos tipos según el Modelo NIIF:

1. Errores materiales, y
2. Errores inmateriales o potenciales.

Los errores materiales son aquellos que se detectan normalmente hasta un periodo posterior y se corrigen en la información comparativa de los estados financieros de periodos futuros. Estos errores materiales de periodos anteriores se corrigen con aplicaciones retroactivas, aplicando la “*reexpresión retroactiva*” en los saldos iniciales de los activos, pasivos y patrimonio del periodo afectado. Recuérdese que estas cuentas son acumulativas, no como las de resultados las cuales no se les hace ninguna aplicación de ningún tipo por ser únicamente de un periodo, cuya afectación ya se encuentra reconocida en las cuentas del patrimonio. Con respecto a los errores inmateriales o potenciales se dan en el periodo actual y, por tanto, se detectan a tiempo y se corrigen antes de la preparación y presentación de los estados financieros actuales

Un tercer enfoque que incluye el Modelo NIIF sobre políticas contables a través de su NIC 8 sobre *errores, omisiones, pero además correcciones y aplicaciones*, es el que toma en cuenta el factor tiempo y las correcciones cuando se da el error u omisión, y dicho enfoque se divide en dos agregados muy importantes para desarrollar el Modelo NIIF correctamente:

1. Aplicación Prospectiva.
2. Aplicación Retroactiva.

La *aplicación prospectiva* es la aplicación de una nueva política contable a las transacciones, condiciones y/o eventos ocurridos en el pasado o periodo en que se cambió la política, pero el “*reconocimiento*” del efecto del cambio en las mediciones (estimaciones contables) se hace sólo en el periodo actual o futuro, y nunca en periodos pasados.

La *aplicación retroactiva* se ejerce cuando hay una nueva política contable que afecta a las transacciones, condiciones y/ o eventos del pasado, y se considera que una vez realizado el ajuste se considera que este hubiera aplicado siempre a través del concepto de “*reexpresión retroactiva*” que consiste en eliminar el error realizado en periodos anteriores, dándose por hecho de

que nunca sucedió y corrigiendo: el 1. Reconocimiento, 2. Medición, y 3. Revelación de la información financiera en los importes de los elementos de los estados financieros (activos, pasivos y patrimonio).

Para poder llevar a cabo el proceso de la “*aplicación o reexpresión retroactiva*” debe cumplirse en concepto de “*practicable*”. Entonces en contraposición existe también el concepto de “*impracticable*” que se da cuando la aplicación o la reexpresión no pueden ser determinables, también, sino es posible obtener “*estimaciones*” de *importes significativos* (materialidad), o bien, sino es posible establecer hipótesis o suposiciones sobre las verdaderas intenciones del error por parte de la gerencia de la entidad.

También la *reexpresión retroactiva* puede verse limitada cuando no es posible determinar los efectos del error en cada periodo específico ni el efecto acumulado de varios periodos. En este caso solo se puede llevar a cabo la aplicación prospectiva al presente, al futuro o a periodos históricos a partir de donde sí se pueda determinar los efectos del error. En general las mediciones retroactivas son muy difíciles de llevar a cabo cuando se aplica retroactivamente una política contable o una reexpresión retroactiva, sobre todo si uno de los componentes de las mediciones, que son las estimaciones, están basadas en valores razonables con precios o valores observables. Con se verá ampliamente en el tema de las mediciones, estas se componen de base de medición (estimaciones y jerarquías de medición 1, 2 o 3) y técnicas de mediciones.

Es muy importante tomar en cuenta que los ajustes contables no son necesariamente errores contables y se dan después del cierre financiero, y aunque pueden presentarse errores u omisiones, también pueden ser sólo ajustes por nuevos eventos que pueden modificar la fiabilidad y validez de la información financiera para decisiones económicas, pero que en su momento se aplicaron correctamente, y entonces se presentaron como “*hechos no ajustables*”.

En cuanto a los errores contables se puedan dar en las fases de reconocimiento, medición, presentación, revelación o en una combinación de todos en la información financiera. Si hay errores entonces no se da cumplimiento al Modelo NIIF, máximo si se dan en la, posición financiera (balance general), rendimiento financiero (estado de resultados) y flujos de caja (estado de cash flow).

De acuerdo al principio y concepto de materialidad o importancia relativa, las inexactitudes u omisiones de ciertas partidas o transacciones son materiales si estas de forma individual o en conjunto pueden “*influir*” en la toma de decisiones de los stockholders o stakeholders (usuarios) al basarse en los estados financieros. Aquí el problema y cuestionamiento, ante un entorno de extraordinaria falta de ética, radica en como determinar con fiabilidad y objetividad si un error u omisión influyeron en la toma de decisiones. Sin embargo, aunque esto es debatible la NIC 8 en sus párrafos 6 y 25, indica que esto se puede determinar a través del análisis del marco conceptual en donde indican que es de suponerse que los usuarios de los estados financieros tienen un “*conocimiento razonable*” (*Fair Know How*) del mundo de los negocios.

Por último, una vez reconocidos y medidos los hechos ajustables, errores, omisiones, correcciones, por cada uno o la combinación de sus tres enfoques antes explicados que parten de errores u omisiones en la aplicación de políticas contables, mediciones aritméticas mala interpretación, inadvertencia, fraudes, todos ellos materiales, inmateriales y/o potenciales con aplicación prospectiva o retroactiva, se deben de “*revelar*” especificando tres aspectos fundamentales:

1. La naturaleza del error.
2. El ajuste de los periodos anteriores, y
3. Si no se puede practicar la reexpresión retroactiva a ciertos periodos se debe describir desde cuando y como se ha corregido el error.

Conclusión.

La estructura conceptual aprobada y publicada por el IASC se adoptó en 2001 para la creación, revisión y desarrollo de las políticas contables y presentación de los estados financieros a través del Modelo NIIF de estandarización a nivel mundial. Dicho marco conceptual sirve para la preparación y presentación de los estados financieros fundamentales, que son conceptos subyacentes de la información financiera de propósito general o bien “hipótesis fundamentales” que se basan en dos principios contables: el principio de devengo o causación (acumulación) y el principio de negocio en marcha. Otro alcance del marco conceptual es el mantenimiento del capital financiero y físico. Para ello la estructura conceptual presenta tres enfoques del capital. El primero

define dos tipos de capital: Capital Financiero y Capital Físico. El segundo enfoque está basado en dos tipos de mantenimiento: Manteamiento del capital financiero y Mantenimiento del Capital Físico. El tercero está dirigido a los ajustes: Ajustes por mantenimiento de capital y sus correspondientes Ajustes por incrementos y decrementos del mismo. Además, la estructura conceptual también ha desarrollado el importante concepto de “Costo Integral de Financiamiento” (CIF) que se considera por expertos como la parte central de la técnica de actualización o reexpresión de los estados financieros y su objetivo principal es reconocer que la carga financiera de la empresa está integrada por tres conceptos claves que son: el Costo Financiero en moneda nacional (los intereses financieros), el Costo Financiero en Moneda Extranjera (la paridad técnica o de equilibrio) y el Resultado por Posición Monetaria.

Este capítulo resalta también la importancia que tiene la estructura conceptual NIIF en los objetivos de los estados financieros de propósito general, donde no están incluidos los estados financieros de propósito especial como los hechos para efectos fiscales que tienen tres objetivos en la entidad: la Posición Financiera, el Rendimiento y los cambios en la posición financiera para toma de decisiones. Para ello se utilizan cinco tipos de estados financieros estandarizados básicos para la toma de decisiones financieros que son: Estado de Posición Financiera, Estado de Resultados y Estado de Resultados Comprensivo Integral, Estado de Cambios en el Patrimonio, Estado de Flujos de Efectivo y Estados Financieros Consolidados.

Para obtener los anteriores estados financieros de forma razonable, útil y transparente, debemos aplicar correctamente las políticas contables. Las políticas contables son los principios, bases, procedimientos y reglas específicas que una entidad adopta para la elaboración y presentación de sus estados financieros. Desde un enfoque de la teoría administrativa, las políticas contables se encuentran en el proceso administrativo de la planeación, el cual incluye el establecimiento de objetivos, procedimientos, presupuestos y políticas de la empresa, entendiéndose aquí el término de política administrativa como: los criterios mínimos de calidad que establece una organización para cumplir con sus objetivos cualitativos y cuantitativos. También las políticas contables las podemos definir como conceptos abstractos y de carácter general que representan los mínimos de calidad que se imponen en el Modelo NIIF para desarrollar su sistema de información empresarial basado en la técnica contable. Y aunque las normas de cualquier tipo son flexibles, incluso como

algunos principios contables, para la modificación de una política contable deben reunirse condiciones estrictas. Para ello la NIC 8 (Sección 10 para PY-MES) proporcionan los criterios fundamentales de las políticas contables en dos sentidos: para seleccionar las políticas contables, y para modificar las políticas contables, ya sea por actualizaciones, o bien, por errores u omisiones de aplicación prospectiva y retroactiva.

De acuerdo al principio y concepto de materialidad o importancia relativa, las inexactitudes u omisiones de ciertas partidas o transacciones son materiales si estas de forma individual o en conjunto pueden “influir” en la toma de decisiones de los stockholders o stakeholders (usuarios) al basarse en los estados financieros. Para ello debe buscarse siempre el principio de imagen fiel o “fair value”, que es ampliamente desarrollado en la NIIF No. 13: “Valor Razonable”.

Capítulo 3

Los 10 principales tipos de mediciones del modelo NIIF

Resumen

La medición es el registro en términos monetarios en que se expresan y reconocen las transacciones contables tanto de forma analítica en asientos de diario y mayor, como en forma sintética en los estados financieros. Con las NIIF los métodos de medición sean vuelto más completos y complejos. Esto origina que las mediciones, al igual que cualquier otro instrumento de medición, cumplan dos condiciones o características fundamentales que son: Validez y confiabilidad. La validez es elegir el instrumento o técnica de medición más óptima o adecuada para las transacciones con tangibles e intangibles. La confiabilidad se refiere a que una vez seleccionado correctamente el instrumento de medición más valido, ahora este debe cumplir con la característica de ser confiable.

En cuanto a las mediciones, el Modelo NIIF ha incluido dos componentes centrales que son: las bases de medición y las técnicas de medición. Las bases de medición se componen de dos subprocesos que son: las Estimaciones y las Jerarquías. En cuanto a las jerarquías para mediciones a valor razonables tienen tres niveles que son: inputs observables en el mercado (“market to market”), inputs de activos análogos (“market to market”) e inputs no observables (“market to model”).

Los 10 principales tipos de mediciones del modelo NIIF

La medición es la expresión o registro en términos monetarios (importes) en que se expresan y *reconocen* las transacciones contables, que posteriormente se muestran en los estados financieros. Es decir, es el proceso para determinar el importe monetario de activos, pasivos, patrimonio, ingresos, costos y gastos y que se expresan en estados financieros en su componente cuantitativo, mientras el nombre de la cuenta representa su reconocimiento en su com-

ponente cualitativo. También y como apuntamos antes, las mediciones son la cuantificación monetaria de las transacciones reconocidas como de balance o resultados, y cumplen el concepto de materialidad, y que se reconocen en dichos estados.

Con las NIIF los métodos de medición sean vuelto más completos, pero también más complejos. Esto origina que las mediciones, al igual que cualquier otro instrumento de medición, cumplan dos condiciones o características fundamentales que son: *Validez y confiabilidad*. La validez es elegir el instrumento o técnica de medición más óptima o adecuada. Por ejemplo, para “medir” tela, el instrumento de medición más válido o adecuado es la cinta métrica, y no una balanza o bascula de pesar, o un termómetro de temperatura. En cambio, para “medir” lotes de frutas, frijoles o carne, el instrumento de medición más válido sería una báscula de pesar.

La confiabilidad se refiere a que una vez seleccionado correctamente el instrumento de medición más válido, ahora este debe cumplir con la característica de ser confiable. Es decir, si yo pongo varias veces en una báscula de pesar, una cantidad determinada de papas, carne o arroz bajo condiciones similares y consistentes, y en cada uno de los pesajes me dan cantidades de kilos diferentes. Entonces, aunque el instrumento de medición es válido, no es confiable y, por lo tanto, la información que se refleja no es útil como sistema de información para concretar una transacción de compra venta.

En el caso de las operaciones y/o transacciones económicas y financieras que deben reconocerse y medirse con la técnica contable, la selección, validez y confiabilidad de las mediciones es más complicada, máxime en aquellos activos que son intangibles, o bien, en las mediciones iniciales y subsiguientes de ciertos instrumentos financieros donde no existe un acuerdo generalizado sobre su reconocimiento y medición incluso bajo únicamente el modelo NIIF.

De acuerdo a una revisión sobre el contenido de las NIIF hemos detectado principalmente cuatro tipos de costos y seis tipos de valores que conforman el Modelo de Medición NIIF, y son:

1. Costo Histórico.
2. Costo de Ventas.
3. Costo Amortizado.

4. Costo de Transacción de un Activo o Pasivo Financiero.
5. Valor Razonable.
6. Valor en Libro o Contable.
7. Valor Residual.
8. Valor Neto Realizable.
9. Valor Actual o Presente
10. Valor de Uso (Valor Actual Neto).

Por su extensión e importancia cada uno de estos conceptos se explica al final de este capítulo.

El Modelo NIIF también presenta otra clasificación para sus mediciones tomando en cuenta el tipo de “ajuste” que se debe realizar y es la siguiente:

1. Medición Inicial y Medición Subsiguiente.
2. Deterioro (Activos: Plenas: NIC 36. Pymes: Sección 27).
 - 2.1. Con Base a Eventos Internos (“Imperment Loss”).
 - 2.2. Con Base a Eventos Externos.
3. Revaluación o Revalorización.
4. Reversión o Irreversión. (Activos).
5. Reconocimiento o Des-reconocimiento.
6. Actualización o Reexpresión por Inflación (Plenas: NIC 29. Pymes: Sección 31).

Para medir y valorar valores a largo plazo se presentan las siguientes tipologías:

1. Valor de negocio en marcha (“goign concern”).
2. Valor de liquidación (“gone concern”).
3. Valor de Mercado.
4. Valor intrínseco.

Las bases y las técnicas de medición

En cuanto a las mediciones, el Modelo NIIF ha incluido dos componentes centrales que son: las *bases de medición* y las *técnicas de medición*. Ambos componentes varían en grados y combinaciones diversas, muchas de ellas basadas en el marco conceptual de las finanzas corporativas.

En el Modelo NIIF las *bases de medición* se componen de dos subprocesos que son:

1. Las Estimaciones.
2. Las Jerarquías.

Dadas las incertidumbres y volatilidades que acompañan a los negocios actualmente en muchas de sus transacciones, convenios o contratos y eventos o riesgos, es posible que estos no sean medidos con precisión, y entonces se utiliza el tecnicismo de “estimación”, que está basado en cálculos no exactos pero basados en juicios presumiblemente bien fundamentados en información actual y disponible, y a esto se le denomina dentro del Modelo NIIF como “*estimaciones razonables*” para mantener la característica de fiabilidad (NIC 8 párrafos: 32, 33 y 34).

Cuando no es posible alcanzar el nivel de una medición, entonces se debe llevar a cabo una estimación, que es una cuantificación aproximada a la medición. Las estimaciones se definen como ajustes en el importe en libros de un activo o de un pasivo, así como en las utilidades o beneficios futuros esperados y deudas y obligaciones relacionadas con los activos y pasivos correspondientes. A su vez la NIC 8 define que un ajuste es un cambio contable en libros y no son correcciones de errores.

Con base en lo anterior, un *cambio en los criterios de medición* que se estaban aplicando, representa un cambio en una política contable, pero no un cambio en una estimación contable. Sin embargo, si es difícil que el contador entienda lo anterior, entonces el Modelo NIIF recomienda que se interprete que hubo un cambio en la estimación contable, ya que la política contable tiene un nivel más abstracto y general.

También es importante apuntar que todo cambio en una estimación contable al generar cambios en el activo, pasivo y patrimonio, debe ser entonces *reconocido y medido (ajustado)* en:

1. El valor en libros.
2. La partida afectada, y
3. El periodo donde se dé el hecho.

Así el *reconocimiento prospectivo* del efecto del cambio en una estimación contable que se aplica a transacciones, condiciones o eventos, aplica desde la fecha del cambio de la estimación, y si es “*practicable*” también se puede aplicar con *reconocimiento retrospectivo*, es decir en periodos anteriores al actual. Esos efectos entonces se deben de reconocer como ingresos o gastos del periodo donde se hizo el ajuste.

Para las estimaciones las bases de medición son las siguientes: costo histórico, costo de ventas, costo amortizado, costo de transacción de un activo o pasivo financiero, valor en libros o valor contable (precio de adquisición), valor actual o presente (precio de reposición o precio realizable), valor de uso (valor actual neto), valor residual, valor neto realizable y valor razonable.

En cuanto a las jerarquías para mediciones a valor razonables tienen tres niveles:

1. **Nivel 1:** Inputs observables en el mercado (precios observables de forma directa: “market to market”).
2. **Nivel 2:** Inputs de activos análogos (precios observables de forma indirecta: “market to market”).
3. **Inputs no observables (precios obtenidos a través de peritajes:** “market to model”).

Las *técnicas de medición* se refieren a los tipos de enfoques sobre las cuales se pueden medir las transacciones económicas y financieras de una entidad. Según el Modelo NIIF, dichos enfoques se dividen en los tres primeros que se listan a continuación. Sin embargo, desde nuestra perspectiva y con base al análisis del contenido del Modelo NIIF, existen dos enfoques adicionales que listamos en los incisos 4 y 5, y son:

1. Enfoque de Mercado.
2. Enfoque de Ingresos.
3. Enfoque de Costos.
4. Enfoque de Valor Razonable.
5. Enfoque Inflacionario.

El enfoque de mercado incluye las tres jerarquías de las bases de medición: “market to market” y “market to model”. El enfoque de ingresos está basado

en flujos de efectivo y costos actuales. Y el enfoque de costos incluye costos históricos con valores de reemplazo, depreciaciones y amortizaciones. También está el enfoque de valor razonable (“fair value”) y un enfoque extraordinario que se da cuando hay crisis financieras con base al fenómeno inflacionario que origina la depreciación de la unidad monetaria, y es el enfoque inflacionario medido con base a dos metodologías de cálculo: por índices de precios o por costos específicos.

El Modelo NIIF también presenta otro enfoque con respecto a las clasificaciones de las mediciones con base a su tipo de “ajuste” ya sea por cambios en la política contable (NIC 8) o por errores u omisiones (NIC 10), que es la siguiente:

1. Medición Inicial y Medición Subsiguiente.
2. Deterioro (Activos: Plenas: NIC 36. Pymes: Sección 27): A. Con Base a Eventos Internos (“Impairment Loss”), y B. Con Base a Eventos Externos.
3. Revaluación o Revalorización.
4. Reversión o Irreversión. (Activos).
5. Reconocimiento o Des-reconocimiento.
6. Actualización o Reexpresión por Inflación (Plenas: NIC 29. Pymes: Sección 31).

Medición inicial y medición subsiguiente

Volviendo a la clasificación del Modelo de Medición NIIF con base a su tipo de “ajuste”, incluye *mediciones iniciales y mediciones subsiguientes o posteriores*. Las mediciones iniciales se traducen en “valor en libros”, donde dicho valor es igual al valor razonable o al valor de mercado, y por tanto, no se requieren ajustes, que es una palabra clave de suma importancia dentro del Modelo NIIF y que trata de estar constantemente “ajustando” las cifras para mantenerlas a valores constantes o actuales para que la información no pierda las características de razonabilidad, comparabilidad y utilidad.

Recuérdese que la NIC 10: “Hechos ocurridos después del Periodo en que se Informa”, establece el concepto de hechos ajustables y hechos no ajustables. Cuando se presentan hechos ajustables, ello significa “ajustar” los valores en

libros sobre las partidas del balance, las cuales tienen como característica que sus saldos son acumulativos, y no de un periodo como los son las partidas del estado de resultados.

Las cifras ajustables deben estar en armonía con lo indicado por la NIC 8: “Políticas Contables, Cambios en las Estimaciones Contables y Errores”. Aquí se establece que es necesario ajustar cuando se presenta “nueva información o nuevos acontecimientos” que exigen cambios en las estimaciones contables. Estas estimaciones se definen como un ajuste en el importe en libros de un activo o de un pasivo, dada la evaluación de la situación actual del elemento (cuenta) de activo o pasivo. Lo mismo aplica el ajuste en el importe del consumo periódico de un activo (depreciaciones para tangibles y amortizaciones para intangibles durante el ejercicio o periodo contable), así como en las utilidades o beneficios futuros esperados y deudas y obligaciones relacionadas con los activos y pasivos correspondientes. La NIC 8 señala claramente que un ajuste (cambio contable en libros) no son correcciones de errores.

Deterioro

El concepto de *Deterioro* se da en los activos individuales o “*unidades generadoras de efectivo*” con independencia de otros activos. El valor de referencia para el deterioro es el llamado “*valor recuperable*” que sustituye al valor de mercado del activo. En el caso de los inventarios se denomina “*valor realizable*”, y es el valor de referencia. Mientras en el Modelo basado en PCGA, el deterioro se calcula entre el “valor en libros” versus “Valor Recuperable”, en el Modelo NIIF (NIIF 36: Deterioro de los Activos) el deterioro se determina con base al siguiente ejemplo:

Aquí el valor de uso es el Valor Actual Neto de los flujos de efectivo esperados del activo o “unidad generadora de efectivo” aplicando una tasa de descuento o costo de oportunidad óptimo. En el caso de la determinación del valor razonable menos los costos de venta se pueden obtener con base a los compromisos de venta menos los costos o gastos asociados a la misma venta.

Todas las mediciones por *revalorizaciones o revaluaciones* incrementan o decrementan el patrimonio, por tanto, no se llevan al estado de resultados en sus conceptos de costos de venta y/o gastos de operación (gastos de ad-

ministración, gastos de venta y gastos financieros). En cambio, los *deterioros* si se llevan a resultados utilizando una cuenta correctora complementaria de activo o pasivo.

También se complementan las mediciones con las de *Reversión o irreversión* y *Reconocimiento o des-reconocimiento*. En este tipo de medición se da el caso de activos con “reversión”, que es cuando su vida útil o periodo concesional es menor a su vida económica, entendiéndose este último concepto como el periodo en que el activo será utilizable o el número de unidades que se esperaba producir al inicio por parte de los usuarios.

Actualización o re expresión por inflación

La Actualización o Reexpresión por Inflación son guiadas por la NIIF Plena: NIC 29 y Pymes Sección 31. Las mediciones contables dentro de las diferentes escuelas contables anteriores al Modelo NIIF, se habían aplicado mediante sólo mediciones cronológicas e históricas, en donde el sistema contable se había fundamentado sobre todo en dos principios muy importantes que eran: a) el principio de costo histórico, y b) el principio de medición en la unidad monetaria. En ambos casos no importaba el poder adquisitivo de la moneda. Sin embargo, actualmente el problema de la comparabilidad de las mediciones contables a través del tiempo, se ha visto cada vez más complicado por la alteración del poder adquisitivo general de las distintas monedas, ya que sus cambios son continuos entre los diferentes períodos del análisis financiero, y por tanto en ocasiones es necesario reexpresan las mediciones contables.

Los sistemas para reexpresar se pueden desarrollar bajo dos tipos de pensamiento o principios, que a su vez producen dos modelos principales de contabilidad que son: El principio de mantenimiento del capital financiero (contabilidad en moneda constante o al nivel general de precios) y el principio de mantenimiento del capital físico (contabilidad al costo actual).

En períodos inflacionarios la unidad monetaria se distorsiona significativamente como parámetro de las dimensiones reales o físicas de las transac-

ciones empresariales. El *efecto distorsionador*, que se produce a través de los cambios en el nivel general de precios sobre las *mediciones contables*, ya había comenzado a ser reconocido a comienzos de la década de los sesenta cuando en muchos países se inició un declive del poder adquisitivo de su moneda (inflación). Es importante distinguir que los cambios específicos de precios no indican necesariamente que exista inflación, pues dichos cambios en los precios de bienes y servicios, que responden a cambios de productividad, calidad, etc., no afectan al poder adquisitivo general de la moneda. En esos casos la información contable no presenta significativos efectos distorsionadores, pero cuando el poder adquisitivo general de la moneda se ve alterado, entonces se convierte en el principal causante en los cambios generales en el nivel de precios, y este a su vez es el elemento central que produce el fenómeno inflacionario. Esta afirmación es desde el punto de vista monetarista que explica las causas de la inflación.

Una experiencia exitosa en la región latinoamericana para aplicar este enfoque de modelo de medición se dio en México. Primero aquí se emitió el Boletín B-5, y la Circular 14 del Instituto Mexicano de Contadores Públicos (IMCP), que estableció que las fluctuaciones cambiarias debían afectar los resultados del período. A finales de 1979, la Comisión de Principios de Contabilidad emitió el *Boletín B-7: “Revelación de los Efectos de la Inflación en la Información Financiera”*. Este documento tuvo como objetivo principal ofrecer un enfoque práctico al problema complejo de la inflación en la información financiera, sin pretender con esto obtener una solución definitiva, sino únicamente establecer los lineamientos generales para incrementar el grado de significación de los estados financieros.

El Boletín B-7 fue considerado como el inicio de un proceso evolutivo experimental para cubrir el vacío conceptual y técnico que existía en México sobre la contabilidad de la inflación. Así, durante 1980 se llevó a cabo una amplia actividad de difusión en todo el país acerca del contenido y aplicación de este boletín. Para 1981 se aplicó una encuesta entre las personas involucradas en la preparación, presentación y uso de la información financiera, con el fin de captar sus experiencias en cuanto a los siguientes seis principales aspectos:

1. Impacto de la actualización en las cifras históricas.
2. Grado de cumplimiento de las normas establecidas en el boletín.
3. Preferencia en los métodos de actualización.

4. Dificultad encontrada en la aplicación del método de costos específicos (Modelo de Capital Físico).
5. Problemas observados en la preparación y presentación de la información complementaria relativa al capital contable.
6. Grado de interés de los usuarios de la información.

Las conclusiones y recomendaciones obtenidas fueron que el Boletín B-7 debía establecer un único método para reexpresar las cifras y mantener la utilidad de la información contable. También se concluyó que se debía integrar y reconocer el *costo financiero real*, es decir, incorporar *el efecto por posición monetaria* en el estado de resultados (*repomo*). Por último, se acordó que dado que en México la inflación se prolongaría en el tiempo y su intensidad se incrementaría, existía la urgente necesidad de reconocer la información relativa a los efectos de la inflación dentro de los estados financieros.

Después de más de una década de inflación, para noviembre de 1981 el IASC reconoció el efecto inflacionario en la información financiera a escala internacional y se permitió a las empresas actualizar las cifras de sus estados financieros a través de los dos métodos alternativos.

Durante 1984, los Estados Unidos, ante el abandono de la contabilidad inflacionaria por parte de la SEC, el FASB emitió el SFAS 82: “*Financial Reporting and Changing Prices: Elimination of Certain Disclosures*” (An amendment of FASB Statement No. 33). Esto lo llevó a cabo para continuar la evaluación de su experimento sobre el área de contabilidad de la inflación. Este documento consistió en eliminar el método contable de revelación al Costo Histórico / Moneda Constante, pues se observó que al exigirse dos métodos de revelación o actualización de los estados financieros, en la práctica se perdía la utilidad de la información contable por las fuertes discrepancias que existían entre los agentes participantes.

En 1986, el FASB suspendió definitivamente el experimento de la contabilidad inflacionaria que había iniciado con el SFAS 33 y el SFAS 82. Entonces emitió el SFAS 89: “*Financial Reporting and Changing Prices*”, el cual recomendó a las empresas que de forma voluntaria incluyeran la revelación complementaria sobre los efectos de la inflación en la información a través del Modelo de Costo Actual / Moneda Constante. A la fecha este documento

contiene las principales propuestas para la medición de transacciones en ambientes inflacionarios. Aquí la presentación de la información financiera es de carácter complementario para un mejor intento de comparación longitudinal e intersectorial entre las empresas.

Es importante resaltar que el SFAS 89 se emitió como *voluntario* sólo por una diferencia de un voto, pues existía una fuerte oposición de quienes defendían que la revelación voluntaria de las empresas, al aplicar sus propios métodos de ajuste, reduce las fuentes de información fiable a disposición de los analistas. *Bernstein (1999: p. 449)* defendiendo esta posición opinaba que en realidad hubo un “juego de fuerzas considerable”, pues a las grandes compañías no les beneficiaba la *obligatoriedad* por el significativo trabajo extra que debía realizarse, y sobre todo, por la afectación que la reexpresión tenía sobre los resultados anuales de las empresas.

Al respecto este mismo autor nos cita los casos de la ATT y la Exxon. La primera empresa declaró en 1982 unos beneficios de 7 mil millones de dólares y la Exxon por 4 mil 200 millones de dólares. En ambos casos el cálculo inicial se realizó bajo el modelo de coste histórico. Al ser reexpresadas esas cifras al modelo de coste actual, los beneficios disminuyeron drásticamente. En el caso de la ATT se llegó a la cifra de beneficios de mil 200 millones de dólares y en la Exxon se pasó de los beneficios declarados a una pérdida en los resultados del ejercicio.

Aunque las cifras eran más realistas a través de la actualización, pues está comprobado que la imprecisión descubierta en las mediciones contables, son mayores bajo el modelo costo histórico / moneda nominal, lo anterior en definitiva afectaba al precio de las acciones. Sin embargo, los detractores de la reexpresión argumentaron que existía un problema real en los métodos diseñados para medir las utilidades y el mantenimiento del capital financiero y físico, pues éstos presentaban serios defectos y desacuerdos.

Para julio de 1989 fue aprobado la *Norma Internacional de Contabilidad (NIC) No. 29: “La información Financiera en Economías Hiperinflacionarias”*⁷.

⁷ El IMCP considera al NIC No. 29 como el documento más importante a nivel internacional en el tema de reexpresión. Además este boletín contiene temas tan importantes como la consolidación, el método de participación y los impuestos diferidos.

Esta norma obligó nuevamente a las empresas a reexpresar sus cifras por cualquier método para presentar sus estados financieros en términos de la unidad de medida monetaria de poder adquisitivo a la fecha del balance general. Según el NIC 29 esto debía ser así, porque en una economía hiperinflacionaria, para obtener la utilidad en la información financiera, no es suficiente los cálculos al costo histórico o al costo actual, sino que la utilidad realmente se logrará si se expresan en términos de la unidad de medida monetaria de poder adquisitivo a la fecha del balance general.

El NIC 29 apunta además que: “es un asunto de juicio calificar si se está o no en un ambiente de economía hiperinflacionaria”. Sin embargo, se reconoce que este juicio debe tomar en cuenta que cuando la tasa de inflación acumulable en tres años sea cercana o mayor al 100 %, estaremos entonces hablando de una situación hiperinflacionaria. En cambio, cuando la economía sea considerada como no hiperinflacionaria, la empresa, aunque abandone la reexpresión debe “considerar las cantidades expresadas en la unidad de medida monetaria de poder adquisitivo al final del período anterior informado, como la base para presentar los valores en libros en sus estados financieros posteriores”. Martínez (1995)⁸ recomienda que es importante considerar la fracción 36 del NIC No. 29 como una guía para aquellos países que logran controlar su inflación y abandonan la aplicación de la actualización de su información financiera.

La *revelación y la actualización (o reexpresión)* de los estados financieros son los dos únicos caminos que se utilizan para disminuir la distorsión de la unidad monetaria cuando hay inflación. En el caso de *la revelación del efecto inflacionario*, como medio de información para transmitir los efectos de este fenómeno hacia el usuario de los estados financieros, se utiliza cuando la tasa inflacionaria es moderada, y consiste en incluir sólo notas en el anexo de los estados financieros. Aquí se “revela” pero no se reconoce ni se incorpora dicho efecto en los estados financieros básicos.

En cambio, cuando las tasas inflacionarias son altas y variables entre los períodos contables se opta por la *actualización o reexpresión de las cifras*. Esto último consiste en un planteamiento más formalizado y sistemático, que sí

8 Pérez Reguera Alfonso (1995): “Aplicación Práctica del Boletín B-10”; Instituto Mexicano de Contadores Públicos; México; pp. 795.

reconoce e incorpora las distorsiones originadas por los cambios en el nivel general de precios, principalmente en las partidas no monetarias del activo fijo (con sus respectivas amortizaciones y depreciaciones); el capital social; las utilidades acumuladas; los inventarios y el costo de ventas.

A continuación, analizaremos con más detalle los principales tipos de mediciones del Modelo NIIF.

Costo histórico

El costo histórico es el costo de un activo o pasivo, y es la medición más utilizada que se combina con las otras bases de medición (estimaciones y jerarquías) y técnicas de medición (con los cinco tipos de enfoques).

El costo histórico tiene dos alternativas para su aplicación a inventarios y activos fijos (tangibles e intangibles):

1. Una alternativa es medirlo a precio de costo o costo de producción, y
2. La otra alternativa es medir el costo histórico a precio de adquisición o precio de mercado (valor razonable con transacción ordenada).

Para el precio de costo de producción se puede estimar con base al sistema de costos por procesos, sistema de costos por órdenes de producción o sistema de costos conjuntos, pero únicamente a costos históricos y no costos estándar o estimados. El costo de producción de activos fijos tangibles (NIC`s 2 y 16) y activos fijos intangibles (NIC 38), está integrado por los elementos del costo: materia prima directa, mano de obra directa y costos indirectos de fabricación (depreciaciones y amortizaciones del ejercicio, materia prima indirecta y mano de obra indirecta prorrateada), en donde se debe cumplir con el principio de que la entidad está trabajando a su capacidad de “producción normal” pues los costos fijos por su actividad no son reconocidos. En cuanto a los inventarios estos pueden ser de costos históricos de materias primas, producción en proceso y artículos terminados. En este aspecto la palabra “normal” se presta a peligros de maquillaje contable.

El costo histórico de un pasivo está integrado por la contra cuenta del pa-

sivo, que es el importe en efectivo o equivalentes que se espera entregar al acreedor o proveedor para la liquidación de dicho pasivo dentro del tiempo previamente pactado.

Con respecto al precio de adquisición se integra el costo por el efectivo (M1) o partidas equivalentes a efectivo (cuasidinero: M2, M3 y M4) pagado o pendiente de pagar. Cuando se opta por esta alternativa de medición se presenta el concepto de “valor razonable” de las contraprestaciones comprometidas y derivadas de la adquisición del activo (ya sea pagadas y pendientes de pagar) y siempre deben estar directamente relacionadas con el activo. También las contraprestaciones tienen que ser necesarias para la puesta en marcha del activo en condiciones operativas.

Las bases de medición son las mismas para NIIF plenas que para NIIF Pymes excepto en la capitalización de los intereses. El Modelo NIIF señala que los activos se registran al importe en efectivo o partidas equivalentes en efectivo o al valor razonable en el momento de su adquisición. En cambio, para los pasivos se registran al importe de los productos recibidos en la fecha pactada.

Una de los puntos más importantes con respecto al costo histórico cuando se utiliza la base del costo de producción es poner atención al reconocimiento y la medición inicial tomando en cuenta principalmente la expresión “todos los costos directamente atribuibles”, lo que significa aquellos costos totales que se requieren para que un activo o pasivo esté listo para el uso que se le quiere dar. Ello permite la selección adecuada del sistema de costo empleado.

Para los activos solo bajo la norma NIIF plena, los costos o gastos financieros se deben de registrar por separado, pero si se pueden identificar directamente al denominado “*costo directamente atribuible*”, entonces se pueden “capitalizar” dichos costos. Es decir, en vez de llevar los costos o gastos financieros a resultados se registran en la partida de costo de ventas. En la NIIF Pymes está prohibida la capitalización de los intereses provenientes de préstamos. Recuérdese que todo esto corresponde al reconocimiento y medición inicial de los activos y pasivos bajo la alternativa de costos histórico, pues posteriormente se dan otros tipos de costos y valores que se presentan en el reconocimiento y mediciones subsiguientes.

Costo de ventas

Este tipo de medición se relaciona sobre todo con los inventarios (NIC 12 Sección 13). En esta partida de inventarios el tema principal es la cantidad de costo de ventas que debe reconocerse en un activo (reconocimiento inicial, así como el reconocimiento subsiguiente). Se incluye el concepto de *deterioro* que se mide como valor neto realizable.

El costo de ventas se aplica a la materia prima, producción en proceso y artículos terminados.

Costo amortizado

El costo amortizado aplica a los instrumentos financieros y es el importe inicial en que fue estimado un activo o pasivo financiero, menos los reembolsos del principal que ya se aplicaron, más o menos, según proceda en la cuenta de pérdidas y ganancias utilizando el método de la tasa anual efectiva. Es decir, es la diferencia entre el importe inicial y el valor reembolsable al vencimiento.

Para activos financieros el costo amortizado es menos cualquier disminución de su valor por deterioro que se reconozca ya sea por una disminución directa del importe del activo o a través de una cuenta correctora de su valor. En este tipo de medición se debe calcular el valor presente de los futuros flujos de efectivo pendientes de cobro (activos financieros) o pago (pasivos financieros). Es decir, para activos financieros como inversiones mantenidos para su vencimiento, cuentas por cobrar, prestamos, créditos de operaciones no comerciales. Para los pasivos financieros se incluyen las cuentas por pagar, débitos por operaciones comerciales y no comerciales.

Costo de transacción de un activo o pasivo financiero

Los costos por transacciones de un activo o pasivo financiero, son costos incrementales y directamente atribuibles a la compra, emisión o enajenación de un activo financiero. O bien, por la emisión o asunción de un pasivo financiero en los que no se habían incurrido si la entidad no hubiera realizado la transacción. Se incluyen honorarios y comisiones pagados por corretaje, gas-

tos de fedatario público, impuestos y derechos por la transacción. Se incluyen primas y/o descuentos para la compra o emisión, costos de mantenimiento y costos administrativos internos.

Valor en libros o contable

Es el valor inicial de un activo o pasivo cuando se adquieren por primera vez.

Valor de uso

El valor de uso un activo o de una unidad generadora de efectivo es el valor actual de los flujos de efectivo futuros esperados a un costo de oportunidad óptimo y sin riesgo o ajustado a los riesgos específicos del activo, tomando en cuenta el grado de liquidez del activo

Valor neto realizable

Es el valor importe o precio de un activo que puede obtenerse por su venta en el mercado en condiciones normales restando los costos de venta y gastos de operación estimados para llevar a cabo su venta, ya sean materias primas, producción en proceso o artículos terminados.

Valor razonable

La NIIF 13 define el valor razonable como: “el precio que sería recibido por vender un activo o pagado por transferir un pasivo en una transacción ordenada entre participantes de mercado en la fecha de la medición. El valor razonable es una medición basada en el mercado, no una medición específica de la entidad. La definición de valor razonable se centra en los activos y pasivos porque son un objeto principal de la medición en contabilidad”.

Valor residual

Es el importe en que se puede obtener en el tiempo presente por la venta de un activo una vez deducido el costo de ventas y haberse cumplido su tiempo de vida contable o de vida útil.

La vida útil se entiende como el periodo de tiempo que se amortiza el activo o el número de unidades de producción que previamente se estimó obtener con dicho activo.

En este tipo de medición se da el caso de activos con “reversión”, que es cuando su vida útil o periodo concesional es menor a su vida económica, entendiéndose este último concepto como el periodo en que el activo será utilizable o el número de unidades que se esperaba producir al inicio por parte de los usuarios.

Valor actual o presente y valor de uso (Valor Actual Neto)

El Modelo NIIF continúa basándose en el principio del devengo o causación, pero adiciona los conceptos de valor razonable y de valor actual en los flujos de efectivo (NIIF 13 Párrafo 31 al 41), todo ello basado ahora principalmente en principios y no en reglas como lo hacía el Modelo de PCGA (Principios de contabilidad Generalmente Aceptados basado en Reglas). Con este cambio se trata de evitar que los estados financieros sean sólo un sistema de registro con fines fiscales. A partir de esto la NIIF No. 13: “Valor Razonable”, establece que aparte del devengo, un buen principio contable es el concepto de descontar o actualizar futuros flujos de efectivo en los proyectos de inversión con base al concepto de Valor Actual Neto (VAN). Con base a ello y por su importancia este tipo de medición la analizamos ampliamente en este apartado.

Actualmente los usuarios del VAN saben que el valor actual de los activos reales se traduce también en su precio de mercado y esto permite conocer el valor de la inversión productiva en un momento determinado, siempre y cuando el mercado sea eficiente. Algunas características técnicas que hacen también al criterio VAN como uno de los métodos preferidos de los analistas para la toma de decisiones de inversión, es que permite comparar un valor actual con un valor futuro a través de la actualización de alguno de los valores.

Esta técnica de medición se aplica principalmente en finanzas. Para poder abordar este tema se requiere de una *Teoría del Valor*, la cual se desarrolla a tra-

vés de dos poderosas herramientas cuantitativas que son: *las matemáticas financieras y el análisis estadístico*, aplicado ambos a bases de datos que proporcionan los *modelos contables, estados financieros y la información bursátil que se genera en los mercados financieros*.

La razón para descontar o actualizar los flujos de tesorería se debe a dos premisas fundamentales: primero, en finanzas se dice que cualquier persona o entidad económica que gane más de lo que gasta es un inversionista activo o potencial. Si los fondos excedentes se canalizan o no (consciente o inconscientemente) a corto, mediano y largo plazo, el dinero es susceptible de ser medido a través del tiempo con la técnica del VAN, que puede dar un resultado negativo, neutro o positivo. Bajo este fundamento se deriva la primera premisa que dice que el peso de hoy vale más que el de mañana, y por lo tanto para comparar unidades monetarias de diferentes periodos hay que traerlos todos a valores actuales.

Los fundamentos de las finanzas para alcanzar el éxito empresarial en términos financieros, se basa a partir de la teoría fundamental que es la teoría del valor, y en sus métodos para evaluar las inversiones. Para ello se requiere de un instrumento cuantitativo que lo proporcionan las matemáticas financieras. Dicho instrumento maneja básicamente cinco variables que son: los valores iniciales o presentes, los valores finales o futuros, el factor tiempo, la tasa de interés y el costo de oportunidad o rentabilidad mínima exigida. Para calcular cualquiera de estas variables se inicia el proceso de cuantificación o valuación a través de doce formulas fundamentales que están incluidas en tres grupos de cálculos de matemáticas financieras y son: el interés simple, el interés compuesto y las anualidades.

A través de la teoría del valor se llega a determinar los precios de los activos en un mercado eficiente, y esto para comprender por qué dichos activos están valorados en una cifra y no en otra inferior o superior. También debemos entender cómo funcionan los mercados de capitales para saber la forma y cuantía en que son valorados los activos de la empresa. Así, durante los últimos veinte años y a partir de la teoría del valor, se han desarrollado las teorías sobre la valorización de acciones ordinarias y las teorías sobre cómo impacta el endeudamiento al valor de las acciones. Unas ideas claves sobre la teoría del valor que ayuda a comprender la importancia de las mediciones a través del VAN es que:

1º Ley: “Un peso de hoy vale más que un peso de mañana”. Esto se debe a que una tesorería neta excedentaria puede invertirse inmediatamente y comenzar a generar intereses. Este primer principio fundamental en las finanzas corporativas se deriva de que cualquier persona o empresa que gane más de lo que gasta es un inversionista. Por lo tanto, desde un enfoque financiero, los fondos excedentes se canalicen o no (consciente o inconsciente) se dice que se están invirtiendo o desinvirtiendo a corto, mediano o largo plazo y por consecuencia producen un VAN positivo, neutro o negativo.

2º Ley: “Un peso sin riesgo vale más que uno con riesgo”. Respecto al valor actual de un cobro aplazado o cobro esperado (cash inflow futuro), éste se obtiene multiplicando dicho cash inflow futuro por un factor de descuento que es menor que uno. Esto es para cumplir con la primera ley fundamental de las finanzas, ya que si el factor de descuento fuera mayor que uno, un peso de hoy valdría menos que uno de mañana. Aquí, el factor de descuento se expresa por el recíproco de uno más la tasa de rentabilidad o tasa de descuento, es decir:

$$\frac{1}{1 + r}$$

La *tasa de rentabilidad esperada* (r) se define como la recompensa que el inversor exige por la aceptación de un pago aplazado o esperado, y el *cash outflow presente* ($-C_0$) es una inversión y constituye el otro componente fundamental del criterio de inversión VAN.

Basados en dos principios anteriores y en las formulas del *valor actual* y *valor actual neto*, que se presentan más adelante, podemos contar con un primer criterio o parámetro expresado numéricamente para determinar el éxito empresarial.

Como las empresas están buscando siempre activos que tengan para ellos un valor mayor que para otros, ello conlleva a la necesidad de tener una *Teoría del Valor*, y a través de la obra de *Brealey y Myers (2012)*, encontramos seis principios, o leyes como las denominan ellos con respecto al Valor actual y al valor actual neto, que además son muy interesantes seguir en las finanzas corporativas modernas de las grandes empresas y son:

1. Un peso de mañana no puede valer menos que uno de pasado mañana, es decir el valor de un peso que se capta en un año debe ser mayor que el valor de un peso que se capta en dos años, esto obedece a que debe de haber una ganancia adicional por prestar durante períodos más largos en lugar de prestar durante períodos más cortos, es decir, $(1+r_2)^2$ debe ser mayor que $(1+r_1)$. Para poder comparar pesos de mañana con pesos de hoy hay que actualizarlos a través de un factor de descuento que se denomina costo de oportunidad o rentabilidad mínima exigida.
2. Un principio es que como mínimo el rendimiento requerido de una inversión en activos productivos (inversión no financiera) debe ser mayor del obtenido en una inversión en activos financieros, aunque el monto y el riesgo sean iguales. Entonces hay que saber determinar que rendimientos se tienen que esperar de los activos financieros y saber evaluar cuales son los riesgos de las inversiones tanto en activos productivos como en activos financieros.
3. Siempre que se asume un riesgo se debe obtener un rendimiento (recompensa), Luego entonces, mientras mayor es el rendimiento mayor es el riesgo. Principalmente se debe saber definir que es un rendimiento alto y que es un rendimiento bajo. El estudio del mercado de capitales nos ayuda a determinar el precio del riesgo.
4. Estimación de los posibles flujos de tesorería producidos por la inversión durante su período de duración.
5. Se debe saber determinar el costo de oportunidad del capital para estimar el valor del dinero en el tiempo y calcular el riesgo que representa el proyecto. Es decir, con el costo de oportunidad se descuentan o actualizan los flujos futuros de tesorería producidos por la inversión, para posteriormente sumar los cash inflows y obtener así el concepto del valor actual. Posteriormente, se restan los cash inflows de los cash outflows correspondientes a la inversión y se llega al VAN. Si este es mayor que cero el proyecto de inversión es viable y rentable. El costo de oportunidad únicamente es válido si se considera durante la comparación entre las diferentes alternativas de inversión (activos productivos o inversión del proyecto y activos financieros o lo que se dejó de invertir).
6. El mercado de capitales impide el *arbitraje*, mecanismo que evita los mecanismos o máquinas de hacer dinero basados en las imperfecciones de los sistemas de información que determinan los precios. En otras palabras, cuando un peso de hoy vale más que un peso de maña-

na, un peso de pasado mañana no necesariamente vale menos respecto a los dos pesos iniciales, ya que en ocasiones el factor de descuento (FD_2) no necesariamente es menor que el FD_1 , pues existe un tipo de interés o tasa de descuento (r_t) diferente para cada período. Esto se debe a que el factor de descuento disminuye con el tiempo gracias a la eficiencia de los mercados de capitales.

Para calcular el valor actual se debe “traer” los valores de los futuros flujos de efectivo a los valores presentes o de hoy mediante la aplicación de un factor de descuento y así sumar “pesos de diferentes periodos en un mismo periodo a valor constante o actual”. Es decir:

$$\frac{C_1}{1+r_1} + \frac{C_2}{(1+r_2)^2} + \frac{C_3}{(1+r_3)^3} \dots + \frac{C_t}{(1+r_t)^n} = VA = \sum_{t=1}^t \frac{C_t}{(1+r_t)^n}$$

Posteriormente podemos calcular valores actuales netos, al deducir la inversión inicial que presenta signo negativo pues fue salida de dinero, es decir:

$$VAN = -C_0 + \frac{C_1}{1+r_1} + \frac{C_2}{(1+r_2)^2} + \frac{C_3}{(1+r_3)^3} \dots + \frac{C_t}{(1+r_t)^n}$$

Otra forma de expresar el cálculo del VA y VAN es:

$$VA = C_1 * FD_1 + C_2 * FD_2 + C_3 * FD_3 \dots + C_n * FD_t$$

$$VA = C_1 * \frac{1}{1+r_1} + C_2 * \frac{1}{(1+r_2)^2} + C_3 * \frac{1}{(1+r_3)^3} \dots + C_n * \frac{1}{(1+r_t)^n}$$

$$VA = \frac{C_1}{1+r_1} + \frac{C_2}{(1+r_2)^2} + \frac{C_2}{(1+r_2)^2} \dots + \frac{C_t}{(1+r_t)^n} = VA = \sum_{t=1}^t \frac{C_t}{(1+r_t)^n}$$

$$VAN = -C_0 + \sum_{t=1}^t \frac{C_t}{(1+r_t)^n} = -C_0 + VA = VAN$$

<
>



El VAN sirve como un método para la valuación de inversiones en activos productivos, aunque también de activos financieros como acciones y bonos o deuda.

John Williams (1938) definió al VAN de la siguiente forma: “el precio presente o actual de una acción común es igual a la suma de todos sus dividendos futuros que se esperan recibir de dicho instrumento o activo financiero, descontados estos a la fecha actual con una tasa de interés adecuada. Es decir, el valor de las acciones es igual al valor actual de los dividendos previstos”. Otra función importante que toman en cuenta los usuarios del VAN, es que el valor actual de los activos reales se traduce también en su precio de mercado y esto permite conocer el valor de la inversión productiva en un momento determinado. Algunas características técnicas que hacen también atractivo al criterio VAN como método preferido para la toma de decisiones de inversión, es que permite comparar un valor actual con un valor futuro a través de la actualización de alguno de los valores, ya sea en T_0 o en T_1 . Si se actualiza en T_0 se aplica el VAN. Si se actualiza en T_1 se aplica el interés simple o el interés compuesto. Es decir, el interés simple, el interés compuesto y el VAN son las fórmulas o interfaces entre los valores actuales y los valores futuros. El cálculo del valor actual (VA) en un año coincide con el cálculo del interés simple (V_0) a un año, es decir:

$$H = \frac{C_1}{1+r} = V_0 = \frac{V_n}{1+i}$$

¿Cómo determinar el Valor Actual y el Valor Actual Neto? Existe una fórmula muy sencilla que sirve para *la aditividad y observación del valor*:

$$VAN = -C_0 + \frac{C_1}{1+r_1} + \frac{C_2}{(1+r_2)^2} + \frac{C_3}{(1+r_3)^3} \dots + \frac{C_t}{(1+r_t)^n}$$

Es decir:

$$VAN = -C_0 + \sum_{t=1}^t \frac{C_t}{(1+r_t)^n}$$

Importancia del concepto de costo de oportunidad y sus diferentes alternativas de medición

Basados en los principios anteriores y en las formulas del *valor actual* y *valor actual neto*, podemos contar con un primer criterio o parámetro expresado numéricamente para determinar el éxito empresarial. En términos técnicos el VAN es el valor actual más cualquier flujo de tesorería inmediato. Para su cálculo se utilizan tres tipos de valores: valor actual, valor futuro y valor actual neto. El valor actual, componente de la fórmula del VAN, es el flujo de tesorería futuro (C_1, \dots, C_n) descontado a una tasa apropiada denominada *coste de oportunidad, tasa de descuento, tasa mínima o rentabilidad mínima exigida*. Si el flujo de tesorería es absolutamente seguro (Beta cero), entonces la *tasa de descuento* (r_1, \dots, r_n) es el tipo de interés de los títulos o activos financieros sin riesgo. Es importante distinguir que son conceptos diferentes la tasa de descuento (r) y el factor de descuento (FD), pues el primero es un componente del segundo concepto, es decir:

$$\mathbf{F.D.} = \frac{1}{1 + r}$$

Donde:

F.D. = Factor de descuento

r = Costo de oportunidad

El factor de descuento (FD) sirve para conocer la variabilidad de la tasa de rentabilidad. En cambio, la *tasa de rentabilidad esperada o costo de oportunidad* (r) se define como la recompensa que el inversor exige por la aceptación de un pago aplazado o esperado, y el *cash outflow presente* ($-C_0$) es una inversión y constituye el otro componente fundamental del criterio de inversión VAN. Si la cuantía del flujo de tesorería futuro es incierta, entonces el flujo de tesorería esperado debería ser descontado a la tasa esperada de rendimiento ofrecida por activos financieros de riesgo similar.

Como costo de oportunidad se pueden considerar otras alternativas distintas al interés nominal y son: *tasa anual efectiva, tasa real o el costo promedio ponderado del capital*.



Con Tasa Anual Efectiva:

$$\frac{C_n}{(1 + TAE)^n}$$

$$TAE = \left(1 + \frac{i}{m}\right)^n - 1$$

Con Tasa Real también conocida como efecto Fisher, es el tipo de interés real que muestra qué rentabilidad obtendrá de factor el inversor que realice algún tipo de operación de crédito. Este sistema tiene en cuenta la inflación que sufren las economías, por lo que refleja la devaluación de la divisa debida al paso del tiempo y con ello la pérdida de poder adquisitivo.

$$\frac{C_n}{(1 + Fisher)^n}$$

Donde la tasa real se obtiene a partir del Tipo de Interés Nominal (TIN) y la Tasa de Inflación esperada.

$$\frac{1 + rN}{1 + \pi} = 1 + rR$$

$$FISHER = \frac{1 + i}{1 + Tasa\ Inflacionaria}$$

Donde:

- rN= Tipo de interés nominal.
- rR= Tipo de interés real.
- π= Inflación esperada.

Si queremos llegar a un concepto más exacto sobre el costo de oportunidad total, hay que considerar la proporción de fuentes de financiamiento propias y

su costo, así como las fuentes de financiamiento ajenas y su costo, lo podemos determinar por medio del *Costo Promedio Ponderado del Capital (WACC)* que se expresa así:

$$\frac{C_n}{(1 + WACC)^n}$$

$$WACC \text{ (CPPC)} = \left(\frac{C}{V}\right) R_a + \left(\frac{D}{V}\right) R_d \times (1 - T_f)$$

O bien:

$$WACC = \frac{(E_p) K_a}{F_t} + \frac{(E_D) K_D (1 - T)}{F_t} + \frac{(AP) K_{ap}}{F_t}$$

Donde:

$V =$ Valor total de la financiación

$C =$ Capital Accionario (financiamiento propio)

$D =$ Deuda Financiera (financiamiento ajeno)

$R_a =$ Costo de Capital Accionario

$R_d =$ Costo de Capital de Deuda

$AP =$ Acciones Preferentes

La razón para descontar los flujos de tesorería se debe a dos premisas fundamentales: primero en finanzas se dice que cualquier persona o entidad económica que gane más de lo que gasta es un inversionista. Si los fondos excedentes se canalizan o no (conciente o inconscientemente) a corto, mediano y largo plazo, el dinero (ajeno a las acciones anteriores) es susceptible de ser medido a través del tiempo con la técnica VAN que puede dar un resultado negativo, neutro o positivo. Bajo este fundamento se deriva la primera premisa que dice que el peso de hoy vale más que él de mañana.

El segundo fundamento y que corresponde a las decisiones de inversión nos recuerda que en finanzas invertir es un riesgo con posibilidad de ser cuantificable éste último.

Antes de desarrollar la fórmula del VAN, veamos el algoritmo del Cuadro No. 2, que se expone de forma muy sencilla, con el fin de familiarizarnos con el procedimiento para llegar a criterios sobre el éxito empresarial.

Entre las ventajas del VAN esta que es congruente con uno de los principales objetivos de la empresa privada: maximizar la riqueza de los accionistas. En el VAN se considera la magnitud y el tiempo de cada uno de los flujos de efectivo futuros durante toda la vida del proyecto. Esto es muy importante porque si partimos de que la empresa es un conjunto de proyectos, entonces “el valor total de la empresa será la suma de los valores presentes netos de todos los proyectos independientes que la conforman”. El VAN también evalúa si un proyecto de inversión potencial ofrecerá una tasa de rendimiento requerida o exigida por los inversionistas (costo de oportunidad). Por eso, cuando el VAN es igual a cero, los inversionistas pueden estar seguros que por lo menos obtendrán la tasa de rentabilidad mínima exigida.

Sin embargo, como todo método, el VAN también presenta algunas limitaciones o dificultades como es el cálculo de los futuros flujos de tesorería. En ocasiones los financieros presentan dudas sobre que flujos de tesorería son en realidad relevantes para incluirlos en determinado proyecto. Por otra parte, la determinación de los flujos de tesorería debe realizarse sobre una base incremental, la cual en ocasiones tiene un incremento o decremento aleatorio. Un tercer aspecto con relación a los futuros flujos de tesorería es que continuamente se ven afectados por los índices inflacionarios, tipos de cambio y tasas de interés a corto plazo. Esto lleva a que el costo de oportunidad deba ser constantemente ajustado en cada período para actualizar de forma correcta el VAN. Dicha tarea no es fácil, máxime si se tienen varios proyectos de inversión complejos. La variable impuestos en realidad no afecta el pronóstico de los futuros flujos de efectivo, pues es de aceptación generalizada que su cálculo se lleve a cabo después de impuestos para utilizar el costo de capital sin ajustes. En el caso que los flujos de efectivo se computen antes de impuestos, posteriormente el costo de oportunidad deberá incrementarse. Sin embargo, dicho ajuste puede tender a ser más complejo y por tanto tendencioso e imperfecto. Además, los impuestos no conforman el costo de oportunidad. Ahora bien, los impuestos deben deducirse del cash flow futuro sólo en la fecha en que se llevará a cabo su pago real, y no cuando se crea el pasivo contable.

Un segundo problema del VAN es cuando existen proyectos dependientes. En el caso de algunos de estos proyectos el VAN será negativo y sin embargo deben llevarse a cabo para potenciar aquellos otros proyectos que maximizarán el VAN. Sin embargo, en la práctica es difícil de aceptar este principio, máxime cuando se evalúa a la gerencia de acuerdo con el criterio de maximización de VAN por proyecto.

El tercer problema y considerado el más importante se da cuando existen limitaciones o restricciones de recursos para invertir. Entonces la maximización puede estar supeditada a la inversión disponible. Recordemos que el valor de un proyecto depende de los futuros flujos de efectivo. De ahí que se deba seleccionar aquellos proyectos que presenten sólidas expectativas para maximizar los cash flows futuros, sin considerar de entrada restricciones a los montos invertidos, sino sólo a los costos de oportunidad. El VAN en realidad no está enfocado a proyectos que “tuvieron” rendimientos medios o altos en el pasado. Ni toma en cuenta costos irrecuperables, pues son erogaciones pasadas e irreversibles que no deben influir para aceptar o rechazar un proyecto que tiene expectativas de incrementos máximos de cash flow futuro.

Algoritmo para analizar una propuesta de inversión a través del van

Realizar una previsión de los flujos de tesorería generados por el proyecto “X” a lo largo de su vida económica $(C_1, C_2, C_3, C_4, \dots, C_N)$
Determinar el correspondiente coste de oportunidad del capital $(FD_1, FD_2, FD_3, FD_4, \dots, FD_N)$. Para esto se obtiene el valor del dinero en el tiempo y el riesgo asumido en el proyecto “X”.
Utilizar el coste de oportunidad del capital para descontar los flujos de tesorería futuros de proyecto “X”. La suma de los flujos de tesorería descontados recibe el nombre de valor actual.
Calcular el Valor Actual Neto (VAN) Si el VAN es mayor que cero se procede a invertir. Si el VAN es igual o menor que cero no se invierte



Con base a la fórmula que se presenta del VAN, podremos observar que las variables necesarias para la toma de decisiones sobre inversión sin considerar el factor riesgo, son las siguientes:

Tabla 8
Análisis de la medición de valor actual o valor presente.

NOMBRE DE LA VARIABLE	TIPOS DE VARIABLES
VA = Valor Actual VAN = Valor Actual Neto VF = Valor Final = $V_n = V_0(1+in)$ -C0 = Cash Outflow Actual (inversión requerida en el período cero: “hoy”) C_1 = Cash Inflow Futuro o esperado en el período de tiempo 1 (año, mes, etc.) C_n = Cash Inflow Futuro o generado dentro de n años FD = Factor de Descuento FD_1 = Factor de Descuento para flujos de tesorería generados al cabo de un año FD_n = Factor de Descuento para flujos de tesorería generados al cabo de n años r_1 = Tasa de Rentabilidad sobre el dinero invertido durante el primer año r_n = Tasa de Rentabilidad sobre el dinero invertido durante n años	DEPENDIENTES E INDEPENDIENTES

Grafico 4
El VAN para la toma de decisiones de inversión

VALOR ACTUAL (NETO) EN UN PERIODO

$$VA = C_1 * F.D. = C_1 * \frac{1}{1+r} = \frac{C_1}{1+r}$$

$$FD = \frac{1}{1+r}$$

$$VAN = -C0 + VA = -C0 + \frac{C_1}{1+r}$$

$$VF = VAN (1+r)$$

VALOR ACTUAL (NETO) EN VARIOS PERIODOS

$$VA = C_1 * FD_1 = C_1 * \frac{1}{1 + r_1} = \frac{C_1}{1 + r_1}$$

$$VA = C_2 * FD_2 = C_2 * \frac{1}{(1 + r_2)^2} = \frac{C_2}{(1 + r_2)^2}$$

$$VA = C_3 * FD_3 = C_3 * \frac{1}{(1 + r_3)^3} = \frac{C_3}{(1 + r_3)^3}$$

ENTONCES:

Fórmula de Flujo de Tesorería Descontado

$$VA = \frac{C_1}{1 + r_1} + \frac{C_2}{(1 + r_2)^2} + \frac{C_3}{(1 + r_3)^3} + \dots + \frac{C_t}{(1 + r_t)^t} = VA = \sum_{t=1}^n \frac{C_t}{(1 + r_t)^n}$$

$$VAN = -C_0 + VA = VAN = -C_0 + \sum_{t=1}^n \frac{C_t}{(1 + r_t)^n}$$

Fuente: Elaboración Propia.

Criterio de la tasa interna de rentabilidad: TIR

La TIR es la tasa de descuento que iguala al VAN a cero. Es decir, es un punto de equilibrio financiero. La TIR es en esencia igual al método VAN. Sin embargo, la diferencia técnica se localiza en la tasa de descuento o costo de oportunidad: en el VAN se proporciona la “r”, mientras que en la TIR se desconoce “r”. En el método TIR se conocen los cash flows positivos y negativos, y lo importante es determinar el costo de oportunidad para que el VAN sea igual a cero. En el supuesto de que el VAN sea negativo, indica que la TIR aún es muy alta (costo de oportunidad muy caro) y se debe de disminuir “r” para igualar a cero. En cambio, si el VAN es positivo es que la TIR aún es muy baja (costo de oportunidad muy barato) y se debe de aumentar “r” para llegar a un punto de equilibrio (VAN = 0). Una vez entendidos estos primeros axiomas, la lectura financiera consiste en aceptar proyectos cuya TIR sea mayor al costo



de oportunidad. Es decir, la TIR indica que se aceptan proyectos de inversión si el costo de oportunidad es menor a la TIR. Pero si el costo de oportunidad es mayor a la TIR, se deberán rechazar los proyectos pues harán al VAN negativo. En general la TIR acepta oportunidades de inversión que ofrezcan tasas de rentabilidad superiores a los costos de oportunidad del capital

Una de las ventajas que tiene la TIR sobre el VAN es su lectura. Un importante número de analistas les resulta más difícil basarse en la lectura de un rendimiento que se expresa en valores actuales netos de unidades monetarias. En cambio prefieren tomar sus decisiones con base a rendimientos en términos porcentuales. Esto último lo proporciona el método TIR. Sin embargo, no debe confundirse la TIR con el costo de oportunidad del capital. Aunque la TIR y el costo de oportunidad aparecen como tipos de descuento bajo el modelo VAN, en realidad la TIR es una medida de rentabilidad que depende del monto y duración de los cash flows de los proyectos. En cambio, el costo de oportunidad del capital es un estándar de rentabilidad para el proyecto, el cual es establecido por el mercado de capitales y que indica qué rentabilidad ofrecen otros activos equivalentes en riesgo con respecto al proyecto. Es decir, el costo de oportunidad sirve para saber cuánto vale el proyecto. La tasa de descuento y la tasa interna de rentabilidad es la misma cuando hacen al VAN = 0

$$VAN = -C_0 + \frac{C_t}{(1 + TIR)} = 0$$

Es decir:

$$VAN = -C_0 + \frac{C_1}{(1 + TIR_1)} + \frac{C_2}{(1 + TIR_2)^2} + \frac{C_3}{(1 + TIR_3)^3} \dots + \frac{C_n}{(1 + TIR_n)^n} = 0$$

Conclusiones

La medición es parte central de un cambio entre modelos contables pues con las mismas transacciones se puede llegar a diferentes cantidades dependiendo de que mediciones propuestas tenga cada sistema contable.

Medición es un registro en términos monetarios en que se expresan y reconocen las transacciones contables y con las NIIF los métodos de medición son más completos y complejos, y sin embargo deben cumplir como cualquier tipo de medición dos condiciones fundamentales que son: Validez y confiabilidad. La validez es elegir el instrumento o técnica de medición más óptima o adecuada para las transacciones con tangibles e intangibles. La confiabilidad se refiere a que una vez seleccionado correctamente el instrumento de medición sea este consistente.

El Modelo NIIF incluye dos componentes centrales que son: las bases de medición y las técnicas de medición. Las bases de medición se componen de dos subprocesos que son: las Estimaciones y las Jerarquías. En cuanto a las jerarquías para mediciones a valor razonables tienen tres niveles que son: inputs observables en el mercado (“market to market”), inputs de activos análogos (“market to market”) e inputs no observables (“market to model”).

A través de una revisión exhaustiva en las NIIF se han detectado sobre todo cuatro tipos de costos (Costo Histórico, Costo de Ventas, Costo Amortizado y Costo de Transacción de un Activo o Pasivo Financiero) y seis tipos de valores (Valor Razonable, Valor en Libro o Contable, Valor Residual, Valor Neto Realizable, Valor Presente y Valor de Uso).

Es muy importante considerar que todo modelo contable tiene provisionalidad, y por tanto, en ocasiones para mantenerlo de forma eficiente dicho modelo debe considerar los cambios en los criterios de medición, los cuales deben ser reconocidos y medidos (ajustados) en tres dimensiones: el valor en libros, la partida afectada, y el periodo donde se dé el hecho, esto a través de dos tipos de reconocimientos: prospectivo y retrospectivo.

En cuanto las técnicas de medición podemos concluir que el modelo NIIF utiliza cinco tipos de enfoques: de Mercado, de Ingresos, de Costos, de Valor Razonable y Enfoque Inflacionario. El Modelo NIIF también presenta otro

enfoque con respecto a las clasificaciones de las mediciones con base a su tipo de “ajuste” ya sea por cambios en la política contable (NIC 8) o por errores u omisiones (NIC 10), que es la siguiente: Medición Inicial y Medición Subsiguiente; Deterioro con base a eventos internos (“Imperment Loss”) y con base a eventos externos; Revaluaciones o revalorizaciones; Reversiones o Irreversiones; Reconocimiento o des-reconocimiento; Actualizaciones o reexpresión por Inflación.

Capítulo 4

El modelo IFRS (NIIF) basado en principios sustituye al modelo de principios de contabilidad generalmente aceptados (PCGA) basado en reglas

Resumen

Los principios de contabilidad generalmente aceptados (PCGA) de cada país, era el máximo fundamento conceptual del anterior modelo contable, y representaban las proposiciones de medición y clasificación más amplias y menos específicas. Hoy el modelo está basado en las NIIF. Un equivalente a los PCGA son las Directrices contables que estandarizaron los modelos contables en la Unión Europea. La NIIF 13: “Medición del Valor Razonable”, ha tenido uno de sus mayores impactos en este grupo de PCGA, al tratar de revolucionar la producción de la información contable bajo el paradigma de la eficiencia del mercado con base a la transacción ordenada, incluyendo conceptos como los eventos o riesgos financieros y las nuevas técnicas de valorización que se apartan del principio de valor histórico.

El modelo NIIF basado en principios sustituye al modelo de principios de contabilidad generalmente aceptados (PCGA) basado en reglas

Como ya dijimos en la introducción, de los nueve principios contables, tres de éstos servían para delimitar a la entidad y a sus aspectos financieros: El principio de entidad, El principio de realización, El principio de período contable: En el segundo grupo, coexistían cuatro principios para establecer la base para cuantificar las operaciones de la entidad y su presentación: el principio de valor histórico original, el principio de negocio en marcha, el principio de período contable, y el principio de la revelación suficiente. Por último, en el tercer grupo tienen dos principios que tratan sobre las clasificaciones antes descritas y que operan como requisitos generales para la calidad del sistema contable y son: el principio de importancia relativa y el principio de consistencia.

Sin duda alguna la NIIF 13: “Medición del Valor Razonable”, ha tenido uno de sus mayores impactos en este grupo de PCGA, al tratar de revolucionar la producción de la información contable bajo el paradigma de la eficiencia del mercado con base a la transacción ordenada, incluyendo conceptos innovadores como los riesgos del mercado y nuevas técnicas de valorización que se apartan del principio de valor histórico.

Los PCGA de cada país, era el máximo fundamento conceptual del anterior modelo contable, y representaban las proposiciones de medición y clasificación más amplias y menos específicas. Esto llevó a un modelo que no era rígido, pero provocaba excesiva flexibilidad al basarse en un *criterio general* para seleccionar entre diversas alternativas equivalentes. Por eso cuando aplicamos los principios a todas las transacciones empresariales, no tenemos la garantía total de evitar, y menos resolver, todas las controversias que se presentan en el proceso contable.

Un equivalente a los PCGA son las Directrices contables que homologaron los modelos contables en la Unión Europea. A partir de 1968 la Unión Europea comenzó formalmente su armonización sobre sus sistemas contables para eliminar los distintos tipos de modelos que se daban entre los estados miembros. Esta región en la práctica es la primera organización internacional que más lejos ha llegado en el intento armonizador, al tener una significativa autoridad jurídica en la elaboración de los estados financieros dentro de sus países miembros, tanto para sus empresas como para aquellas multinacionales que están ubicadas dentro del territorio comunitario.

La Unión Europea considera que a diferencia de una zona de *libre cambio*, como el caso del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica, un *mercado común* está caracterizado por la *desaparición de las barreras a la libre circulación de personas, de mercancías, de servicios y de los capitales*. Estas cuatro libertades o derechos fundamentales comunitarios que son los que caracterizan a la Unión Europea, no son sólo aplicables a las personas sino también a las empresas.

En cuanto a sus modalidades, la coordinación de los derechos fundamentales comunitarios se efectúa por medio de las *directrices* que son propuestas por la *Comisión Europea* que es el órgano de gobierno de la Unión Europea que se encarga de aplicar las reglas de los tratados y administrar los créditos

presupuestarios. Además propone las leyes comunitarias (directrices), vela por el respeto de los tratados y gestiona las políticas comunes.

Este organismo está formado por comisarios y un presidente nombrados por los Estados Miembros y se caracteriza por su independencia respecto a los gobiernos. La elección del presidente debe ser sometida a la consulta y aprobación del Parlamento Europeo. Respecto a la elección de los comisarios obedece a la noción de confianza de la Cámara y el mandato de la Comisión es de cinco años con sede en Bruselas y el único órgano que puede censurarla es el Parlamento Europeo. Una vez que las directrices son propuestas por la Comisión Europea y finalmente aprobadas por el *Consejo Europeo*, previa consulta al *Parlamento o Asamblea Europeo* y el *Comité Económico y Social*, las directrices por lo regular no son aplicables directamente a las empresas, pues deben ser transformadas en Derecho Nacional y el control de las transformaciones y la interpretación de los textos están supeditados en última instancia a la *Corte de Justicia Europea*.

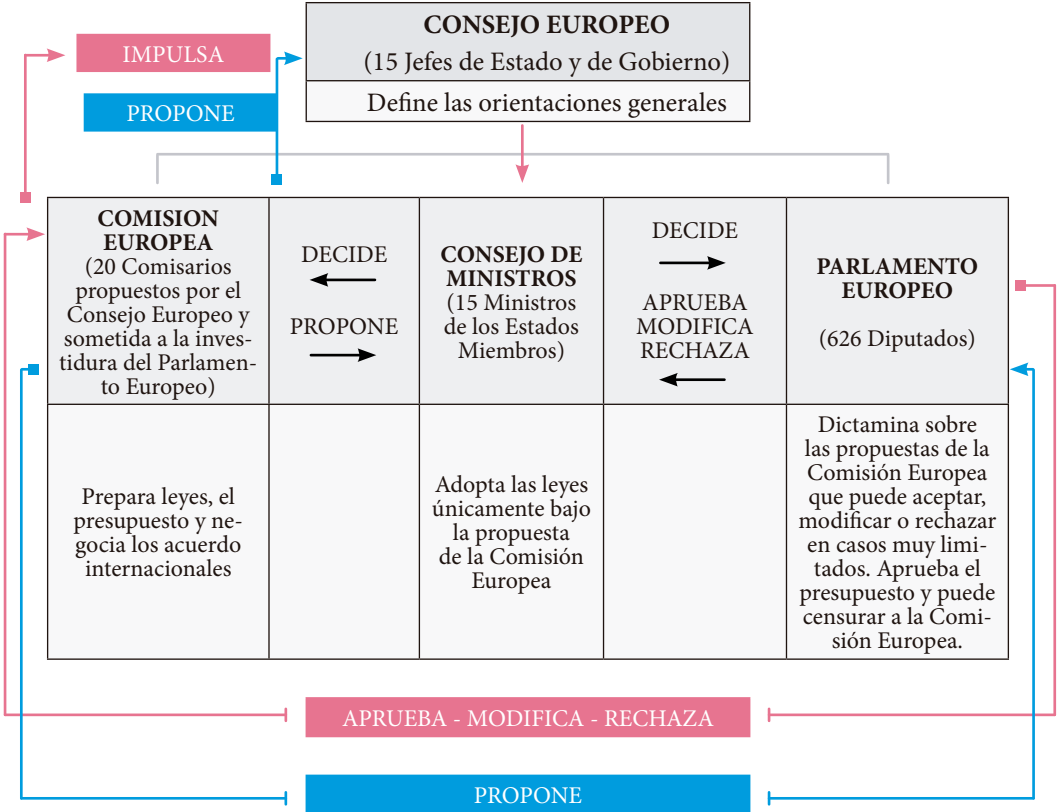
Cada una de las directrices de la Unión Europea tiene un impacto concreto en las actividades contables. Sin embargo, estas directrices no pueden proteger totalmente la efectividad de la información financiera pues mucho depende de los principios contables y de las disposiciones legales que rigen la preparación, presentación y disponibilidad de los estados financieros, así como del informe del auditor ante los accionistas y público en general.

El factor determinante para muchos países a la hora de homologar e imponer los requisitos sobre la presentación de informes financieros y el dictamen del auditor, se basa en la importancia relativa de un sector concreto. Esto obedeció inicialmente como respuesta a la enorme proliferación de quiebras empresariales. Sin embargo, en otros casos el factor fundamental se debe a la importancia económica de un mercado público de valores en donde las empresas deben funcionar eficientemente y producir información financiera más homologada cuando cotizan y para esto se requiere una auditoría independiente (Dober⁹ 1985, p.157).

9 Contabilidad y Auditoría en España ante la C.E. E.; Ponencias presentadas al seminario celebrado en la Universidad Internacional Menéndez Pelayo; Santander 1985.

Grafico 5

Implementación de las directrices dentro de la Unión Europea



Inicialmente se emitieron un total de ocho directrices de derecho de sociedades y tres directrices sobre Bolsa, pero aquellas que tuvieron un impacto más significativo sobre la práctica contable y de auditoría fueron fundamentalmente la cuarta, la séptima y la octava directrices de derecho de sociedades.

Las dos primeras directrices tratan sobre los requisitos contables y de auditoría que se han introducido en los países miembros y la octava directriz se refiere directamente a las normas sobre educación, capacitación y cualificación de los auditores.

Estas tres *Directrices de Derecho Societario* conformaron un conjunto de normas que debían ser muy bien interpretadas (Dober op. cit., p.158), pues como afirma Niessen, una cosa es la competencia en lo que se refiere a la coordinación en materia de Derecho de Sociedades dada a las instancias comunitarias y otra cosa es el campo de aplicación de una directriz en general (op. cit., p.42). A continuación, veremos el contenido de cada una de ellas y posteriormente incluiremos algunos comentarios al respecto por la importancia innovadora que tuvieron en la práctica como sistema contable internacional en el mercado comunitario más grande del mundo.

Tabla 9

DIRECTRICES DE ESTANDARIZACIÓN EN LA UNIÓN EUROPEA

DIRECTRICES DE DERECHO DE SOCIEDADES Y DE BOLSA DE LA UNIÓN EUROPEA			
	Fecha de emisión y Fecha de entrada En vigor	Directrices de derecho de sociedades	Contenido
SISTEMA CONCURSAL CONTABLE	Marzo 9, 1968 Septiembre 9, 1969	Primera directriz	“Las garantías que se exigen a las sociedades de los Estados Miembros a fin de proteger los intereses de los socios y de los terceros”.
	Diciembre 13, 1976 Diciembre 13, 1978	Segunda directriz	“Las garantías exigidas en los Estados Miembros a las sociedades en lo concerniente a la constitución de la Sociedad Anónima así como al mantenimiento y a las modificaciones de su capital”.
	Octubre 9, 1978 Octubre 9, 1981	Tercera directriz	“Fusiones entre Sociedades Anónimas”.
	Julio 25, 1978 Julio 25, 1980	Cuarta directriz	“Las Cuentas Anuales”.
	Agosto 1983*	Quinta directriz	“Propuesta de la estructura de las sociedades anónimas que cotizan en Bolsa y de los poderes y obligaciones de los órganos”.
	Diciembre 17, 1982 Enero 1, 1986	Sexta directriz	“Escisiones de las sociedades anónimas cotizadas en Bolsa”.
	Junio 13, 1983 Enero 1, 1988	Septima directriz	“Las Cuentas Consolidadas”.
	Abril 10, 1984 Enero 1, 1988	Octava directriz	“La habilitación de las personas encargadas de la auditoría legal de los estados contables”.
	FECHA DE EMISIÓN	Directrices de bolsa	CONTENIDO
BURSATIL	Marzo 5, 1979 Marzo 5, 1981	Primera directriz	“Las condiciones de admisión de valores mobiliarios”.
	Marzo 17, 1980 Septiembre 5, 1982	Segunda directriz	“Las condiciones de preparación, control y difusión del folleto a publicar para la admisión de valores mobiliarios”.
	Febrero 15, 1982 Junio 30, 1983	Tercera directriz	Información periódica a publicar por las sociedades cuyas acciones están admitidas a cotización oficial en Bolsa”.

*La propuesta inicial se remonta al 13 de diciembre de 1972, pero por su importancia y dado el gran número de disposiciones polémicas que contenía la propuesta, se continúa revisando sin ser aprobada hasta la fecha.

Fuente: Elaboración propia basándose en el Instituto de Censores Jurados de Cuentas de España: “Directrices de Derecho de Sociedades y de Bolsa”.

Primera directriz

Se emitió el 9 de marzo de 1968 y se dio un plazo de 18 meses para su puesta en vigor entre los seis Estados Miembros firmantes en ese año¹⁰. Su objetivo fue coordinar y lograr la equivalencia entre los Estados Miembros sobre las garantías que deben cumplir las sociedades para proteger los intereses de los accionistas y de terceros. Para lograrlo se explicó a través de 13 artículos los requisitos que debían contener el acta constitutiva y los estatutos para avanzar en la supresión de las restricciones a la libertad de establecimiento, especialmente en las sociedades anónimas y en las sociedades de responsabilidad limitada,

La directriz trató también sobre la coordinación de las disposiciones nacionales que debían cumplir las sociedades de cada Estado Miembro relativas a su publicidad, validez de los compromisos y nulidad de las sociedades. Estos tres elementos son muy importantes para asegurar sobre todo la protección de los intereses de terceros quienes tienen únicamente como garantía el patrimonio social de la sociedad.

Un punto interesante de esta directriz se refería a la publicidad y la obligación de cada Estado de abrir un expediente en un registro *central o registro mercantil* para las empresas (artículo 3.1.) Con esto se dio un importante progreso para institucionalizar organismos que sean una *fuerza de datos económicos y financieros de fácil acceso* para los usuarios interesados, quienes además pueden encontrar en los documentos datos tan importantes como el capital suscrito y desembolsado, la forma social adoptada por la empresa, y si procede, el estado en que se encuentre su posible liquidación.

La aplicación obligatoria de esta directriz al principio quedó en suspenso en lo que se refiere al artículo 2.f. sobre la coordinación del contenido de los estados financieros y a la obligación de publicar todos o una parte de estos para algunas sociedades en las que el total de su balance fuera inferior a una cifra que en ese momento aún no se había establecido a través de otra directriz¹¹. Sin embargo, esta limitación se solucionó al entrar en vigor la cuarta

10 Alemania Federal, Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo y Países Bajos.

11 Estas sociedades eran principalmente las sociedades de responsabilidad limitada de los derechos alemán, belga, francés, italiano y luxemburgués, así como las sociedades anónimas cerradas del derecho holandés.

directriz cuyo importe quedo fijado en 25000 unidades de cuenta europeas (lo que hoy conocemos como euros).

En lo que se refiere a la validez de los compromisos de la sociedad, lo más interesante se refirió a que la sociedad quedo obligada frente a terceros por los actos concluidos por sus órganos y esto incluyó la responsabilidad en la forma de publicidad de los estados financieros. Esta idea general fue el inicio de una obligación más estricta dirigida a los responsables de la elaboración y examen de los estados financieros.

Respecto a la nulidad de las sociedades, la directriz indicó que la liquidación de la sociedad al igual que la disolución, sólo podrá decretarse por sentencia judicial y únicamente se producirá en los siguientes casos:

1. Por ausencia de acto constitutivo; falta de documento público; o ausencia de mención en el acto constitutivo o en los estatutos de datos (como denominación y objeto social, la omisión de las aportaciones, el montante del capital suscrito, así como el desembolso real mínimo del capital social).
2. Por inobservancia de las formalidades de control preventivo; por carácter ilícito o contrario al orden público del objeto social; incapacidad de todos los socios fundadores o que el número de socios fundadores sea inferior a dos.

Segunda directriz

Se emitió el 13 de diciembre de 1976 y se dio un plazo de dos años para su puesta en vigor por los nueve Estados Miembros¹². Esta directriz trató en 44 artículos las garantías que se deben exigir a los Estados Miembros de las sociedades. Esto se refiere a la constitución, mantenimiento y modificaciones del capital de las sociedades anónimas. Su contenido no debe confundirse con el de la primera directriz que trató sobre los requisitos para las sociedades ya que la segunda directriz trata sobre los requisitos para los países miembros que deberán exigir a sus respectivas sociedades anónimas. Esta directriz es considerada por el Derecho Societario de la Unión Europea como la continuación del programa general que se enfoca a la supresión de restricciones sobre la libertad de establecimiento.

12 A esta fecha ya pertenecían a la Unión Europea: Dinamarca, Irlanda y Reino Unido.

La importancia de esta directriz radicó en que la actividad de las sociedades anónimas se considera como básica entre la economía de los Estados Miembros y en general en todas aquellas economías basadas en el mercado pues con regularidad la actividad de las sociedades anónimas se extiende fuera de los límites del territorio nacional. Con base en lo anterior, la segunda directriz intentó asegurar una equivalencia mínima en la protección de los accionistas y acreedores a través de la coordinación de las disposiciones nacionales de cada país relativas a la constitución, mantenimiento y la reducción del capital de la sociedad anónima.

Las disposiciones comunitarias se caracterizan por su tendencia a la preservación del capital, las suficientes garantías a los acreedores y las limitaciones a la distribución indebida de dividendos que pueden ser el origen de una suspensión de pagos o quiebra empresarial. Además, se incluyeron otras disposiciones que refuerzan la protección a terceros como son las limitaciones de la sociedad sobre la posibilidad de adquirir o suscribir sus propias acciones; incluye los requisitos sobre la forma de pago de dichas acciones (tanto en el caso de que sean exhibidas en efectivo o en especie); menciona los mínimos del capital social que se debe cubrir, así como las reglas para el aumento del mismo; y por último, hace referencia clara sobre la creación de las reservas legales y estatutarias de la sociedad.

En el artículo 6.1. se obliga a los Estados Miembros a exigir una suscripción de capital mínimo de 25000 unidades de cuenta europeas. En el artículo 6.2. originalmente contenía el cálculo del *ecu* que fue derogado y sustituido por el *euro*. Aquí se establece que a propuesta de la Comisión, el Consejo Europeo procederá cada cinco años al examen y revisión de los importes de las unidades europeas en base a la evolución económica y monetaria de cada uno de los países comunitarios. Este punto es muy importante pues por primera vez en el mundo, diferentes países tuvieron la misma unidad monetaria y con esto se dio un gran avance en la comparación de los estados financieros.

Otro tema central de esta directriz fue el relativo a las reglas detalladas que se establecieron para el capital contable, y sobre todo para el capital social (artículos del 7 al 12, y del 18 al 40). La directriz hizo mención sobre medidas de precaución sobre una descapitalización (artículo 15.3 b, c) y explicó que, ante una pérdida grave de capital suscrito, la Junta General debía convocar a sus

miembros para examinar si procedía o no la disolución de la sociedad, en un plazo fijado por la legislación de los Estados Miembros.

Al respecto, la directriz incluyó ciertas limitaciones para las legislaciones de los Estados Miembros las cuales se vio como un avance positivo que coadyuvó hacia la *armonización concursal*. Estas limitaciones se refieren a que las legislaciones de los Estados Miembros no podían fijar en más de la mitad del capital suscrito el importe de la pérdida considerada como graves, es decir, como máximo se podía perder sólo hasta menos del 50 % del capital suscrito y no considerarse grave.

Tercera directriz

Se emitió el 9 de octubre de 1978 y se dio un plazo de 3 años para su puesta en marcha entre los nueve Estados Miembros. Esta directriz trató en sus 33 artículos sobre *las fusiones por absorción y las fusiones por constitución* entre las sociedades anónimas. Su contenido fue una continuación de la coordinación de las legislaciones de los Estados Miembros para la constitución, mantenimiento y modificaciones del capital de las sociedades anónimas. Además, la directriz completó temas concernientes a las cuentas anuales de determinados tipos de sociedades que se mencionan en la cuarta directriz.

Respecto a las *fusiones por absorción* estableció que se debe establecer un *proyecto de fusión* que contuviera principalmente el tipo de canje aplicable a las acciones, el importe de compensación, las modalidades de entrega de las acciones de la sociedad absorbente, su fecha de efectividad para participar en los beneficios, la fecha a partir de la cual las operaciones de la sociedad absorbida se consideraran contablemente como realizadas por cuenta de la absorbente y los derechos garantizados por la sociedad absorbente hacia los accionistas comunes y preferentes.

La directriz indicó que los accionistas tienen el derecho de examinar el proyecto de fusión y las cuentas anuales que deberán seguir idénticos criterios de presentación en los estados financieros. Las legislaciones de los Estados Miembros podían regular el régimen de nulidad cuando se pronunciarán por medio de decisión judicial y la sentencia sería objeto de publicidad según la modalidad prevista por cada Estado Miembro.

En la *Fusión por Constitución* se estableció que se podía realizar a través de un proyecto de fusión que incluyera una escritura de constitución de la nueva sociedad con sus respectivos estatutos. La legislación de las fusiones buscó la protección de los intereses de los socios, de acreedores (sean o no obligacionistas) y de terceros. También consideró la protección de los derechos de los trabajadores en el caso de transferencias de empresas, establecimientos o de otros títulos de las sociedades fusionantes para que no se vieran perjudicados sus derechos.

El contenido de la primera, segunda y tercera de las directrices englobó aspectos eminentemente del derecho de sociedades, del derecho civil y del derecho mercantil, que repercutieran directamente en los sistemas concursales, los cuales a su vez deberían estar estrechamente relacionados con los estudios predictivos de quiebras pues nos ayudan a definir mejor el concepto de la empresa fracasada con sus dos modalidades más clásicas: la suspensión de pagos y la quiebra.

Cuarta directriz

Se emitió el 25 de julio de 1978. Esta directriz, basada en el artículo 54 del Tratado de Roma, fue considerada como la más importante en materia contable y representó la culminación de casi una década de discusiones sobre el establecimiento de ciertas normas mínimas sobre la presentación de la información financiera de las sociedades de la Unión Europea, excluyendo sólo a aquellas sociedades del sistema financiero como son los bancos, instituciones de crédito, aseguradoras, etc. Su contenido lo podemos dividir en tres apartados muy importantes que son:

1. El contenido y la presentación de los estados financieros anuales y del informe de gestión:
2. Los métodos de valoración aplicados a los estados financieros.
3. La auditoría y publicación de los estados financieros.

El primer objetivo de la cuarta directriz consistió en definir el contenido mínimo de las cuentas anuales en su conjunto y regular el modo y el orden de la presentación de la información contable. Las cuentas anuales se compo-

nían de tres estados financieros básicos que eran: el balance general, el estado de resultados, el cuadro de financiación y la memoria o anexo (aunque los Estados Miembros son libres de presentar otros documentos suplementarios como son el estado de cambios, el estado de beneficios retenidos, etc.)

En cuanto a la información, la directriz reguló el modo y el orden de presentación de los estados financieros. La aplicación correcta de los esquemas no fue una tarea fácil pues en el caso del balance existían diferentes criterios para presentar las cuentas. En cuanto al estado de resultados, el mayor problema radicó en distinguir aquellas partidas que integraban el resultado ordinario y el resultado extraordinario, pues además de que cada Estado Miembro tenía establecidas diferentes opciones para determinar esos resultados, existían también diferentes opciones de criterios que podían seleccionar las empresas.

Por eso, aunque esta directriz rigió el contenido y presentación de la contabilidad anual y exigió cambios importantes, las diferencias en las prácticas individuales habían obligado a hacer flexible esta normativa al dar diversas opciones a sus Estados Miembros con la finalidad de desarrollar más eficientemente el contenido de la directriz a través de un equilibrio entre esa rigidez necesaria y la flexibilidad en la utilización de los esquemas para las cuentas, que abarcó por igual a las cuentas consolidadas (sólo exceptuando algunos arreglos propios de la relación que existe en las cuentas anuales al consolidar).

Respecto a la coordinación que buscó la cuarta directriz en materia contable, no se limitó a regular la estructura de las cuentas, sino que buscó la armonización en las reglas de valuación de las partidas más importantes que componen los estados financieros. Niessen (op. cit., p. 44) cita que existen cuatro factores muy importantes a considerar para alcanzar la deseada armonización contable y son:

- Excluir la indicación de los valores de liquidación pues la directriz se basa en el principio de continuidad, salvo en caso de refutación.
- Prohibir modificar los métodos de valoración de un ejercicio a otro.
- Bajo el principio de prudencia, únicamente los beneficios realizados pueden contabilizarse. En cambio las pérdidas eventuales pueden reconocerse aunque no estén realizadas.
- La contabilidad se basará en el principio del devengo, es decir, los ingre-

sos y gastos se deben reconocer en los estados financieros, independientemente de la fecha de pago o cobro¹³.

Es importante mencionar que esta directriz al incorporar el pensamiento anglosajón sobre la flexibilidad para obtener información más “*fidedigna*”, no impidió realizar nuevas experiencias con otros métodos de valuación, aunque estos no estén fundamentados en los precios históricos. De esta forma los estados miembros tenían permitido llevar a cabo evaluaciones con valores más actuales como son: el valor de reposición para algunos activos fijos, la contabilidad inflacionaria u otra forma de revaluación.

Recordemos que las correcciones al valor fue uno de los principales problemas de la técnica contable. Estas correcciones podían llevarse de diferentes formas como por ejemplo: a través de provisiones al pasivo, deducciones al activo, reexpresiones, etc. Pero la normativa sobre dichas correcciones al valor debió fundamentarse en todo momento bajo el principio de valoración según el precio de adquisición o el coste. Sin embargo, a la fecha y por la baja tasa de inflación que presentan los Estados Miembros de la Unión Europea, los denominados “nuevos métodos” no se han definido aún por reglas comunitarias, aunque sí se exige el respeto de dos principios muy importantes que, según Niessen (op. cit.,p 45), son:

- El principio de la prudencia: la diferencia del importe entre el valor inicial y el valor actual o reexpresado debe reconocerse siempre en una reserva no distribuible a los accionistas.
- El principio del coste histórico: las cuentas reexpresadas deberán conservar el registro de su valor histórico.

Todas las sociedades en que se aplicó la cuarta directriz estaban consideradas como sociedades de capitales¹⁴ y su aplicación no podía abarcar otro tipo de sociedades (como la de personas) por dos razones fundamentales que también cita Niessen (1985, p. 42) y son:

13 Algunos autores opinan que existe un conflicto entre el principio de devengo y el principio de prudencia. Para otros, como Niessen (op. cit.), tal conflicto no debe existir entre estos dos principios, pues el principio de la prudencia excluye la contabilización de un beneficio y el problema de su afectación a un ejercicio determinado ya ni siquiera se plantea.

14 Esta directriz se aplica a todas las sociedades de capitales, cualquiera que sea la actividad ejercida por estas, a excepción del sistema financiero (bancos, aseguradoras, etc.)

- Las sociedades de capitales ofrecen como garantía a los terceros únicamente su patrimonio social, al contrario de las sociedades de personas en las que todos los socios son plenamente responsables de las deudas sociales. Según este punto de vista, la publicación obligatoria de las cuentas es la contrapartida del privilegio de la responsabilidad limitada.
- La actividad de las sociedades de capitales se extiende muchas veces fuera del territorio nacional y comunitario.

Sin embargo, en la práctica el campo de aplicación de la cuarta directriz fue más amplio respecto a la séptima directriz, pues la primera de éstas no se limitaba a sociedades de capitales, ya que un Estado Miembro podía aplicar las reglas a otras formas de empresas. En cambio, la séptima directriz cuando se impone por un Estado Miembro para las cuentas consolidadas de sociedades de capitales y otras formas de empresas, estas deben respetar las respectivas reglas comunitarias en materia de consolidación.

Aunque la cuarta directriz estuvo diseñada para sociedades de capitales, que comúnmente extienden sus operaciones a nivel comunitario y extracomunitario, nada impide al legislador nacional el aplicar la directriz a otras formas de empresa a nivel nacional. Esta actuación no tiene ningún género de obligación por parte de la Unión Europea, al contrario del caso de la séptima directriz en donde el Estado Miembro que la aplica debe respetar en todo momento la normatividad comunitaria en materia de consolidación.

Otra noción básica en que se inspiró la cuarta directriz fue la de “*la imagen fiel*”, mejor conocida en inglés como “*true and fair views*”, que según el texto comunitario nos dice que las cuentas deben dar imagen fiel de la sociedad sobre tres elementos claves que son: la situación financiera, los resultados del ejercicio y el patrimonio. La afirmación de la “imagen fiel” no debe en ningún caso apartarse de las disposiciones específicas de la cuarta directriz, pues en la mayoría de los casos se han considerado situaciones extremas para evitar perder la homologación alcanzada en la presentación de los estados financieros.

La imagen fiel, cuyo origen se ubica en el Reino Unido y posteriormente se ha ido estableciendo en los demás países de la Unión Europea por medio de la cuarta directriz, no es un concepto cerrado o delimitado y trata de transmitir la doble noción de *imparcialidad y objetividad* que debe cumplirse a través de la elaboración de las cuentas anuales. El Instituto de Contabilidad y Auditoría de

Cuentas de España (ICAC) define a la imagen fiel como “el corolario de aplicar sistemática y regularmente los principios contables, entendiendo éstos como el mecanismo capaz de expresar la realidad económica de las transacciones realizadas” (op. cit. p. 17)¹⁵.

Para el ICAC, la empresa moderna al elaborar su información financiera y económica debe ser bajo *transparencia y fiabilidad* y esto logra cuando las cuentas son:

1. **Comprensibles:** fácil de entender por el usuario.
2. **Relevantes:** la información que contienen las cuentas debe ser significativa para el usuario sin dejar de ser comprensibles.
3. **Fiabiles:** las cuentas no deben tener errores significativos para la toma de decisiones.
4. **Comparables:** la información contenida en las cuentas debe ser *consistente y uniforme* en el tiempo y entre las distintas empresas.
5. **Oportunas:** la información debe producirse en el momento que sea útil y no tener un desfase temporal significativo.

Quinta directriz

La propuesta inicial se remonta al 13 de diciembre de 1972, pero por su importancia y dado el gran número de disposiciones polémicas que contenía la propuesta, se continuó revisando. En agosto de 1983, la propuesta original fue modificada y apareció esta propuesta con 65 artículos contenidos en siete capítulos que trataron sobre la estructura de las sociedades anónimas y de los poderes y obligaciones de sus órganos. La directriz buscó una estrecha coordinación de las legislaciones relativas a las sociedades anónimas que son consideradas como prioritarias por su trascendencia en el campo de las actividades económicas transnacionales.

Actualmente existen dos sistemas diferentes de organización administrativa dentro de la Unión Europea. El primero de ellos es el *Sistema Monista* que prevé sólo un órgano administrativo. El otro es el *Sistema Dualista* que prevé dos órganos: uno es el encargado de la gestión social y el otro se encarga de

¹⁵ El ICAC explica en el Plan General de Contabilidad Español que la imagen fiel se obtiene a través de la aplicación de los Principios Contables y a la formulación clara de las cuentas anuales.

la vigilancia y control del órgano directivo. En ambos sistemas se estableció una distinción entre los miembros gerentes y los miembros no gerentes cuya función sólo se limitó a la de vigilancia. La propuesta de esta directriz incluyó también la participación de los trabajadores, tanto en la dirección como en la vigilancia de la sociedad.

El sistema monista nos dice que las sociedades se gestionarán por los *miembros gerentes* de un órgano de administración, bajo el control y vigilancia de los *miembros no gerentes* de ese mismo órgano que vendría siendo un área de auditoría interna. El número de miembros no gerentes debe ser divisible por tres y superior al número de miembros gerentes que son nombrados por los no gerentes o por los estatutos.

Los miembros no gerentes se nombran a través de la asamblea general en la proporción de dos tercios como máximo, y por los trabajadores de la sociedad en la proporción de un tercio como mínimo y de la mitad como máximo. Al igual que el sistema dualista, el sistema monista exigió los mismos requisitos a sus miembros.

Posteriormente se habló sobre la aprobación y auditoría de las cuentas anuales por parte de la asamblea general. En los Estados Miembros en donde las sociedades estaban organizadas según el sistema dualista, las cuentas anuales podían ser aprobadas no sólo por la asamblea general, sino también por los órganos de dirección y vigilancia, a menos que estos mismos decidieran lo contrario.

Se estableció que el 5% de los beneficios del ejercicio se llevaran a la reserva legal hasta que se alcanzara como mínimo el 10% en relación al capital suscrito. Mientras esta reserva no superara dicho porcentaje sólo podría ser utilizada para incrementar el capital suscrito o compensar pérdidas, siempre y cuando previamente se hubieran agotado las otras reservas.

Sexta directriz

Se emitió el 17 de diciembre de 1982 y se dio como plazo hasta el 1 de enero de 1986 para su puesta en vigor por los nueve Estados Miembros. Esta directriz trató en 27 artículos contenidos en cinco capítulos sobre las escisiones de

las sociedades anónimas. Podemos decir que es la parte final del programa general para la supresión de restricciones a la libertad de establecimiento que se inició con la primera directriz para establecer las garantías que se deben exigir a las sociedades de los Estados Miembros. Se continuó con la segunda directriz para los aspectos relativos a la constitución, modificación y protección de la sociedad anónima y su capital. Y con la tercera directriz se profundizó en lo relativo a las fusiones de las sociedades anónimas y sus cuentas anuales que se debían establecerse.

Sin embargo, en la tercera directriz se observó que su contenido únicamente se refería ciertas operaciones de las fusiones que no incluían a la escisión. Entonces el Parlamento Europeo y el Comité Económico y Social propusieron que también se reglamentará la operación de la escisión para proteger los intereses de los socios y de terceros en aquellos Estados Miembros que permiten este tipo de operación. La sexta directriz nos dice que existen dos tipos de escisión, que son:

La escisión por absorción: es aquella operación en que la empresa presenta una disolución sin liquidación y transfiere su patrimonio activo y pasivo a otra(s) empresa(s) que se denominan *sociedades beneficiarias*¹⁶. Los socios de la sociedad escindida reciben de la sociedad beneficiaria acciones que deben estar registradas en el *proyecto de escisión* que es el equivalente al *proyecto de fusión*, y por lo tanto, deben cumplir similares requisitos que ya se han explicado de manera general en la tercera directriz.

La escisión por constitución de nuevas sociedades: es aquella operación en donde existiendo disolución sin liquidación, una empresa transfiere a otras empresas de nueva constitución, el conjunto de su patrimonio activo y pasivo. A cambio las nuevas empresas adjudican acciones a los accionistas de la sociedad escindida quienes reciben además una compensación en especie que no debe sobrepasar el 10% del valor nominal de las acciones atribuidas o de su valor contable (estos mismos porcentajes operan para la escisión por absorción).

16 Todas las empresas que participan en el acto de escisión se les denomina sociedades fusionantes; a la sociedad absorbida se le denomina sociedad escindida; y por último, a la sociedad absorbente se le denomina sociedad beneficiaria.

Las legislaciones de los Estados Miembros sólo podrían regular el régimen de nulidad de la escisión por una decisión judicial originada por la ausencia de control de legalidad preventivo, judicial o administrativo.

Séptima directriz

Se emitió el 13 de junio de 1983 y se dio como plazo hasta el 1 de enero de 1988 para su puesta en vigor por los Estados Miembros. Esta directriz, en 50 artículos contenidos en seis secciones, trató sobre la preparación de los estados consolidados y existieron fuertes controversias en su aplicación, tanto en los países miembros como fuera de la Unión Europea. Las diferencias principales se dirigieron a la propuesta sobre la formación de un grupo para fines de consolidación y la preparación de subconsolidaciones especiales en las multinacionales cuyas matrices no se ubicarán dentro de territorio comunitario.

La séptima directriz es una continuación de la cuarta directriz pues esta última no incluyó de forma expresa o analítica algunas formas de sociedades que forman grupos y que tienen la obligación de presentar a los socios y terceros estados financieros combinados y consolidados. La séptima directriz a través de la coordinación de las legislaciones nacionales en materia de cuentas consolidadas buscó la comparación y equivalencia de dicha información. Las empresas filiales que a su vez fueran matriz tenían también el deber de establecer cuentas consolidadas buscando dar la mejor *imagen fiel* de la situación y resultados del conjunto de empresas.

La consolidación debía implicar la agregación íntegra de los elementos del activo, pasivo, ingresos y gastos de esas empresas, con mención separada de los intereses minoritarios en el grupo, eliminando las relaciones financieras entre las empresas consolidadas. En el proceso de consolidación fue necesario definir un cierto número de principios para la confección de las cuentas consolidadas. Sobre los criterios de valoración se debió asegurar que las cuentas obtenidas englobaran elementos homogéneos y comparables, tanto en lo que se refiere a períodos contables como a los estados financieros que debían incluir un anexo que indicara información relevante sobre las empresas a consolidar.

Una empresa podía ser excluida de la consolidación únicamente cuando no presentara interés significativo, restricciones drásticas y duraderas que di-

ficulden sustancialmente el ejercicio de la dirección única de la empresa matriz o la información necesaria para establecer las cuentas consolidadas no pudiera obtenerse sin costos desproporcionados o sin un retraso no justificado. También se excluyó de la consolidación aquellas empresas que tuvieran actividades hasta tal punto diferentes que su inclusión resultase contraria a la imagen fiel del patrimonio, situación financiera y resultados del conjunto de empresas sujetas a consolidación. En este caso la empresa matriz debía utilizar las cuentas anuales de la cuarta directriz e incluir en el anexo a las empresas filiales para lograr obtener la imagen fiel.

Las cuentas inter-empresas, que son operaciones efectuadas entre las empresas incluidas en la consolidación, se debían de eliminar. Sin embargo, el artículo 26.C autorizó a los Estados Miembros a que las eliminaciones que afectaran el valor contable del activo se realizaran de forma proporcional con respecto a la parte del capital poseído por la matriz en cada una de las filiales. Para esto la operación se debía efectuar conforme a las condiciones del mercado y siempre y cuando la eliminación de los beneficios o pérdidas supusiera costos desproporcionados. En estos casos se debía de informar a través de los anexos a los estados financieros.

Es importante señalar que la consolidación no podía modificarse de un ejercicio a otro. En el artículo 28 se reconoció el problema de la consistencia y se indicó que cuando el conjunto de empresas consolidadas hubiera experimentado modificaciones notables durante el ejercicio, se debía de incluir las indicaciones necesarias para *obtener la comparabilidad de las cuentas consolidadas*, pero de no obtenerse, los Estados Miembros tenían la facultad de autorizar o prescribir la consolidación estableciendo para esto un balance de apertura y una cuenta de pérdidas y ganancias adaptada.

Respecto al anexo, la directriz citaba los elementos más importantes que debía contener ese documento. Por ejemplo, dice que es importante mencionar los criterios de valoración aplicados a las distintas cuentas consolidadas, así como los criterios empleados en el cálculo de las correcciones valorativas. En las cuentas en moneda extranjera debían indicarse las bases de conversión utilizadas para su expresión en la moneda en que se establecieran las cuentas consolidadas.

Para los importes globales se debían incluir las deudas de duración residual superiores a cinco años que figuraran en el balance general y aquellos compro-

misos no financieros que no figuraran en el balance. También se debió incluir en el anexo el importe neto de la cifra de negocios consolidada (por categorías de actividades y por mercados geográficos en la medida en que difieran entre sí) y el número medio de personas empleadas durante el ejercicio en las empresas consolidadas.

Para el informe de gestión consolidado se indicó que debían contener una exposición fiel sobre la evolución de los negocios, la situación conjunta de las empresas incluidas en la consolidación, los hechos más importantes después de la fecha del cierre, la evolución previsible del conjunto de empresas, las actividades en materia de investigación y desarrollo, el número y el valor nominal o contable de las acciones y participaciones de la empresa matriz poseídas por ella misma o sus filiales.

La directriz concluyó que todas las cuentas consolidadas debían auditarse para verificar la concordancia del informe de gestión consolidado con las cuentas consolidadas. Estos datos representaron sin duda alguna un importante elemento para el análisis financiero pues permitió obtener indicadores más significativos de acuerdo al contexto global de las empresas.

Octava directriz

Se emitió el 10 de abril de 1984 y se dio como plazo hasta el 1 de enero de 1988 para su puesta en vigor por los Estados Miembros. En 30 artículos contenidos en cinco secciones esta directriz trató como lograr una buena calidad en el control de las cuentas a través de la habilitación de las personas encargadas de la auditoría legal a los estados contables.

Aquí se estableció la obligación de auditar las cuentas anuales de ciertas formas de empresas, intentando armonizar los requisitos que debía cumplir el profesional que desarrollará la auditoría con el objetivo de lograr la independencia mental, ética y aptitud profesional, y un nivel suficientemente elevado de conocimientos teóricos. En lo relativo a la publicidad, los Estados Miembros debían asegurarse de poner a disposición del público, los nombres y direcciones de todas las personas físicas y de las sociedades de auditoría habilitadas para el ejercicio. En el inciso tres se vio con mayor detalle este tema.

Desde nuestro punto de vista, el modelo que se desarrolló en la Unión Europea es de los más avanzados para estructurar bases de datos más homogéneas entre diferentes países para llevar comparaciones entre las empresas. Sin embargo, existieron algunos contenidos en las directrices que se fueron postergando y que tenían un carácter ambiguo. Al eliminarse esas limitaciones que a continuación comentaremos, se pudo avanzar más hacia la armonización entre los Estados Miembros.

En la Primera Directriz (artículo 2.f) se mencionaba que el balance y cuentas de resultados anuales debían indicar las personas que por mandato legal han sido encargadas de su *certificación*. Usualmente es el auditor externo el que por mandato legal es el responsable de la revisión de los estados financieros, sin embargo, a la fecha el auditor nivel internacional en varios casos está impedido para *certificar*. El máximo alcance en sus obligaciones son las de emitir una opinión positiva o negativa sobre la razonabilidad de los estados financieros en base a la aplicación consistente de principios de contabilidad generalmente aceptados. Por lo tanto, no estuvo claro la interpretación de certificación, pues ni el Contador Público de la empresa, ni el auditor interno tienen tampoco la capacidad de certificación pues carecen de independencia mental que es una de las normas más importantes para auditar las cuentas de una empresa.

En la parte tercera de la misma directriz, sobre la nulidad de las sociedades, el artículo 11 mencionaba que además de los casos expuestos en el mismo (y que hemos citado líneas atrás), las sociedades no estaban sujetas a ninguna otra causa de inexistencia, nulidad absoluta o relativa o de anulabilidad. Reforzando esta idea, el artículo 12.3 indicaba que la nulidad por sí sola no podía afectar a la validez de las obligaciones de la sociedad sin perjuicio de los efectos del estado de liquidación, y aún más, se mencionaba en el artículo 12.5 que los accionistas estaban obligados a aportar el capital suscrito y no desembolsado en la medida en que lo exigían los compromisos que tenían frente a los acreedores.

Sin embargo, en el artículo 12.4, mencionaba que la legislación de cada Estado Miembro podía regular los efectos de la nulidad de la sociedad entre los socios. Esto indicaba que en materia de suspensión de pagos y declaraciones de quiebras no se establecían aún criterios comunitarios para armonizar las respectivas leyes concursales. Lo anterior da la posibilidad de que algún

Estado Miembro pueda llevar a cabo “subsidios ocultos”, en los que empresas con fracaso empresarial continúen funcionando al tener la capacidad de hacer frente a sus acreedores más inmediatos. Esto siempre ha originado que los criterios o parámetros de medición y comparación entre las diferentes empresas comunitarias se vean seriamente limitados al existir una afectación financiera y económica distinta a la de un mercado de libre competencia.

En la segunda directriz, en el artículo 41, se autorizó a los Estados Miembros a no aplicar los artículos 9.1, 19.1, 25, 26 y 29. Estas disposiciones trataron sobre las acciones emitidas en contrapartida de aportaciones que debían ser liberadas en el momento de la constitución o aprobación de la sociedad, en una proporción no inferior al 25% de su valor nominal o valor contable. También estos artículos trataron del modo en que la junta debía autorizar dichos aumentos de capital y sobre como los Estados Miembros podían dejar de aplicar ciertos artículos (30, 31, 37, 38 y 39) a las sociedades sujetas a un estatuto especial que emitieran simultáneamente acciones de capital y acciones de trabajo.

Estas autorizaciones para derogar las anteriores disposiciones estaban justificadas sí se favorecía la participación en el capital de las empresas por parte de los trabajadores o de otro tipo de personas permitidas por la ley nacional. Sin embargo, no se mencionaba ningún mínimo de características que debían reunir ese tipo de personas

En la tercera directriz se señalaba que los Estados Miembros tenían la opción de no aplicar esta directriz cuando una o varias de las acciones absorbidas o que desaparezcan estuvieran sujetas a procedimientos de quiebra o de suspensión de pagos (artículo 1.3). Este aspecto de no manejarse con la prudencia adecuada y de politizarse (como en otros muchos casos pasa con los criterios contables) puede llegar a ser una seria limitación para llegar a un consenso más uniforme entre los Estados Miembros sobre cuando decretar el fracaso empresarial.

En la cuarta directriz, una crítica muy fuerte que se presentó entre los Estados Miembros fue la de no obligarse a incluir el Cuadro de Financiación entre los estados financieros básicos. Además, la directriz no mencionaba ninguna regla sobre el cálculo y reconocimiento de los *resultados por posición monetaria* (repomo) o sobre el *costo financiero en moneda extranjera* (paridad de

equilibrio), que no es otra cosa que las diferencias y resultados cambiarios, es decir, el costo de financiamiento en moneda extranjera.

Este es un tema que llama nuestra atención pues gran número de empresas de la Unión Europea negocian con múltiples tipos de divisas de dentro y fuera del mercado comunitario. El repomo y el costo financiero en moneda extranjera junto con los intereses financieros, integran el concepto del *Coste Integral de Financiamiento* que es núcleo central para reconocer más exactamente la carga financiera de una empresa.

Coincidiendo con el ICAC respecto a que la cuarta directriz “es el mejor exponente del pensamiento y de las prácticas contables de la Europa comunitaria” y que el Plan de Contabilidad es un texto netamente contable y libre de posibles interferencias, incluidas las de orden fiscal (op. cit. p.27), el no reconocimiento del Costo integral de Financiamiento puede originar un rezago en gran número de empresas sobre la correcta valoración de sus costos financieros que afectan directamente a los resultados. Además, se deja de evaluar la actuación del director financiero y en particular del tesorero respecto a la eficiencia en la administración del cash flow y las decisiones de financiación.

En la séptima directriz los artículos 28 y 29 podían propiciar la falta de armonización contable pues se facultaba a los Estados Miembros a autorizar o prescribir los criterios de valoración que se aplicaban en las cuentas consolidadas y sólo se exigía que se informara en el anexo de este hecho incluidos. Estos mismos artículos también autorizaban que se modificaran los criterios de uniformidad por criterios de no uniformidad aplicados a las consolidaciones de los activos y pasivos, siempre y cuando se obtuvieran *en conjunto una imagen fiel* (artículo 16.3). El problema que se presentó era como evaluar ese conjunto de la imagen fiel pues ese ha sido una de las excusas para la aplicación de la contabilidad creativa.

En la octava directriz daremos sólo un breve comentario, pues este tema se desarrolla con más amplitud en un capítulo que trata exclusivamente sobre los problemas en cuanto a la independencia mental de los auditores. Aunque la directriz es muy precisa en los requisitos que debe reunir el auditor, al mismo tiempo presentaba un problema de “flexibilidad inquietante” al permitir a los Estados Miembros el habilitar, superando un examen profesional, a personas físicas y sociedades de auditoría que no cumplieran la formación teórica pero

que acreditan una experiencia suficiente en las áreas financiera, jurídica y contable.

En caso de no superar dicho examen profesional, aun así, el Estado Miembro podía seguir habilitando a dichas personas con carácter especial para el ejercicio de la auditoría legal de sociedades y grupos de empresas de tamaño limitado pues se excluyeron aquellas empresas que llevaran cuentas consolidadas.

La directriz consideraba que en principio el auditor debía tener un nivel de entrada a la universidad, haber cursado un programa de enseñanza teórica, haber llevado a cabo una formación práctica y haber superado un examen profesional de nivel equivalente a la finalización de estudios universitarios que estuviera organizado y reconocido por el Estado. Más adelante la directriz indicaba que en caso de haber superado el examen algunas de las asignaturas de los cursos universitarios descritas anteriormente, el Estado Miembro podía dispensar las pruebas teóricas sobre esas áreas. Situación que creemos no siempre garantiza una verdadera capacidad profesional y que es una de las normas principales a cumplirse en una auditoría.

También la octava directriz fue muy flexible en el caso de no haber cursado estudios universitarios e indicaba que el auditor podía optar por el derecho al examen de conocimientos, aunque debería por lo menos haber concluido un período de formación profesional teórica mínimo de tres años y de formación práctica durante dos años en lugares que tuvieran las garantías suficientes en el campo de la auditoría. Para aquellas personas con quince años de experiencia práctica en las áreas financiera, contable y jurídica, sólo deberían superar el examen profesional, aunque no tuvieran el título universitario, o en su defecto, deberían haber ejercido siete años, cursando dos años de formación práctica y superar el examen profesional.

Toda esta combinación de opciones para el censor de cuentas definitivamente amplió el grado de criterios y expectativas del individuo que afectaban directamente a la armonización contable.

Sobre la integridad profesional e independencia se estableció que una auditoría legal no la podía llevar a cabo los accionistas y los miembros de los órganos de administración, dirección y vigilancia pues se atentaba contra la in-

dependencia mental. Actualmente se han presentada cada vez más propuestas para reforzar la independencia de los controladores en relación a las empresas controladas pues se reconoce que en muchos casos no se dispone de reglas específicas sobre el ejercicio de la función de control.

Las directrices sobre derecho societario de la Unión Europea afectaron a todos los países europeos por su estrecha relación a estos mercados y también afectaron a aquellos países que tenían sus empresas dentro del territorio comunitario. Si consideramos que todas las directrices establecían un plazo de varios años para que sus disposiciones se incorporaran a la legislación nacional, veremos que la uniformidad y la razonabilidad de los estados financieros estuvo seriamente cuestionada para utilizarse como bases de datos para períodos superiores a los cinco años, que es un período típico a utilizar en varios análisis económicos y financieros. Además, como dice Dober (op. cit., p. 159), algunos países llevaron a cabo las modificaciones de sus legislaciones antes que otros e incluso surgieron casos en los que algún país no cumplió el plazo límite impuesto y esto ocasiono que el impacto de las directrices no se produjo de forma simultánea.

Otro aspecto problemático sobre los límites a superar para una mayor efectividad de las directrices fue que no hubo nada que impidiera a los Estados Miembros para implementar o conservar ciertas disposiciones legales que excedían o se situaban por debajo de las normativas que marcaban las directrices. Aunque es cierto que la normativa de la Unión Europea exigió en esos casos que esas disposiciones no debían contradecir los postulados básicos de las directrices para aminorar el problema de armonización y comparabilidad entre los estados miembros.

No obstante que en aquel entonces todos los países comunitarios reconocieron la necesidad que exigiría una mayor armonización contable, el camino hacia dicho objetivo no fue fácil, por ejemplo, durante 1968, cuando la Comisión intentó establecer la directriz que contenía el catálogo comunitario de las cuentas anuales, se encontró con una fuerte oposición de algunos países comunitarios (principalmente Alemania). Esto implicó que el primer intento de armonización contable para las cuentas de todas las sociedades de capitales, se retrasara diez años (hasta el 25 de junio de 1978), fecha en que se emitió la cuarta directriz que se refería a la regulación de las cuentas anuales.

Las directrices de derecho societario en general representan un conjunto de normas que deben ser muy bien interpretadas para alcanzar su verdadera efectividad, pues como afirmó *Niessen (1985, p. 39)*: “una cosa es la competencia en lo que se refiere a la coordinación en materia de derecho de sociedades dada a las instancias comunitarias, y otra cosa es el campo de aplicación de una directriz en general”; El Derecho Contable de esta región se empezó a desarrollar dentro del anterior marco organizacional a partir del 9 de marzo de 1968 con la primera directriz que se estableció para regular a las sociedades de capitales de los países miembros a fin de proteger los intereses de los socios y de terceros en general.

La Unión Europea logro vencer las tradiciones contables de cada una de las escuelas de sus estados miembros. Sin embargo, algunos expertos piensan que la armonización contable tiene sus límites, pues al integrarse el modelo y sistema contable de cada país por la suma de sus características conforman un lenguaje empresarial sui-generis. La Unión Europea considera que a diferencia de una zona de *libre cambio*, como el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica, un *mercado común* se caracteriza por *la desaparición de las barreras a la libre circulación de: personas, mercancías, servicios y capitales*. Estas cuatro libertades o derechos fundamentales comunitarios que son los que caracterizan a la región, no son sólo aplicables a las personas sino también a las empresas, y su fuerte influencia está fundamentada así como legislada en varias resoluciones o directrices de la Unión Europea.

Cuando las directrices son propuestas por la Comisión y finalmente aprobadas por el *Consejo Europeo* (previa consulta al *Parlamento o Asamblea Europea y al Comité Económico y Social*), éstas por lo regular no son aplicables directamente a las empresas, pues deben ser transformadas en derecho nacional para el control de las transformaciones y la interpretación de los textos que están supeditados en última instancia a la *Corte de Justicia Europea*.

Cada una de las directrices de la Unión Europea tiene un impacto positivo y concreto en las actividades contables. Sin embargo, dichas directrices no pueden proteger totalmente la efectividad de la información financiera pues mucho depende de los principios contables y de las disposiciones legales que rigen la preparación, presentación y disponibilidad de los estados financieros, así como, del informe del auditor ante los accionistas y el público en general.

Para muchos países normalmente el factor determinante a la hora de imponer los requisitos sobre la presentación de informes financieros y el dictamen del auditor, se basa en la importancia relativa que tiene un sector concreto para su economía. Inicialmente esto se dio como respuesta a la enorme proliferación de quiebras empresariales que se produjo durante la década de los treinta. Sin embargo, actualmente existe otro factor fundamental que se debe a la importancia económica de un mercado público de valores, en donde las empresas tienen que funcionar eficientemente cuando cotizan y para esto se requiere una auditoría independiente que avale la calidad y utilidad de la información contable (*Dober: 1985*).

Conclusiones

Los principios de contabilidad generalmente aceptados (PCGA) de cada país, era el máximo fundamento conceptual del anterior modelo contable, y básicamente fueron nueve: tres para delimitar a la entidad y a sus aspectos financieros: El principio de entidad, El principio de realización, El principio de período contable: En el segundo grupo, tres principios para establecer la base para cuantificar las operaciones de la entidad y su presentación: El principio de valor histórico original, El principio de negocio en marcha.

Los PCGA no se contradicen con las NIIF sino se complementa para mantener la imagen fiel que transmiten la doble noción de imparcialidad y objetividad que debe cumplirse a través de la elaboración de las cuentas anuales. Sin embargo, el principio de costo histórico es uno de los cuales se ha visto más impactado por la NIIF 13: “Medición del Valor Razonable”, al tratar de revolucionar la producción de la información contable bajo el paradigma de la eficiencia del mercado con base a la transacción ordenada, incluyendo riesgos financieros y las nuevas técnicas de valorización que se apartan del principio de valor histórico. Para las NIIF, la empresa deberá reconocer, medir, presentar y revelar sus estados financieros con transparencia y fiabilidad, cumpliendo con las siguientes variables: comprensibles, relevantes, fiables, comparables y oportunos.

Capítulo 5

Caso Colombia ante la armonización contable internacional (ACI) y sus futuros desafíos investigativos contables

Resumen

En el caso de Colombia, el mayor impacto que lo está llevando a un acelerado proceso de armonización contable internacional es su proceso de apertura comercial con el mundo ante un incremento exponencial de inversión directa extranjera como nunca antes, y máxime con el recién firmado Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos de Norteamérica en el 2011.

Como resultado de la globalización latinoamericana promovida principalmente por los Estados Unidos de Norteamérica que data principalmente de 1988, cuando se firmó un Tratado de Libre Comercio entre este país y Canadá, y posteriormente se incluyó a México, se inició un proceso vertiginoso de privatizaciones y la liberación de las economías en la región, manifestándose esto en una apertura comercial extraordinaria que desembocó en 1993 en la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC) entre Canadá, México y los Estados Unidos .

Esto originó que, en la profesión contable de los países latinoamericanos como Colombia, surgiera la necesidad de conocer mejor los principios y normas de contabilidad de sus contrapartes de la Unión Europea y Estados Unidos, así como de aquellos países pioneros en la estandarización contable mundial. Además de los sistemas contables de otras economías, ante la inminente conformación de grandes bloques económicos, comenzaron a demandar una mayor armonización internacional para la comunicación de la información financiera, en un contexto en el que las fronteras técnicas iniciaron su tendencia a ir desapareciendo con mucho mayor velocidad respecto a las fronteras políticas.

Colombia inicio la reglamentación de la profesión de Contador Público con el Decreto Legislativo 2373 de 1956. Pero la real reglamentación de su sistema contable con fuerza de ley fue en 1960 con la Ley 145. Posteriormente,

en 1990 se expidió la Ley 43 para dar paso a la creación de su actual Institución encargada de regular la Profesión contable a través del *Consejo Técnico de la Contaduría Pública*. La Ley 165 fue una real tentativa para la adopción de NIC-NIIF para el 2010, pero no se concretó. Sin embargo, la Ley 1314 de julio del 2009 contemplo la armonización entre los criterios colombianos y las NIC-NIIF para 2014 y tuvo un real éxito.

Caso Colombia ante la armonización contable internacional y sus futuros desafíos investigativos contables

Según *Baker y Barbu (2007)*, a partir de 2005 la ACI entró en una nueva y talvez decisiva fase con la experiencia de estandarización de la Unión Europea. Sus opiniones están fundamentadas en una rigurosa revisión bibliográfica de más de doscientas de las mejores investigaciones de ACI que datan desde 1965 y que han generado 13 importantes sublíneas de investigación que detallamos más adelante.

En el caso concreto del proceso armonizador contable colombiano, un analista ha dicho que en este país se inició una revolución contable a partir de la Ley 1314 de julio del 2009. Dicha Ley contempla la armonización entre los criterios colombianos y las NIC-NIIF para 2014.

Según una encuesta de PricewaterhouseCoopers (PWC) conocida como: “*Primer Termómetro de las IFRS-Colombia 2010*”, informa que a la fecha más de 100 países, a través de su sector privado, ya adoptaron las NIC-NIIF. Otros documentos señalan que potencias mundiales como Estados Unidos, China, India y Brasil están en camino de integrarse totalmente a la armonización contable internacional.

Los resultados obtenidos en 2010 por PWC en Colombia apuntaban a que, no obstante que el 91% de las empresas estaba de acuerdo o totalmente de acuerdo con la adopción de NIC-NIIF, sólo el 26% sabían muy bien o bien a que se refería el tema. Por otra parte, el 64% considera que su conocimiento era malo o regular sobre el tema y sólo el 14% de las empresas colombinas habían presentado su información contable con base a NIC-NIIF. También únicamente el 15% opinaba que armonizaría la información contable en el término de un año. Las demás empresas calculaban que lo haría de 2 a 3 años.

Otro dato que preocupaba era que el 86% de las empresas colombianas no sabían los posibles impactos de la implementación de NIC-NIIF, y el 76% no se sentían capaces para llevar a cabo el proceso armonizador. Del 14 % que habían presentado su información contable con base a NIC-NIIF, el 77% tenía una opinión positiva en cuanto a la convergencia armonizadora, pues consideraban que habían mejorado aspectos tan importantes como la calidad de la información, los cierres de ejercicio y los procesos contables. Sin embargo, sólo el 20% de ellos creían que tenían un conocimiento muy bueno acerca de las NIC-NIIF. Para el 2012 en el “tercer *Termómetro de las IFRS-Colombia*” de PWC el nivel de conocimiento de las NIC-NIIF era muy alto en un 17% de los encuestados, medio 40% y bajo un 43%. Respecto a la posición con respecto a la implementación a nivel global 59% estaban totalmente de acuerdo, de acuerdo un 37% y en contra sólo un 1%, aunque un 87% se sentía aun no preparado para la transición al modelo NIC-NIIF y únicamente un 48% de las empresas muestreadas consideraba que contaba con personal altamente calificado

Colombia inicio la reglamentación de la profesión de Contador Público con el Decreto Legislativo 2373 de 1956. Pero la real reglamentación de su sistema contable con fuerza de ley fue en 1960 con la Ley 145 (la cual también derogó el decreto 2373). Posteriormente, fue hasta 1990 que se expidió la Ley 43 para reformar la Ley 145 y que dio paso a la creación de su actual Institución encargada de regular la Profesión contable a través del *Consejo Técnico de la Contaduría Pública*. Este organismo con base en una orientación técnico-científica también es el responsable del desarrollo conceptual de los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados y de las Normas de Auditoría.

Otras aportaciones de la Ley 43 es que dio como resultado un Código de Ética que destacaba la independencia mental del Contador Público al servir a diversos usuarios. También se especificaron las especialidades del Contador Público entre las que destacaron la de Revisoría Fiscal y de Auditoría Externa para dictaminar Estados Financieros. Para el año 1998 y basados en la Ley 43, se habían emitido sólo 9 pronunciamientos y una Disposición Profesional, aunque incluían tópicos tan importantes como: los de presentación (Estado de Cambios en la Situación Financiera y Estado de Flujos de Efectivo), Auditoría (El Dictamen del Revisor Fiscal y Papeles de Trabajo) y Ética Profesional.

Para el año 2000 el Consejo Técnico de la Contaduría Pública llevó a cabo un análisis para derogar artículos obsoletos y dejar únicamente aquellos emanados sobre todo de las Leyes 145 y 43. Sin embargo, fue la Ley 550, con fecha de vigencia hasta diciembre de 2004, donde se destacó la importancia que iba a tener el proceso armonizador contable para una información de calidad, oportunidad y suficiencia. Así, el gobierno colombiano se fijó como un objetivo prioritario realizar una revisión durante 5 años sobre su normatividad contable para armonizar gradualmente sus criterios a las NIC-NIIF.

En 1993 se emitió el decreto 2649 que entró en vigor en 1994. En este documento se reglamentó las normas del Código de Comercio en su aspecto contable. Además, se fijaron los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados en Colombia. Con este decreto también se derogaron las siguientes reglamentaciones: el Decreto 2160 de 1986 (que trataba sobre principios de contabilidad); el Decreto 1798 de 1990 (referente a registro y libros contables); y el Decreto 2912 de 1991 (sobre actualización o reexpresión de la información financiera por la inflación).

El Decreto 2650 de 1993, proporcionó el contenido del catálogo de cuentas a través del Plan Único Contable (PUC), lo que equivale a las funciones que desempeña la 4ª Directriz de la Unión Europea. Este decreto mostró un importante esfuerzo por parte del gobierno, ya que el PUC representa un instrumento eficaz para armonizar y unificar el sistema contable de los diferentes sectores de la economía colombiana. Con ello se pensó que se podría mejorar la calidad y transparencia del sistema contable colombiano, y por ende, dicho sistema podría ser más comparable con otros sistemas de diversos países. Al 2004 ya se habían expedido 15 Planes Únicos de Contabilidad en Colombia, entre los más importantes destacaron: El PUC para el Sector Financiero, PUC para Fondos Mutuos, PUC para Sociedades Titulizadoras, PUC para Casas de Cambio y el más importante el PUC para Comerciantes (emitido en 1992 y obligatorio a partir de 1995). Este PUC ha reportado 4 modificaciones a través de los Decretos: 2894 de 1994 artículos 3º y 6º; Decreto 2116 de 1996 y Decreto 95 de 1995,

Sin embargo, fue sólo hasta el 2003 cuando el gobierno colombiano presentó un primer proyecto para su discusión en el que se propuso la armonización contable escalonada con respecto a NIC-NIIF. Esto para que se concretara en el 2006. Dicho propuesta no se materializó. En el 2007 se presentó un segundo

proyecto gubernamental a través de la Ley 165 cuya fecha tentativa para la adopción de NIC-NIIF sería para el 2010. Tampoco se concretó.

Además, para las Pymes que reportan estados financieros en el extranjero, la fecha de adopción sería el 2012. En ella se destacó el reconocimiento de que la información contable en Colombia presentaba serias deficiencias.

Es importante destacar que en esta Ley no se consideró el tema fiscal, pues se pensó que la revisión y armonización de la legislación contable y sus efectos de ajustes al Estatuto Fiscal Actual, así como los efectos directos en la recaudación vía ingresos propios que afectan los presupuestos de ingresos corrientes del gobierno, debería ser analizado por parte del Ministerio de Hacienda. Esto para adicionar o modificar los cambios más adecuados en el Estatuto Tributario de Colombia. Según los expertos, el Ministerio de Hacienda tiene que desarrollar una investigación antes de la adopción de NIC-NIIF y un análisis de la legislación contable incluida en el Estatuto Tributario Colombiano para medir sus efectos positivos o negativos en las empresas colombianas.

El Ministerio de Hacienda ya tiene trabajos muy sólidos donde se determina cuales estándares internacionales están en el área de intersección de la contabilidad fiscal y la contabilidad comercial, pero al parecer los resultados no son del dominio público.

Al elaborar estudios profundos sobre la repercusión fiscal al adoptar NIC-NIIF, el cambio se estima que se debe de hacer de forma anticipada y ordenada para estructurar las reformas tributarias más adecuadas para las empresas colombianas. Esta inquietud partió de la experiencia negativa de una primera legislación fiscal de ajustes por inflación, que según algunos expertos fue un fracaso para actualizar los estados financieros de forma útil y confiable. En el 2006 se optó por derogar el sistema de actualización de cifras fiscales que originó mayores asimetrías entre la información contable para la toma de decisiones y la información contable para fines fiscales.

Volviendo a la Ley 43, llama la atención que en el entorno de su promulgación en 1990 ya se subrayaba cómo otros países Latinoamericanos (véase: Argentina, Brasil, Chile, Uruguay y Venezuela) mostraban dinámicas extraordinarias para adoptar la ACI a través de las NIC-NIIF. Destaca como Vene-

zuela, que es el principal socio comercial de Colombia, decidió adoptar las NIC-NIIF en diciembre de 2008.

En los 90 's Colombia se vio impactada por la globalización y su integración a la Organización Mundial de Comercio (OMC). Sus empresas y sectores productivos tendieron a desarrollarse cada vez más con una visión internacionalista, buscando nuevos mercados hacia el exterior. Hacia el interior fueron las empresas estadounidenses y europeas, las que han ido incrementado sus actividades de asociación, fusión y adquisición de importantes empresas colombianas. Además, al avanzar hacia una pacificación interna y controlar sus principales variables macroeconómicas (inflación, tasas de interés y tipo de cambio) se comenzó a generar significativos flujos de capital a través de la inversión directa extranjera, la cual ha tendido a incrementarse cada año. Esto ubica a las empresas colombianas desde una perspectiva internacional. También ello ha obligado a producir información transparente, válida, oportuna y útil. Si los flujos de capital se incrementan hacia Colombia, pero no se desarrollan los sistemas contables desde una perspectiva más internacional para producir la información financiera, esta no estará acorde con el nuevo concepto de Modelo de Negocio y Rediseño de Estados Financieros que imperará en los próximos años a nivel mundial.

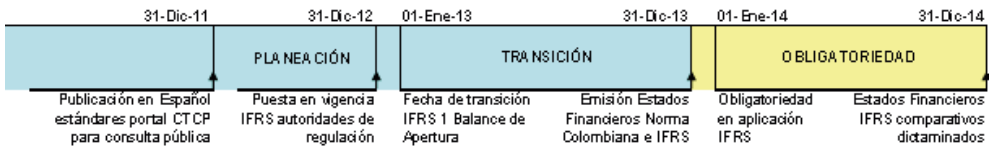
A partir de estos hechos, emprendimos una investigación documental sobre el estado de arte de la Armonización Contable Internacional (ACI), y se realizó un análisis de la bibliografía sobre el tema desde la óptica de la “armonización de derecho” (contabilidad normativa) así como de la “armonización de hecho” (contabilidad positiva)”.

El proceso de convergencia en Colombia está a cargo de la Superintendencia de Sociedades de acuerdo a la Ley 222 de 1995. De acuerdo al direccionamiento Estratégico formulado por el Consejo Técnico de la Contaduría Pública en junio de 2011, se modificó la integración de los grupos de entidades para aplicación de NIC-NIIF quedando conformados tres grupos: Grupo 1 Aplicación de NIIF plenas. Grupo 2 NIIF para Pymes y Grupo 3 Contabilidad Simplificada. Tal documento indica entre otros aspectos, lo siguiente:

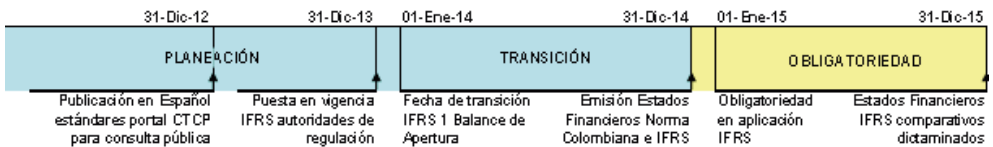
Grafico 6

El proceso de convergencia en Colombia con las NIIF

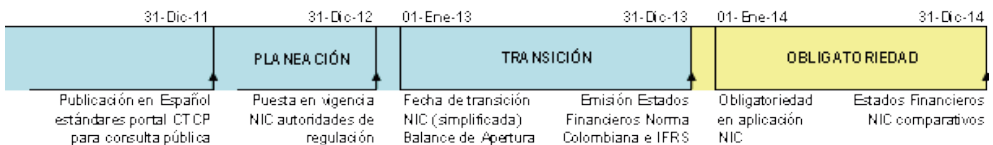
GRUPO 1 APLICAN NIIF PLENAS



GRUPO 2 APLICAN NIIF PARA PYMES



GRUPO 3 APLICAN CONTABILIDAD SIMPLIFICADA



Fuente: Documento del Consejo Técnico de la Contaduría Pública y presentado ante el Ministerio de Hacienda y Crédito Público y al Ministerio de Comercio Industria y Turismo del “Programa de trabajo del 31 de diciembre 2011”.

Tabla 10

Los grupos de empresas en proceso de armonización contable en Colombia.

	GRUPO 1	GRUPO 2	GRUPO 3
TIPO DE NORMAS	<p>(a) Emisores de valores, (b) Entidades de interés público, y (c) Empresas de tamaño grande clasificadas como tales según la Ley 590 de 2000 modificatoria por la Ley 905 de 2004 y normas posteriores que la modifique o sustituyan que no sean emisores de valores ni entidades de interés público y que cumplan con los siguientes requisitos adicionales:</p> <p>1. Ser subordinada o sucursal de una compañía extranjera que aplique NIIF. 2. Ser subordinada o matriz de una compañía nacional que deba aplicar NIIF. 3. Realizar importaciones o exportaciones que representen más del 50% de las compras o de las ventas, respectivamente, del año gravable inmediatamente anterior al ejercicio sobre el que se informa. 4. Ser matriz, asociada o negocio conjunto de una o más entidades extranjeras que apliquen NIIF plenas</p>	<p>(a) Empresas de tamaño grande clasificadas como tales según la Ley 590 de 2000 modificada por la Ley 905 de 2004 y normas posteriores que la modifiquen o sustituyan y que no cumplan con los requisitos del literal (c) del grupo 1, (b) Empresas de tamaño mediano y pequeño clasificadas como tales según la Ley 590 de 2000 modificada por la Ley 905 de 2004 y normas posteriores que la modifiquen o sustituyan y que no sean emisores de valores ni entidades de interés público, y (c) Microempresas clasificadas como tales según la Ley 590 de 2000 modificada por la Ley 905 de 2004 y normas posteriores que la modifiquen o sustituyan y cuyos ingresos anuales sean iguales o superiores a 15.000 SMLMV.</p>	<p>(a) Personas naturales o jurídicas que cumplan los criterios establecidos en el Art. 499 del ET y normas posteriores que la modifiquen, para el efecto, se tomará el equivalente a UVT, en salarios mínimos legales vigentes.</p> <p>(b) Microempresas clasificadas como tales según la Ley 590 de 2000 modificada por la Ley 905 de 2004 y normas posteriores que la modifiquen o sustituyan que no cumplan con los requisitos para ser incluidas en el grupo 2 ni en el literal anterior.</p>
Normas de Información Financiera – NIIF	NIIF (IFRS)	NIIF para PYMES	
Normas de aseguramiento de la información – NAI	<p>1) Estándares internacionales de Auditoría (ISAs por sus siglas en inglés),</p> <p>2) Estándares Internacionales sobre Trabajos de Revisión Limitada (ISREs por sus siglas en inglés)</p> <p>3) Estándares Internacionales sobre Servicios Relacionados (ISRSs por sus siglas en inglés)</p> <p>4) Estándares Internacionales sobre Trabajos de Aseguramiento (ISAEs por sus siglas en inglés)</p> <p>5) Estándares Internacionales de Control de Calidad para trabajos de Estándares del IAASB</p> <p>6) Pronunciamientos de Práctica que suministran guías interpretativas y asistencia práctica en la implementación de los estándares del IAASB y para promover la buena práctica.</p>		El Gobierno autorizará de manera general que ciertos obligados lleven contabilidad simplificada, emitan estados financieros y revelaciones abreviadas o que estos sean objeto de aseguramiento de la información de nivel moderado.
Otras Normas de Información – ONI	Desarrollo normativo de manera general o para cada grupo de todo lo relacionado con el sistema documental contable, registro electrónico de libros, depósito electrónico de información, reporte de información mediante XBRL, y los demás aspectos relacionados que sean necesarios.		

Fuente: Documento del Consejo Técnico de la Contaduría Pública y presentado ante el Ministerio de Hacienda y Crédito Público y al Ministerio de Comercio Industria y Turismo del “Programa de trabajo del 31 de diciembre 2011”.

En cuanto a los desafíos que se le presentarán a Colombia después de la conclusión de su proceso armonizador contable del 2018, será el evaluar cómo fue la transición y que líneas de investigación deberá enfocarse para perfeccionar cada vez más su modelo contable. Para ello nos puede servir como referencia el trabajo de *Baker y Barbu* que divide la historia de la ACI en tres períodos: inicial (1963-1973), intermedio (1974 a 1989), y el de madurez (1990 a la fecha).

En el período inicial (1963-1973) se abrieron básicamente 4 sublíneas de investigación pioneras: 1. La conceptualización de la armonización contable. 2. Investigaciones comparativas de ACI utilizando metodologías descriptivas. 3. Reflexiones sobre los procesos armonizadores contables internacionales y 4. Investigaciones sobre las metodologías empíricas que utilizan métodos estadísticos.

En la etapa intermedia (1974-1989) se abrieron otras cuatro sublíneas de estudio: 1. Las estructuras conceptuales de la ACI. 2. Los factores del entorno en que se da la armonización contable. 3. El análisis de la historia del IASC y 4. El análisis sobre las directrices de la Unión Europea.

Por último, en el período de madurez (1990-a la fecha), que es en donde se enmarca este trabajo, se adicionaron 5 nuevas tipologías investigativas: 1. Estudios sobre un único factor (el cultural) que influye y explica las prácticas contables. 2. Trabajos sobre múltiples factores, sobre todo económicos, que son los que explican fundamentalmente las diferentes prácticas contables. 3. Investigaciones que hacen énfasis sobre todo en el factor político como primera explicación de las diferentes prácticas contables entre los países (aquí entra la teoría de la firma al analizar los conflictos que se dan entre los “shareholders” y los que producen la información financiera). 4. Estudios que analizan el impacto que tienen las prácticas de ACI sobre el precio de las acciones y el retorno de la inversión, y 5. Aplicación de Índices y métodos estadísticos para medir la magnitud o dimensión de la ACI.

Según *Nobes (1991)*, citado en los trabajos de *García y Garrido (1990)*, el análisis de los sistemas contables tomando en cuenta fundamentalmente el

grado de armonización, se puede desarrollar a partir de tres enfoques complementarios entre sí que son:

1. Enfoque Descriptivo
2. Enfoque Analítico
3. Enfoque Predictivo

Adicionalmente, este trabajo pretende aportar resultados importantes que está demandando la comunidad de usuarios y contadores públicos colombianos en dos vertientes, que son:

1. Determinar un diagnóstico sobre el grado real de ACI alcanzado por las empresas colombianas al estar adoptando las NIC-NIIF. Ello permitirá determinar cuáles son las normas y prácticas contables más asimétricas entre el sistema contable colombiano y el modelo NIC-NIIF. También nos proponemos saber a qué distancia nos encontramos de un nivel de “*armonización internacional óptimo*”.
2. El segundo aspecto al aplicar un modelo basado en índices de concentración puede permitir evaluar con alto grado de certeza, si existen ventajas inmediatas para las empresas colombianas que aplicaron correctamente su proceso de convergencia con la normativa NIC-NIIF. Sobre todo en los aspectos de fiscalidad, procesos de medición y cierre, mejoras en la presentación estados financieros para la toma de decisiones o mejora en los marcos conceptuales.

También presentamos los índices econométricos que se han utilizado en varios países para medir el grado la “armonización de derecho”, tomando en cuenta que esta por computarse el proceso de armonización con las normas contables colombianas con respecto a las NIC-NIIF. Posteriormente, en un trabajo que desarrollaremos en el 2017 aplicaremos encuestas cerradas y entrevistas abiertas aplicadas a expertos y a una muestra de empresas colombianas clasificadas por sectores para medir la “armonización de hecho” considerando las prácticas contables reales con respecto a las NIC-NIIF. Para ello proponemos utilizar técnica estadística multivariable del *Cluster y los Indices Herfindahl* (“H”) y “C”, que miden los grados de estandarización contable y que han dado exitosos resultados en investigaciones previas.

Análisis Cluster

El análisis Cluster nos proporcionará un criterio de aproximación a través de la distancia euclídea para determinar la cercanía o asimetría de cada país con respecto al tipo de sistema contable armonizado. Este método de agrupamiento es el de Ward, y primero estima las medidas de cada variable dentro de cada cluster. Posteriormente, para cada caso estima la distancia euclídea con respecto a las medidas de los conglomerados. Para ello el método se fija como meta incluir sujetos en cada grupo con base a la minimización de la varianza interna de cada cluster (García y Gandía: 1998). Así la expresión se define como:

$$= \left[\sum_{k=1}^P (x_{ik} - x_{jk}) \right] \vdots$$

Dónde:

D_{μ} = Distanciamiento entre las prácticas contables del país “i” y el “j”

x_{μ} = Número de Empresas del país “i” que aplican la práctica contable “k”

x_{μ} = Número de empresas del país “j” que aplican la práctica contable “k”.

El índice de concentración de Herfindahl (índice h)

El Índice de Concentración de Herfindahl (Índice H) con las adecuaciones propuestas por Van der Tas (1988, 1992) proporciona valores que van de 0 a 1. Siendo que, cuando el índice H se aproxima más a 1, el indicador muestra que existe mayor grado de armonización contable. Esto a partir de las normas o prácticas contables seleccionadas para la estimación. En nuestro caso se seleccionarán únicamente aquellas NIC-NIIF que se consideren más importantes para el modelo armonizador contable colombiano de “derecho” y de “hecho”. El benchmarking lo establece el investigador. En nuestro caso probablemente un índice inferior a .7 mostraría una deficiente armonización contable. La expresión del índice de concentración Herfindahl (“H”) según Van der Tas (1988) para medir la armonización internacional de un método o sistema contable dentro de un país se define como:

$$H = \sum_{m=1}^M P_m^2$$

Dónde:

H = Índice de Herfindhal

m = método o sistema contable alternativo m

P_m = Frecuencia Relativa del método o sistema contable m

O bien:

$$I = m - 1 \sqrt{\sum_{i=1}^n \left(\int_i^1 \times \int_{i\dots\dots\dots}^2 \times \int_i^m \right)}$$

Dónde:

I = Índice de Herfindhal

m = Número de Países

n = Número de Métodos Contables Alternativos

\int_i^m = Frecuencia Relativa del Método i en el país m

Van der Tas introduce dos variantes al índice “H”: el Índice “C” y el Índice “I”. El Índice “C” lo utiliza para medir la armonización contable nacional cuando una empresa da información para diferentes métodos alternativos de prácticas particulares de contabilidad. En cambio el Índice “I” mide la armonización internacional sobre todo para las prácticas de armonización contable entre dos o más países, y se define como:

$$I = \left[\sum_{m=1}^M \left(\prod_{n=1}^N P_{m,n} \right) \right]^{1/(N-1)}$$

Dónde:

I = Índice de I

m = método o sistema contable alternativo m

n = país n

$P_{m,n}$ = Frecuencia Relativa del método o sistema contable m en el país n

El índice C

El Índice C posibilita observar las diferencias a través de la comparación sobre el grado de armonización contable alcanzado a través del tiempo, entre dos efectos que inciden sobre el mismo índice C. Es decir, por una parte nos indica el grado de armonización que se da dentro de cada país analizado, y por otro lado, nos muestra las asimetrías existentes entre cada país analizado.

$$C = \frac{\sum_j x_j (x_j - 1)}{\sum_j x_j (\sum_j x_j - 1)}$$

Índice C (Según Bernau y Gandía):

$$I = \left[\sum_{m=1}^M \left(\prod_{n=1}^N P_{m,n} \right) \right]^{1/(N-1)}$$

Dónde:

M = Número de métodos de medida alternativos

a_{jkl} = Número de Empresas que ofrecen datos basados en métodos de medida j, k, l , etc.

a_j = Número de empresas que aplican el método j .

a_u = Número de empresas que aplican el método j y k .

l_i = Parámetros Fluctuando entre l y m .

Los índices bien aplicados proporcionan mediciones útiles a los interesados en la Imagen fiel y nos indican con base a un estándar en donde nos encontramos y a qué distancia estamos con respecto a un benchmarking. Sin embargo, los detractores del proceso armonizador argumentan que, aunque el benchmarking este bien calculado, este no indica (parcial o totalmente) si es positivo o negativo en el contexto local para las empresas que se apegan a la ACI. Por ejemplo, el tema de la ausencia de una reforma fiscal a la par de una reforma contable puede causar más desventajas que beneficios a las empresas locales.

En lo que se refiere a algunos de los fundamentos originales de la contabilidad normativa y contabilidad positiva, destaca el hecho de que en los países no sajones la orientación clásica de la investigación contable generalmente se había dirigido al estudio de su regulación y se había centrado de forma específica en el interés por el *proceso de producción* de la información financiera más que en su *análisis económico*. Aunque ambos enfoques responden a una contabilidad positiva que se sustenta sobre dos fundamentos básicos que son la moderna *teoría financiera* y la *teoría de la firma*, en la primera se establece la hipótesis de la *eficiencia*. Sus precursores fueron *Ball, Brow y Beaver (1968)* quienes a través de sus trabajos analizaron la respuesta del mercado de capitales a la información contable. También *Ball y Brow* estudiaron la asociación existente entre los *precios de mercado de las acciones* y los resultados contables de las empresas *Monterrey (1998)*.

Sin embargo, al globalizarse aún más la economía, a partir de 1990 se empezaron a desarrollar múltiples trabajos para medir el impacto de las normas internacionales en el precio de las acciones. Entre ellos están los de: *Weetman y Gray (1990)*, *Hellman (1993)*, *Amir (1993)*, *Alford et al. (1993)*, *Pope y Rees (1993)*, *Adam, Weetman y Gray (1993)*, *Bandyopadhyay (1994)*, *Barth y Clinch (1996)*, *Rees y Elgers (1997)*, *Weetman (1998)*, *Harris y Mueller (1999)*, *Schipper (2000)* y *Aisbitt (2001)*, *Dao (2005)*, *Van Tendeloo y Vanstraelen (2005)*.

Friedman (1953), dentro del campo de la economía, ya había popularizado el término “positivo” en los círculos de estudios contables a mediados de la década de los setenta, gracias a la importación del concepto por parte de *Watts y Zimmerman (1978)* y a los trabajos desarrollados en la Universidad de Chicago por parte de los australianos *Ray Ball y Philip Brow (1968)*. Estos últimos

utilizaron para sus trabajos una serie de métodos de investigación empírica aplicados en finanzas.

Anteriores a estas investigaciones, los trabajos académicos sobre contabilidad eran exclusivamente normativos, y como apunta *Monterrey (1998)*: “ninguno intentaba explicar el mundo real de la contabilidad empleando modelos no temáticos o técnicas más o menos formales”. Según *Watts (1995)*, el cambio curricular en las grandes escuelas de negocios estadounidenses, entre la década de los cincuenta y hasta principios de los setenta, fue impulsado sobre todo por la “*Fundación Ford*” y la “*Carnegie Corporation*”, que encargaron cambiar los programas MBA cuya tendencia era marcadamente normativa. A cambio propusieron una investigación que tratara sobre cómo hacer negocios en el mundo real. Esto hecho impulsó en definitiva el enfoque positivista de la contabilidad, más aún cuando el *Comité de Programas de Doctorado de la Asociación Americana de Contabilidad* (“*American Accounting Association’s Committee on Doctoral Programs*”) también dictó una orientación positiva de su investigación.

Además, en 1963 la *Universidad de Chicago* y la *London School of Economics* iniciaron la publicación del *Journal of Accounting Research*. En estos trabajos se comenzó a reforzar el enfoque positivista de la contabilidad a través de la limitación de la práctica excesiva de normatividad, la cual generalmente proponía soluciones contables específicas. Por otra parte, se estableció que no todo lo empírico implicaba necesariamente que la contabilidad fuera positiva, ni que toda la contabilidad positiva se debía apoyar en técnicas empíricas, ya que la contabilidad positiva no tiene ni que considerarse como un producto aislado del ámbito académico, ni tampoco la información contable tiene que ser considerada como un producto neutral (*Monterrey, 1998*).

Respecto a la contabilidad positiva y tomando en cuenta la teoría de la firma, *Coase (1937)* indica que todas las instituciones económicas o firmas deben su existencia a los *costos contractuales*. Aquí se establece que si se presentará una ausencia de dichos costos, las empresas serían irrelevantes ya que los consumidores contratarían directamente con los propietarios de los factores de producción, lo que daría “un mundo sin costos contractuales”, y por tanto, la contabilidad sería inexistente e irrelevante, pues los precios se establecerían como único elemento para la toma de decisiones. Sin embargo, ante la existencia de costos contractuales que dan vida a las organizaciones, y en

este caso a la contabilidad positiva, se generan normas contables y elección de políticas que buscan maximizar las utilidades. De ahí que se afirme que la contabilidad no es un producto neutral y sí un factor que origina fenómenos distorsionadores del sistema de información empresarial, como es el caso del efecto *window dressing*.

Si tomamos en cuenta el *paradigma de la utilidad y confiabilidad de la información contable* veremos que éste se basa en el análisis del contenido de la información financiera y económica para la posterior toma de decisiones sobre inversión, financiación y reparto de utilidades. Dicho paradigma se ha desarrollado considerando dos tipos o clases de trabajos empíricos que Mora (1992) clasifica y diferencia fundamentalmente en:

1. Trabajos empíricos sobre los datos que analizan el comportamiento de los precios del mercado basados en el anuncio de la información contable. En estas investigaciones se parte de la teoría de la *eficiencia del mercado de capitales* que establece la hipótesis de que: “*la información contable tiene contenido informativo si provoca reacción en los precios*”. A partir de la constatación empírica de ésta hipótesis, los resultados positivos de la investigación científica tienden a reforzar la teoría de la eficiencia del mercado de capitales.
2. El otro enfoque se refiere a aquellos trabajos empíricos que desarrollan modelos de predicción sobre la solvencia y la utilidad de la información financiera tomando como base los datos contables. Estas investigaciones no cuentan con una metodología única pues no existe un acuerdo generalizado sobre cuáles son los más “óptimos”

En los modelos de análisis financiero, normalmente cuando no existen bases de datos fiables no es posible obtener resultados fiables. Sin embargo, este error se pasa por alto cuando no se toma en cuenta que en la contabilidad de las empresas se presentan diversos grados de distorsión, tanto en los conceptos como en las cifras, lo cual provoca que la información financiera pierda parte de su utilidad.

Desde un enfoque normativo, la contabilidad es una técnica que sirve para registrar todas las transacciones identificables y cuantificables que lleva a cabo una empresa expresada en unidades monetarias de forma sistemática, cronológica y estructurada, con la finalidad de producir informes financieros que

nos indiquen los resultados económicos en un período de tiempo y el estado de la situación financiera a una fecha determinada para la posterior toma de decisiones sobre la financiación, inversión, riesgo y política de dividendos de la empresa.

También desde un enfoque macroeconómico, la *contabilidad* sirve para transmitir información económica y financiera a otras entidades, y junto con el *sistema de precios*, compone un *sistema de información integral empresarial* dirigido a usuarios internos y externos. En cuanto al sistema de precios, cuya base es la teoría microeconómica, éste se desarrolla en una entidad para cumplir tres funciones fundamentales que, según *Milton Friedman (1980)*, son:

1. La transmisión de la información.
2. La aportación de estímulos para adoptar los métodos menos costosos, y
3. La determinación sobre quién obtiene las distintas cantidades del producto o distribución de la renta.

Con base en lo anterior y para una correcta toma de decisiones, es necesario desarrollar un *sistema de información integral empresarial* basada principalmente en una relación estrecha entre los sistemas contables normativos y positivos. Sin embargo, desde el enfoque de la contabilidad positiva, en el contexto interno y externo de la empresa existen variables que constantemente distorsionan la *utilidad y confiabilidad* de la información contable y del sistema de precios. En el caso particular del sistema contable, el *efecto window dressing o contabilidad creativa*, que consiste en una serie de técnicas para manipular la contabilidad, éste se ha convertido en uno de los principales y más complejos problemas internos de distorsión del sistema integral de información. Además, su efecto negativo aumenta al interactuar con las variables más importantes del contexto externo: la inflación, la devaluación de la moneda y la variación en las tasas de interés, entre otras.

También otros problemas muy importantes, y que son independientes del contexto interno de la empresa, son originados por la excesiva heterogeneidad de la terminología y el desacuerdo en las cuantificaciones contables. Ambos elementos constituyen una clara muestra de la todavía *deficiente estructura básica de la teoría contable*, que impide que a su vez se le utilice como una base de datos fiable en muchos de los modelos financieros.

Dentro de la práctica contable, es sabido que muchas de las transacciones comerciales y financieras varían en su complejidad, dependiendo del grado de dificultad para obtener la información cualitativa y cuantitativa. En el caso de la empresa moderna, la observación inmediata del fenómeno medido no es tan fácil en muchas de sus operaciones y entonces la información cuantitativa resulta compleja¹⁷. Por desgracia, al revisar innumerables trabajos sobre el fracaso empresarial se ha observado la escasa atención que se presta a este tema a la hora de contrastar la fiabilidad de las bases de datos contables.

Según *Stevens (1982)*, esto se debe a que los principales usuarios del sistema contable, aunque perciben su subjetividad, erróneamente se han convencido de que la contabilidad refleja con exactitud la situación real de un negocio al utilizar números detallados y formatos ordenados de clasificación e interpretación basados en principios y normas¹⁸. En cambio el experto contable al ir desarrollando su trabajo, se encuentra en repetidas ocasiones con serias limitaciones, ambigüedades y contradicciones en sus métodos e instrumentos de trabajo que le impiden *certificar* la utilidad y fiabilidad de los estados financieros, y por lo tanto, sólo suele dar una *opinión* (positiva, negativa o incluso llegar hasta la abstención de ésta) a través de los dictámenes o informes de la auditoría interna y externa.

Con respecto a la producción de la información contable, ésta es total responsabilidad de la empresa para llevar a cabo la elaboración de estados o informes financieros de carácter general (contabilidad financiera) y de carácter analítico (contabilidad de gestión o costos). Ambas contabilidades deben orientarse con base al modelo NIC-NIIF y a los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados (PCGA) y a sus reglas particulares bajo un crite-

17 De no existir el concepto intangible, tal vez la técnica contable sería menos ambigua. Sin embargo, dada la existencia de un importante contenido de derechos y obligaciones de la empresa, que tienen la característica de intangibilidad y sumado a la flexibilidad que dan los principios contables, las transacciones de las empresas deben ser traducidas en términos monetarios que incluyan expectativas y posibilidades de declive o éxito. Al reducirse esto a números, dan origen al denominado efecto window dressing. El problema aumenta si consideramos que el dinero líquido y su correspondiente principio de unidad monetaria, representan un factor que contiene un amplio grado de intangibilidad para su valoración en su definición conceptual.

18 Actualmente hay que considerar a los investigadores y académicos como importantes usuarios del sistema contable, pues requieren continuamente bases de datos de ratios y estados financieros para desarrollar sus modelos empíricos.

rio prudencial para garantizar las características más importantes que exigen al sistema contable las normas y procedimientos de auditoría generalmente aceptados.

Sin embargo, en la práctica la opinión limitada del auditor únicamente tiene alcance en cuanto a la razonabilidad de las cifras y algunas clasificaciones de los estados financieros y económicos de la empresa. Esta limitación en gran parte se debe a la utilización cada vez más frecuente del efecto *window dressing*, que como se apuntó anteriormente, ha venido a agravar aún más el conocimiento financiero y económico real de la empresa moderna¹⁹.

El objetivo principal que buscan por el momento los organismos promotores de la contabilidad internacional, es eliminar las diferencias *innecesarias* entre los contables de diversos países. *Poblano (1994: P.12)* opina que si consideramos a la contabilidad como el lenguaje más eficaz para los negocios, en tanto forma de comunicación, este lenguaje debería intentar “hablar” en términos más universales para lograr consolidar un sistema contable mundial que promueva una mayor eficiencia en las empresas. Esto significa evitar costes de traducción e interpretación de estados financieros, reducir costes en la consolidación de transacciones en moneda extranjera y determinar con más claridad la participación de la empresa matriz.

Desde un punto de vista más optimista, algunos analistas consideran que la internacionalización de la contabilidad es ya un hecho, propiciado por el actual proceso de globalización económica e integración de los países en grandes bloques de poder económico y financiero, como por ejemplo la Unión Europea o el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica. También existe la hipótesis de que las oportunidades de importación y exportación, que refuerzan más las relaciones comerciales internacionales, es otro hecho evidente que produce criterios contables más estandarizados e información financiera más homogénea que es exigida por los accionistas para sus análisis de inversión y financiación en el extranjero.

Sin embargo, pese al largo camino recorrido desde principios de siglo hasta nuestros días, es un hecho que predomina la opinión de que aún existen

¹⁹ Existen otras variables endógenas que también dificultan el conocimiento real de la empresa, por ejemplo, actualmente son todavía limitados los principios para orientar al técnico sobre la contabilización de las complejas transacciones de productos derivados.

serias diferencias en algunas partidas y clasificaciones que es preciso eliminar a través de la experiencia acumulada por la profesión contable, para obtener realmente un sistema de información financiera armónico. (Ver Cuadro x)

Tabla 12

Situación Temporal de la Contaduría Internacional en el proceso continuo del desarrollo contable.

EPOCA DE LA INOCENCIA	No existían normas contables. Mientras los registros estuvieran al corriente y los balances fueran “correctos”, no había motivo de discusión.
EPOCA DE LA IMPROVISACIÓN	Se inician los cuestionamientos a los contadores acerca de la divergencia en cuanto al ejercicio de la práctica contable y la falta de realismo. Algunas normas fueron improvisadas para regular algunas situaciones que parecían obsoletas. Se da la necesidad de los principios contables.
EPOCA DE LA UNIFORMIDAD	Se intenta evitar el exceso de tecnicismos en los reportes financieros pues llegan a ser incomprensibles a los usuarios de la información. Se propone uniformar las prácticas contables. Los pronunciamientos profesionales son discutidos y ya no se aceptan de manera pasiva.
EPOCA DE LA INFLACION	En los setenta, la inflación destruye las premisas y tradiciones de la contabilidad y surgen las contabilidades nacionalistas, en donde cada país o grupo de estos, otorgan sus diferentes criterios respecto al impacto de la inflación en la información financiera.
EPOCA DE LA INTERVENCIÓN	Entre mediados de la década de los setenta hasta finales de los ochenta, Organismos internacionales e instituciones reguladoras intervienen en el desarrollo de las normas contables.
EPOCA DE LA INTEGRACIÓN	A partir de los noventa a la fecha, se desarrolla un proceso de integración en cuanto a las normas, donde participan las instituciones de profesionales nacionales e internacionales, el gobierno y las empresas, para producir información más confiable y oportuna.
EPOCA DE LA INNOVACIÓN	Se espera que para el siglo XXI, después de alcanzarse cierto nivel de integración a nivel continental y mundial, todo el potencial de investigación y experiencia profesional, permitirán desarrollar y evaluar nuevos métodos de información. Según esta clasificación, la contabilidad financiera esta actualmente localizada entre las épocas de intervención - integración. Respecto a la Contabilidad Internacional, quizá se encuentre entre las épocas de Uniformidad - Inflación.

Fuente: Poblano Herrera Magdalena (1994): “Contaduría Internacional: Reto de la Investigación para el Profesional en Contaduría del siglo XXI”; Edit. IMCP; México, pp. 82-83. Basado en el artículo de Dean Athol S. Carrington (1977): “Accounting Standards and the Profession”, V.K. Zimmerman, Illinois; USA, pp.41-46.

Anteriormente se mencionó la estructura ideal para producir estados financieros útiles y confiables, a lo cual hemos denominado contabilidad normativa. Ahora este apartado tratamos sobre cómo se produce realmente en las empresas la información contable o contabilidad positiva. Para esto primero se introduce al lector en el antecedente de la contabilidad positiva y en el con-

cepto del *efecto window dressing*. Posteriormente se explica brevemente algunos aspectos sobre la aplicación de la contabilidad creativa.

Lo anterior tiene como objetivo central que el analista perciba el por qué la información financiera, al utilizarse como base de datos en los modelos financieros sin ninguna previa y adecuada reclasificación y homogeneización, origina que se parta de fundamentos totalmente manipulados que no reflejan la realidad de las empresas muestreadas, y por consecuencia, todos aquellos resultados e indicadores sintéticos que se obtienen al final de los trabajos empíricos, no tienen en la mayoría de los casos una real capacidad predictiva.

Aunque por *Friedman (1953)*, dentro del campo de la economía, ya había sido popularizado el término de “positivo”, en los círculos de estudios contables apareció a mediados de la década de los setenta, gracias a la importación del concepto por parte de *Watts y Zimmerman (1978)* y a los trabajos desarrollados en la Universidad de Chicago por parte de los australianos *Ray Ball* y *Philip Brow (1968)*. Estos últimos utilizaron para sus trabajos una serie de métodos de investigación empírica aplicados en finanzas²⁰.

Anteriores a estas investigaciones, los trabajos académicos sobre contabilidad eran exclusivamente normativos, y como apunta *Monterrey (1998: p.432)*: “ninguno intentaba explicar el mundo real de la contabilidad empleando modelos no temáticos o técnicas más o menos formales”. Según *Watts (1995)*, el cambio curricular en las grandes escuelas de negocios estadounidenses, entre la década de los cincuenta y hasta principios de los setenta, fue impulsado sobre todo por la “*Fundación Ford*” y la “*Carnegie Corporation*”, que encargaron cambiar los programas MBA cuya tendencia era marcadamente normativa. A cambio propusieron una investigación que tratara sobre cómo hacer negocios en el mundo real. Esto hecho impulsó en definitiva el enfoque positivista de la contabilidad, más aún cuando el Comité de Programas de Doctorado de la Asociación Americana de Contabilidad (“*American Accounting Association’s Committee on Doctoral Programs*”) también dictó una orientación positiva de su investigación.

Por otra parte, en 1963 la Universidad de Chicago y la “*London School of Economics*” iniciaron la publicación del *Journal of Accounting Research*. En

20 “An Empirical Evaluation of Accounting Income Numbers”; *Journal of Accounting Research*, Autumn, pp. 159-178.

estos trabajos se comenzó a reforzar el enfoque positivista de la contabilidad a través de la limitación de la práctica excesiva de normatividad, la cual generalmente proponía soluciones contables específicas. Por otra parte, se estableció que no todo lo empírico implicaba necesariamente que la contabilidad fuera positiva, ni que toda la contabilidad positiva se debía que apoyar en técnicas empíricas, ya que la contabilidad positiva no tiene ni que considerarse como un producto aislado del ámbito académico, ni tampoco la información contable tiene que ser considerada como un producto neutral (*Monterrey, 1998*).

En los países no sajones la orientación clásica de la investigación contable, generalmente se ha dirigido al estudio de la regulación contable, y en específico se ha centrado el interés en el *proceso de producción* de la información financiera más que en su *análisis económico*. Ambos enfoques responden a una contabilidad positiva que se sustenta sobre dos fundamentos básicos que son: a) la moderna teoría financiera y b) la teoría de la firma. En la primera se establece la hipótesis de la *eficiencia*. Sus precursores fueron *Ball, Brow y Beaver (1968)* quienes a través de sus trabajos analizaron la respuesta del mercado de capitales a la información contable. También *Ball y Brow* estudiaron la asociación existente entre los *precios de las acciones* y los resultados contables de las empresas (*Monterrey1998: p. 436*).

Por otra parte *Lev (1989)*, aportó nuevos elementos para ampliar el concepto de la contabilidad positiva y expuso el escaso papel que la información contable desempeña en el mercado de capitales, añadiendo que el resultado contable no constituye una buena medida de la capacidad de creación del valor de una empresa dada su alta probabilidad de manipulación. En cambio, para *Lev* los pronósticos de los analistas financieros y las expectativas creadas por los participantes en el mercado son los que realmente provocan los movimientos en las cotizaciones, y por tanto, los precios son los que originan cambios en los resultados y no a la inversa.

Algunos trabajos como el de *Ohlson (1992)*, sugieren que las causas que explican el bajo contenido informativo de la información financiera se deben a que, el resultado contable anual mide la capacidad de creación del valor de las empresas en un plazo muy corto y con varios errores. Además, en el caso de los modelos predictivos, cuando se utiliza a los resultados acumulados de varios ejercicios como variable explicativa o independiente, estos aumentan el grado de error en las mediciones según lo demuestran los resultados de sus investigaciones.

Respecto a la contabilidad positiva basada en la teoría de la firma, *Coase* (1937) indica que todas las instituciones económicas o firmas deben su existencia a los *costes contractuales*. Aquí se afirma que si se presentará una ausencia de dichos costes, las empresas serían irrelevantes ya que los consumidores contratarían directamente con los propietarios de los factores de producción, lo que daría “un mundo sin costes contractuales”, y por tanto, la contabilidad sería inexistente e irrelevante, pues los precios se establecerían como único elemento para la toma de decisiones. Sin embargo, ante la existencia de costes contractuales que dan vida a las organizaciones, y en este caso a la contabilidad positiva, se generan normas contables y la elección de políticas para su aplicación busca maximizar los beneficios. De ahí que se afirme que la contabilidad no es un producto neutral y sí un factor que origina fenómenos distorsionadores del sistema de información empresarial, como es el caso del efecto *window dressing*.

Primero es importante considerar que el efecto *window dressing* da origen a dos tipos de contabilidades dentro de la dinámica empresarial que son: 1) la denominada *contabilidad creativa*, y 2) la que jurídicamente se sanciona en las leyes como *contabilidad del fraude*. Ambos tipos de contabilidades se producen actualmente más por un deseo malintencionado que por la falta de una estructura normativa y conceptual que ya existe para la mayoría de las cuentas incluidas en los estados financieros. Aunque es importante reconocer que en no pocos casos dicha normativa y estructura es aún deficiente.

La contabilidad creativa es un sistema legal que aprovecha las deficiencias del sistema contable y esta designado para necesidades a corto plazo y de uso transitorio para alcanzar diversos objetivos como los que se muestran en el Cuadro No. 4. Respecto a la contabilidad fraudulenta, la podemos definir como aquella que se sale de los márgenes normativos y jurídicos permitidos por la ley y comúnmente al aplicarla se lleva doble juego de libros (“los verdaderos” y “los falsos”) a través de un enlace de *partidas de ajuste* para fines o efectos de presentación a terceros.

Este último tipo de contabilidad es un sistema que se implanta con o sin necesidades financieras y puede tener un alcance a corto, mediano o largo plazo. Sus fines pueden ser los mismos que busca la contabilidad creativa, aunque el aspecto fiscal se presenta como uno de los objetivos centrales.

Tabla 11

Objetivos del Efecto Window Dressing

<ul style="list-style-type: none"> • Captar nuevas inversiones • Obtener liquidez de los acreedores. • Obtener créditos de los proveedores • Obtener apoyos del gobierno, vía inversiones o préstamos. • Mantener el control de las cifras, entre las presentadas a terceros y las cifras reales para la toma de decisiones de inversión y financiación. • Maximizar y tratar de estabilizar la cotización de las acciones o sea el valor de la empresa. • Controlar dividendos. • Mejorar los ratios de la empresa. 	<ul style="list-style-type: none"> • Ocultar grandes beneficios frente a competidores. • Minimizar al máximo el pago de impuestos. • Evadir impuestos (desde un enfoque fiscal la evasión es un delito reconocido y sancionado, mientras la elución aunque es una práctica poco ética, es legal pues aprovecha las deficiencias del sistema tributario). • Impresionar a los inversores reportando grandes beneficios o el crecimiento sostenido de beneficios. • Evitar exigencias salariales elevadas con utilidades mínimas o reportando pérdidas. • Alcanzar una fusión con una empresa sana • Vender la empresa a un precio mayor que el real. • Obtener las mayores ventajas competitivas en las operaciones de adquisiciones, fusiones, asociaciones, participaciones, etc.
--	--

Fuente: Elaboración propia con base en las ideas de Amat (1996) y Griffiths (1986)

Amat (1996: p.20) ha hecho una observación interesante sobre las similitudes y diferencias entre la *contabilidad creativa* y la *contabilidad del fraude*. Primero afirma que en ambos casos existe la intención de engaño y una necesidad real de dar respuesta a dificultades financieras en una determinada empresa²¹. La diferencia radica en que la contabilidad creativa no es ilegal en sí misma. Sin embargo, si presenta una deficiente calidad profesional y ética que no cumple con el principio de “máximo esfuerzo”, puede ser la “antesala” hacia la contabilidad del fraude.

Sobre si la contabilidad creativa es o no sinónimo de fraude, podemos decir que la realidad empresarial nos condiciona a dar una respuesta ambigua si consideramos que el fraude es cuando se incurre en interpretaciones erró-

21 Amat (1996, pp9-22) en su obra llega a citar un interesante comentario de un analista de inversiones que afirma que “gran parte del aparente crecimiento económico de la década de los ochenta se debe más a las manos de los contables que al genuino crecimiento económico” (Smith T.1992: “Accounting for Growth” Century Business; London).

neas, mal intencionadas y con falta de argumentos sólidos para sostener cada uno de los criterios adoptados en la contabilización de las transacciones, y sobre todo de aquellas de gran impacto económico y financiero negativo. En cambio la contabilidad creativa, aunque puede incurrir en los elementos antes mencionados, en ocasiones se diseña precisamente para evitar esos impactos negativos, ya sea por un vacío normativo o alguna ley mal elaborada.

Al respecto *Amat (1996: p.1)* considera que la contabilidad creativa consiste en manipular la información contable para aprovecharse de los vacíos existentes en la normatividad y de las posibles elecciones entre diferentes prácticas de valoración que ésta ofrece. Este tipo de contabilidad transforma las cuentas anuales partiendo de lo que se tiene hacia lo que se quiere que sea una empresa modelo. Es decir, es un sistema de contabilidad moldeado por y para las necesidades a corto plazo de la empresa, produciéndole un efecto positivo a través de la distorsión de sus resultados y su posición financiera real.

Stevens (1982, p.87) ha definido este fenómeno a través de la siguiente analogía: "...al igual que un bastidor para un cuadro, los contables inventaron hace muchos siglos este breve, casi místico conjunto de números, siempre exacto en los totales, sin tener en cuenta cuánto dinero hace la compañía: el balance, una ecuación que siempre pierde al lego a pesar de que su teoría es muy sencilla, dice que los bienes del activo siempre deberán igualar a las deudas contraídas más el capital y los beneficios".

Griffiths (1986: p.11) por su parte considera que la contabilidad creativa es en realidad un "fraude completamente legítimo"²² ya que las empresas normalmente manipulan los beneficios y en la práctica ningún contable desconoce este campo exigido por la realidad empresarial.

En un análisis conceptual sobre la contabilidad creativa, *Amat (op.cit., p.12)* encuentra dos importantes elementos en común para definirla y son:

1. La práctica de la contabilidad creativa es un hecho generalizado.
2. La contabilidad creativa es una práctica engañosa e indeseable.

22 Citado por Amat, op. cit. p.9-22.

Por su parte *Griffiths* considera que dentro del campo de la contabilidad creativa, la manipulación de las clasificaciones y cifras de los estados financieros tiene los siguientes elementos centrales:

1. La flexibilidad que dan los principios de contabilidad generalmente aceptados.
2. La imprecisión o “lagunas” de las reglas contables.
3. La falta de homologación de las normas y procedimientos de auditoría generalmente aceptados.
4. La falta de reglamentación y leyes más específicas para la preparación y presentación de los estados financieros (exceptuando al sistema financiero en donde se nota un gran avance al respecto).

Para algunos analistas y expertos contables, el *window dressing* no tiene en realidad efectos muy importantes o negativos, pues consideran que cuando las bolsas de valores están en fases a la alza, las plusvalías y pagos de dividendos están al alcance de todos los inversores que en muchas ocasiones ni siquiera consultan los estados financieros sino el dividendo repartido. Así, si dichos dividendos son altos y la empresa los paga, poco efecto tiene sobre ellos la contabilidad creativa.

Sin embargo, este argumento es considerado muy débil por otros analistas financieros, pues parten de la idea de que la contabilidad creativa no se limita sólo a mantener contentos a los actuales inversores, sino que busca constantemente atraer a nuevos accionistas y acreedores para diversificar el riesgo empresarial, y esta captación de nuevos socios es posible normalmente a través de hacerles llegar información contable. Además, cuando las bolsas se comportan a la baja, las cotizaciones también tienden a bajar y el panorama se torna diferente ya que las exigencias de liquidez aumentan en un mercado al desplome y entonces la contabilidad representa un fundamento muy importante para la toma de decisiones.

Sin embargo, otra importante limitación que le encuentran a la contabilidad creativa para que no sea un problema grave es la que se refiere al tiempo, pues se dice que no es posible mantener indefinidamente resultados positivos en una empresa que de forma permanente tiene dificultades económicas. Sin embargo, para descubrir una crisis empresarial pueden pasar muchos años si quien “maquilla” la contabilidad logra, dentro de los períodos de tiempo del

ciclo de explotación de la empresa, aplicar los métodos y técnicas más potentes del efecto *window dressing* para que no se noten los síntomas de crisis. Esto lleva a que el daño causado a terceros sea regularmente significativo, pues como se comentó anteriormente, la contabilidad creativa sólo sirve para retrasar y suavizar la evidencia de las malas marchas del negocio pero no garantiza su eliminación, y a largo plazo puede llevar a las empresas con altas cotizaciones en sus acciones a estrepitosos desplomes en sus precios.²³

Es aquí donde las cifras producidas por el efecto *window dressing* cobran una mayor relevancia, al tener el inversor y acreedor que tomar decisiones más acertadas ante unas cifras que no son un fiel reflejo de la empresa. Por otra parte, la auditoría externa tampoco ha sido el elemento capaz de garantizar la fiabilidad de las cifras e informes financieros, y tal es así, que actualmente auditores de grandes corporaciones han popularizado la práctica de contratar seguros de indemnización para protegerse de reclamaciones sobre el riesgo de sus auditorías, pues aún queda sin resolverse el alcance de la responsabilidad o “irresponsabilidad” limitada del auditor externo.

La contabilidad creativa en realidad no puede ser totalmente descubierta, pues la ley permite una serie de transacciones económicas y financieras que pueden estar registradas fuera de balance. Los importes de estas operaciones en ocasiones son muy significativos y hasta más altos en comparación con las partidas que componen el balance general. Esto provoca que los niveles de deuda real puedan ser peligrosamente significativos y prácticamente incuantificables a través del análisis financiero que lleva a cabo el auditor externo. Lo anterior a llevado en repetidas ocasiones a que los analistas tengan una total falta de credibilidad en las cuentas anuales de algunas empresas o sectores económicos que producen información financiera.

También es importante recordar que en ciertos países con grandes problemas económicos, se ha fomentado y permitido ciertas prácticas de contabilidad creativa entre las empresas foráneas a través de especies de “paraísos fiscales” para resolver otro tipo de problemas, tales como la escasa oferta de empleo o la falta de inversiones productivas en el país. Así, la mayor flexibilidad de ciertos criterios contables parece ser que se convierte en un elemento antagónico respecto a la razonabilidad y fiabilidad de la información financie-

²³ Normalmente los períodos que permiten observar la diferencia entre las empresas que obtienen el éxito respecto a las que caen en el fracaso, oscilan entre períodos de 3 a 10 años.

ra. *Griffiths (1986: p.18)* dice que en este caso, lo único que se exige a las cuentas de las empresas es que sean más que nada un fiel reflejo de la realidad, pero sin embargo añade que “nadie a llegado a definir del todo lo que esto significa”.

La anterior situación en gran parte se debe a la evolución del pensamiento contable de principios de siglo encaminado sólo a mostrar el historial económico de la empresa. En nuestros días, el extraordinario cambio tecnológico y los nuevos enfoques de la actividad económica, y en específico de la técnica contable, se dirigen fundamentalmente a lograr maximizar el valor de la empresa. Dicho objetivo se puede alcanzar en muchas ocasiones a través de la información financiera que es la que afecta directamente al valor de las acciones. Esta situación ha venido a ejercer una extraordinaria presión profesional en el especialista contable y en el auditor para mostrar los mejores resultados de la empresa, cumpliendo al mismo tiempo con los criterios contables que son susceptibles de varias interpretaciones.

Así, los usuarios de la información financiera sienten cada vez más la necesidad de saber “nadar” en un mundo de cifras y clasificaciones más inestables y ambiguas en su interpretación. Por ejemplo, actualmente es bien conocido que presentar beneficios con altibajos significativos a través de los años crea nerviosismo entre los inversores. En cambio el presentar beneficios moderados y constantes crea más confianza. En este caso normalmente el contable intenta hasta donde los principios y leyes contables lo permiten, aplicar el efecto *window dressing* para “quitar” o “agregar” algunas cifras en determinadas partidas claves durante el actual ejercicio económico para posteriormente llevar a cabo la operación inversa y obtener cifras más homogéneas a través del tiempo, eliminando significativas fluctuaciones a lo largo de los futuros años.

Algunos sectores opinan que actualmente al contable se le ha “asignado” el papel de “encargado” para satisfacer a los diversos actores que están interrelacionados externamente con la marcha de la empresa, y que exigen comportamientos de crecimiento regular en lugar de rendimientos oscilantes. Un ejemplo de estos actores típicos son las casas de corretaje cuya actividad principal es el pronóstico de los beneficios en las grandes empresas. Aquí lograr homogeneizar los beneficios para el cliente de la casa de corretaje representa ni más ni menos que uno de los principales productos vendibles para convencer a posibles accionistas potenciales y dueños de empresas que quieran llevar

a cabo operaciones de fusión, asociación, participación o venta de empresas con las mayores ventajas competitivas.

Las técnicas utilizadas en la contabilidad creativa comprenden desde aplicaciones muy sencillas hasta complejos métodos que son difíciles de detectar. Pero en ambos casos, el *window dressing* afecta siempre a las cifras, así como a los resultados económicos y financieros de las empresas, lo cual impide reflejar su realidad.

A continuación, se presentan algunos pasos que son muy conocidos por los contables y que se establecen previamente a la aplicación del *window dressing*. Posteriormente, se explican algunas técnicas del efecto *window dressing* utilizadas regularmente por las empresas, y en particular por aquellas de tamaño grande que son las que cuentan con personal altamente especializado en este campo.

Entre los principales pasos previos para la aplicación del efecto *window dressing* que suelen implantarse en gran número de empresas están los siguientes:

1. Basar el sistema contable en el concepto de *contabilidad del devengo* y no en el concepto de *contabilidad de cash flow*, pues el primero es el elemento más importante para el “maquillaje” integral de los estados financieros. Lo anterior permite establecer la “doble política” para lo que es real y lo que es ficticio. Básicamente aquí se define con ambigüedad que son “*ingresos devengados*”. Este concepto basado en el principio del período contable y el criterio prudencial es considerado como el más importante para obtener el *window dressing* integral en los estados financieros ya que permite el aumento o disminución de los ingresos.
2. Aplicar con oportunidad el concepto de ingresos devengados. Esto significa saber la fecha, el importe y la combinación de cargos y abonos apropiados y utilizados para contabilizar cualquier transacción que origine ingresos ordinarios y extraordinarios.
3. Establecer una política sobre qué se considera ingreso ordinario e ingreso extraordinario. Comúnmente esta política va dirigida para la venta de los activos fijos obsoletos, activos fijos improductivos e in-

ventarios defectuosos (de materias primas, producción en proceso y productos terminados). Estos ingresos se pueden contabilizar en las cuentas de resultados acreedoras denominadas otros ingresos o productos, o bien, se puede llevar a una cuenta del Balance dentro del rubro de Capital Contable denominada Superávit por Ventas de Activos fijos o activos no productivos. El contable al contar con ambas opciones, puede a través del efecto *window dressing* afectar tanto al balance general como al estado de resultados.

4. Elegir entre un actuario o tasador “optimista” o “pesimista”. Esto es sabido por todo director financiero a la hora de decidir sobre la estimación de la vida útil de los activos fijos tangibles. Normalmente la ley del impuesto sobre la renta marca el número de años para depreciar el bien. Sin embargo, permite al contribuyente elegir entre depreciaciones aceleradas, decrecientes o lineales. Cada uno de estos métodos afectan de forma diferente y significativa a los resultados de la empresa.
5. Llevar a cabo un extenso estudio sobre la naturaleza del tipo de transacciones que son más frecuentes en la empresa, para determinar el grado y alcance del “*window dressing*” que “soportan” cada una las cuentas y los ratios que se derivan de éstas. Es decir, se tiene que analizar hasta qué nivel cuantitativo es conveniente establecer máximos y mínimos en cuanto a pagos en efectivo, la política de crédito y cobranzas, los arrendamientos financieros, entre otros, para llegar a las mejores combinaciones en cuanto al tipo de ratios deseados.
6. Determinar y controlar la relación de las cifras verdaderas entre las ventas reales y el dinero recibido para obtener el beneficio real.
7. Establecer un calendario sobre las fechas importantes que afectan a la calidad de la información financiera, como es el caso de la auditoría externa anual (tanto la previa como la final) así como la elaboración de la declaración anual del impuesto sobre la renta y la entrega de las declaraciones complementarias (para que en caso de error se modifique la declaración anual del impuesto sobre la renta). Esto tiene el objetivo de planear la emisión de facturas con efecto “*window dressing*” que son controladas fuera de la contabilidad pues son “infladas” o “desinfladas” a través de notas de cargo o notas de crédito para obtener el nivel óptimo deseado en el estado de resultados y en determinados ratios financieros estratégicos.

8. Determinar el período económico real de la empresa en base a su natural ciclo de explotación. Esto se debe a que en muchos casos el ciclo de explotación no coincide con el período fiscal de doce meses, pues ciertos sectores evolucionan de forma más rápida o más lenta de acuerdo a la naturaleza de sus operaciones principales. Por ejemplo, el sector agrícola normalmente tiene un ciclo de explotación entre tres a seis meses; el sector de la construcción puede tener un ciclo de maduración de tres hasta cinco años; mientras el ciclo del sector servicios regularmente coincide con el período fiscal de un año. Esto es bien sabido por el contable antes de diseñar el efecto *window dressing* pues estudia previamente el ajuste más óptimo que permitan las leyes fiscales para cumplir con el principio del período contable (o periodificación) de los ingresos y gastos.
9. Establecer una política contable para establecer cifras e informes uniformes y la justificación de sus posibles cambios. Las empresas normalmente cuentan con los elementos claves para justificar ante los auditores externos, los cambios en las políticas contables en caso de tener que modificarlas. Los elementos más importantes a los que nos referimos son las leyes, normas, principios y reglamentos vigentes.
10. Estructurar y aplicar un sistema eficiente de cálculo basado en las matemáticas financieras que sirva de fundamento al sistema contable integral. Conseguir el efecto *window dressing* no es tarea sencilla y aquellas empresas que buscan evitar alguna salvedad u opinión negativa en la auditoría saben que es necesario diseñar una complicada estructura de mediciones, porcentajes, prorrateos y cálculos matemáticos complejos que estén fundamentados en las leyes gubernamentales.
11. Seleccionar un método contable que se enfoque a una política de saneamiento de los gastos diferidos, cargando el importe total a resultados en el mismo momento en que se producen, o bien, amortizando ese gasto a lo largo de la vida del proyecto de inversión para variar significativamente el beneficio.
12. Modificar de forma gradual y discreta de un ejercicio a otro, los criterios contables de ciertas partidas que sean difíciles de detectar por el auditor externo. Esto es posible dada la flexibilidad que dan los PCGA y basta sólo incluir algunos comentarios en la memoria de los estados financieros.²⁴

24 Ver Norma de Valoración 21 del Plan General de Contabilidad de España.

Una vez establecidos el conjunto de criterios y políticas como las que ejemplificamos anteriormente, la empresa sabe que cuenta con una base sólida para aplicar eficientemente el efecto *window dressing* a los ingresos y a otras partidas relacionadas con estos (como son los gastos, costes, inventarios, etc.). A partir de aquí, las estrategias son innumerables y éstas dependen sobre todo del estilo del contable, de la legislación vigente o de la naturaleza de la empresa para producir la contabilidad que por eso recibe el nombre de creativa. A continuación, se exponen algunas de las estrategias más comunes de la contabilidad creativa.

Aumento, reducción y reclasificación de activos. Para estas partidas, que registran las inversiones financieras y productivas, existen diferentes criterios legales para las prácticas de valorización y clasificación, así como una flexibilidad respecto a los porcentajes de amortizaciones, depreciaciones y provisiones. Con esto se da la alternativa de aumentar el valor neto de aquellos activos relacionados que afectarán a cuentas, tales como deudores, inversiones financieras, existencias y principalmente los activos fijos tangibles e intangibles.

Respecto a la clasificación de activos, existen cuentas que pueden ser contabilizadas como activos circulantes (existencias o almacén) o activos fijos. Esto afecta por supuesto a los ratios que se derivan de esas partidas tales como el índice de liquidez, el fondo de maniobra, etc.

Aumento, disminución y reclasificación de pasivos. En estas partidas, que registran las financiaciones ajenas, la normativa contable permite diversos criterios para contabilizar un pasivo a corto o a largo plazo, y en casos como el fondo de pensiones existe la posibilidad de regularizar o diferir deudas en períodos que oscila de uno año hasta los 15 años. Así, si una empresa le interesa aumentar sus beneficios, entonces retrasa hasta donde esté permitido la regularización de la deuda que existe y en consecuencia se afectan los ratios de endeudamiento, liquidez, apalancamiento, independencia financiera, etc.

Capital contable. Estas partidas registran el financiamiento propio y mediante la contabilidad creativa se puede aumentar o reducir los fondos propios a través de las modificaciones en los ingresos o en los gastos, y por tanto, se afectan los resultados del ejercicio y la cuenta de pérdidas y ganancias del ejercicio, así como las reservas voluntarias y estatutarias. Esto influye en los ratios que tienen como componentes a los fondos ajenos y a los fondos propios.

Resultados. El estado de resultados, producto de la cuenta puente de pérdidas y ganancias, evalúa la actuación de la dirección y cuantifica la renta de la empresa. Desde el enfoque del analista financiero, este estado tiene dos tareas a resolver que son:

1. **La necesidad fiscal:** que se refiere a cómo se deben pagar o no los impuestos. En caso afirmativo, se tiene que saber el importe más económico que permita la legislación.
2. **La necesidad financiera:** que consiste en la retribución a los capitales de la empresa, calculando el excedente (beneficio) o la pérdida.

El estado de resultados también tiene dos enfoques que son:

1. **El enfoque económico o de valoración²⁵:** el resultado es la diferencia entre el patrimonio neto de la entidad en dos momentos diferentes del tiempo, excluyendo las aportaciones y los retiros de los accionistas. Este enfoque sobre todo trata de resolver cuestiones tan importantes como las siguientes:
 - 1.1. ¿Cómo valorar el patrimonio, es decir, se debe elegir si se toma como base a los costes históricos o a los costes actuales?
 - 1.2. ¿Se deben computar sólo los activos y pasivos contabilizados o hay que incluir otros activos y pasivos no contabilizados?
2. **El enfoque contable o transaccional:** Basándose en los principios de contabilidad generalmente aceptados, este enfoque toma en consideración el resultado de un período con base a la diferencia entre los ingresos, gastos y costes necesarios para su obtención, Como sabemos, los ingresos son aumentos en los activos, disminución en los pasivos o una combinación de ambos factores durante un período, y se originan por la entrega de servicios, productos u otras actividades de la empresa que tienen fines lucrativos.

Aumento o reducción de gastos. La manipulación de los gastos, a través de diferentes técnicas de *window dressing*, se relaciona con el activo fijo de la empresa. Al respecto, la mayoría de las normas contables establecen un margen

²⁵ Algunos analistas consideran que desde un punto de vista práctico es inviable este enfoque.

de maniobra tanto en las tablas de amortización y depreciación que permiten establecer los porcentajes anuales entre un límite máximo y uno mínimo. Si se quiere obtener un mayor beneficio neto en el futuro, se puede aplicar una amortización acelerada, la cual reduce en los primeros años el beneficio neto y posteriormente lo aumenta (amortización decreciente) y viceversa en caso contrario.

También aquí influye la asignación de los gastos en determinados periodos contables. En el caso del fondo de comercio, las provisiones por depreciaciones de existencias, las insolvencias, entre otras, la ley generalmente indica el plazo máximo en que tiene que ser amortizado su monto, aunque frecuentemente no se establecen máximos y mínimos.

Aumento o reducción de ingresos. Este es uno de los puntos más delicados del efecto *window dressing*. Para el aumento o reducción de ingresos es común que se retrase o anticipe su reconocimiento con base a la correlación existente con los gastos. Incluso para afectar los ratios del estado de resultados, los ingresos se pueden reclasificar como ordinarios o extraordinarios. Las combinaciones que se pueden llevar a cabo en esta cuenta aplicando el efecto *window dressing* son las siguientes:

Tabla 12

Algunas aplicaciones del efecto window dressing en los Ingresos

TRES FORMAS PARA AUMENTAR O INFLAR LOS INGRESOS	TRES FORMAS PARA DISMINUIR O “DESINFLAR” LOS INGRESOS
<ol style="list-style-type: none"> 1. “Inflar” los ingresos, sin afectar los gastos. 2. Sin afectar los ingresos, “desinflar” gastos y/o costes. 3. “Inflar” los ingresos, “desinflar” gastos y/o costes. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. “Desinflar” ingresos, sin afectar los gastos y/o costes. 2. Sin afectar los ingresos, “engordar” los gastos y/o costes. 3. “Desinflar” los ingresos, “engordar” gastos y/o costes.

Para analizar este tipo de efecto *window dressing*, primero es importante distinguir que un ingreso no es necesariamente sinónimo de dinero o cash inflow. Los ingresos nacen del concepto de ventas (que pueden ser al contado o a crédito).

Cuando las ventas son al contado se afecta como contra cuenta deudora a las cuentas de caja y bancos y entonces ahí es exactamente donde queda reflejada la entrada de dinero en la empresa (cash inflow). En este caso el ingreso es igual al cash inflow recibido.

En cambio, cuando la venta es a crédito, se presenta contablemente un ingreso de la misma naturaleza respecto al que se originó por la operación al contado, aunque no exista un cash inflow inmediato. En este caso, la contra cuenta que se utiliza es “clientes” cuyo saldo siempre es deudor y refleja el derecho que tiene la empresa sobre la entrada diferida a futuro del cash inflow.

Una vez entendido este sencillo fundamento se tiene que considerar que la disminución de la cifra de ingresos viene afectada por tres contra cuentas de resultados de naturaleza deudora que son: devoluciones sobre ventas, rebajas sobre ventas y descuentos sobre ventas. Las dos primeras forman parte de los componentes para determinar el beneficio bruto y la tercera cuenta, descuentos sobre ventas, afecta al beneficio sobre ventas. En este último caso, los descuentos a los clientes frecuentemente se manipulan de un período a otro para aumentar ingresos

El estabilizar u homogeneizar los ingresos a lo largo de los años para “motivar” estabilidad financiera, evitando dar la apariencia de beneficios volátiles, se logra a través de la creación de elevadas e innecesarias provisiones en el pasivo contra los valores de los activos en los años más exitosos de beneficios. De esta forma las provisiones pueden reducirse en los años en que haya pérdidas o bajos beneficios con el fin de mejorar y “estabilizar” el resultado del ejercicio. Esta estabilización puede ser más efectiva a medida que las provisiones son mayores.

El efecto *window dressing* en la “estabilización de los ingresos” es una práctica común en países que aplican un criterio de sentido conservador. La justificación de los contables que utilizan este tipo de efecto *window dressing* es que el criterio aplicado representa una medida contra la visión a corto plazo sobre ciertas inversiones, pues consideran que existen operaciones cuyo rendimiento se obtienen posterior a cierto número de años, y contabilizar con base a esta situación hace más sólida a la empresa.

Actualmente existen críticas negativas dirigidas a la “estabilización de los ingresos”, pues se dice que ocultan los cambios a largo plazo en la tendencia de los beneficios. Si las condiciones de la empresa o sector son volátiles, se argumenta que así deben reflejarse en los estados financieros, ya que el inversor tiene derecho a saber esa tendencia para poder comparar sus ratios con relación a los de otras empresas similares (análisis transversal), y no con relación al mismo ratio de otros periodos (análisis longitudinal). La solución a esta controversia no es fácil, y por el momento corresponde al auditor interno y externo cuantificar las provisiones adecuadas con relación al pasivo total, las reservas obligatorias, las reservas estatutarias y los beneficios retenidos para estar en condiciones de detectar los “excesos”.

Para maximizar la pérdida actual, con el fin de estabilizar los ingresos de años posteriores, se aprovecha una pérdida significativa de algún ejercicio. Posteriormente, el contable que aplica el *window dressing* intenta maximizar la pérdida seleccionando la cifra de la pérdida como año base para el análisis longitudinal, de tal forma que al calcular las ratios de los años posteriores es más fácil obtener resultados mejores a través del análisis financiero tradicional.

Respecto al reconocimiento de los ingresos, el criterio a seguir depende fundamentalmente de las necesidades que tenga cada empresa. En este caso si se tienen deficiencias de ingresos en el corto plazo se opta por reconocer inmediatamente el total de los ingresos para aumentar el beneficio bruto y neto. Aquellas empresas que tengan mayor incertidumbre en el mediano o largo plazo, o necesiten disminuir su base gravable, pueden optar por reconocer sus ingresos en forma gradual durante los próximos años o hasta el último año al acreditar a resultados el total de la venta efectuada en el primer año. Es importante señalar que si se tarda mucho tiempo en reconocer los ingresos a través de los años, el valor de las acciones tiende a disminuir, aunque sea conocido que se está aplicando una política prudente.

Esta serie de estrategias que se conoce como “el último cajón”, es a juicio de Griffiths: un concepto en donde se almacenan esos pequeños fragmentos de “brujería financiera” que pueden dar una mejor impresión sobre las cifras de una empresa, que de no aplicarse mostrarían una situación peor. Además agrega que, mientras no se incurra en excesos escandalosos, el mensaje parece ser: “contabilice lo que quiera y cuando quiera”. En cambio cuando se cae en

esos excesos, se puede llegar a una insolvencia y se presenta la “fuerza limitadora sobre la creatividad de los ingresos” (op.cit., p.26, 30).

Cuando se da este caso, las ventas reales que se interpretaron y contabilizaron de modos distintos para ayudar a nivelar los altibajos anuales y presentar un proceso de crisis de forma más tenue o lenta, a lo real, llega a sus límites y entonces se pasa de esa frontera casi indetectable que separa a la contabilidad creativa de la contabilidad del fraude, pero eso sí, manteniendo el efecto *window dressing*. En general el “devengo” es uno de los principales fundamentos del efecto *window dressing* pues dota a las empresas de una flexibilidad amplia para declarar beneficios del modo que más le convenga al contable.

Tabla 13

Cuentas y clasificaciones en donde se aplica la contabilidad creativa

CONCEPTO	EFEECTO WINDOW DRESSING	CUENTAS DONDE SE APLICA
ACTIVO	<ul style="list-style-type: none"> • Aumento o Reducción de Activos • Reclasificación de activos 	<p>CIRCULANTE.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tesorería. • Valuación de todo los tipos de inventarios • Inversiones (conversiones a moneda extranjera). • Deudores (retocar préstamos) <p>FIJO MATERIAL.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sobrevaluación de los activos fijos. <p>FIJO INMATERIAL.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gastos Amortizables • Fondos de Comercio. • Arrendamientos Financieros.
PASIVO	<ul style="list-style-type: none"> • Aumento o Reducción de Pasivos • Reclasificación de Pasivos 	<p>CIRCULANTE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Préstamos en efectivo. • Impuestos. • Leasing. • Contingencias: Fondo de Pensiones. • Provisiones para pensiones. • Provisiones para insolvencias.
CAPITAL		<ul style="list-style-type: none"> • Capital Social. • Utilidad o Perdida del Ejercicio relacionada con la cuenta puente de Pérdidas y Ganancias. • Cuenta de Pérdidas y Ganancias sobre el tipo de cambio al cierre (p. 139). • Capitalización de Intereses. • Capitalización indebida de gastos
ESTADO DE RESULTADOS	<ul style="list-style-type: none"> • Aumento o Reducción de Ingresos • Aumento o Reducción de Costes • Aumento o Reducción de Gastos 	<p><i>WINDOW DRESSING A LOS INGRESOS:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Contabilizar ingresos extraordinarios como ordinarios <p><i>WINDOW DRESSING A LOS COSTES:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Costes relacionados con el activo fijo. <p>Costes de I+D</p> <p><i>WINDOW DRESSING A LOS GASTOS:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Contabilizar gastos ordinarios como extraordinarios.
ESTADO DE FLUJOS DE TESORERÍA O CUADRO DE FINANCIACION	<ul style="list-style-type: none"> • Aumento o Reducción en el Cash Flow 	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Window dressing</i> al Cash Inflow. • <i>Window dressing</i> al Cash Outflow.

PRESENTA- CION DE ESTADOS FI- NANCIEROS	<ul style="list-style-type: none"> • Financiación fuera de Balance Retrasos en la Pu- blicación de Estados Financieros 	
RESUMEN DE TÉCNICAS DE <i>WINDOW DRESSING</i> ILEGAL O CONTABILIDAD DE FRAU- DE		
<ul style="list-style-type: none"> • Efectuar remesas sin factura. • Falsificar el inventario o manipularlo totalmente. • Emitir falsas declaraciones o certificaciones de cuentas colectivas a los auditores externos. • Quiebras o suspensión de pagos con estados financieros presentados como sólidos (solventes y líquidos) • Distorsión de la posición financiera. • Distorsión del estado de resultados. • Proporcionar a los auditores sólo registros sin ninguna memoria o notas a los estados financieros. 		

Fuente: Elaboración propia

Una primera propuesta para solucionar o disminuir el problema del efecto *window dressing* está en una nueva actitud y perfil sobre la actuación del auditor externo, tanto el gubernamental como el privado. Sin embargo, tanto *Griffiths* como *Stevens* aseguran que dada la intensa competencia en el mercado de las auditorías, los directivos empresariales tiene la capacidad real de presión para sugerir “sutilmente” que si no se acepta un punto de vista en determinada cuestión, la consecuencia puede ser buscar otros auditores. Esto es posible porque frecuentemente no existe una respuesta claramente definida como errónea o correcta. Así, el pragmatismo tal vez sea el factor decisivo y esta situación es probable que no vaya a mejorar.

Además, aunque el auditor desplazado puede iniciar en la mayoría de países una demanda por recesión de contrato no justificado, en la práctica profesional esto no se lleva a cabo pues el propio auditor afectado normalmente no se arriesga a crearse una fama de “conflictivo” ante sus otros posibles clientes que lo mirarían tal vez como un serio problema para practicar la auditoría anual a sus cuentas.

En 1982, el IASC hizo una revisión de las normas fijadas en 1973. Para esto se establecieron procesos para la fijación de normas que permitieran hacer declaraciones de dos tipos:

1. Declaraciones de Intención.
2. Declaraciones de Uso.

En cuanto a las declaraciones de intención, el IASC había mantenido su posición tradicional de no emitir interpretaciones sobre las normas contables. De esta forma continua rechazando la oportunidad de asumir y desempeñar un papel más activo en este campo de la normativa. Sin embargo, actualmente existe la necesidad de reconsiderar su postura y a partir de este cambio es posible que numerosos modelos e investigaciones empíricas que se están desarrollando con bases de datos contables puedan tener una aplicación más efectiva en las empresas.

Entre las proposiciones que hemos considerado importantes para aminorar el exceso de flexibilidad en los criterios contables están los siguientes:

1. El IASB debe dejar de rehuir a la intervención en la interpretación de las cuestiones contenciosas, pues se tiene que reconocer la limitación que tiene el auditor externo provocada por las presiones individuales ante sus clientes y competidores. Hay que considerar que la autorregulación de la profesión contable y de auditor no ha sido siempre la mejor alternativa o salida. Prueba de ello son las Directrices de la Unión Europea que son aplicadas y vigiladas de forma cada vez más estrictas por parte de sus estados miembros.
2. Crear un organismo contable dotado de hecho y derecho. Esto quiere decir que debe existir una institución técnicamente competente e independiente, con apoyo legal para cumplir con las normas contables.
3. Impedir que directores financieros y socios de las grandes firmas sean a su vez los dirigentes de los organismos reguladores, pues funcionan como juez y partes a la vez y eso representa una de las más estrictas violaciones a un sistema de control interno.
4. Reducir la elección de métodos contables especificando detalladamente las circunstancias en que se puede aplicar cada método y considerando variables tan importantes como el sector de la empresa, la inflación, la tecnología utilizada, la frecuencia en cierto tipo de operaciones como en el caso de la contabilización de productos derivados, etc.
5. Limitar la ambigüedad de opiniones para clasificar ciertas operaciones, como el caso de las partidas extraordinarias que no figuran dentro del cálculo del beneficio operativo. Al respecto, ya muchas legislaciones han abolido la categoría de “partidas extraordinarias”.

6. Dar más importancia al estado de origen y aplicación de recursos, fondos y cash flow; pues estos proporcionan un análisis más real sobre las cifras de liquidez y solvencia. Además, estos estados también limitan la discrepancia entre los beneficios declarados y el cash flow, lo que permite conocer el grado de utilización en términos cuantitativos del efecto *window dressing*.
7. Comparar los formatos de los estados financieros de años anteriores con el actual, para aplicar consistentemente los mismos ratios a cifras reexpresadas o actualizadas en caso de que la inflación haya variado significativamente entre esos períodos.
8. Estar consciente el inversor que las cuentas siempre presentan márgenes de error que puede oscilar desde un 10 % en adelante, según lo demuestra los informes de auditoría externa que se practican anualmente en varios países. De ahí que afirmemos que un estado financiero, como documento autónomo de información, tienen un valor limitado. Esto permite eliminar esa confianza “absoluta” por parte de los usuarios.
9. Cuando el usuario quiere contrarrestar el desarrollo de la contabilidad creativa es importante que conozca los principios y normas de valoración y además tenga la información suficiente sobre las políticas contables adaptadas por el sector en que se ubica la empresa o empresas sujetas al análisis financiero.
10. Reconocer definitivamente la capacidad del auditor de cuentas para “certificar” los estados financieros, pues hasta la fecha su alcance se limita como máximo a “dar una opinión” sobre la razonabilidad de la información financiera a través del dictamen.

En resumen, podemos decir que lo importante es resaltar que el “*window dressing*” o contabilidad creativa es otra de las causas más típicas del fracaso empresarial e incluso podemos afirmar que su aplicación es una de las medidas más peligrosas que utilizan las empresas que no alcanzan el éxito. Estas prácticas buscan en todo momento presentar en épocas de crisis resultados mejores a los reales, asumiendo un coste extra de fiscalidad (aunque si existe una legislación fiscal con múltiples “lagunas”, este coste puede ser incluso eliminado, aunque en detrimento de la calidad y utilidad de la información contable).

Otra propuesta ante el efecto *window dressing*, es aminorar la relatividad y ambigüedad de las definiciones. Para esto es importante no dejar de trabajar

en la homologación de los principales conceptos contables. Recordemos que la contabilidad debe tender siempre a ser una técnica -y no un arte- que de forma cronológica, sistemática y estructurada registre en términos monetarios todas las operaciones que lleva a cabo una empresa con la finalidad de elaborar estados financieros homologados y basados en la armonización internacional para una correcta toma de decisiones.

Con el objetivo de analizar los problemas a los que se enfrentan las empresas en los diferentes sectores de la economía y en los diversos países donde operan, para llegar a una presentación más homogénea de los estados financieros, la cual es una exigencia actual para la comparación de sus resultados y la toma de decisiones, dentro del contexto de globalización comercial que se vive en toda el mundo, en este inciso analizamos a dos de los más importantes procesos de armonización de modelos contables que se desarrollan en el mundo: la región del Tratado de Libre Comercio de América del Norte y la región del mercado común de la Unión Europea.

La presentación de estados financieros no es un problema fácil de resolver. Ya en la Unión Europea les llevó diez años el sólo llegar a un acuerdo sobre las normas mínimas para presentar la información financiera (que comprendía al balance general, el estado de resultados y el anexo) dentro del desarrollo de su *mercado común*.

Desde principios de siglo las empresas han venido elaborando diferentes modelos de información, tanto en el contenido como en la presentación financiera, considerando como elemento principal el tipo de usuario al que se dirige dicha información. Aun cuando algunas empresas multinacionales intentaron integrar de una sola forma su información financiera antes de la década de los setenta, al enfocar sus estados financieros hacia usuarios más polivalentes, estas empresas se encontraron con la gran dificultad de una falta de armonización de los principios contables de los diferentes países.

La anterior situación repercutió directamente en la presentación de los estados financieros, además, en esa época no existía un organismo internacional formal capaz de intentar solucionar el anterior problema pues el “International Accounting Standards Committee” surgió hasta 1973. Fue sólo la hegemonía de las principales potencias industriales la que logró crear cierto tipo de modelos homogéneos que posteriormente fueron adoptados por aquellos países que

se encontraban dentro de su órbita de influencia económica y financiera. Así, en el caso de Gran Bretaña, y posteriormente Estados Unidos, se desarrolló el *Modelo Angloamericano*. Por otra parte: Alemania, Francia, Japón y Suiza desarrollaron el *Modelo Continental*. En ambos casos estos modelos fueron los de mayor influencia y aplicación en todo el mundo.

Actualmente, ya se cuenta con sistemas integrales de contabilidad idénticos, así es posible caracterizar una serie más amplia de modelos contables armónicos en el mundo, los cuales ya no responden únicamente por la órbita de su influencia, sino también estos modelos se homogeneizan por una serie combinada de características estructurales que presentan las empresas con respecto a sus sistemas macroeconómicos.

También el entorno macroeconómico condiciona a generar cierto tipo de información financiera muy concreta y dirigida siempre a las características típicas de sus principales usuarios (accionistas, acreedores, bancos, el gobierno, etc.). De esta forma nos damos cuenta que, importantes elementos adicionales y combinados ya no están condicionando las diferentes formas de presentar la información financiera. Según el “Canadian Institute of Chartered Accountants”, el “Financial Accounting Standard Board of the United States” y el Instituto Mexicano de Contadores Públicos, estos elementos a los que se hace mención como condicionantes eran principalmente cuatro: 1. El modelo contable a seguir respondía de acuerdo a los principios contables que regían en el país. 2. El mercado de influencia al que pertenecía el país, y por consecuencia la empresa, condicionaba la presentación de la información contable. 3. El tipo de modelo contable respondía al método para revelar o reexpresar las cifras ante efectos inflacionarios, y por último, y 4. La forma de organización y estructura del capital que tenía la empresa determina también al modelo contable. Con la adopción por implementación o convergencia del modelo NIC-NIIF se han ido superando gradualmente estos problemas.

Conclusiones

En los 90’s Colombia se vio impactada por la globalización y su integración a la Organización Mundial de Comercio (OMC). Sus empresas y sectores productivos tendieron a desarrollarse cada vez más con una visión internacionalista, buscando nuevos mercados hacia el exterior. Hacia el interior fue-

ron las empresas estadounidenses y europeas, las que han ido incrementado sus actividades de asociación, fusión y adquisición de importantes empresas colombianas. Además, al avanzar hacia una pacificación interna y controlar sus principales variables macroeconómicas (inflación, tasas de interés y tipo de cambio) se comenzó a generar significativos flujos de capital a través de la inversión directa extranjera, la cual ha tendido a incrementarse cada año. Esto ubica a las empresas colombianas desde una perspectiva internacional. También ello ha obligado a producir información transparente, válida, oportuna y útil, tratando de acabar con la costumbre del maquillaje contable o utilizar esta técnica solo para efectos de pago de impuestos. Si los flujos de capital se incrementan hacia Colombia, pero no se desarrollan los sistemas contables desde una perspectiva más internacional para producir la información financiera para la toma de decisiones de inversión, financiación, riesgos financieros y política de dividendos, las empresas colombianas no estarán acorde con el nuevo concepto de Modelo de Negocio y Rediseño de Estados Financieros que imperará en los próximos años a nivel mundial.

Capítulo 6

Estado de arte de las investigaciones sobre armonización contable internacional (ACI)

Resumen

Este capítulo retoma parte de los importantes esfuerzos investigativos generados en el mundo desde hace 50 años sobre la armonización contable internacional (ACI). Pero, además es importante destacar que a partir de hace 20 años se comenzó a investigar en el sentido de determinar con alto grado de exactitud el nivel cuantitativo de armonización contable que puede alcanzar un país con respecto a la ACI. Esto a través de un indicador sintético o índice de concentración. Según Baker y Barbu (2007), a partir de 2005 la ACI entró en una nueva y tal vez decisiva fase con la experiencia de estandarización de la Unión Europea. Sus opiniones están fundamentadas en una rigurosa revisión bibliográfica de doscientas de las mejores investigaciones de ACI que datan desde 1965 y que han generado 13 importantes sub líneas de investigación que detallamos más adelante. El trabajo de Baker y Barbu divide la historia de esta línea de estudio en tres fases: el período inicial (1963-1973), el período intermedio (1974 a 1989), y el período de madurez (1990 a la fecha).

En el período inicial (1963-1973) se abrieron básicamente 4 sublíneas de investigación pioneras: 1. La conceptualización de la armonización contable. 2. Investigaciones comparativas de ACI utilizando metodologías descriptivas. 3. Reflexiones sobre los procesos armonizadores contables internacionales y 4. Investigaciones sobre las metodologías empíricas que utilizan métodos estadísticos. En la etapa intermedia (1974-1989) se abrieron otras cuatro sublíneas de estudio: 1. Las estructuras conceptuales de la ACI. 2. Los factores del entorno en que se da la armonización contable. 3. El análisis de la historia del IASC y 4. El análisis sobre las directrices de la Unión Europea. Por último, en el período de madurez (1990-a la fecha), que es en donde se enmarca este trabajo, se adicionaron 5 nuevas tipologías investigativas: 1. Estudios sobre un único factor (el cultural) que influye y explica las prácticas contables. 2. Trabajos sobre múltiples factores, sobre todo económicos, que son los que explican fundamentalmente las diferentes prácticas contables. 3. Investigaciones que

hacen énfasis sobre todo en el factor político como primera explicación de las diferentes prácticas contables entre los países (aquí entra la teoría de la firma al analizar los conflictos que se dan entre los “shareholders” y los que producen la información financiera). 4. Estudios que analizan el impacto que tienen las prácticas de ACI sobre el precio de las acciones y el retorno de la inversión, y 5. Aplicación de Índices y métodos estadísticos para medir la magnitud o dimensión de la ACI.

Estado de arte de las investigaciones sobre armonización contable internacional (ACI)

Este capítulo retoma parte de los importantes esfuerzos investigativos generados en el mundo desde hace 50 años sobre la ACI. Pero, además es importante destacar que a partir de hace 20 años se comenzó a investigar en el sentido de determinar con alto grado de exactitud el nivel cuantitativo de armonización contable que puede alcanzar un país con respecto a la ACI. Esto a través de un indicador sintético o índice de concentración.

Entre los trabajos investigativos más destacados de ACI están los siguientes: El de *Hatfield (1962)*. A pesar de que sus investigaciones fueron muy sencillas y actualmente tienen poco aporte al tema, fue uno de los pioneros de esta línea de investigación. Algunos historiadores contables opinan que realmente el origen del proceso formal de estandarización contable se inició en 1962 cuando se fundó el *Centro de Investigación y Educación para la Contabilidad Internacional* de la Universidad de Illinois, donde nace también la revista: “*The International Journal of Accounting*”. También aquí se considera que se inició el desarrollo de la contabilidad académica y la contabilidad internacional cuyo investigador pionero fue *Gerald Mueller (1963)*. Sin embargo, hasta antes de 1965 existía poco interés por parte de los académicos sobre la armonización contable, e incluso los pocos artículos publicados fueron escritos por contadores públicos no académicos en revistas tales como “*Journal of Accountancy*” (*Baker y Barbu: 2007*, citan los casos de *Brandt: 1962; Englemann: 1962; Jennings: 1962 Enthoven: 1965*). Destaca el trabajo de *Brand (1962)* quién fue de los primeros en examinar las diferencias entre los principios y prácticas contables en Europa, recomendando en su trabajo una posible armonización contable mundial. A partir de ello se generaron otros trabajos en el mismo

sentido por parte de contadores como: *Linowes (1969)*, *Cairns (1989)*, *Van Hulle (1989)*, *Carey (1990)*, *Fisher (1990)*, *Wilson (1991)*, *Wyatt y Yospe (1993)*.

Pero sin duda alguna entre los excelentes trabajos que llaman la atención por llevar a esta línea de investigación a un extraordinario estado de arte cuantitativo y que es citado en la mayoría de las investigaciones de armonización contable, son los estudios de *Van der Tas (1988, 1992, 1995)*. Sus propuestas han tenido una de las mejores aceptaciones entre los expertos. Esto al haber hecho mejoras *al Índice de Herfindhal* para medir el grado de armonización contable a nivel nacional, y *el Índice “I”* para medir el grado de armonización a nivel internacional. Posteriormente, también propuso el *Índice C*. Le han seguido en sus esfuerzos otros investigadores como: *Janell y McKinnon (1984)*, *Doupnik y Taylor (1985)*, *Emenyonu y Gray (1992: utilizaron el Índice “I”)*, *García y Bena (1994)*, *Herrmann y Thomas (1995)*, *Adhikari y Tondkar (1995)*, *Archer, Delvaille, y McLeay (1995, 1996: que dividió el Índice “C” en dos subíndices: El Índice intra-nacional y el Índice Intra-international)*, *Rahman et al. (1996)*, *Krisement (1997)*, *McLeay et al. (1999)*, *Pierce y Weetman (2000)*, *Cañibano. y Mora (2000)*, *Garrido, León y Sorio (2002)*, *Wang y Sun (2003)*, *Taplin (2004, 2006)*, *Wang (2005)*, *Ding et al. (2005, 2007)*, *Wang, Wan and Li (2005)*, *Fontes, Rodrigues y Craig (2005)*, *Tokar (2005)*, *Yu y Qu (2005)*, *Chen y Yu (2005)*, *Tendeloo, y Vanstraelen (2005)*, *Wang y Jian-xin (2005)*, *Zhi-an, Wan y Li. (2005)*, *Bartov, Goldberg y Kim (2005)*, *Chand (2005)*, *Floropolus (2006)*, *Mubarak y Hassan (2006)*, *Mustata, Razvan y Dumitru (2007)*, *Ding, Jeanjean y Stolowy (2007)*, *Fuertes (2007)*, *Callao, Jarne, J.I. y Lainez (2007)*, *Mustata, Bonaci, y Strouhal (2010)*. El tema de la armonización y sus índices ha sido también criticado por algunos expertos como: *Hopwood (1994)*, *Lainez, Callao y Jarne (1996)*, *Cairns (1997)*, *Lainez et al. (1997)*, *Krisement (1997)*, *Cañibano y Mora (2000)* y *Aisbitt (2001)*, *Burlaud (2001)*, *Ali (2005)*, *Lehman (2005)*.

Otro estudio importante en cuanto a mediciones de ACI es el de *Tay y Parker (1990, 1991, 1992)*. Ellos consideraron que la medida de armonización contable se debe basar no en el grado de homologación de la normativa contable de un país versus la normativa internacional, sino en las prácticas reales que llevan a cabo las empresas entre sí en diferentes partes del mundo. Según *García y Gandía (1998)*, *el anterior* cambio de óptica dio nacimiento a la diferenciación entre dos tipos de armonizaciones denominadas: “*armonización de derecho*” (contabilidad normativa) y “*armonización de hecho*” (contabilidad

positiva). A partir de esto se generaron trabajos similares al de *Tay y Parker por parte de Emenyonu y Gray (1992, 1996), Hermamn y Thomas (1995), Kri- sement (1997), Morris y Parker (1998, 2001), Canibao y Mora (2000), Aisbitt (2001), Pierce y Weetman (2002), Rahman et al. (2002)*. Adicionalmente, *Ar- cher, Delvaille y Mclay (1995, 1996)* al analizar la propuesta innovadora del Índice C realizaron un estudio comparativo entre el “Índice H” y el “Índice C”, ambos utilizados por *Van der Tas (1988, 1992)*. Por otra parte, *Taplin (2003, 2004, 2006)* ha propuesto el Índice “T” con el objetivo de tratar de unificar los anteriores índices a través de un software experto.

Estudios comparativos sobre prácticas contables

En cuanto a los trabajos más importantes con énfasis en compilaciones y estudios comparativos sobre las diferentes prácticas contables en los países, están los de: *Jennings (1962), Wilkinson (1965), Morgan (1967)*, el preparado por el “Committee on International Relations of the American Institute of CPAs: AICPA (1965), *Da Costa (1978), Bromwich (1980), Fitzgerald (1981), Nair (1982), Nair y Frank (1981), Dopunik (1987), Gray (1988), Sir Bryan Carsberg, Schweikart, Gray y Salter (1996)*. Otros trabajos en esta misma línea resaltaron la importancia de la estructura conceptual, las estrategias para incrementar la armonización y la importancia del entorno, véase: *Wallace (1990), Goeltz (1991), Chandler (1992), Van Hulle (1993) y Brown y Tarca (2001)*.

Estudios sobre sistemas contables

A finales de la década de los 70’s, *Muller (1967, 1968, 1994)* estableció el punto de inicio para clasificar los sistemas contables y medir sus grados de armonización entre sí. Con base a este enfoque y considerando las investi- gaciones comparativas se generaron principalmente los siguientes estudios: *Tyra (1969); Choi et al. (1973, 1982); Barrett (1976); Briston (1978); Da Costa, Bourgeois y Lawson (1978) McComb (1979); Gray (1980); Fitzgerald (1981); Evans y Taylor (1982); Nobes (1983, 1990); Goodrich (1986); Chow y Wong- Boren (1987); Wallace (1988); Biddle y Saudagaran (1989); Cooke (1989); Rees y Sutcliffe (1989); Grove y Bazley (1993); Street y Shaughnessy’s (1998)*.

Desde la óptica de la contabilidad normativa, en la cual se basan los an- teriores estudios comparativos, consideramos que los sistemas contables se

pueden definir como el conjunto de principios generalmente aceptados que se aplican para producir la información financiera para la toma de decisiones.

El sistema contable tiene como característica de que no es estático, sino dinámico. Evolucionan a la par del desarrollo económico, la cultura empresarial, el nivel de educación y profesionalización de los Contadores Públicos, así como de las innovaciones financieras y comerciales de cada país o bloque económico. También dicha evolución se ve fuertemente influenciada por el grado de globalización de cada uno de los sectores productivos.

Algunos investigadores como *García y Garrido (1995)* opinan que la armonización se logra mejor si se lleva por etapas, considerando el tipo de sistema contable y procedencia u origen de la escuela. Los diferentes sistemas contables son precisamente los que inhiben el desarrollo de la armonización. Por ello la 4ª Directriz de la Unión Europea trata a través de un catálogo de cuentas homologado de alcanzar más rápido la armonización. Sin embargo la tradición contable puede retornar y sobrevivir a la 4ª Directriz.

Las clasificaciones de los sistemas contables se iniciaron en 1911 con los estudios pioneros de *Hattfield (1962)*. Pero es en los años 70's donde las clasificaciones cobraron más validez por el fenómeno de la internacionalización de los organismos contables y el inicio de los mercados globales. Entre los factores que definen a las clasificaciones son:

1. El Sistema Legal o Entorno legislativo y político: normatividad. (*Berry: 1987, Mueller 1994, Fuertes 2007*).
2. La Actividad Reguladora o Control legal del País. (*Nobes y Parker: 1981, Rodríguez: 1991, Ashbaugh 2001, Fontes: 2005, Cañibano et al.: 2008, Francis et al. 2008*).
3. Influencia del Estado o Influencia del Mercado. (*Gernon y Bindom: 1992, Cañibano et al. 1999*).
4. Jerarquización Contable. (*Nubes y Parker: 1981, 1989, Baker y Barbu 2007, Nobes:2008*).
5. Prácticas contables. (*Berry: 1987, De Costa et al.:1978, Frank: 1979, Xiao: 2004, Ding et al.: 2007, Nobes: 2008, Do Céu y Antunes 2011*).
6. Prácticas de Presentación. (*Nair y Frank: 1973, 1975, Ding et al. 2003, Ali 2005, Alp 2007*).
7. Prácticas de Medición. (*Nair y Frank: 1973, 1975, Hum 2000*).

8. Profesionalismo y Certificación de los Contadores Públicos y Auditores (*Rodríguez: 1991, Nobes 2008*).
9. Los Niveles de Educación de la Comunidad Empresarial y Financiera (*Muller: 1994, Agyemang: 2009*).
10. Los Factores del Entorno. (*Mueller: 1994, Gernon y Meek: 1994, Guenther y Young: 2000. Dean y Clarke 2003, Booth 2003, Lehman 2005, Nobes : 2007*).
11. Los Niveles de Inflación. (*Muller: 1994*).
12. Diversidad y Complejidad de las Empresas. (*Muller: 1994, El Gazzar: 1999, Ali: 2000. Gallizo 2008*).
13. Las Relaciones de la Empresa y los Suministradores de Fondos. (*Muller: 1994, Harris: 1999, Dumontier y Raffournier: 2003, Abd-El-salam: 2003*).
14. Las condiciones sociopolíticas. (*Berry: 1987*).
15. La zona de influencia cultural en la contabilidad. (*Frank: 1979, Costa et. al.: 1978, Gray: 1988, Gernon y Bindom: 1992, Garrido: 2002, Haller 2002, Hope: 2003, Floropoulos: 2006*).
16. La zona de influencia de un país sobre otro(s). (*Berry: 1987*).
17. Las Relaciones Económicas y Políticas con otros países (*Muller: 1994, Gandía 1998, pierce et al. 2000, Galhofer y Haslam: 2006, Taplin: 2004, 2006, Nobes: 2004, 2006, 2007*).

El sistema contable tiene un componente fundamental: las prácticas reales, que independientemente estén aceptadas o no por los principios normativos, son las que realmente se aplican al momento de producir dichos estados financieros. Ejemplo: la aplicación del efecto “*window dressing*” que da origen a dos tipos de contabilidades dentro de la dinámica empresarial que son: 1) la denominada *contabilidad creativa*, y 2) la que jurídicamente se sanciona en las leyes como *contabilidad del fraude*. Ambos tipos de contabilidades se producen actualmente más por un deseo malintencionado que por la falta de una estructura normativa y conceptual. Sin embargo, la contabilidad creativa es un sistema legal que aprovecha las deficiencias del sistema contable y está designado para necesidades a corto plazo y de uso transitorio para alcanzar diversos objetivos de grupos informales. Respecto a la contabilidad fraudulenta, la podemos definir como aquella que se sale de los márgenes normativos y jurídicos permitidos por la ley y comúnmente al aplicarla se lleva doble juego de libros distorsionando la imagen fiel de la empresa para fines o efectos de presentación a terceros.

Griffiths (1986) por su parte considera que la contabilidad creativa es en realidad un “fraude completamente legítimo” ya que las empresas normalmente manipulan las utilidades y en la práctica ningún contable desconoce este campo. En un análisis conceptual sobre la contabilidad creativa, *Amat (1996)* encuentra dos importantes elementos en común para explicar el efecto “window dressing” y son:

1. La práctica de la contabilidad creativa es un hecho generalizado.
2. La contabilidad creativa es una práctica engañosa e indeseable.

Por su parte *Griffiths (1986)* considera que dentro del campo de la contabilidad creativa, la manipulación de las clasificaciones y cifras de los estados financieros tiene los siguientes elementos centrales:

1. La flexibilidad que dan los principios de contabilidad generalmente aceptados.
2. La imprecisión o “lagunas” de las reglas contables.
3. La falta de homologación de las normas contables y procedimientos de auditoría generalmente aceptados.
4. La falta de reglamentación y leyes más específicas para la preparación y presentación de los estados financieros.

Para algunos analistas y expertos contables, el *window dressing* no tiene en realidad efectos muy importantes o negativos, pues consideran que cuando las bolsas de valores están en fases a la alza, las plusvalías y pagos de dividendos están al alcance de todos los inversores que en muchas ocasiones ni siquiera consultan los estados financieros sino el dividendo repartido. Así, si dichos dividendos son altos y la empresa los paga, poco efecto tiene sobre ellos la contabilidad creativa. Sin embargo, este argumento es considerado muy débil por otros analistas financieros, pues parten de la idea de que la contabilidad creativa no se limita sólo a mantener contentos a los actuales inversores, sino que busca constantemente atraer a nuevos accionistas y acreedores para diversificar el riesgo empresarial, y esta captación de nuevos socios es posible normalmente a través de hacerles llegar información contable. Además, cuando las bolsas se comportan a la baja, las cotizaciones también tienden a bajar y el panorama se torna diferente ya que las exigencias de liquidez aumentan en un mercado al desplome y entonces la contabilidad representa un fundamento muy importante para la toma de decisiones.

Otra importante limitación que se le encuentran a la contabilidad creativa para que no sea un problema grave es la que se refiere al tiempo, pues se dice que no es posible mantener indefinidamente resultados positivos en una empresa que de forma permanente tiene dificultades económicas. Sin embargo, para descubrir una crisis empresarial pueden pasar muchos años si quien “maquilla” la contabilidad logra, dentro de los períodos de tiempo del ciclo de explotación de la empresa, aplicar los métodos y técnicas más potentes del efecto *window dressing* para que no se noten los síntomas de crisis. Esto lleva a que el daño causado a terceros sea regularmente significativo, pues como se comentó anteriormente, la contabilidad creativa sólo sirve para retrasar y suavizar la evidencia de las malas marchas del negocio pero no garantiza su eliminación, y a largo plazo puede llevar a las empresas con altas cotizaciones en sus acciones a estrepitosos desplomes en sus precios.

Es aquí donde las cifras producidas por el efecto *window dressing* cobran una mayor relevancia, al tener el inversor y acreedor que tomar decisiones más acertadas ante unas cifras que no son un fiel reflejo de la empresa. Por otra parte, la auditoría externa tampoco ha sido el elemento capaz de garantizar la fiabilidad de las cifras e informes financieros, y tal es así, que actualmente auditores de grandes corporaciones han popularizado la práctica de contratar seguros de indemnización para protegerse de reclamaciones sobre el riesgo de sus auditorías, pues aún queda sin resolverse el alcance de la responsabilidad o “irresponsabilidad” limitada del auditor externo.

La contabilidad creativa en realidad no puede ser totalmente descubierta, pues la ley permite una serie de transacciones económicas y financieras que pueden estar registradas fuera de balance (como los denominados productos derivados: futuros, opciones y swaps). Los importes de estas operaciones en ocasiones son muy significativos y hasta más altos en comparación con las partidas que componen el balance general. Esto provoca que los niveles de deuda real puedan ser peligrosamente significativos y prácticamente incuantificables a través del análisis financiero que lleva a cabo el auditor externo. Lo anterior a llevado en repetidas ocasiones a que los analistas tengan una total falta de credibilidad en las cuentas anuales de algunas empresas o sectores económicos que producen información financiera.

También es importante recordar que en ciertos países con grandes problemas económicos y que quieren atraer inversión directa extranjera, se ha

fomentado y permitido ciertas prácticas de contabilidad creativa entre las empresas foráneas a través de especies de “paraísos fiscales” para resolver otro tipo de problemas, tales como la escasa oferta de empleo o la falta de inversiones productivas en el país. Así, la mayor flexibilidad de ciertos criterios contables parece ser que se convierte en un elemento antagónico respecto a la razonabilidad y fiabilidad de la información financiera. *Griffiths (1986)* dice que en este caso, lo único que se exige a las cuentas de las empresas es que sean más que nada un fiel reflejo de la realidad, pero sin embargo añade que “nadie a llegado a definir del todo lo que esto significa”.

La anterior situación en gran parte se debe a la evolución del pensamiento contable de principios de siglo encaminado sólo a mostrar el historial económico de la empresa. En nuestros días, el extraordinario cambio tecnológico y los nuevos enfoques de la actividad económica, y en específico de la técnica contable, se dirigen fundamentalmente a lograr maximizar el valor de la empresa. Sin embargo, en el caso Latinoamericano la contabilidad sobre todo obedece a objetivos de tipo fiscal para disminuir la carga tributaria.

Así, los usuarios de la información financiera sienten cada vez más la necesidad de saber “nadar” en un mundo de cifras y clasificaciones más inestables y ambiguas en su interpretación. Por ejemplo, actualmente es bien conocido que presentar beneficios con altibajos significativos a través de los años crea nerviosismo entre los inversores. En cambio el presentar beneficios moderados y constantes crea más confianza. En este caso normalmente el contable intenta hasta donde los principios y leyes contables lo permiten, aplicar el efecto *window dressing* para “quitar” o “agregar” algunas cifras en determinadas partidas claves durante el actual ejercicio económico para posteriormente llevar a cabo la operación inversa y obtener cifras más homogéneas a través del tiempo, eliminando significativas fluctuaciones a lo largo de los futuros años.

Estudios sobre reflexiones de la ACI y sus instituciones con base a mercados comunes o Tratados de Libre Comercio

Destacan tres autores en cuanto a las reflexiones que hacen sobre la interrelación que existe entre la armonización contable, las normas y principios de contabilidad financiera generalmente aceptados, así como las leyes tributarias,

y son los de: *Hauworth (1973)*; *Mueller (1965, 1967, 1970)* y *Seidler (1967)*. Además, sobresalen los múltiples y nuevos trabajos de *Nobes (1987, 1989, 1993, 1995, 1998, 2004, 2006, 2007, 2008)* que se enfocó a tipificar las diferentes prácticas de contabilización y producción de información financiera entre países. Otras investigaciones relevantes son las de *Choi y Levich (1991)*, así como las de *Goeltz (1991)*. Estas propuestas trataron de llegar a un valor para observar el grado de armonización contable que alcanza un país en determinado momento. Además, destacan tres artículos sobre las metodologías empíricas utilizando técnicas de recolección de datos y estableciendo hipótesis de partida para analizar la armonización contable: el de *Davidson y Kohlmeier (1966)* publicado en *the Journal of Accounting*, y dos trabajos de *Choi (1973^a, 1973^b)* publicados en *the Journal of Accounting* y *The International Journal of Accounting* respectivamente. A partir de estos trabajos poco se ha hecho para proponer nuevas hipótesis o metodologías.

Por otra parte, un significativo número de trabajos se han dirigido a analizar el grado en que el *International Accounting Standards Committee (IASC)* ha influido a través de sus propuestas armonizadoras internacionales, en las normativas y prácticas contables de los diferentes países del mundo (*Frank: 1981*; *Evans y Taylor: 1982*; *McKinnon y Janell: 1984*; *Doupnick y Taylor: 1985*). Partiendo de la importancia del IASC y el IASB se desarrollaron una serie de trabajos de tipo histórico sobre estos organismos para analizar cómo se procesa la estandarización contable mundial. Sobresalen los estudios de: *Cummings (1975)*, *Lord Benson (1976, 1989)*, *Baxter (1981)* *McKinnon y Janell (1984)*, *Wyatt (1989)*.

Otros estudios derivados del análisis institucional de los organismos contables son los que se centran en acuerdos entre países para mercados comerciales comunes, como las Directivas Contables de la Unión Europea o tratados de libre comercio, como el Tratado Comercial más grande del mundo entre Canadá, Estados Unidos y México (NAFTA).

Modelo armonizador norteamericano con base al NAFTA

Un ejemplo armonizador contable impulsado por un tratado de libre comercio es la experiencia del *North America Trade Agreement (NAFTA)*, el mayor tratado de libre comercio en el mundo. Como resultado de la globa-

lización promovida principalmente por los Estados Unidos de Norteamérica en 1988 se firmó un Tratado de Libre Comercio entre este país y Canadá. Posteriormente ante la crisis de liquidez de 1990 y la reestructuración de la deuda externa mexicana, se llevó a cabo en México un proceso vertiginoso de privatizaciones y liberación de la economía, manifestándose en una apertura comercial extraordinaria que desembocó en 1993 en la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte entre Canadá, México y los Estados Unidos, NAFTA.

Esto originó que en la profesión contable de estos tres países surgiera la necesidad de conocer mejor los principios de contabilidad de sus contrapartes y los sistemas contables de otras economías ante la inminente conformación de grandes bloques económicos (como el caso de la Unión Europea, los “tigres asiáticos”, el Mercosur, etc.) que comenzaron a demandar una mayor armonización internacional para la comunicación de la información financiera en un contexto en que las fronteras técnicas tienden a ir desapareciendo con mucho mayor velocidad respecto a las fronteras políticas.

En 1973, estos tres países ya habían participado en la fundación del Comité de Normas Internacionales de Contabilidad (IASC), y para 1992 un colectivo de los tres países de América del Norte denominado “Grupo de Estudio”, desarrollaron un proyecto en el que participaron expertos en contabilidad, finanzas, regulación de valores, empresarios y académicos, cuyos principales objetivos fueron:

1. Analizar las similitudes y diferencias entre las normas de contabilidad de los tres países.
2. Identificar aquellas áreas que se debían actualizar para la armonización de las normas de contabilidad.
3. Proporcionar a los usuarios de los estados financieros, información más homogénea en su presentación para aumentar su capacidad de comparación entre las empresas de esos países.

El trabajo se finalizó en el año de 1993, en medio de una rápida irrupción de las empresas mexicanas a los mercados de capitales internacionales. Aprovechando la experiencia norteamericana, se editaron en México una serie de boletines innovadores para el intento de armonización internacional como: el A-7: “Consistencia”; A-8: “Aplicación Supletoria de las Normas Internaciona-

les de Contabilidad”; B-3: “Estado de Resultados”, y B-14: “Utilidad (Beneficio) por Acción”.

Además se editaron diez circulares en las que, según el Grupo de Estudios, se comprobó desde el inicio que no existían muchas diferencias entre los tres modelos contables. Respecto a aquellas diferencias que sí se detectaron, se dijo que no eran tan significativas pues eran más bien derivadas de los diferentes marcos jurídicos y no de tradiciones o diferencias de criterios. Opinión no del todo cierta, pues también son derivadas de las diferentes estructuras socioeconómicas y políticas que diferencian a México, los Estados Unidos y el Canadá.

La publicación de los resultados se realizó formalmente en agosto de 1996 y comprendió el examen y comparación de los procesos para establecer y aplicar las normas de contabilidad, las estructuras conceptuales y las diferencias en los objetivos de los informes financieros, así como los conceptos en que se fundamentaba su elaboración. También se presentaron los resultados sobre las normas de contabilidad y las prácticas reales para preparar y presentar los estados financieros en un intento de identificar y estimar el impacto de las diferencias en la información financiera para buscar soluciones hacia una mayor comparabilidad.

El estudio también incluyó conclusiones y recomendaciones sobre las posibles iniciativas que deberían ser interpretadas por los cuerpos reguladores de los tres países para llegar a la armonización en la presentación de la información financiera. La estructura conceptual de las declaraciones de IASC se usó como punto de referencia. Sin embargo, proyectos como el de información por segmentos que son reconocidos por los tres institutos rectores como una parte de “un proceso de aprendizaje en un entorno contable dinámico, y cada vez más interdependiente” (op. cit.), a la fecha no se ha visto incrementado pues las diferencias económicas, legales y políticas entre Estados Unidos y Canadá con respecto a México se han acrecentado.

El Grupo de Estudio llevó a cabo una revisión de las estructuras conceptuales y las normas de contabilidad emitidas por el Comité de Normas Internacionales de Contabilidad (lo que es mejor conocido como NIC’s). Adicionalmente se expuso un breve informe sobre las estructuras de los mercados de capitales bajo las condiciones económicas de cada uno de los países, pues se consideró que es ahí en donde se aprecia la utilidad de la información contable.

Sin embargo, y como se mencionó líneas atrás, quedaron algunas tareas pendientes como el análisis detallado de las principales diferencias entre las normas de contabilidad por industrias entre los tres países, pues ya en ese entonces el Grupo de Estudio valoró que era necesario considerar el sector y el tamaño de la empresa para llevar a cabo estudios comparativos verdaderamente eficientes²⁶.

El objetivo principal del TLC fue reducir la mayoría de las barreras comerciales de bienes, liberar el flujo de servicios y de capitales, y abrir nuevas áreas de oportunidades en cada uno de los tres países para negociar mejor entre ellos y con ventajas competitivas a nivel internacional. Para cumplir con estos objetivos se consideró importante conocer con exactitud las diferencias y similitudes entre las normas de contabilidad que aplican las empresas orientadas a producir beneficios en los tres países, pues según el TLC, esto permitiría homologar aquellas áreas diferentes para obtener una mayor comparabilidad exigida por los mercados financieros actuales. Para esto el estudio examinó las tres áreas siguientes:

1. Los procesos para establecer normas de contabilidad.
2. Los marcos conceptuales.
3. Las normas de contabilidad.

En nuestra opinión, con respecto a las estructuras de los mercados de capital, aunque el modelo mexicano ha intentado implementar lo más fiel posible su sistema financiero con respecto a las economías altamente desarrolladas, éste responde a intereses muy distintos que podríamos denominar “extra fronteras” (al contrario de los de sus vecinos del norte). Así también lo reconoció el Grupo de Estudio del TLC al afirmar que “las normas de contabilidad y de revelación de un país tienden a reflejar necesidades específicas y circunstancias provenientes de las condiciones económicas y monetarias locales incluyendo el alcance al cual el capital ha sido aplicado para la industrialización, la confianza otorgada a la inversión extranjera en la industria, las necesidades de capital y revelación de los proveedores de capital, las tasas de inflación locales,

26 El Grupo de Estudio tuvo el papel de consejero, pero la investigación y el análisis detallados fueron realizados principalmente por el Instituto Canadiense de Contadores, El Instituto Mexicano de Contadores Públicos y el Consejo de Normas de Contabilidad Financiera de los Estados Unidos, así como también por representantes de la firma KPMG Peat Marwick LLP.

entre otros factores” (op. cit. p.5). Esto indica que existen serias dudas sobre la homologación e internacionalización de la técnica contable, pues ésta no se basa exclusivamente en factores comerciales.

En base a un análisis comparativo entre los tres países y en los sólidos resultados del Grupo de Estudio, encontramos tres factores diferenciados y determinantes, que al menos en el corto plazo, representan un obstáculo fuerte para la comparabilidad de los estados financieros entre las empresas mexicanas, canadienses y norteamericanas y son *la distinta propiedad de las empresas, el financiamiento exterior y la diferente estructura de cada uno de los mercados de capitales*. Cada uno de ellos refleja la difícil posibilidad de comparación sino se desarrolla a la par la estructura macroeconomía.

Niessen (1985) opina que la contabilidad, y en particular el establecimiento de cuentas, se ha convertido por su complejidad en una verdadera rama del derecho que denomina: “*derecho contable*”. Para él, las normas promulgadas por el jurista se dirigen primero a aquellos que establecen las cuentas y su objetivo es proteger los intereses de los que toman las decisiones sobre la base de las cuentas. Algunos de los trabajos más representativos desde este enfoque son los de: *Emenyonu y Gray (1992), Emenyonu y Gray’s (1992), Nobes (1993), Zeff (1993), Diggle y Nobes (B: 1994), Theunisse (1994) Herrmann y Thomas (1995), Thorell y Whittington (1994), Evans y Nobes (1998), Combarros (2000) y Haller (2002)*.

Estudios sobre factores que influyen en la ACI y determinan las contabilidades: normativa y positiva

Los trabajos que se iniciaron a partir del periodo intermedio de esta línea investigativa considerando la estructura conceptual como punto de partida son los de: *Previts (1975), Frank (1979), Baxter (1981), Nobes (1981), Choi y Bavishi (1982), Violet (1983), Aitken y Islam (1984), Taylor (1987), De Pree (1989), Taylor y Zarzeski (1996)*. Mención especial merece el trabajo de *De Pree (1987)* quien fue el primero en proponer una técnica de modelación analítica para el estudio de la estructura conceptual.

También se abrió una línea de investigación que toma en cuenta fundamentalmente tres factores del entorno o ambiente (factor cultural, factor económi-

co y factor político) para tratar de explicar las diferencias entre las prácticas contables de los diferentes países. Los trabajos que destacan el factor cultural son: *Jaggi (1975)*, *Radebaugh (1975)*, *Hofstede (1980)*, *Nair and Frank (1980)*, *Violet (1983)*, *Belkaoui (1983)*, *Ndubizu (1984)*, *Schweikart (1985)*, *Talga and Ndubizu (1986)* y *Gray (1988)*. Con respecto a los trabajos que toman en cuenta el factor económico como variable adicional explicativa, junto con el nivel de regulación de la economía que afecta a la micro y macroeconomía, están los siguientes: *Da Costa et al. (1980)*, *Nair and Frank (1980)*, *Belkaoui (1983)*, *Chow and Wong-Boren (1987)*, *Chow y Wong-Boren (1987)*, *Gray (1988)* y *Perera (1989)*, *Tay and Parker (1990)*, *Baydoun y Willett (1995)*, *Hussein (1996)*. Un trabajo clásico que toma en cuenta el factor político es el de *Luther (1996)*. Por último, existen investigaciones que hacen énfasis en los multifactores y sus efectos en las prácticas contables, véase: *Weetman y Gray (1990)*, *Cooke and Wallace (1990)*, *Nobes (1990)*, *Wallace y Gernon (1991)*, *Douppnik y Salter (1995)*, *Craig y Diga (1996)*, *Saudagaran y Diga (1997)*, *Salter (1998)*, *Williams (1999)*.

Estudios sobre la contabilidad como base de datos de la teoría de la solvencia y modelos predictivos

La opinión de *Beaver (1966)* con respecto a la utilidad y confiabilidad de la contabilidad fue expuesta hace casi cinco décadas al afirmar que el acierto principal de su investigación fue sugerir una metodología para la evaluación de los datos contables con miras a diferentes propósitos como la determinación de la solvencia o predicciones de quiebras. Aunque en sus conclusiones indica que el sentido real del título de su artículo clásico de 1966 no debería haber sido el de: “*Los ratios financieros como predictores de una quiebra*”, sino el de: “*Los datos contables como predictores de la quiebra*”.

Para *Beaver (1966, 1968)* los ratios son datos contables comprimidos que pueden ser evaluados en términos de su utilidad; y esta utilidad a su vez podía ser definida en términos de su capacidad predictiva. Con base en lo anterior, *Beaver* llegó a la conclusión de que ciertos ratios son excelentes predictores de quiebras, pues permiten detectar la falta de solvencia al existir una abrumadora evidencia de significativas diferencias entre los ratios de submuestras de empresas (quebradas y con éxito empresarial). Sin embargo, para él los datos contables y sus ratios financieros no eran los únicos predictores de la quiebra,

ni su uso consistía en ser predictores del fracaso, sino que la razón última consistía en dotar al investigador de una verificación empírica útil (por ejemplo: la capacidad de predicción) de los datos contables (por ejemplo: estados financieros). Al respecto conviene decir que *Beaver* tiene que ser considerado como el pionero de la corriente que promulga la utilidad de la información contable y el uso de ratios para conocer más sobre el fracaso empresarial, ya que previo a sus estudios, los ratios habían sido utilizados únicamente como predictores informales para las quiebras y su efectividad no había sido empíricamente contrastada pues su función era básicamente descriptiva.

También *Lev (1989)* aportó nuevos elementos para ampliar el concepto de la utilidad y confiabilidad de la contabilidad y expuso el escaso papel que los estados financieros desempeñan en el mercado de capitales, añadiendo que el resultado contable no constituye una buena medida de la capacidad de creación del valor de una empresa dada su alta probabilidad de manipulación. Para *Lev (1989)*, los pronósticos de los analistas financieros y las expectativas creadas por los participantes en el mercado son los que realmente provocan los movimientos en las cotizaciones de las acciones, y por lo tanto, los precios son los que originan cambios en los resultados y no a la inversa.

Algunos trabajos como los de *Ohlson (1992)*, sugieren que las causas que explican el bajo contenido informativo de la información financiera se deben a que, el resultado contable anual mide la capacidad de creación del valor de las empresas en un plazo muy corto y con varios errores. Además, cuando se utiliza a los resultados acumulados de varios ejercicios como variable explicativa o independiente, éstos aumentan el grado de error en las mediciones según lo demuestran los resultados de sus investigaciones.

En 1969 *Marc Blum* presentó su tesis doctoral en la Universidad de Columbia bajo el título de: “*The Failing Company Doctrine*” y posteriormente editó dos artículos, contando con la asesoría de *Zimmerman*. En su artículo de 1974 incluyó los resultados de un análisis discriminante con el que construyó un modelo que denominó: “*Failing Company Model*”. Aquí destaca en su análisis sobre la capacidad de predicción de “los datos contables en bruto” (cantidades absolutas). Sus resultados le indicaron que los modelos basados sobre datos contables en bruto tienen una mayor precisión de predicción a través de los años previos a la quiebra con respecto a los modelos basados en ratios, sin embargo, *Blum* no supo dar respuesta de tal fenómeno.

Blum al desarrollar su modelo se basó en datos contables y datos del mercado financiero. Destacaba la importancia de las bases de datos al afirmar que una teoría sobre los síntomas de la quiebra se debería enfocar a como es el comportamiento de las variables económicas básicas, las cuales debían ser un reflejo de los estados financieros. Según él esto obedece a que los productos del sistema contable son sustituidos y útiles si representan los principales eventos económicos de una empresa. En resumen, la teoría de *Blum* (1974) consideró las limitaciones inherentes de los datos contables que se expresan en los estados financieros. También sugirió algunos lineamientos para implementar un sistema de *cash flow* pues consideraba que: “la empresa era un depósito de recursos financieros”, y por lo tanto, la probabilidad de la quiebra estaba determinada de acuerdo a las expectativas de los flujos que generaban esos recursos.

A partir de 1968 y como consecuencia de los estudios de *Beaver* (1966, 1968) varios investigadores comenzaron a trabajar con *modelos multivariantes* con el objetivo de poder determinar con más precisión qué empresas se dirigían hacia la quiebra y cuales otras no con base al contenido de la información contable comprimido en ratios financieros. Entre estos estudios destacan los conducidos por *Edward Altman* de la Universidad de Nueva York (1968, 1977, 1978, 1979, 1981, 1984, 1988, 1993, 1994a, 1994b, 1995, 1996, etc.) el cual amplió el análisis univariable al introducir por primera vez múltiples predictores de quiebra mediante el *Análisis Discriminante Múltiple (MDA)*. A través de los años *Altman* ha llegado a ser considerado por gran número de expertos como el investigador que más ha contribuido al desarrollo de la relativamente nueva teoría de la solvencia, sobre todo al haber creado el modelo original de la “*Z-Score*” (1977).

En 1984 a través de la revista “*Studies in Banking and Finance*” (North Holland; Vol. 8, No.2), *Altman* editó una serie de 20 artículos que intentaron perfeccionar el modelo para medir el riesgo de las compañías (“*Company and Country Risk Models*”). Estos estudios se hicieron en países altamente industrializados como: Alemania, Australia, Francia, Italia, Israel, Japón y el Reino Unido. Para 1988, en esta misma revista (Vol. 7) se volvieron a editar otras investigaciones realizadas en países con economías emergentes tales como: España, Finlandia, Grecia, India, Malasia, Singapur, Turquía y Uruguay. Posteriormente, durante sus investigaciones en México con *Hartzcel y Peck* (1995), *Altman* adaptó el modelo original de su *Z-Score* para economías emergentes

con el fin de proponer un nuevo indicador global predictivo exclusivo para este tipo de mercados. A este nuevo indicador lo denominó: “*Emerging Market Scoring Model*” (*EMS Model*).

Actualmente las grandes empresas utilizan el “*Zeta Credit Risk System*” o “*Zeta Credit Scoring Model*” que fue producto de las investigaciones de Altman, y que se continúa desarrollando a través de la “*Zeta Services Inc.*”, una de las principales firmas que comercializa sistemas que contribuyen a la investigación del análisis del fracaso empresarial en los Estados Unidos. Otras firmas que también son muy importantes en el desarrollo de este indicador sintético son: “*Advantage Financial Systems*” (Boston); “*Trust Division of the First Union Bank*” (Carolina del Norte); “*Datastream*” (Reino Unido) y “*Performance Analysis Services Ltd*” (Reino Unido).

Otros estudios que tomaron en cuenta el concepto de Altman y la problemática de las bases de datos contables en el contexto latinoamericano para su correcto desarrollo y aplicación son los efectuados durante 1979 por *Tara Baidya* y *Luis Manoel Ribeiro*, de la Universidad de Rio de Janeiro. Estos investigadores junto con Altman aplicaron el modelo de la *Z-Score* a la difícil experiencia financiera Brasileña que se presentó durante la década de los setenta. Este estudio se llevó bajo un ambiente caracterizado por porcentajes de inflación muy altos y en donde los ratios de cobertura se modificaron significativamente.

Baidya y *Ribeiro* concluyeron que el modelo predictivo de *Altman*, que aplicaron en su estudio, en el caso de economías emergentes presentaba problemas fundamentales en cuanto a la calidad y disponibilidad para obtener datos contables e informes financieros fiables, pues la calidad de estos era deficiente, debido en parte a que los gobiernos aún no estaban convencidos de la importancia sobre su supervisión.

En el caso particular del Brasil, desde 1965 se habían ya hecho serios esfuerzos para crear instituciones que vigilaran la razonabilidad de los estados financieros. En 1972, el Banco Central de Brasil, a través del “*Superintenden of Money and Credit*”, emitió la Circular No. 179 para determinar un formato estándar que deberían seguir las empresas registradas en esta instancia a la hora de elaborar el balance general y el estado de resultados. Para 1976, se revisó la Ley de Corporaciones Brasileñas y fue creada la “*Comissão de Valores*

Mobiliarios” para proteger a los accionistas minoritarios en cuanto a la alteración de la información financiera. Esto dio como resultado una nueva ley de impuestos para las corporaciones con el fin de mejorar sus estados financieros (diciembre de 1977). El gobierno en turno reconoció así la necesidad de desarrollar bancos de bases de datos contables a largo plazo.

Desde el punto de vista de *Baidya y Ribeiro*, el problema del desarrollo de las bases de datos en Latinoamérica ha sido generalizado, pues tanto en Brasil como en los demás países del área, cuyas economías han sido inestables y cambiantes en sus superestructuras, el analista financiero se ha encontrado ante diferentes criterios contables dentro de tres tipos de empresas que son: las del estado, las filiales multinacionales y las domésticas (que pueden ser privadas y con participación estatal). Según los autores, esto ha llevado a que algunos investigadores como *Taylor (1977)* en Colombia, optaran por no utilizar bases de datos públicas, pues generalmente corresponden a empresas grandes y aplican frecuentemente el efecto *window dressing*. Como alternativa algunos trabajos han seguido el ejemplo de *Edmister (1972)* en cuanto a utilizar bases de datos de empresas pequeñas, en las que en ocasiones es más fácil obtener información más confiable.

Sin embargo, el anterior problema también puede presentarse en algunos países desarrollados y prueba de ello fue la experiencia que tuvo *Altman* con los malos resultados en Francia al desarrollar su modelo en 1973. En este país hasta finales de la década de los setenta, la Comisión de Operaciones de la Bolsa apoyaba la estricta confidencialidad de los estados financieros, y por lo tanto, era difícil saber los criterios contables que se aplicaban en partidas muy específicas. *Altman* para entonces aún consideraba que la aplicación de su modelo por parte de las instituciones financieras del Brasil podía ser comparable al llevado a cabo en otros países desarrollados como los Estados Unidos. Esta idea posteriormente la cambiaría en México al proponer una nueva Z-Score.

En 1976, Argentina se había implicado en un programa de desregulación y estabilización financiera, así como en una liberalización de su economía. Esta reforma concluyó en 1981 con una rápida devaluación de su unidad monetaria y el restablecimiento de los controles gubernamentales. Bajo este esquema, *Swanson y Tybout* examinaron el efecto del programa de reforma sobre las empresas industriales pertenecientes a varios sectores económicos.

Un problema importante que detectaron a través de su investigación fue que a esas fechas había pocos trabajos que se habían enfocado a países en vías de desarrollo. Para los autores esto tal vez obedecía a la falta de disponibilidad de bases de datos contables que era un problema cualitativo en todos ellos, lo cual impedía aplicar modelos como el de *Altman*. Sin embargo, destacaba el hecho de que en Brasil el propio *Altman*, había iniciado ya intentos por encontrar la utilidad de los datos contables publicados en esos países para poder ser analizados rigurosamente a través de su modelo dada la importancia que presentaba el contenido singular de su información.

En 1988 *Ricardo Pascale*, de la Universidad de Montevideo, desarrolló un modelo multivariable con el fin de predecir las quiebras en la industria manufacturera de Uruguay, tomando como muestra a empresas pequeñas, medianas y grandes. Este trabajo también fue asesorado por *Altman* y apoyado por el Banco de Uruguay dada la creciente falta de estudios que se registraban sobre este tema.

Para 1958 en Uruguay existía una crisis de pagos con altos porcentajes de inflación, estancamiento de las exportaciones y en consecuencia un muy bajo porcentaje de crecimiento real. En 1974, un nuevo equipo económico implementó fuertes cambios económicos tendientes a la liberalización y desregulación de la economía, enfocándose sobre todo en la reducción de la inflación y al saneamiento de la balanza de pagos.

Para 1978 el Banco Central de Uruguay disminuyó el porcentaje doméstico inflacionario y el gobierno redujo su intervención aún más en la economía, estableciéndose un nuevo sistema tributario. La estructuración de su base de datos contables intentó ser rigurosa, pues comprendió la importancia que representaba este elemento dentro del modelo predictivo. Su metodología fue detallada para el tratamiento de los datos contables, y éstos se obtuvieron a través de un cuestionario estandarizado que se envió a las empresas para verificar el grado de acuerdo y desacuerdo. Con esto, *Pascale* sugería poner un especial énfasis en el control de la calidad de los datos contables a través de la correcta clasificación de dichos datos dentro de los estados financieros; la correcta valuación de los activos y pasivos en moneda extranjera (utilizándose el período final de la tasa de cambio); y verificó la valuación de los activos fijos (estandarizándolos en una primera aproximación de acuerdo a las leyes fiscales).

La información proporcionada por las empresas se emitió en valores actuales, y se deflactó para el primer año con el fin de expresarlos en monedas constantes. Los anteriores indicadores le llevaron a la conclusión de que aunque el modelo predictivo es fácil de utilizar, se requiere información contable y financiera que no siempre está disponible en las empresas.

En el contexto europeo, *Taffler (1984)* llevó a cabo un trabajo cuyos principales objetivos fue hacer una revisión crítica de los modelos *Z-Score* que se habían desarrollado hasta esa fecha en el Reino Unido, considerando sus bases de datos contables. *Taffler* opinaba que el Reino Unido era un país ideal para el desarrollo de los modelos predictivos pues contaba con las condiciones más ventajosas para obtener mejores resultados. Éstas las resumía en los siguientes puntos:

1. La información financiera producida por las empresas que cotizaran o no, tenía la suficiente calidad y cantidad. Condición indispensable para desarrollar el modelo predictivo.
2. La bolsa de valores de este país estaba ya lo suficientemente desarrollada.
3. Existían suficientes bases de datos contables informatizadas y homogeneizadas.

En 1977 *Taffler* junto con *Tisshawa* realizaron un segundo trabajo en donde modificaron las variables del modelo original de *Taffler (1973)*, reduciendo los factores para hacer frente a la nueva y compleja información contable que se presentó en el Reino Unido debido a las altas tasas de inflación que afectaron a la información contable e incluyeron empresas fracasadas entre 1968-1973.

En el contexto asiático, destacan los trabajos sobre los modelos predictivos y su relación con las bases de datos contables de la década de los setenta que se iniciaron en Japón en el “*Nomura Research Institute*” (1973). También fueron precursores de la escuela japonesa investigadores tan importantes como: *Toda (1974)*; *Itoh (1977)*; *Ohta (1978)*; *Tamaka y Nakagi (1974)*; *Murakami (1979)*; *Igarashi (1979)*; *Ozeki y Ohno (1980)*. Todos ellos utilizaron los modelos de predicción multivariable a través de funciones discriminantes a excepción de *Tamaka y Nakagi* que utilizaron el análisis de componentes principales y el análisis cluster.

El trabajo de *Takahashi y Kurokawua* resulta interesante para nuestro análisis por la importancia y el enfoque que prestaba a las bases de datos contables a través de una proposición bien estructurada sobre el fracaso empresarial. Estos investigadores consideraron que el poder predictivo del análisis aumentaba si se utilizaban como variables tanto a los ratios como a las cantidades absolutas. Basados ambos elementos en datos de estados financieros sobre la *base de efectivo* (“*cash based*”). También destacaban en su estudio los numerosos casos que se dan en Japón sobre los reportes de los auditores de las empresas quebradas que muestran “excepciones” o “reservas” dado el importante efecto del *window dressing* que se presume existe en las bases de datos contables.

A partir de esto *Takahashi y Kurokawua* consideraron que dada la existencia de este fenómeno, se debían realizar ajustes a los estados financieros, pues pocos estudios lo habían intentado antes. Desde el punto de vista de estos expertos se podían desarrollar diferentes tipos de modelos predictivos dependiendo sobre todo de qué tipo de datos provenientes de los estados financieros e índices utilizados. Como ejemplos citaban los siguientes puntos:

1. Con datos no ajustados o datos ajustados que reflejen las salvedades, negación de opinión o las notas que aparecen en los informes del auditor.
2. Utilizando índices con datos financieros con base acumulativa (deven-go o causación) o con base de flujos de efectivo.
3. Sólo utilizando ratios o una combinación de ratios con valores absolutos.

Desde un enfoque teórico, para ellos la combinación de los anteriores puntos podía llegar a producir 16 tipos de modelos contables diferentes. Además, en adición a los 16 modelos, se podía desarrollar otra función discriminante que representará al modelo número 17, el cual utilizaba ratios y cantidades absolutas derivadas de la base ajustada del acumulado y la base ajustada del efectivo durante tres años previos a la quiebra. Para cada uno de sus 17 modelos utilizaron 8 índices (24 variables), o bien, 24 índices que fueron seleccionados sobre la misma base que utilizaron para el análisis de componentes principales.

Sobre el tipo de contenido de las bases de datos, los autores recomendaron que se debiera utilizar una con base de efectivo, pues a corto plazo era mejor para mostrar los flujos de fondos. Sin embargo, alertaron sobre los diferentes conceptos que existen sobre los fondos. Ellos, en este caso, utilizaron la definición del “*APB Opinion*” Nos. 3 y 9, que se refieren a los conceptos de “*capital de trabajo*” y “*cash fund*”.

Una primera crítica que han hecho algunos investigadores a los trabajos empíricos sobre la teoría de la solvencia y quiebras empresariales conducidos antes de mediados de la década de los ochenta, es que estos estudios sólo se realizaban sobre la base del modelo contable del devengo (causación). Pero a partir de la época de los ochenta, se iniciaron estudios conducidos principalmente para investigar si existía evidencia empírica de una mayor capacidad predictiva al utilizarse el concepto de *cash flow* operativo, para aplicarlo posteriormente a ratios individuales o en combinación con otros ratios basados en el devengo. Esto se llevó a cabo con metodologías estadísticas similares a las que se habían estado utilizando en los modelos basados únicamente en el devengo y desarrollados principalmente en los Estados Unidos durante las décadas de los sesenta y setenta.

En aquellos tiempos la utilización de datos contables basados únicamente en la contabilidad del devengo, puede ser parcialmente justificada por la falta de información y normatividad sobre el *cash flow*. Los reportes de *cash flow* no se elaboraron hasta que se volvieron obligatorios en 1987 por recomendaciones del FASB en su Boletín No. 95 que estableció los estados estandarizados de contabilidad financiera y exigió por vez primera elaborar el Estado de *Cash Flow*.

Sin embargo, el concepto de *cash flow* fue considerado en general sólo como la suma de los ingresos netos más las depreciaciones o el capital de trabajo operativo, hasta que Pinches et al. (1973, 1975) hicieron notar que los sustitutos del *cash flow* no contenían la misma información del concepto más correcto y actual del *cash flow total* (*cash flow operativo, cash flow de inversión y cash flow de financiación*).

El antiguo concepto de *cash flow* se asociaba más con las medidas de rotación de ventas o rotación de activos. Por otra parte, la posición de tesorería se presentaba como un factor separado de la liquidez a corto plazo, pues se

consideraba un concepto distinto. Actualmente el *cash flow* tiene otros componentes tales como el de financiación y el de inversión. Con respecto al *cash flow operativo*, éste puede ser calculado por dos métodos que son reconocidos por el SFAS No. 95. Dichos métodos son el directo y el indirecto. La adopción de los anteriores criterios aunque ha sido importante en varias investigaciones, también en otras se ha omitido erróneamente.

Así, en la década de los ochenta los estudios sobre quiebras pasaron por alto la información contable sobre los componentes del *cash flow* operativo, de inversión y de financiación, y por consiguiente, de los ratios basados sobre las diversas actividades medidas a partir de esta variable. Estudios como los de *Beaver (1966)*, *Deakin (1972)*, *Edmister (1972)* y *Ohlson (1980)*, aunque utilizaron diversos conceptos de *cash flow*, estos en realidad fueron sustituciones imprecisas, tales como la de los ingresos netos más la depreciación, los ingresos extraordinarios y algunas partidas de gastos.

La literatura especializada indica también que es importante analizar el modelo predictivo no sólo desde la óptica estadística, sino partiendo desde la concepción del modelo como sistema de información contable complejo y multidisciplinario, y cuyo objetivo es presentar estados o información financiera condensada en ratios que posteriormente sean transformados, a través del análisis estadístico, a indicadores de exactitud, error e ignorancia, para clasificar o discriminar entre empresas sanas, fracasadas y con enfermedades financieras.

Por otra parte, también hoy sabemos que hemos pasado de un periodo “oscuro”, en donde la liquidez y el *cash flow* se consideraban erróneamente como sinónimos. Actualmente no sólo se han propuesto diferentes definiciones a estos dos elementos, sino que también se pueden utilizar para cada uno de ellos diferentes estados financieros que son producto de un mejor cálculo.

Las experiencias analizadas anteriormente nos recuerdan que la información financiera al utilizarse como base de datos para la toma de decisiones sin ninguna previa y adecuada reclasificación y homogeneización, origina que se parta de fundamentos totalmente manipulados que no reflejan la realidad de las empresas, y por consecuencia, todos aquellos resultados e indicadores sintéticos que se obtienen al final del análisis cuantitativo, que hoy en día predomina en todas las líneas de investigación sobre armonización contable internacional, no tienen una real utilidad y confiabilidad.

En el caso de la teoría de la solvencia y la predicción de quiebras, lo ideal para desarrollar adecuadamente modelos eficientes es que la base de datos contables debe presentar en todo momento dos características fundamentales para el usuario: *utilidad y confiabilidad*. Sin embargo, la naturaleza propia de la técnica contable es *provisional* y en la práctica este sistema no refleja con exactitud la situación real de una empresa, ni tampoco el resultado contable constituye una buena medida de creación de valor dada la alta probabilidad de manipulación que puede introducirse a través del *efecto window dressing*.

Conclusiones

A partir de la experiencia adquirida con todas las anteriores investigaciones (de tipo básica y aplicada) se llegó a la conclusión de que el proceso armonizador contable internacional exige indicadores y medidas eficientes para valorar sus grados de avance en un país, sector o entre las prácticas que utilizan entre sí las empresas de diferentes países para producir la información contable y financiera. Sin embargo, a la fecha aún no se ha resuelto el problema sobre la real eficiencia de los indicadores de armonización contable, sobre todo en el ámbito de la contabilidad positiva. En las últimas dos décadas este problema pendiente por resolver ha llevado a que esta línea de investigación sea considerada por profesionales y académicos como una de las más importantes, no únicamente en materia contable, sino en el ámbito de la economía de la empresa. Además, a pesar de los enormes esfuerzos investigativos, los resultados obtenidos en el ámbito contable han sido modestos y lentos si lo comparamos con el extraordinario desarrollo de las finanzas en los últimos 30 años.

También hemos visto como otras líneas de investigación han coadyuvado al estado de arte de las investigaciones sobre armonización contable internacional (ACI) como son los siguientes: estudios comparativos sobre prácticas contables, estudios sobre sistemas contables, estudios sobre reflexiones de la ACI y sus instituciones con base a mercados comunes o Tratados de Libre Comercio, el Modelo armonizador norteamericano con base al NAFTA, estudios sobre factores que influyen en la ACI y determinan las contabilidades: normativa y positiva y estudios sobre la contabilidad como base de datos de la teoría de la solvencia y modelos predictivos

Capítulo 7

Metodología y Modelo para medir la ACI

Resumen

El objetivo central de este capítulo es resumir algunos de los principales modelos para medir el proceso de estandarización contable internacional a partir de los últimos 20 años cuando se comenzó a trabajar sobre: “cómo medir con alto grado de exactitud cuantitativa y a través de índices de concentración, los niveles de Armonización Contable Internacional (ACI) de un país y sus empresas con respecto a las NIC (IAS) y NIIF (IFRS) emitidas por el IASB. Para ello partimos de trabajos tan importantes como los de Van der Tas (1988, 1992, 1995) quien realizó mejoras al Índice de Herfindhal para medir el grado de armonización contable a nivel nacional, y el Índice “I” para medir el grado de armonización a nivel internacional. También destacan los trabajos de Tay y Parker (1990,1991, 1992) que propusieron que la medida de ACI se debe basar no en el grado de armonización de la normativa contable de un país versus la normativa internacional, sino en las prácticas reales que llevan a cabo las empresas entre sí en diferentes partes del mundo.

Metodología y modelo para medir la ACI

Aunque desde la década de los 70’s se han realizado excelentes trabajos sobre las metodologías sobre el tema de armonización contable, sobre todo en Europa, la mayoría de ellos han sido más bien de revisión normativa y reflexión sobre los contenidos de las NIC-NIIF. Ello ha llevado a contar sólo con un reducido número de metodologías para medir la real aplicabilidad de estas normativas por parte de las empresas.

Reiteramos que uno de nuestros esfuerzos investigativos va dirigido a la determinación de un valor o indicador sintético que mida y proporcione a los usuarios un índice generalmente aceptado en el medio (empresarial, gubernamental y académico), sobre el grado de armonización alcanzado por un país con respecto a las directrices o normativas sugeridas por las más reconocid-

as instituciones contables internacionales. Con base a lo anterior nos hemos basado en principio en las metodologías de investigaciones clásicas como las de *Van der Tas* (1988, 1992, 1995), *Tay y Parker* (1990,1991), *Taplin* (2003, 2004, 2006), *Nobes* (2004, 2006, 2007, 2008) y *Archer et al.* (1995, 1996), *Mus-tata* (2006, 2007, 2010).

Entre los principales objetivos de las metodologías que suelen presentarse cuando se crean mercados comunes y se procede a estándares de armonización, como los contables, está:

1. Analizar las similitudes y diferencias entre las normas de contabilidad entre los países.
2. Identificar aquellas áreas que se deben actualizar para la armonización de las normas de contabilidad.
3. Proporcionar a los usuarios de los estados financieros, información más homogénea en su presentación para aumentar la capacidad de comparación entre las empresas de los países.

Además, también se toma en cuenta los marcos jurídicos, las tradiciones o diferencias de criterios, las diferentes estructuras socioeconómicas y políticas que diferencian a cada uno de los países para diseñar procesos con el fin de establecer y aplicar las normas de contabilidad; las estructuras conceptuales y las diferencias en los objetivos de los informes financieros; y, los conceptos en que se fundamentaba la elaboración de los estados financieros. También se analizan las normas de contabilidad y las prácticas reales para preparar y presentar los estados financieros, esto en un intento de identificar y estimar el impacto de las diferencias en la información financiera para posteriormente buscar soluciones hacia una mayor comparabilidad de la información financiera entre las empresas.

Los estudios incluyen recomendaciones sobre las posibles iniciativas que deben ser interpretadas por los cuerpos reguladores de los países para llegar a la armonización en la presentación de la información financiera. Para esto se utiliza como punto de referencia a la estructura conceptual de las declaraciones del IASB.

Con base a numerosos análisis comparativos entre los países y en sólidos resultados se pueden ver tres factores diferenciados y determinantes, que al

menos en el corto plazo, representan un obstáculo fuerte para la comparabilidad de los estados financieros entre las empresas de países desarrollados vs. Emergentes y pobres. Estos son: la distinta propiedad de las empresas, el financiamiento exterior y la diferente estructura de cada uno de los mercados de capitales. Cada uno de ellos refleja la difícil posibilidad de comparación, al menos que se desarrolle paralelamente la estructura macroeconómica.

Los objetivos del modelo se dirigen a dos aspectos considerando que actualmente existe un interés creciente en dos vertientes: por parte de la comunidad de usuarios y contadores públicos de varios países que están adoptando por primera vez el modelo de las NIIF, y son:

1. Determinar un diagnóstico sobre el grado real de ACI alcanzado por las empresas de un país al estar adoptando las NIC-NIIF. Esto ante la necesidad para determinar cuáles son las normas y prácticas contables más asimétricas entre el sistema contable local y el Modelo NIIF, lo cual posibilita saber a qué distancia nos encontramos en una determinada jurisdicción del nivel de “*armonización internacional óptimo*”.
2. El segundo aspecto que preocupa a la comunidad empresarial y gubernamental de cada uno de los países que adoptan o convergen con NIIF, es poder evaluar con alto grado de certeza, si existen ventajas inmediatas para las empresas de un país que ya aplicó las NIC-NIIF con respecto de aquellas que aún no lo han hecho. Sobre todo en los aspectos de fiscalidad, procesos de medición y cierres contables, mejoras en la presentación de estados financieros para la toma de decisiones, o bien, mejoras en los marcos conceptuales que permitan desarrollar el sistema de información empresarial.

En términos generales la metodología a seguir será la siguiente:

1. Selección de las Bases de Datos
2. Selección de la muestra.
3. Análisis Previo o Primario.
4. Análisis Principal o Final.
5. Resultados esperados.

Selección de las bases de datos

De acuerdo a la revisión bibliográfica existen bases de datos fundamentales en los trabajos empíricos de armonización: las regulaciones o normas contables, los estados financieros, los cuestionarios abiertos y cerrados y las bases de datos públicas. En nuestro caso estamos desarrollando un cuestionario a partir de la revisión de los que aplican PWC, KPMG, Deloitte and Touche y Enest and Young.

También se deben utilizar las bases de datos públicas, las Notas a los Estados Financieros, así como el informe del Director General que es exigido trimestralmente por las Bolsas de Valores en Latinoamérica. En estos documentos podemos encontrar el tipo de normativa que aplica cada empresa con base a: su sector, tipo de presentación de los informes financieros y contables, así como criterios de clasificación y medición de las cuentas del balance General y Estado de Resultados.

Se recomienda analizar los reportes y boletines emitidos en cada uno de los países por las consultoras contables de más prestigio a nivel mundial. Por último, haremos un análisis sobre la normatividad contable o directrices que marca la entidad gubernamental responsable de cada país, así como de las Instituciones de Contadores locales que autorregulan la profesión. En el caso de Colombia, el documento principal y que regulaba era el Plan Único de Cuentas (PUC) del Consejo Técnico de la Contaduría Pública.

Selección de la muestra

Si no se cuenta con estados financieros fiables, se recomienda seleccionar sólo empresas que coticen en Bolsa en la primera etapa de su investigación, porque a la fecha estas entidades son las que ya venían presentando su información contable y financiera conforme a NIC-NIIF. Ello lleva a que en el caso muy concreto de Colombia y algunos otros países latinoamericanos, las empresas están produciendo esa información en sus dos versiones: de acuerdo a sus necesidades fiscales y de acuerdo a los criterios armonizadores internacionales: NIC-NIIF. Así podremos saber sus puntos de vistas sobre que NIC-NIIF beneficia o perjudica más a la empresa colombiana en aspectos adicionales como el jurídico.

Análisis previo o primario

En la primera etapa de una investigación sobre armonización contable es recomendable que para el enfoque y tratamiento contable se considere: la presentación, clasificación y medición de las NIC-NIIF con respecto a la normatividad colombiana. Esto para establecer un primer benchmarking a través un análisis cluster.

Para medir el grado de armonización contable “de derecho y de hecho” de Colombia con respecto a otros países, se puede seleccionar fundamentalmente tres unidades geográficas (considerando las características sui generis de cada sistema contable): las principales economías de Latinoamérica, la Unión Europea y los Estados Unidos de Norteamérica. Para ello también se puede aplicar el método estadístico multivariable del Cluster.

Análisis principal o final

Los resultados del inciso anterior pueden permitir aplicar el indicador Herfindahl (Índice H) con sus variantes (Índices: “C” Y “T”) al sistema contable colombiano, cuya validez y confiabilidad quedó demostrada a partir de las investigaciones y resultados positivos de *Van der Tas (1988, 1992)*. El indicador H continúa siendo uno de los pocos parámetros con mayor aceptación para analizar la sensibilidad de la armonización contable que tiene un país con respecto a los criterios de clasificación de determinado sistema contable regional o mundial.

Resultados esperados

Se debe determinar el grado de armonización de derecho y armonización de hecho contable de las normas y empresas colombianas muestreadas con respecto a NIC-NIIF, a través de un índice de concentración fiable

Modelo econométrico y estadístico

La obtención de modelos financieros contables es uno de los trabajos principales de la investigación científica para obtener conocimientos sobre los fe-

nómenos económicos de la empresa con el fin de llegar a controlarlos. Para esto se requiere conocer la estructura real e integra de la compañía, lo cual es demasiado complejo. Entonces tratamos de aislar algunos aspectos mediante la abstracción de estos, para poder estudiar e integrar progresivamente en un todas las variables más significativas.

A partir de esos aspectos conoceremos la estructura total de la empresa, explicándola mediante leyes y teorías y representándola a través de modelos. Siguiendo a Yurín (1979), un modelo que represente un cuerpo de conocimientos y no lo contrastemos con la realidad a través de la experimentación y la observación, da como resultado una hipótesis que se denomina Modelo Básico. Si queremos contrastar la hipótesis, debemos desarrollar un modelo material para poder experimentar el fenómeno estudiado y a éste se le denomina Modelo Operativo, que es una representación de la hipótesis, no de la teoría, y sólo sirve para aceptar o rechazar la hipótesis.

Si la hipótesis establecida es aceptada, entonces se procede a relacionar sistemáticamente las leyes obtenidas de la hipótesis y se conforma una teoría a partir de la cual se construyen nuevos modelos que nos permiten entender la nueva teoría y corroborarla (confirmarla o comprobarla). Así comienza nuevamente el proceso y el dinamismo de la investigación científica.

Los modelos financieros deberían deben considerar tres funciones que propone Yurín (1979) en su trabajo para disminuir el escepticismo que muchas veces le representan al hombre de empresa práctico. Dichas funciones son:

1. Modelo como Representación: por ejemplo, un organigrama es una representación que nos permite conocer las jerarquías, división de trabajo, etc., sin necesidad de estar en la empresa. Pero esta representación tiene sus limitaciones pues en este caso nunca podremos saber la organización informal que se da en la entidad hasta no haber estado en la organización.
2. Modelo como Perfección o Ideal, el modelo se define también en función de un ideal a seguir.
3. Modelo como muestra, es otra función importante del modelo y su significado lo podemos entender a través del siguiente ejemplo: cuando asistimos a una exposición de computadoras y observamos los distintos modelos que son las muestras de una producción elaborada por

una empresa. Tanto en esta función como en la primera, el modelo puede ser bueno o malo, pero en la función de ideal, el modelo se considera un estándar positivo.

En el trabajo de Bukovinsky (1993) nos da tres aspectos importantes respecto al Modelo y son²⁷:

1. Selección del Modelo a elaborar.
2. Obtención del Modelo.
3. Análisis de datos y análisis de la bondad del modelo.

Para medir la sensibilidad o grado de la armonización contable normativa (analogías y diferencias) de las NIC-NIIF con respecto a las normativas colombianas utilizaremos el *Índice H* y el *Índice C*.

El Índice de Concentración de Herfindahl (Índice H) se define como:

Índice H

Para Medir el Grado de Armonización Contable a Nivel Nacional.

$$I = m - 1 \sqrt{\sum_{i=1}^n \left(\int_i^1 \times \int_{i,\dots,i}^2 \times \int_i^m \right)}$$

Donde:

I = *Índice de Herfindhal*

m = *Número de Países*

m = *Número de Métodos Contables Alternativos.*

\int_i^m = *Frecuencia Relativa del Método i en el país m*

Índice de Herfindahl (JAMC)

²⁷ Editado del trabajo Ovis.

$$H = \sum_{i=1}^n s_i^2$$

Formulación alternativa del índice de Herfindahl

$$H = \frac{c^2 + 1}{n} \text{ con } c = \frac{\sigma_s}{s}$$

Índice H (Mustata, Bonaci, Matis, and Strouhal):

$$H = \sum_{i=1}^n p_i^2 \quad (1)$$

Índice I

Para Medir el Grado de Armonización a Nivel Internacional.

$$I = \left[\sum_{m=1}^M \left(\prod_{n=1}^N p_{m,n} \right) \right]^{\frac{1}{N-4}} \quad (3)$$

Distancia Euclídea entre dos puntos: “X” y “Y”:

$$D(X, Y) = \left[\sum_{k=1}^P (x_k - y_k)^2 \right]^{\frac{1}{2}}$$

Los Coeficientes Jaccard’s son los más conocidos en su forma original y se utilizan de la siguiente manera:

$$S_{ij} = \frac{a}{a + b + c} \qquad D_{ij} = \frac{(b + c)}{(a + b + c)}$$

Coeficiente Spearman

$$rs = \frac{\sum_{i=1}^n R(NC_i)R(IC_i) - n\left(\frac{n+1}{2}\right)^2}{\left(\sum_{t=1}^n R(NC_t)^2 - n\left(\frac{n+1}{2}\right)^2\right)^{1/2} \left(\sum_{t=1}^n R(IC_t)^2 - n\left(\frac{n+1}{2}\right)^2\right)^{1/2}}$$

El Índice ED se expresa como:

$$ED\ index = \frac{EDValue}{n}$$

Coeficientes Sokal y Sneath's

$$SS_{ij} = \frac{2(a+d)}{2(a+d) + b + c}$$

Índice C

El Índice C se expresa como:

$$C = \frac{\sum_j x_j(x_j - 1)}{\sum_j x_j (\sum_j x_j - 1)}$$

Índice C (Mustata, Bonaci, Matis y Strouhal):

$$C = \frac{\sum_{t=1}^m a_t^2 - n}{n^2 - n}$$

Índice C (Según Bernau y Gandía):

$$C = \frac{\sum_{j=1}^m (a_j^2 - a_j) - \sum \sum_{j < k} (a_{jk}^2 - a_{jk}) + \sum \sum \sum_{j < k < l} (a_{jkl}^2 - a_{jkl}) \dots + (-1)^{m+1} \sum \dots \sum (a_{j\dots}^2 - a_{j\dots})}{n^2 - n}$$

Dónde:

M = Número de métodos de medida alternativos

a_{jkl} = Número de Empresas que ofrecen datos basados en métodos de medida j, k, l , etc.

a_j = Número de empresas que aplican el método j .

a_u = Número de empresas que aplican el método j y k .
 l_i = Parámetros Fluctuando entre l y m .

Descomposición de prácticas contables alternativas.

$$C_{IG} = \frac{[\sum_{i=1}^r \sum_{j=1}^n (x_{ij} (x_{ij} - 1))] + \sum_{i=1}^r (x_{iNP} (x_i - 1))}{\sum_{i=1}^r (x_i + (x_i \pm 1))}$$

$$C_{EG} = \frac{[\sum_{i=1}^r \sum_{j=1}^n (x_{ij} (x_{+j} - x_{ij}))] + \sum_{i=1}^r (x_{iNP} (x_{++} - x_{iNP}))}{\sum_{i=1}^r (x_i + (x_{++} \pm x_{i+}))}$$

$$C_{IG} = \frac{[\sum_{i=1}^n (x_{+1} (x_{+1} - 1))] + (x_{+NP} (x_{++} - 1))}{x_{++} (x_{++} - 1)}$$

Grado de comparabilidad basado en la elección de alguna de las prácticas contables alternativas:

$$\frac{\sum_{i=1}^r \sum_{j=1}^n (x_{ij} (x_{ij} - 1))}{\sum_{i=1}^r ((x_i \pm x_{iNC} (X_i \pm x_{iNC} - 1)))} + \frac{\sum_{i=1}^r x_{iNP}}{\sum_{i=1}^r (x_i \pm x_{iNC})} \quad [A]$$

Influencia de las observaciones que no cumplen sobre las que aplican prácticas contables específicas:

$$\frac{\sum_{i=1}^r \sum_{j=1}^n (x_{ij} (x_{ij} - 1))}{\sum_{i=1}^r ((x_i + (X_i \pm 1)))} + \frac{\sum_{i=1}^r \sum_{j=1}^n (x_{ij} (x_{ij} - 1))}{\sum_{i=1}^r ((x_i \pm x_{iNC}) (x_{\pm} x_{iNC} - 1))} \quad [I]$$

Influencia de las observaciones que no cumplen sobre las clasificadas, y como no proceden:

$$\frac{\sum_{i=1}^r x_{iNP}}{\sum_{i=1}^r x_i} + \frac{\sum_{i=1}^r x_{iNP}}{\sum_{i=1}^r (x_i \pm x_{iNC})} \quad [II]$$

Influencia de global de las observaciones clasificadas como no cumplen como suma de los componentes anteriores

$$[B] = [I] + [II]$$

$$\left[\frac{\sum_{i=1}^r \sum_{j=1}^n (x_{ij} (x_{ij} - 1))}{\sum_{i=1}^r ((x_i + (X_i \pm 1)))} + \frac{\sum_{i=1}^r \sum_{j=1}^n (x_{ij} (x_{ij} - 1))}{\sum_{i=1}^r ((x_i \pm x_{iNC})(x_i \pm x_{iNC} - 1))} \right]$$

$$+ \left[\frac{\sum_{i=1}^r x_{iNP}}{\sum_{i=1}^r x_i} + \frac{\sum_{i=1}^r x_{iNP}}{\sum_{i=1}^r (x_i \pm x_{iNC})} \right]$$

Índice total

$$\frac{\sum_{i=1}^r \sum_{j=1}^n (x_{ij} (x_{ij} - 1))}{\sum_{i=1}^r ((x_i + (X_i \pm 1)))} + \frac{\sum_{i=1}^r x_{iNP}}{\sum_{i=1}^r x_{i+}}$$

Medidas de Concentración

Índices de Concentración

$$Q = \sum_{i=1}^N q_i$$

Definimos la Cuota de Mercado de la Empresa i

$$s_i = \frac{q_1}{Q}$$

Recíproco del Número de Empresas

$$R = \frac{1}{N}$$

Ratio de Concentración (Ck)

$$C_K = \sum_{i=1}^K S_i$$

Modelo estadístico multivariable: análisis Cluster

El análisis Cluster lo podemos expresar como:V

$$D_{\mu} = \left[\sum_{k=1}^P (x_{ik} - x_{jk}) \right]^{\frac{1}{2}}$$

Donde:

- D_{μ} = Distanciamiento entre las prácticas contables del país “i” y el “j”
- x_{μ} = Número de Empresas del país “i” que aplican la práctica contable “k”
- x_{μ} = Número de empresas del país “j” que aplican la práctica contable “k”.

Las propuestas metodológicas del análisis multivariable aunque actualmente presentan aún múltiples desacuerdos en cada uno de los elementos que conforman sus respectivos modelos, sirven para llegar a mejores resultados y conclusiones sobre fenómenos complejos donde interactúan simultáneamente más de dos variables. Algunos de los elementos que exigen los modelos multivariables y propensos a mayor desacuerdo entre la comunidad investigadora son principalmente: la obtención y estructuración de las bases de datos, la selección de las variables independientes y la variable dependiente, la determinación de las unidades temporales y unidad de análisis, el tipo de método estadístico multivariable de interdependencia, dependencia o correlación más adecuado para obtener evidencia empírica, e incluso existen desacuerdos en cuanto a la interpretación de la información obtenida para llegar a conclusio-

nes eficientes. Sin embargo, el análisis multivariable da una perspectiva más completa, que aunque es más compleja resulta más eficiente y complementa los resultados de un análisis univariable o bivariable.

Entre las principales clasificaciones utilizadas en los modelos multivariados están las que los divide en: a) *métodos descriptivos o exploratorios* (no se establece ninguna hipótesis previa); y b) *métodos explicativos o confirmatorios* (se basan en un marco teórico para fundamentar y validar empíricamente una hipótesis). Otra importante clasificación es la que divide a los métodos en: a) *métodos reductivos* (análisis factorial, componentes principales, correlación canónica, análisis de clúster, análisis de correspondencias); y b) *métodos de dependencia* (análisis de la varianza, análisis de la covarianza, regresión múltiple, análisis discriminante, análisis de probabilidad condicional *Logit* y análisis de probabilidad condicional *Probit*).

Por ejemplo, la selección adecuada de la técnica multivariable para un modelo que utilice información contable está en función principalmente de la forma que presente la variable dependiente y la base de datos con la que se estiman las variables independientes. Así, cuando la variable dependiente tiene una forma continua se utiliza la regresión. En cambio, cuando dicha variable dependiente presenta una forma categórica (cualidad: como nivel de armonización conceptual de la contabilidad) se puede utilizar *el análisis clúster o el análisis discriminante*.

En cuanto a la regresión múltiple, cuya forma es continua, se considera como uno de los *métodos* multivariados más simples utilizados en el análisis multivariable, aunque es de tipo muy general. Este método muestra en qué medida la variabilidad conjunta de las variables independientes explica la variación de la variable dependiente. Aquí el problema radica en que no siempre en los modelos contables o financieros la variable dependiente permite la asignación de valores de significación numérica de rango continuo, sobre todo en el instante de definir a la unidad temporal de las empresas muestreadas, pues el momento de la cualidad alcanzada (armonización) no es exacto o puntual. Ante esta situación, que es muy común que se presente, numerosos trabajos de investigación se han encaminado a expresar a la variable dependiente como dicotómica, con el fin de limitar la complejidad del modelo y poder aplicar la técnica de regresión. Una vez llevado a cabo esto, es posible también utilizar otras técnicas importantes para el analista como el análisis clúster o discri-

minante, el análisis *logit* y el análisis *probit*. Estos dos últimos de hecho son variantes de la regresión que se pueden aplicar a variables categóricas. También algunos investigadores han considerado que el análisis discriminante es una adaptación de la regresión en los casos en que la variable dependiente es cualitativa.

Según Wikipedia, el análisis clúster es una técnica considerada como descriptiva que se basa en el análisis de tablas de contingencia y es conceptualmente igual al análisis factorial. El análisis clúster tienen varias versiones entre las que destacan: *Análisis de Correspondencias Canónico*, *Análisis de Correspondencias Múltiple* (es una extensión a tablas de contingencia multidimensionales) y *Análisis de Correspondencias Baricéntrico* (se aplica a problemas de discriminación basado en variables cualitativas) .

El procedimiento o algoritmo de agrupamiento (*clustering*) se basa en un método de agrupación de un conjunto de vectores a partir de un criterio de cercanía. Esta cercanía se define en términos de una determinada función de distancia, como la euclídea. Los vectores de un mismo grupo (*clústers*) presentan características comunes. El conocimiento de los grupos puede permitir una descripción sintética de un conjunto de datos multidimensional complejo. Las técnicas de agrupamiento se pueden clasificar en dos importantes categorías:

Jerárquicas: se estructura una jerarquía de grupos separándolos iterativamente. De particionamiento: el número de grupos se determina a priori y las observaciones se van asignando a los grupos en función de su cercanía.

Conclusiones

Lo recomendable para desarrollar adecuadamente investigaciones sobre modelos eficientes de armonización contable internacional, es que las bases de datos contables deben presentar en todo momento dos características fundamentales para el usuario: *utilidad y confiabilidad*. Sin embargo, la naturaleza propia de la técnica contable es *provisional*, lo que conlleva que en la práctica este sistema no refleje con exactitud la situación real de una empresa, ni tampoco el resultado contable constituya una buena medida de creación de valor, más si existe alta probabilidad de manipulación a través del *efecto window*

dressing. A partir de la experiencia adquirida con todas las investigaciones ya citadas (de tipo básica y aplicada), concluimos de que el proceso armonizador contable internacional exige indicadores y medidas eficientes para valorar sus grados de avance en un país, sector o entre las prácticas que utilizan entre sí las empresas de diferentes países para producir la información contable y financiera. Sin embargo, a la fecha aún no se ha resuelto el problema sobre la real eficiencia de los indicadores de armonización contable, sobre todo en el ámbito de la contabilidad positiva.

A partir de estos hechos, actualmente la armonización contable internacional (ACI), ocupa un lugar prioritario como objeto de estudio dentro de las escuelas de negocios, siendo uno de los objetivos centrales el medir eficientemente el grado de armonización que presentan actualmente la normatividad contable de cada país y sus empresas con respecto a las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) y las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF). Esto para evaluar los posibles impactos positivos o negativos que se dan en el proceso de su implementación.

Si tomamos en cuenta el Boletín Técnico No. 4 del 2009 sobre IFRS emitido por PriceWaterhouseCoopers, podemos ver la importancia que han adquirido las NIC-NIIF y sus respectivas mediciones en los sistemas contables y financieros a nivel mundial. Sobre todo para alcanzar dos importantes objetivos que son: 1. El “Rediseño de Estados Financieros para una Mejor Toma de Decisiones” y 2. El “Modelo de Negocio”.

En el rediseño de estados financieros se mencionan las normas más importantes que tienden a la armonización de la información financiera con el nuevo concepto de “Modelo de Negocio” propuesto por el IASB. De ahí se explica que las dos sublíneas de investigación en las que más se trabaja actualmente sean aquellas que analizan el impacto que tienen las prácticas de ACI sobre el precio de las acciones, y por otra parte, los trabajos que tratan de medir los grados de avance de la ACI en un país. Esto a partir de índices de concentración y métodos estadísticos.

Así, al considerar el Modelo de Negocio y el de Rediseño de estados financieros, se ha deducido que actualmente los resultados de las investigaciones se están dirigiendo en muchos casos en tres vertientes, que son:

Tratar de determinar un diagnóstico basado en un índice sobre el grado real de ACI alcanzado por las empresas en sus respectivos países al estar adoptando las NIC-NIIF. Con ello se puede llegar a conocer cuáles son las normas y prácticas contables más asimétricas entre el sistema contable de un país o región con respecto al modelo NIC-NIIF propuesto por el IASB. Con ello se trata de establecer a qué distancia se encuentra un país de un nivel de “armonización internacional óptimo”.

El segundo aspecto a alcanzar es: evaluar con alto grado de certeza, si existen ventajas inmediatas para las empresas de un país que ya aplicaron las NIC-NIIF con respecto de aquellas que aún no lo han hecho. Sobre todo, en los aspectos de fiscalidad, procesos de medición y cierre, mejoras en la presentación de estados financieros para la toma de decisiones o mejora en los marcos conceptuales.

Por último, se está trabajando a través de la aplicación de los índices de concentración para medir no sólo la “armonización de derecho”, sino también se intenta medir la “armonización de hecho” considerando las prácticas contables reales que se dan en un sistema contable local con respecto a las NIC-NIIF.

Capítulo 8

Conclusiones

A partir de la experiencia adquirida con todas las anteriores investigaciones (de tipo básica y aplicada) se llegó a la conclusión de que el proceso armonizador contable internacional exige indicadores y medidas eficientes para valorar sus grados de avance en un país, sector o entre las prácticas que utilizan entre sí las empresas de diferentes países para producir la información contable y financiera. Sin embargo, a la fecha aún no se ha resuelto el problema sobre la real eficiencia de los indicadores de armonización contable, sobre todo en el ámbito de la contabilidad positiva. En las últimas dos décadas este problema pendiente por resolver ha llevado a que esta línea de investigación sea considerada por profesionales y académicos como una de las más importantes, no únicamente en materia contable, sino en el ámbito de la economía de la empresa. Además, a pesar de los enormes esfuerzos investigativos, los resultados obtenidos en el ámbito contable han sido modestos y lentos si lo comparamos con el extraordinario desarrollo de las finanzas en los últimos 30 años.

Por otra parte, Stevens (1992) en su obra: “The Big Eights” explica que los principales usuarios del sistema contable aunque perciben su subjetividad, están seguros que la contabilidad refleja con exactitud la situación real de un negocio al utilizar números detallados y formatos ordenados de clasificación e interpretación basados en principios y normas. La realidad indica que hasta la fecha existen serias limitaciones, ambigüedades y contradicciones entre los métodos contables para lograr alcanzar la utilidad y fiabilidad de los estados financieros. Además, hace énfasis de que la norma de auditoría sobre la independencia mental del contador o auditor constantemente se ve subordinada a los intereses de poderosos grupos informales y a incentivos económicos que crea el sistema empresarial dentro del mercado de los contadores.

A partir de estos hechos, llevamos a cabo una investigación documental sobre el estado de arte de la Armonización Contable Internacional (ACI), con el objetivo central de empezar a analizar este tema con profundidad ante el desafío del 2018 en Colombia, Estas líneas de investigación nos permitira en un futuro inmediato, medir eficientemente el grado de armonización que presentan actualmente la normatividad contable colombiana y sus empresas con

respecto a las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) y las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).

Podemos afirmar que es incuestionable que los objetivos de los grupos informales sí existen y en ocasiones rebasan los objetivos formales de la empresa. Actualmente ante el peligro de un colapso económico mundial por el “efecto domino” que origina el fenómeno globalizador, los esfuerzos por incrementar los niveles de ética y fortalecer los sistemas de responsabilidad social empresarial en cuanto a la producción de información financiera válida y confiable son más intensos, e incluso se torna cada vez más fuerte la opinión de grupos sociales que demandan una mayor regulación de la profesión para vigilar que se cumplan las normas contables.

A partir de la experiencia adquirida con todas las anteriores investigaciones (de tipo básica y aplicada) se llegó a la conclusión de que el proceso armonizador contable internacional exige indicadores y medidas más eficientes para valorar sus reales grados de avance en un país, sector o entre las prácticas que utilizan entre sí las empresas de diferentes países para producir la información contable y financiera. Sin embargo, a la fecha aún no se ha resuelto el problema sobre la real eficiencia de los indicadores de armonización contable, sobre todo en el ámbito de la contabilidad positiva. En las últimas dos décadas este problema pendiente por resolver ha llevado a que esta línea de investigación sea considerada por profesionales y académicos como una de las más importantes, no únicamente en materia contable, sino en el ámbito de la economía de la empresa.

En el rediseño de estados financieros se mencionan las normas más importantes que tienden a la armonización de la información financiera con el nuevo concepto de “*Modelo de Negocio*” propuesto por el IASB. De ahí se explica que las dos sublíneas de investigación en las que más se trabaja actualmente sean aquellas que analizan el impacto que tienen las prácticas de ACI sobre el precio de las acciones, y por otra parte, los trabajos que tratan de medir los grados de avance de la ACI en un país. Esto a partir de índices de concentración y métodos estadísticos. Además, otra importante línea de investigación relacionada con la ACI y el rediseño de los estados financieros son los Modelos que se enfocan a tratar de predecir el éxito o fracaso empresarial a partir del Índice discriminante Z-Score de Altman, que utiliza como base de datos en su función lineal discriminante a los ratios financieros, producto de coeficientes

derivados de los estados financieros. Este índice sintético en la actualidad es un estándar común que se utiliza para el otorgamiento de créditos a partir de los acuerdos de Basilea II.

Así, al considerar el Modelo de Negocio y el de Rediseño de estados financieros, se ha deducido que actualmente los resultados de las investigaciones se están dirigiendo en mucho casos en tres vertientes, que son:

1. Tratar de determinar un diagnóstico basado en un índice sobre el grado real de ACI alcanzado por las empresas en sus respectivos países al estar adoptando las NIC-NIIF. Con ello se puede llegar a conocer cuáles son las normas y prácticas contables más asimétricas entre el sistema contable de un país o región con respecto al modelo NIC-NIIF propuesto por el IASB. Con ello se trata de establecer a qué distancia se encuentra un país de un nivel de *“armonización internacional óptimo”*.

2. El segundo aspecto a alcanzar es: evaluar con alto grado de certeza, si existen ventajas inmediatas para las empresas de un país que ya aplicaron las NIC-NIIF con respecto de aquellas que aún no lo han hecho. Sobre todo en los aspectos de fiscalidad, procesos de medición y cierre, mejoras en la presentación de estados financieros para la toma de decisiones o mejora en los marcos conceptuales.

3. Por último, se está trabajando a través de la aplicación de los índices de concentración para medir no sólo la *“armonización de derecho”*, sino también se intenta medir la *“armonización de hecho”* considerando las prácticas contables reales que se dan en un sistema contable local con respecto a las NIC-NIIF.

Bibliografía

Artículos fundamentales

- Agyemang G. (2009): “Responsibility and accountability without direct control? Local Education Authorities and the seeking of influence in the UK schools sector”. *Accounting, Auditing, & Accountability Journal* (22: 5). 762-788.
- Aisbitt Sally (2001): “Measurement of harmony of financial reporting within and between countries: the case of the nordic countries” *European Accounting Review*. Vol. 10 (1) 2001. Pp. 51-72
- Archer, S. & McLeay, S. (1995): “On measuring the harmonisation of accounting practices”. Paper presented at workshop on International Accounting, Geneva.
- Archer, S., Delvaille, P., & McLeay, S. (1995): “The measurement of harmonization and the comparability of financial statement items, within-country and between-country effects”. *Accounting and Business Research*, 25(98), 67–80.
- Archer, S., Delvaille, P., & McLeay, S. (1996). A statistical model of international accounting harmonization. *Abacus*, 32(1), 1–29.
- Aisbitt S. (2001): “Measurement of harmony of financial reporting within and between countries, the case of the Nordic countries”. *European Accounting Review*, 10(1), 51–72.
- Baker, C. and Barbu, E. (2007): “Trends in research on international accounting harmonization”. *The International Journal of accounting*, 42, pp. 272-304.
- Cañibano Calvo Leandro y Alberto Fernanda (2008): “El control institucional de la información financiera: aplicación de un estudio DELPHI”. Vol. XXXVII Núm. 140 Octubre-Diciembre 795-829.
- Cañibano Leandro y Mora Araceli: (1999): “*Variables explicativas de los sistemas de regulación contable: Influencia de la profesión en los países de la Unión Europea*”. Vol. XXVIII Núm. 100 291-326.
- Christiansen, M. (1995): “Sampling problems and measurement issues in research accounting policy choices in Denmark”. Paper presented at Harmonization Workshop, Copenhagen.
- Choi, F. D. S., and Levich, R. M. (1991): “Behavioral effect of international accounting diversity”. *Accounting Horizons*. June, 1–13.

- DaCosta, R. C., Bourgeois, J. C., and Lawson, W. M. (1978): "A classification of international financial accounting practices". *The International Journal of Accounting*, 13(2), 73–85.
- Davidson, S., and Kohlmeier, J. M. (1966): "A measure of the impact of some foreign accounting principles". *Journal of Accounting Research*. Autumn, 183–212.
- Ding, O.K. Hope, T. Jeanjean, and H. Stolowy (2007): "Differences between Domestic Accounting Standards and IAS: Measurement, Determinants and Implications". *Journal of Accounting and Public Policy*, Vol. 26, No. 1, 2007, pp. 1–38.
- Ding, Y. D., Stolowy, H., and Tenenhaus, M. (2003): "Shopping around for accounting practices: the financial statement presentation of French groups". *Abacus*, 39(1), 42–65.
- De Pree, C.M. (1989): "Testing and evaluations a conceptual framework of Accounting". *Abacus*, 25(2), 61–73.
- Dean, G. W. and Clarke, F. L. (2003): "An involving conceptual framework?". *Abacus*, 39 (3), 279–297.
- Do Céu Alves Maria and Antunes Eduardo (2011): "International Accounting Standards in Europe: A Comparative Study". *International Research Journal of Finance and Economics*. ISSN 1450-2887 Issue 61. EuroJournals Publishing, Inc. 2011. <http://www.eurojournals.com/finance.htm>.
- Dumontier, P. and Raffournier, B. (2002): "Accounting and capital markets: A survey of the European evidence". *The European Accounting Review*, 11, 119–151.
- European Commission (2001): "Examination of the conformity between IAS 1 to IAS 41 and the European Accounting Directives". Document 6926/2001.
- El-Gazzar, S. M., Finn, P. M. and Jacob, R. (1999): "An empirical investigation of multinational firms compliance with international accounting standards". *The International Journal of Accounting*, 34(2), 239–248.
- Emenyonu, E. and Gray, S. (1996): "International Accounting Harmonization and the Major Developed Stock Market Countries: An Empirical Study". *The International Journal of Accounting*, 31(3), pp.269–279.
- Emenyonu, E. N., and Gray, S. J. (1992): "EC accounting harmonization, an empirical study of measurement practices in France, Germany and UK". *Accounting and Business Research*, 23(89), 49–58.
- Essers P.H.J., Raaijmakers M.J.G.C., Russo R., Schee P.A. Van der Tas, and Zanden, P. (2008): "*The influence of IAS/IFRS on the CCCTB, tax ac-*

- counting, disclosure and corporate law accounting concepts*". Eds. Alphen aan den Rijn: Kluwer Law International. (EUCOTAX Series on European Taxation Further information)
- Evans, L., and Nobes, C. (1998): "Harmonization relating to auditor independence: The Eighth Directive, the UK and Germany". *European Accounting Review*, 7(3), 493–516
- Fontes, Rodrigues, and Craig (2005): "Measuring Convergence of National Accounting Standards with International Financial Reporting". *Standards, Accounting Forum*, Vol. 29, No. 4, 2005, pp. 415–436.
- Fechner, H. H. E. and Kilgore, A. (1994): "The influence of cultural factors on accounting practice". *The International Journal of Accounting*, 29, 265–277.
- Floropoulos Iordanis N.(2006): "IFRS. First Time Users: Some Empirical Evidence from Greek Companies" «ΣΠΟΥΔΑΙ», Τόμος 56, Τεύχος 3ο, (2006) / «SPOUDAI», Vol. 56, No 3, (2006), University of Piraeus, pp. 39-70. Aristotle University of Thessaloniki.
- Fuertes Fuertes Iluminada (2007): "Un análisis del grado de comparabilidad de la información contable pública basado en la rigidez del marco regulador de la IFAC". *Presupuesto y Gasto Público* 47/2007: 65-86. Secretaría General de Presupuestos y Gastos. Instituto de Estudios Fiscales. Departamento de Finanzas y Contabilidad Universitat Jaume I. Castelló.
- Francis J., Khurana I., Martin X. and Pereira R. (2008): "The role of Firm-Specific Incentive and Country Factors in Explaining Voluntary IAS Adoptions: Evidence from Private firms". *European Accounting Review*. 17(2), pp.331-360.
- Gallizo Larraz José Luis, Saladríguez Solé Ramón y Salvador Figueras Manuel (2008): "Los nuevos miembros de la Unión Europea. Análisis contable de las divergencias y similitudes de las variables financieras de las empresas". Vol. XXXVII Núm. 139 Julio-Septiembre 501-526.
- Gandía Juan Luis y Garacía María Antonia (1998): "Análisis del grado de armonización europeo basado en los sistemas contables". Vol. XXVII Núm. 97 Octubre Diciembre 951-978.
- Garrido, P., Leon, A. and Zorio, A. (2005): "Measurement of formal harmonization progress: The IASC experience". *The International Journal of Accounting*, 37, 1–26.
- Gallhofer and Haslam (2006): "The accounting–globalisation interrelation: An overview with some reflections on the neglected dimension of

- emancipatory potentiality”. *Critical Perspectives on Accounting*, Vol. 17, No. 4, 2006, pp. 903–934.
- Goeltz R. K. (1991): “International accounting harmonisation: The impossible (and unnecessary?) dream”. *Accounting Horizons*. 5(1), 85–88.
- Guenther D. A. and Young, D. (2000): “The association between financial accounting measures and real economic activity: A multinational study”. *Journal of Accounting and Economics*, 29, 53–72.
- Haller A. (2002): “Financial accounting developments in the European Union, past events and future prospects”. *European Accounting Review*. May 11(1), 153–190.
- Harris M. S. and Muller K. A. (1999): “The market valuation of IAS versus US GAAP accounting measures using Form 20-F reconciliations”. *Journal of Accounting and Economics*, 26, 285–312.
- Harris T., Lang M. and Moller H. (1994): “The value relevance of German accounting measures: An empirical analysis”. *Journal of Accounting Research*. 32(2), 285–312.
- Herramn D. and Thomas W. (2004): “Harmonization of Accounting Measurement Practices in the European Community”. *Accounting and Business Research*. Vol. 25, No. 100, 1995, pp. 253-265.
- Jarne Jarne José Ignacio, Laínez Gadea José Antonio y Callao Gastón Susana (2003): “Grado de convergencia de las prácticas contables de las empresas europeas. Una evidencia empírica”. Vol. XXXII Núm. 116 Enero - Marzo 145-182.
- Krisement V. (1997): “An approach for measuring the degree of comparability of financial accounting information”. *European Accounting Review*. 6(3), 465–85.
- Labrador Barrafón Margarita (1999): “Medición de la comparabilidad y la armonización de la información financiera. Efectos del PGC de 1990”. Vol. XXVIII Núm. 102 Octubre - Diciembre 967-1004.
- Land J. and Lang M. (2002): “Empirical evidence on the evolution of international earnings”. *The Accounting Review*, 77(Supplement), 115–133.
- Larson, R. K. and Street D. L. (2004): “Convergence with IFRS in an expanding Europe: Progress and obstacles identified by large accounting firms’ survey”. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 13, 89–119.
- Li Yuhua, B.A. Zuhair, and M. David (2003): “An Approach for Measuring Semantic Similarity between Words using Multiple Information

- Sources, WSEAS Transactions on Knowledge and Data Engineering”. Vol. 15, No. 4, 2003, pp. 871-882.
- McLeay S., Neal D. and Tollington T. (1999): “International standardization and harmonization: A new measurement technique”. *Journal of International Financial Management and Accounting*, 10(1), 42–70.
- Morris R.D. and Parker R.H. (1998): “International harmony measures of accounting policy: Comparative statistical properties”. *Accounting and Business Research*, 29 (Winter). Pp. 73-86.
- Most K. S. (1994): “A critique of international accounting theory”. *Advances in International Accounting*. Pp. 7, 3–11.
- Mustata Razvan, Bonaci Carmen, Matis Dumitru and Strouhal Jiří (2005): “Using Econometric Tools for Accounting Harmonization Measurement”. *International Journal of Mathematical Models and Methods in Applied Sciences*.
- Mustata, and Matis (2010): “Systems for material harmonization measurement within the changing global accounting environment: a review”. *Journal of Organisational transformation and Social Change*, Vol. 7, No. 1, 2010, pp. 47–87.
- Mustata, Razvan V. and Matis, Dumitru (2007): “Measurement of need for harmonization between national accounting standars and international financial reporting standars”. Edit. Munich Personal RePEc Archive. Online at <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/6183/> MPRA Paper No. 6183, posted 08.December. Babes-Bolyai University, Babes-Bolyai University
- Mubarak Afaf y Hassan, Mohamed (2006): “Accounting Measurements and disclosure: Choices and Implications from Egypt and the UAE”. *Business Ethics in the Corporate Governance Era* Napier C. (2006): “Methodological issues in accounting history. In C”. Clubb (ed.) *The Blackwell Encyclopedia of Management – Vol. 1: Accounting*, 2nd ed Oxford: Blackwell, 307-311.
- Napier C. (2006): “Accounts of change: 30 years of historical accounting research”. *Accounting, Organizations and Society* (31: 4/5), 445-507.
- Nair R. D. and Frank W. G. (1980): “The impact of disclosure and measurement practices in international accounting classifications”. *The Accounting Review*. Pp. 55(3), 426–450.
- Nobes C. (2008): “Observations on measuring the differences between domestic accounting standards and IAS”. *Journal of Accounting and Public Policy* (20: 2), 148-153.

- Nobes C. (2008): "The importance of being fair: an analysis of IFRS regulation and practice. *Accounting and Business Research* (39: 4), 415-427.
- Nobes C. and S.R. James (2008): "The Economics of Taxation". Fiscal Publications, Birmingham, 8th edition, 336pp.
- Nobes C. (2008): "Accounting classification in the IFRS era". *Australian Accounting Review* (18: 3), 191-198.
- Nobes C. (2008): "57 varieties of serious defect in IFRS?". *Australian Accounting Review* (18: 4), 283-286.
- Nobes C. and S. A. Zeff (2008): "Auditors' affirmations of compliance with IFRS around the world: an exploratory study". *Accounting Perspectives* (7: 4), 279-292.
- Nobes C. (2007): "La Implantación de las normas internacionales de contabilidad en España". Edit Contabilidad y Dirección. España.
- Nobes C. and J. Cooper (2007): "Los problemas de las NIIF". Edit. Contabilidad y Dirección. España.
- Nobes C. (2006): "The Survival of International Differences under IFRS: Towards a Research Agenda". *Accounting and Business Research* (36: 3), 233-245.
- Nobes C. and H. R. Schwencke (2006): "Modelling the Links between Tax and Financial Reporting: a Longitudinal Examination of Norway over 30 years up to IFRS Adoption". *European Accounting Review* (15: 1).
- Nobes C. (2006): "Revenue Recognition and EU Endorsement of IFRS". *Accounting in Europe*
- Nobes C.W. (2004): "On accounting classification and the international harmonization debate". *Accounting, Organisations and Society*, Vol. 29, No. 1, 2004, pp. 189-200.
- Nobes C. W. (1998): "The future shape of harmonization: Some responses. *European Accounting Review*, 7(2), 323-330.
- Nobes, C. W. (1995): "International accounting harmonization: American hegemony or mutual recognition with benchmarks?: A commentary". *European Accounting Review*, 4(2), 249-254.
- Nobes C. W. (1993): "The True and Fair View requirement: Impact on and of the Fourth Directive". *Accounting and Business Research*, 24(93), 35-48.
- Pierce, A. and Weetman, P. (2000): "Measuring financial reporting harmony and harmonisation: Perception versus reality". *The Irish Accounting Review*, 7, 91-124.

- Taplin Ross H. (2006): “A Practical Guide to constructing specialized indices of international accounting harmony using the harmoniser software”. R. H. Taplin/FRRaG (Financial Reporting, Regulation and Governance) 2006, 5:1
- Taplin, R.H. (2004): “A unified approach to the measurement of international accounting harmony”. *Accounting and Business Research*, 34 (Winter), 57-73.
- Taplin R (2003): “Harmony, statistical inference with the Herfindahl H Index and C Index”. *Abacus*, Vol. 39, No. 1, 2003, pp. 82-94.
- Tay J.S.W. and Parker, R.H. (1992): “Measuring international harmonization and standardization: a reply”. *Abacus*, Vol. 28, No. 2, pp. 217-220.
- Tay J.S.W. and Parker R.H. (1990): “Measuring International Harmonization and Standardization”. *Abacus*, Vol. 26, No. 1, 1990, pp. 71–88.
- Van der Tas, L. G. (1995): “International accounting harmonization: American egemony or mutual recognition with benchmarks?”. *European Accounting Review*, 4(2), 255–260.
- Van der Tas, L. G. (1992a): “Measuring international harmonization and standardization: A comment”. *Abacus*, 28(2), 211–216.
- Van der Tas, L. G. (1992b): “Evidence of EC financial reporting practice harmonization: The case of deferred taxation”. *European Accounting Review*, 1(1), 69–104.
- Van der Tas, L. G. (1988): “Measuring harmonization of financial reporting practice”. *Accounting and Business Research*, 18(70), 157–169.
- Violet W. J. (1983): “The development of International Accounting Standards: An anthropological perspective”. *The International Journal of Accounting*, 18(2), 1–12.
- Yang Yu and Xiaohui Qu (2005):: “International Acoounting Convergence in China: an empirical study of standars on assets measurement”.
- Zorio Grima Ana, García Benau María Antonía, Pucheta Martínez María Consuelo (2004): “Calidad, un nuevo concepto clave en el desenlace del proceso de armonización contable internacional”. Vol. XXXIII Núm. 121 Abril - Junio 313-348.

Artículos complementarios

- Abd-Elsalam, O. H., and Weetmar, P. (2003): “Introducing International Accounting Standards to an emerging capital market: relative familiarity

- and language effect in Egypt”. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 12, 63–84.
- Alford A., Jones J., Leftwich R. and Zmijewski (1993): “The relative informativeness of accounting disclosures in different countries”. *Journal of Accounting Research*, 31 (Supplement), 183–223.
- Ali M. (2005): “A Synthesis of Empirical research on International Accounting Harmonization and Compliance with International Financial Reporting standards”. *Journal of Accounting Literature*, 24, pp.1-54.
- Ali A. and Hwang, L. (2000): “Country-specific factors related to financial reporting and the value relevance of accounting data”. *Journal of Accounting Research*, 38, 1–21.
- Alp A. and Ustundag S. (2007): “Financial reporting, transformation: Experience of Turkey”. *Critical Perspectives on Accounting*, pp.2-17.
- Apellániz Gómez Paloma y Labrador Barrafión Margarita (1995): “El Impacto de la Regulación Contable en la Manipulación del Beneficio. Estudio Empírico de los Efectos del PGC de 1990”; *Revista Española de Financiación y Contabilidad*; Vol. XXIV, No. 882; enero-marzo; pp. 13-40.
- Ashbaugh, H., and Pincus, M. (2001): “Domestic accounting standards, international accounting standards, and predictability of earnings”. *Journal of Accounting Research*, 39, 417–434.
- Barbu E., (2004): “Tracing the Evolution of Research on International Accounting Harmonization”. Document de Recherche n°2004-3, Laboratoire Orleanais de Gestion, <http://www.univ-orleans.fr/log/rechdoc.htm> (last accessed on 6 May de 2008).
- Barniv R. and Fetyko, D. (1997): “Attitudes of CPAs and financial executives toward harmonization of international accounting standards: an analytical and empirical examination”. *Journal of Accounting and Economics*, 6(2), 149–169.
- Barth, M. E., & Clinch, G. (1996): “International accounting differences and their relation to share prices, evidence from UK”, Australian and Canadian firms”. *Contemporary Accounting Research*, 13, 135–170.
- Baydoun N. and Willett R. (1995): “Cultural relevance of western accounting systems to developing countries”. *Abacus*, 31(1), 67–92.
- Beaver William (1966): “Financial Ratios as Predictors of Failure”; *Empirical Research in Accounting: Selected Studies*, Supplement to *Journal of Accounting Research*, pp 71-111.
- Beaver William (1968): “Alternative Accounting Measures as Predictors of Failure”; *The Accounting Review*; January, pp. 112-122.

- Belkaoui A. (1983): “Economic, political and civil indicators and reporting and disclosure adequacy: empirical investigation”. *Journal of Accounting and Public Policy*, Autumn.
- Bernstein Leopold A. (1967): “The Concept of Materiality”; *The Accounting Review*; January; pp. 86-95.
- Bhattacharya U., Daouk H. and Welker M. (2003): “The world price of earnings opacity”. *The Accounting Review*, 78, 641–678.
- Bonsón Enrique y Escobar Tomás (2004): “La difusión voluntaria de información financiera en internet. Un análisis comparativo entre Estados Unidos, Europa del Este y la Unión Europea”. Vol. XXXIII Núm. 123 Octubre - Diciembre 1065-1102.
- Booth, B. (2003). The conceptual framework as a coherent system for development of accounting standards. *Abacus*, 39(3), 310–324.
- Brown, P., & Tarca, A. (2001). Politics, processes and the future of Australian accounting standards. *Abacus*, 37(3), 267–290.
- Boross Z., Clarkson A. H., Fraser M. and Weetman P. (1995): “Pressures and conflicts in moving towards harmonization of accounting in Hungary”. *The European Accounting Review*, 4(4), 713–737.
- Bowen Robert M., David Burgstahler and Lane A. Daley (1987): “Incremental Information Content of Accrual vs. Cash Flows”; *Accounting Review*; October; pp. 723-747.
- Bromwich M. (1980): “The possibility of partial accounting standards”. *The Accounting Review*, 50(2), 288–300.
- Brownell Peter (1982): “The Role of Accounting Data in Performance Evaluation, Budgetary Participation and Organizational Effectiveness”; *Journal of Accounting Research*; spring; pp. 12-27.
- Cabedo Juan Luis y García Benau María Antonia (1998): “Análisis del grado de armonización europeo basado en los sistemas contables”. Vol. XXVII Núm. 97 Octubre - Diciembre 951-978.
- Cairns D. (1997): “The future shape of harmonization: a reply”. *The European Accounting Review*, 6 (2), pp.304–348.
- Callao S., Jarne J.I. and Lainez J.A. (2007): “Adoption of IFRS in Spain: effect on the Comparability and relevance of financial reporting”. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, Vol. 16, No. 2, pp. 148-178.
- Callao Gastón Susana y Jarne Jarne José Ignacio (1995): “La información Fi-

- nanciera en el contexto internacional: Análisis descriptivo”. Vol. XXV Núm. 85 Octubre - Diciembre 937-968.
- Cañibano, L., and Mora, A. (2000): “Evaluating the statistical significance of de facto accounting harmonization: A study of European global players”. *European Accounting Review*, 9(3), 349–369.
- Cañibano Calvo Leandro y Mora Enguídanos Araceli (1999): “Variables explicativas de los sistemas de regulación contable: Influencia de la profesión en los países de la Unión Europea”. Vol. XXVIII Núm. 100. Pp. 291-326.
- Chand P. (2005): “Impetus to the success of harmonization: the case of South Pacific Island nations”. *Critical Perspectives on Accounting* v.16, no.3, pp:209-226.
- Choi F. D. S. and Bavishi V. B. (1982): “Financial accounting standards: A multinational synthesis and policy framework”. *The International Journal of Accounting*, 18(1), 159–183.
- Chen S., Sun Z. and Wang Y. (2002): “Evidence from China on whether harmonized accounting standards harmonize accounting practices”. *Accounting Horizons*. Pp. 16(3), 183–197.
- Cooke T. E. (1993): “The impact of accounting principles on profits: The US versus Japan”. *Accounting and Business Research*. Autumn, 460–476.
- Cooke T. E. and Wallace R. S. O. (1990): “Financial disclosure regulation and its environment: a review and further analysis”. *Journal of Accounting and Public Policy*, 9 (Summer), 79–110.
- Davison J. and S. Warren (2009): “Imag[in]ing accounting and accountability”. *Accounting, Auditing and Accountability Journal* (22: 6), 845-857.
- Davison, J. and L. Skerratt (2009): *Words, Pictures and Intangibles in the Corporate Report*, The Institute of Chartered Accountants of Scotland, Research Monograph, Edinburgh, xiii+132 pp.
- Dopunik T. S. (1987): “Evidence of international harmonization of financial reporting”. *The International Journal of Accounting*. Fall, 47–67.
- Douppnik T. S. and Salter S. B. (1995): “External environmental and accounting practice: A preliminary test of a general model of international accounting development”. *The International Journal of Accounting*, 30(2), 189–207.
- Fuertes Fuertes Iluminada y Vela Bargues José Manuel (2000): “La contabilidad de la administración local en Europa: heterogeneidad y armonización”. Vol XXIX Núm. 105 Julio - Septiembre 657-686.
- García Ayuso Manuel, Monterrey Juan y Pineda Carmen (2000): “Un análisis

- comparativo de la relevancia de la información contable para la formación de los precios en los mercados capitales de la Unión Europea”. Vol. XXIX Núm. 104 Abril - Junio 483-510.
- García Benau María Antonía y Zorío Grima Ana (2002): “Características de las empresas europeas que aplican las normas del IASC: evidencia empírica de cara al debate regulador en la nueva fase de armonización contable”. Vol. XXXI Núm. 111 Enero - Marzo 75-110.
- García Benau María Antonia y Garrido Miralles Pascual (1995): “Los Sistemas Contables y la armonización europea”. Vol. XXV Núm. 85 Octubre - Diciembre 991-1013.
- García Benau María Antonia (1997): “Algunas consideraciones internacionales sobre la controversia entre teoría y práctica contable. Vol. XXVII Núm. 90 Enero - Marzo 263-289
- García Benau María Antonia, Monterrey Juan y Laínez José Antonio (1995): “La investigación en contabilidad internacional: una visión panorámica. Vol. XXV Núm. 83 Abril - Junio 337-363.
- García-Ayuso Covarsí Manuel y Jiménez Cardoso Sergio (1996): “Una Reflexión Crítica sobre el Concepto y Ambito del Análisis Financiero y los Objetivos de la Investigación en Materia de Análisis de la Información Financiera”, *Revista Española de Financiación y Contabilidad*; Vol. XXV, No. 87; abril-mayo.
- García-Ayuso Covarsí Manuel (1996): “Técnicas de Análisis Factorial Aplicadas al Análisis de la Información Financiera: Clasificaciones *a priori*, Hallazgos y Evidencia Empírica Española, ”; Vol. XXV, No. 86; enero-marzo; pp. 57-103.
- Giner, B. and Mora, A., (2001), “The accounting harmonization process in Europe: analysis of the relation between accounting research and the evolution of the economic reality”, *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, XXX (107), pp.103-128.
- Gray S. J. (1988): “Towards a theory of cultural influence on the development of accounting systems internationally”. *Abacus*, 24, 1-15.
- Grove H. D. and Bazley J. D. (1993): “Disclosure strategies for harmonization of international accounting standards”. *The International Journal of Accounting*, 28(2), 116-128.
- HassabElnaby, H. R. Epps, R. W. and Said, A. A. (2003): “The impact of environmental factors on accounting development: An Egyptian longitudinal study”. *Critical Perspectives on Accounting*, 14, 273-292.
- Herrmann D. and Thomas, W. (1995): “Harmonization of accounting mea-

- surement practices in the European Community”. *Accounting and Business Research*, 25(100), 253–265.
- Hoarau C. (1995): “International accounting harmonization: American hegemony or mutual recognition with benchmarks?”. *European Accounting Review*, 4(2), 217–233.
- Hope O. K. (2003a): “Disclosure practices, enforcement of accounting standards, and analysts’ forecast accuracy: an international study”. *Journal of Accounting Research*, 41, 218–248.
- Hope O. K. (2003b): “Firm-level disclosures and the relative roles of culture and legal origin”. *Journal of International Financial Management and Accounting*. Pp. 14, 218–248.
- Hung M. (2000): “Accounting standards and value relevance of financial statements: An international analysis”. *Journal of Accounting and Economics*, 30, 401–420.
- Hussain M., Islam M., Gunasekaran A. and Maskooki K. (2002): “A Comparative Study of Accounting Standards of Financial Institutions in GCC Countries”. *International Journal of Management and Decision Making*, vol. 3, No. ¾. Pp:243-255.
- Ijiri Y. (1995): “Global financial reporting using a composite currency: An aggregation theory”. *The International Journal of Accounting*, 30(2): 95–106.
- Iannoconi T. E., Mallett R., Venkatachalam M. and Vincent L. (2004): “Evaluation of the IASB’s proposed accounting and disclosure requirements for share-based payment”. *Accounting Horizons*. Pp. 18(1), 65–76.
- Jaruga A., Fijalkowska J., Jaruga-Baranowska, M. and Frenzel, M. (2007): “The Impact of IAS/IFRS on Polish Accounting Regulation and their Practical Implementation in Poland”. *Accounting in Europe*, 4(1), pp.67-78.
- Jermakowicz E. and Rinke, D. (1996): “The New Accounting Standards in the Czech Republic, Hungary, and Poland Vis-à-Vis International Accounting Standards and European Union Directives”. *Journal of International Accounting & Taxation*, 5(1). Pp.73-87.
- Jiménez Cardoso Sergio Manuel (1996): “Una Evaluación Crítica de la Investigación Empírica Desarrollada en Torno a la Solvencia Empresarial”; *Revista Española de Financiación y Contabilidad*; Vol. XXV, No. 87; abril-junio; pp. 459-479.
- Jones S. and Wolnizer P. W. (2003): “Harmonization and the conceptual framework: An international perspective”. *Abacus*, 39(3), 375–387.

- Kantor J., Roberts C. and Salter S. (1995): “Financial Reporting Practices in Selected Arab Countries”. *International Studies of Management and Organization*, Vol. 25, No. 3. Pp: 31-50.
- Lehman (2005): “A critical perspective on the harmonization of accounting in a globalising world”. *Critical Perspectives on Accounting*, Vol. 16, No. 5, 2005, pp. 975–992.
- Lopez P. and Rodriguez L. (2007): “Accounting for financial instruments: An analysis of the determinants of disclosure in the Portuguese stock exchange”. *The International Journal of Accounting*, 42, pp.25-56,
- López Gracia José (1995): “Aspectos Metodológicos de la Investigación Empírica en Contabilidad”; *Revista Española de Financiación y Contabilidad*; Vol. XXIV, No. 85; octubre-diciembre; pp. 1037-1059.
- Niessen Herman (1985): “La Cuarta Directriz sobre las Cuentas Anuales de las Sociedades de Capital”; Jefe de la División de la Comisión Europea; Ponencia del Seminario de la Universidad Internacional Menéndez Pelayo; pp. 39-48.
- Pina Martínez Vicente y Lapeña Ansón José Angel (1994): “Contenido Informativo de la Información Económico-Financiera para Evaluar la Rentabilidad Empresarial; *Revista Española de Financiación y Contabilidad*; No. 78; enero-marzo; pp. 143-157.
- Pina Martínez Vicente y Ansón L. José Angel (1995): “ Factores Explicativos de la Rentabilidad Empresarial”; *Revista Española de Financiación y Contabilidad*; Vol. XXIV, No. 82; Enero-marzo; pp. 41-57.
- Puxty A. G., Willmott H. D., Cooper D. J. and Lowe, T. (1987): “ Models of regulation in advanced capitalism: locating accountancy in four countries”. *Accounting, Organizations and Society*, 12(3), 273–291.
- Rahman A., Perera H. and Ganesh S. (2002): “Accounting practice harmony, accounting regulation and firm characteristics”. *Abacus*, 38(1), 46–77.
- Sánchez Raúl Íñiguez y Poveda Fuentes Francisco (2008): “Persistencia del resultado contable y sus componentes: implicaciones de la medida de ajustes por devengo”. Vol. XXXVII. Número 137 Enero-Marzo 33-61.
- Xiao J. Z., Weetman P. and Sun Mi (2004): “ Political influence and coexistence of a uniform accounting system and accounting standards: Recent developments in China”. *Abacus*, 40(2), 193–218.
- Vela Bargues José Manuel (1994): “Contabilidad pública y normalización contable: Una especial referencia al caso español”. Vol. XXIV Núm. 79 Abril - Junio 309-334

- Watts Ross and Zimmerman Jerold L. (1990): “Positive Accounting Theory: A ten Year Perspective”; *The Accounting Review*; January; pp. 131-153.
- Watts Ross and Zimmerman Jerold (1978): “Towards Positive Theory of the

Libros

- Bernstein Leopold A. (2009): “Financial Statement Analysis Theory”. Edit. Mc Graw Hill Inc. USA.
- Choi F. D., Forst C. and Meek G. (2002): “International Accounting”, 4th ed., Prentice Hall.
- Griffiths F. (1986): “Creative Accounting”; England.
- Instituto Mexicano de Contadores Públicos; Canadian Institute of Chartered Accountants y Financial Accounting Standards Board (1996): “Información Financiera en Norteamérica”; Edit. Estudio Conjunto México, Canadá y Estados Unidos.
- Napier C. (2010): “Islamic Accounting”. Edward Elgar Publishing. Pages: 684.
- Nobes C. W. and E. Kvaal (2010): “International differences in IFRS policy choice. *Accounting and Business Research*, forthcoming.
- Nobes C. W. and M. Gee and A. Haller (2010): “The influence of tax on IFRS consolidated statements”. *Accounting in Europe*, forthcoming.
- Nobes C. W. (2010): “On researching into the use of IFRS by private entities in Europe”. *Accounting in Europe*, forthcoming.
- Nobes C. W. and D. Alexander: (2010): “An International Introduction to Financial Accounting”. Prentice Hall.
- Nobes C. W. and R.H. Parker (2010): “Comparative International Accounting”. Prentice Hall, Harlow, 11th edition.
- Stevens Mark (1982): “The Accounting Wars”; Forbes Inc. USA.
- Watts R. L. and Zimmerman J.L. (1986): “Positive Accounting Theory”. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1986.

Libros complementarios

- Batista Foguet Joan y Martínez Arias Rosario (1989): “Análisis Multivariable: Análisis de Componentes Principales”; Edit. Hispano Europea; Barcelona.

- Bizquerra R. Alzina (1989): “Introducción Conceptual al Análisis Multivariable”; Tomo I y II, Edit. PPU, Barcelona.
- Cuadras C.M (1991): “Metodos de Análisis Multivariable “, Edit Euniber, Barcelona.
- Gabas Trigo Francisco.(1990): “Técnicas Actuales de Análisis Contable. Evaluación de la Solvencia Empresarial”; Ministerio de Economía y Hacienda, España.
- Kendall M. (1987): “Multivariate Analysis”; Edit. Griffin, Londres.
- Rois Watts (1995) “Positive Research in Accounting” Work Paper. Universiti of Rochester, octubre

Trabajos investigativos

- Ibarra Alberto, Echeverry Camilo y Vélez Ángel Rodrigo(2016): “ Reconocimiento de Riesgos Financieros en el Nuevo Modelo Contable Estandarizado Basado en la IFRS No. 13: “Valor Razonable”. CIRF 2016 Congreso Internacional de Riesgo Financiero, Colombia: Organiza: Optimal Research Group. Presentó: Ponencia presentada 5 y 6 de mayo de 2016 Medellín Colombia. ISBN: 978-958-95363-0-8
- Ibarra Alberto y Ramírez Carlos(2016): “Algunos aspectos sobre el Riesgo de Mercado como Costo de Oportunidad dentro del modelo del costo de capital con Base a la NIIF No. 13: “Valor Razonable”. CIRF 2016 Congreso Internacional de Riesgo Financiero, Colombia: Organiza: Optimal Research Group. Presentó: Ponencia presentada 5 y 6 de mayo de 2016 Medellín Colombia. ISBN: 978-958-95363-0-8
- Ibarra Alberto (2015): “Propuesta de Medición del Proceso Armonizador Contable Internacional de Colombia con Índices Económicos y Análisis Cluster”. Costa Rica Global Conference on Business and Finance (GCBF)” Sede: The Institute for Business and Finance Research, San José de Costa Rica. Ponencia que se presentó del 26 al 29 de mayo de 2015. Revista de Divulgación y Memorias con ISSN 1941-9589 Online y ISSN 2168-0612 en USB flash drive.
- 2015: “Colombia ante su Armonización Contable Internacional en el 2014: Un Estudio Retrospectivo sobre las NIIF”. Autor: Alberto Ibarra Mares. .Depósito legal del texto está afinado con el Sello Editorial de la Institución Corporación universitaria Americana de la Cámara Colombiana del Libro. Colombia. Págs. 70. ISBN: 978-958-58187-6-7 N°

- Registro. (BOOK 8)
- 2013: “Investigación Global en Contabilidad y Finanzas”. Capítulo de Libro (Memorias): “Revisión del Estado de Arte sobre Índices de Concentración e Indicadores Sintéticos para medir los Grados de Armonización Contable Internacional”. (Pp. 771-796). Autor: Alberto Ibarra Mares. Publicación Digital. Universidad Nacional de Colombia. Centro Editorial de la Facultad de Ciencias Económicas. Sección: Teoría Contable y Financiera: Compiladoras: Mary Vera Colina y Zuray Mermalejo. E-Book Primera Edición publicado en Colombia en 2013 (<http://www.fce.unal.edu.co/ebooks/interges/>). ISBN 978-958-761-527-2. (CAPITULO BOOK 5) falta bajar libro electronico
- Ibarra Alberto, Guzmán Feiber y Castrillo Alexander (2015): “Propuesta de Medición del Proceso Armonizador Contable Internacional de Colombia con Índices Econométricos y Análisis Cluster”. The Institute for Business and Finance Research, San José de Costa Rica. Mayo de 2015. Revista de Divulgación y Memorias con ISSN 1941-9589 Online y ISSN 2168-0612 en USB flash drive. Scopus
- Ibarra Mares Alberto y Tibaquirá Cuervo Andrés (2016): “El Problema de la Correlación entre los Instrumentos Financieros y Cobertura de Riesgos con el Modelo Contable basado en IFRS”. I Congreso Internacional de Manejo y Gestión del Riesgo Financiero Optimal Research Group. Sede: Universidad Surcolombiana, Neiva Colombia. Ponencia que se presentó el 29 y 30 de septiembre. ISBN
- Ibarra Alberto, Castrillo Alexander, Moscoso Fabio (2014): “Desarrollo Conceptual de Índices e Indicadores para medir la Homologación Internacional de la Información Financiera”. International Finance Conference 2014” Sede: Facultad de Contaduría y Administración de la Universidad Nacional Autónoma de México, D.F., México. Ponencia presentada 13 y 14 de septiembre de 2014. Memorias. ISBN 1692-0279
- Ibarra Alberto (2012): “Colombia ante su Armonización Contable Internacional en el 2014”. Simposio Internacional sobre Normas Internacionales de Información Financiera Organiza: Universidad ICESI de Cali Sede: Universidad ICESI. Ponencia presentada el 21 de noviembre de 2012. Memorias en: <https://www.icesi.edu.co/eventos/index.php/Simposioniif/Simposioniif2012/schedConf/cfp>
- Ibarra Alberto (2012): “Resultados y Avances Investigativos de la Armonización Contable Internacional (ACI)”. XX Congreso Colombiano de Contadores Públicos. Organiza: Federación Colombiana de Contado-

res Públicos Sede: Universidad Nacional Campus Bogotá. Ponencia presentada el 18 de octubre de 2012

Ibarra Alberto (2012): “Revisión del Estado de Arte sobre Indices de Concentración e Indicadores Sintéticos para medir los Grados de Armonización Contable Internacional”. 2012: I Congreso Global en Contabilidad y Finanzas: INTERGES” Sede: Universidad Nacional Campus Bogotá. Memorias. Pág. 13. Ponencia presentada del 29 al 31 de agosto de 2012. Memorias. ISBN 978-958-761-527-2

Anexo 1

El modelo financiero cuantitativo para administrar con el modelo NIIF a la entidad moderna

El presente anexo tiene como objetivo dar una perspectiva cuantitativa y de forma general, sobre el actual modelo financiero que utilizan las empresas modernas en contextos competitivos y globalizados. Esto para administrar sus recursos y cumplir con cierto número de objetivos y tipos de decisiones financieras y económicas de aceptación universal. Este modelo se aplica principalmente a través de la gestión financiera en la empresa privada. Para poder abordar este tema se requiere de una *Teoría del Valor*, la cual se desarrolla a través de dos poderosas herramientas que son: *las matemáticas financieras y el análisis estadístico* aplicado ambos a bases de datos que proporcionan los *modelos contables y la información bursátil que se genera en los mercados financieros*.

Los tipos de decisiones que enfrenta el CEO son las decisiones de inversión, decisiones de financiación, las decisiones de administración eficiente del efectivo y las decisiones sobre el reparto de dividendos. A su vez estos tipos de decisiones se estudian sobre dos escenarios: bajo ambientes de certidumbre y bajo ambientes de incertidumbre. Este último escenario es más complejo y, sin embargo, es el único que sirve para que la empresa alcance sus dos principales objetivos financieros a mediano y largo plazo: la maximización de las utilidades y la maximización del valor de la empresa dentro de los mercados financieros. Por otra parte, también a través de la administración financiera se busca concretar dos objetivos a corto plazo que son la optimización de la liquidez y la continuidad del negocio para evitar la quiebra o fracaso empresarial ("*going concern*" vs. "*gone concern*"). Es importante destacar que al tener bien identificados los anteriores objetivos y tipos de decisiones que se deben de llevar a cabo, se facilita significativamente la comprensión sobre este tema, donde su marco teórico y matemático está dirigido precisamente a los conceptos de maximización y optimización para crear valor en la empresa.

El rendimiento sobre la inversión es el aspecto más importante de la administración financiera. La rentabilidad es un concepto muy amplio y además su medición se puede llevar a cabo a partir básicamente de dos criterios: a través de razones financieras y a través de flujos de efectivo. En el caso del primer

criterio no hay normas de comparación absolutas para la mayoría de las razones financieras. Las razones financieras del factor de rentabilidad fundamentalmente muestran los efectos combinados de tres tipos de administración: la *Administración de los Activos*, la *Administración de la Solvencia* (deuda, estructura de capital y apalancamiento) y la *Administración de la Liquidez*.

Por eso se dice que el factor de rentabilidad es el resultado neto de un conjunto de políticas de decisiones sobre inversión y financiación a corto y largo plazo. A partir del primer criterio se presentan importantes matices como el rendimiento sobre los activos totales (ROI) y el rendimiento sobre el capital propio. Al analizar el factor de rentabilidad es muy importante relacionar los distintos márgenes de utilidad con las siguientes variables: a) generación de flujos de fondos, b) porcentajes de ventas y c) estructura de capital. Sin embargo, en el largo plazo el valor del capital de la empresa está determinado por la relación entre la rentabilidad del capital propio y el costo de capital, y entonces las anteriores medidas contables pierden significativa validez. Por ello se procede a calcular la rentabilidad y el valor de la empresa a través de tasas de crecimiento, flujos de efectivo descontados y valores de mercado.

Un antecedente fundamental para aplicar el modelo del Rendimiento sobre la Inversión basado en valores de mercado, se centra en la idea de que las empresas al comprar un activo están invirtiendo para generar ganancias. A esta transformación positiva o negativa sobre la riqueza inicial del inversor se le denomina: “rendimiento sobre la inversión”. Según *Ross, Westerfield y Jordan (2006)*, este concepto presenta dos componentes que son: a) *los ingresos directos del rendimiento*, que están conformados por el cash flow que se recibe de forma directa mientras se mantiene la inversión (dividendos), y estos se reflejan a través de información financiera. El segundo componente son *las ganancias o pérdidas de capital sobre la inversión*. Este concepto significa el cambio en el valor de la acción adquirida dentro del mercado de capitales, motivado todo ello por la ley de la oferta y la demanda. Su precio se refleja a través de información bursátil.

La teoría del valor ayuda principalmente al CEO y sus dos colaboradores más importantes, el Tesorero y el Contralor, a obtener el incremento de la riqueza del accionista mediante el aumento en el valor de las acciones, para con ello aumentar a su vez el valor de la empresa a través de las ganancias de capital (acciones de crecimiento). Por otra parte, también buscan alcanzar la maximización de las utilidades anuales que reciben los accionistas vía ganancias

en dividendos (acciones de renta). Así, la suma tanto de las ganancias de capital como de las ganancias en dividendos nos lleva al concepto del rendimiento sobre la inversión en terminos de mercado y no sólo contables. Es decir:

$$RSI_p = (RSI_D = \frac{D_1}{P_0}) + (RSI_{GC} = \frac{P_1 - P_0}{P_0})$$

Donde:

RSI_p = Rendimiento sobre la inversión total esperado de una acción

RSI_D = Rendimiento sobre la inversión de los dividendos (términos porcentuales)

RSI_{GC} = Rendimiento sobre la inversión de las ganancias de capital (términos porcentuales)

P_0 = Valor de mercado de la cartera o la acción al inicio del intervalo

P_1 = Valor de mercado de la cartera o la acción al final del intervalo

D_1 = Dividendos ganados y pagados a los inversionistas al final del período

La fórmula del RSI_p de una cartera en un lapso de tiempo dado, es igual al cambio del valor de la cartera (ganancias de capital) más los dividendos o distribuciones que se reciben de la propia cartera, expresándose como una fracción del valor inicial de la cartera. Sin embargo, para que este supuesto sea válido el financiero deberá considerar las siguientes seis restricciones que se mencionan a continuación.

- Se debe incluir cualquier distribución de capital o ingresos (dividendos aplicados) del accionista para que la medida del RSI_p sea eficiente.
- Para el cálculo se debe tomar en cuenta que cualquier distribución (ingreso o interés vía dividendos) que se incluya en la cartera de valores y no se entregue al accionista, será reinvertido en la cartera.
- El cálculo también requiere que las distribuciones se efectúen o conserven hasta el final del período.
- Si las distribuciones son reinvertidas antes del final del período, el cálculo deberá modificarse con el fin de tomar en cuenta las ganancias o pérdidas de la cantidad reinvertida.
- En la estimación de la fórmula se presume que no existe reinversión del capital durante el “n” período. Sin embargo, si se llevará a cabo

esto, el cálculo debe modificarse para reflejar el aumento en la base de inversión.

La fórmula debe considerar la unidad temporal para determinar el costo de oportunidad. Para solucionar este aspecto se propone llevar a cabo los siguientes dos pasos:

- Calcular el RSI_p en una unidad temporal a corto plazo típica (trimestre, cuatrimestre).
- Calcular el RSI_p sobre un “horizonte relevante”. Es decir, que sea representativo (varios períodos)

Decisiones de inversiones en activos financieros

Una definición de empresa exitosa es la que dice que: “la empresa en términos financieros es el valor actual de un conjunto de proyectos de inversión a corto, mediano y largo plazo, que generaran futuros flujos de tesorería positivos, descontados o actualizados a un costo de oportunidad óptimo”.

Antes llevar a cabo las evaluaciones sobre la viabilidad para invertir, lo correcto es evaluar si en realidad existe la necesidad de invertir, o bien, si es mejor desinvertir o permanecer con el actual nivel de inversiones. En caso de que se decida invertir, entonces deberemos de contestarnos a cuestiones tan importantes como: ¿En que debemos invertir: activos financieros o activos reales o productivos?; ¿Cuándo y cuánto invertir? y ¿A que plazo: corto, mediano o largo plazo?

Además, es importante tener una idea preliminar sobre las posibilidades del éxito de dichas inversiones en cuanto a generación de futuros flujos de efectivo descontados o actualizados a una tasa o costo de oportunidad adecuado; el tiempo en que se erogarán esas inversiones y el tiempo en que se irán recuperando a través de cada uno de los flujos de efectivo. Para ello se deberán aplicar técnicas que midan el riesgo o probabilidad de que se obtenga en tiempo y forma dichos flujos. Así las inversiones se pueden aplicar en diferentes tipos de mercados como son: mercados de deuda, mercados de capitales o mercados de divisas. Todos ellos ubicados a su vez, tanto en mercados nacionales como internacionales.

Un principio financiero muy importante es que como mínimo el rendimiento requerido de una inversión en activos productivos (inversión no financiera) debe ser mayor al obtenido en una inversión en activos financieros, aunque el monto y el riesgo sean iguales. Entonces hay que saber determinar que rendimientos se tienen que esperar de los activos financieros y saber evaluar los riesgos de las inversiones tanto en activos productivos como en activos financieros.

Siempre que se asume un riesgo se debe obtener un rendimiento (recompensa). Luego entonces, mientras mayor es el rendimiento mayor es el riesgo. Principalmente se debe saber definir que es un rendimiento alto y que es un rendimiento bajo. El estudio del mercado de capitales nos ayuda a determinar el precio del riesgo. Hay que elegir el método de valuación de proyectos de inversión y contrastarlos con otros potenciales. Y se debe estimar los posibles flujos de tesorería producidos por la inversión durante su período de duración. También se debe determinar el costo de oportunidad del capital para estimar el valor del dinero en el tiempo y calcular el riesgo que representa el proyecto. Es decir, con el costo de oportunidad se descuentan o actualizan los flujos futuros de tesorería producidos por la inversión, para posteriormente sumar los cash inflows y obtener así el concepto del valor actual. Posteriormente, se restan los cash inflows de los cash outflows correspondientes a la inversión y se llega al concepto del valor actual neto. Si este es mayor que cero, entonces el proyecto de inversión, es viable y rentable. El costo de oportunidad únicamente es válido si se considera durante la comparación entre las diferentes alternativas de inversión (activos productivos y activos financieros).

Para evaluar el riesgo en inversiones financieras se puede utilizar el modelo de la línea de mercado de valores y el modelo de dividendos crecientes. El primero de ellos se expresa así:

$$E(R_a) = R_f + B_{E(\text{empresa } x)} * E(R_p - R_f)$$

Donde:

$E(R_a)$ = Expectativas del Costo del capital accionario o rendimiento esperado sobre el capital propio de la empresa (en este caso de empresa x).

R_f = Tasa Libre de Riesgo (Cetes)

R_p = Rendimiento Promedio (línea del mercado de valores)

$B_{E(\text{empresa } x)}$ = Coeficiente Beta (riesgo sistemático del activo respecto al promedio del sector). Estimación del coeficiente Beta donde E denota las expectativas.

$E(R_p - R_f)$ = Expectativas de la Prima de Riesgo del Mercado de la empresa x

Para el modelo de la línea del mercado de valores lo más difícil es calcular el *rendimiento promedio* (R_p). Para saber si el promedio es fiable y válido para la toma de decisiones financieras se puede considerar una medida de dispersión como la desviación estándar. Esta se calcula a partir de la media de un conjunto de n observaciones que, posteriormente se utiliza para calcular las desviaciones medias de cada una de las observaciones y se elevan al cuadrado para llegar al concepto de la varianza, y por último, a partir de la raíz cuadrada de la varianza, determinar la desviación estándar.

Es decir:

Sea la Varianza (σ^2):

$$(\sigma^2) = \frac{\text{suma de las desviaciones elevadas al cuadrado}}{N-1}$$

Entonces la Desviación Estándar (σ) se determinará por:

$$(\sigma) = \sqrt{\sigma^2}$$

El primer principio sobre el rendimiento requerido o costo de oportunidad es que éste depende del riesgo de la inversión. A partir de esto *Ross y Westerfield (2004)* sugieren que las preguntas centrales para R_a son: ¿qué es el riesgo?, ¿qué significado tiene una inversión para que sea de más riesgo que otra? y ¿cómo se puede medir el grado de riesgo que tiene una inversión?

Si el rendimiento requerido de una inversión en activos productivos (inversión no financiera) es mayor que el obtenido en una inversión en activos financieros (en donde el monto y el riesgo sean iguales), entonces el objetivo no es el precio de la acción, sino el cálculo del costo de oportunidad de esta. Sin embargo, debemos dominar la fórmula para evaluar las acciones y considerar que se requieren las siguientes variables para calcular dicho costo de oportunidad del capital propio: *precio actual de la acción* (P_0), *dividendo actual* (D_0), *tasa de crecimiento del dividendo* (g).

Otra alternativa para valorar inversiones lo proporciona el *modelo de dividendos crecientes*, que se expresa así:

$$P_0 = \frac{D_0(1+g)}{R_a - g} = \frac{D_1}{R_a - g}$$

También hay que considerar el costo del capital propio, es decir:

$$R_a = \frac{D_1}{P_0 + g}$$

Exigiendo como variable independiente a D_1 :

Donde:

P_0 = Precio actual de la acción

D_0 = Dividendo actual recién pagado

D_1 = Dividendo proyectado para el siguiente período (Dividendo actual (D_0) considerando Tasa de Crecimiento del dividendo (g))

R_a = Costo de Capital o Rendimiento requerido para el capital accionario

g = Tasa de Crecimiento del dividendo

En esta fórmula se parte del supuesto de que los dividendos de la empresa crecerán a una tasa constante. Como sabemos también existen dividendos con crecimiento cero. Para aquellas empresas que no pagan dividendos constantes no es aplicable esta fórmula. Para el cálculo correcto del *costo de oportunidad del capital accionario* (R_a) a través de este método, se requieren otros métodos sofisticados para determinar *la Tasa de Crecimiento* (g). Esta variable es la más difícil de calcular y tiene una importancia determinante para una correcta aplicación de la fórmula anterior.

Por eso se propone que se realice un análisis de tendencias para estimar las tasas de crecimiento. Dado que “ g ” puede representar una tasa estimada de crecimiento constante, debemos observar primero la tendencia histórica de “ g ” para proyectar dicha tendencia. Para ello se debe utilizar un instrumento de análisis financiero horizontal que nos indique a través de datos históricos

altos porcentajes de tendencias.

La tendencia debe revelar a lo largo de los años *dirección, velocidad y amplitud* (Bernstein, 2002). El producto de la comparación de dos o más ejercicios se llama “*cambio interanual*”. Este puede ser calculado con cifras absolutas y cifras relativas. Para una mejor comparación a largo plazo se recomienda utilizar las series de tendencias de números índice. En el cálculo de los cambios interanuales es importante tener en cuenta que, cuando en el año base se tiene una cifra negativa y en el siguiente año una cifra positiva, o viceversa, el cálculo del cambio porcentual no es válido. Por ello se recomienda elegir el año base que represente mejor el marco de referencia para todas las comparaciones.

Además, se debe considerar que los números índices tienen sus puntos fuertes y débiles. La interpretación de los cambios porcentuales y de la tendencia de los números índices debe considerar el efecto que tienen dichas comparaciones con una aplicación no uniforme de los principios de contabilidad a través de los años analizados. Cuanto más larga es la unidad temporal para la comparación, mayor será la distorsión por los efectos contables, cambios en el nivel de precios, etc. Por otra parte, la anterior desventaja puede justificarse partiendo de la premisa de que aunque sea más difícil interpretar las tendencias sin error, si logramos controlar entre períodos comparados la consistencia a través de entornos económicos diferentes, alcanzaremos un análisis más certero sobre la tendencia de crecimiento de “g” y ello nos permitirá evaluar mejor el precio de las acciones.

Nótese que a partir de la fórmula anterior de valuación de acciones por dividendos crecientes, aunque se puede calcular el costo de oportunidad del capital propio, no así el del costo de capital ajeno. Entonces, si queremos llegar a un concepto más exacto sobre el costo de oportunidad total, considerando la proporción de fuentes de financiamiento propias y fuentes de financiamiento ajenas, lo podemos determinar por medio del *Costo Promedio Ponderado del Capital (WACC)* que se expresa así:

$$\text{CPPC} = \left(\frac{C}{V}\right) R_a + \left(\frac{D}{V}\right) R_d \times (1-T_f)$$

Donde:

V = Valor total de la financiación

C = Capital Accionario (financiamiento propio)

D = Deuda Financiera (financiamiento ajeno)

R_a = Costo de Capital Accionario

R_d = Costo de Capital de Deuda

También está la propuesta para calcular el costo de capital total de *Fabozzi, Modigliani y Ferri*, expresada de la siguiente forma:

$$R_a = RR + IP + DP + MP + LP + EP$$

Donde:

Tasa de Interés Real (RR): Es la recompensa por no consumir dinero de hoy para que pueda ser utilizado por los prestatarios..

Prima por Inflación (IP): Retribución de un pago por la pérdida de poder adquisitivo del dinero que se canaliza a los prestatarios.

Prima de Riesgo (DP): Reconocimiento y retribución en términos cuantitativos del peligro de perder el capital de los otros activos por el incumplimiento de los prestatarios.

Prima por Vencimiento (MP): Retribución por el riesgo asociado al tiempo. Entre más largo es el período del préstamo, aumenta más el peligro de impago.

Prima de Liquidez (LP): Retribución por invertir en un activo. Esta prima varía en función de la convertibilidad del activo en efectivo.

Prima por Riesgo Cambiario (EP): Retribución por prestar o invertir dinero en un activo que este nominado en una divisa diferente a la del inversionista.

Es importante tomar en cuenta que un inversor potencial se convierte en un inversor real, ya sea como obligacionista (capital ajeno que se presta a una empresa) o como accionista (capital propio para financiar a la empresa). A partir de esto debemos calcular su valor actual neto para saber si fue exitoso

su proyecto de inversión. Los proyectos de inversión tendrán un VAN positivo sólo si sus rendimientos exceden a los que ofrecen los mercados financieros sobre inversiones de riesgo similar (esto es el costo de capital). Es decir, el costo de capital asociado a una inversión depende del riesgo de dicha inversión, pero también depende principalmente de *las aplicaciones de los fondos* (inversiones) y no de las fuentes de financiamiento. Sin embargo, es común que se caiga en el error de considerar que el costo de capital depende “de dónde” y “cómo se obtiene el capital”.

Con respecto al WACC, el costo de capital total de una empresa reflejará el rendimiento requerido sobre sus activos propios y ajenos como un todo, y es una mezcla de rendimientos requeridos para compensar tanto a los acreedores como a los accionistas. A partir de lo anterior, existe un costo de capital accionario (R_a) y un costo de capital de deuda (R_d).

En resumen podemos decir que existen básicamente dos enfoques para determinar el costo de capital accionario y son:

- a) *El Modelo de Crecimiento de Dividendos*
- b) *El Modelo de la Línea del Mercado de Valores.*

El Modelo de Crecimiento de Dividendos es aplicable sólo a las empresas que pagan dividendos y estos son uniformes. Otra limitante es que este modelo tiene la desventaja de que es muy sensible a la *tasa de crecimiento estimada* (g). Otro problema que presenta el modelo de dividendos crecientes, y a diferencia del modelo de la línea del mercado de valores, es que no toma en cuenta el riesgo sistemático. Sin embargo, sus defensores afirman que el modelo, aunque no tome en cuenta dicho riesgo, se ajusta implícitamente al utilizar el precio actual de las acciones, ya que entre más alto es el riesgo más bajo será el precio de las acciones. Además, mientras más bajo es el precio de las acciones mayor será el costo de capital accionario bajo el mismo supuesto. En cuanto al modelo de la línea del mercado de valores, éste exige una compleja y correcta determinación de los *rendimientos promedios* de las empresas, del sector o del mercado de valores en que opere. De lo contrario su cálculo resulta poco fiable

Los CEO's también están ubicados entre las operaciones de la empresa y los mercados de capitales en donde se negocian los títulos de las empresas grandes. Por lo tanto, son técnicos que deben ocuparse simultáneamente del

estudio profundo de las operaciones de la empresa (aspecto interno) y los mercados de capitales (aspecto externo). Las decisiones financieras dentro del mercado de capitales siempre se basan en alguna teoría del valor acerca de cómo se valoran las acciones ordinarias y las obligaciones para determinar el costo de oportunidad y la rentabilidad mínima exigida en cada una de las inversiones. Por eso es importante entender cómo funciona el sistema financiero, pues equivale a comprender como son valorados los activos financieros y productivos.

Las acciones se denominan instrumentos financieros de renta variable pues participan tanto de las ganancias como de las pérdidas de la empresa. Su plazo de vencimiento es indefinido y en caso de que haya utilidades tienen derecho sólo a la parte residual de estas. En cambio, las obligaciones son instrumentos financieros denominados de renta fija, pues se conoce desde el principio el monto del principal, la tasa de interés a que tienen derecho los obligacionistas y el plazo de vencimiento (tanto para la entrega de las parcialidades por concepto de pago de intereses como para la devolución del capital inicial que se prestó).

También a los instrumentos de renta variable se les conoce como capital propio y a los instrumentos de renta fija se les denomina capital ajeno. Es decir, desde un punto de vista contable podemos decir que el capital ajeno está representado por el pasivo a corto, mediano y largo plazo que genera un costo de capital. Mientras el capital propio está representado por el capital contable, el cual también tiene implícito un costo de capital. La suma de la financiación ajena más la financiación propia nos da el concepto de la estructura de financiación. Por otra parte, no siempre el financiamiento ajeno es más caro que el financiamiento propio. Además, si tomamos en cuenta que el factor riesgo y el apalancamiento financiero afectan directamente la estructura del capital, veremos que es muy sano diversificar los financiamientos entre los obligacionistas y los accionistas.

Si sólo se toma en cuenta la utilidad por acción o la utilidad global (primer componente del rendimiento sobre la inversión), pero se descuida y se presentan resultados negativos en el segundo componente, que son las ganancias de capital (globales o unitarias), entonces no se logra la maximización de la riqueza del accionista. A partir de lo anterior, también puede suceder que si se aumenta y maximiza el precio de la acción (ganancias de capital), pero no se

toma en cuenta el rendimiento sobre la inversión (vía incremento de dividendos) entonces puede haber un resultado negativo, y el objetivo de maximizar el precio de la acción, como sinónimo de maximizar la riqueza del accionista, pierde sentido financiero.

A las acciones de las empresas que intensifican más el primer componente del rendimiento sobre la inversión, es decir, la maximización de los dividendos, se les conocen como “*acciones de rentabilidad*”. En cambio, aquellas empresas que intensifican más las ganancias de capital, a sus títulos de participación se les denominan “*acciones de crecimiento*”. La maximización y la tendencia positiva tanto de las ganancias vía dividendos, como de las ganancias de capital, proporcionan el fundamento más sólido para maximizar la riqueza del accionista.

Diferente al Modelo del Rendimiento sobre la Inversión, existe también el Modelo Dupont que evalúa el rendimiento de la empresa a través de tres variables o razones financieras que son: el Margen Neto (Utilidad Neta / Ventas), la Rotación de Activos (Ventas / Activo Total) y el multiplicador del capital contable (Activo Total / Capital Contable). Sin embargo, estas medidas no son fiables pues se basan en datos contables que pueden tener un fuerte componente de “*window dressing*”.

En el caso de los bonos, sabemos que tiene dos componentes: la parte del capital y la suma de los futuros intereses que se pagarán o cobrarán. El principal o capital se actualiza a través de la fórmula de interés compuesto, es decir:

$$\text{VAN} = \frac{C_t}{(1 + r_t)^n}$$

En tanto la parte del interés se actualiza o descuentan a través de la fórmula de una fórmula de anualidades, como la siguiente:

$$\text{VAN} = a \frac{1 - (1 + i)^{-n}}{i}$$

Si las tasas de interés se modifican al alza en los mercados de capitales, entonces el precio de mercado del bono se ve afectado la baja y se dice que se

tiene un “bono con descuento”. Cuando las tasas de interés van a la baja en los mercados, entonces el precio de mercado del bono se incrementa y se tiene un “bono con prima”. Es decir, si el financiero consigue financiamiento ajeno con tasa de interés que han llegado a su mínima tendencia en un periodo determinado, quiere decir que posteriormente cuando suban las tasas de interés, su deuda será más barata con respecto a la de otras empresas, bien, a la de nuevos préstamos que se adquieran.

Para valorar acciones existen múltiples propuestas. En el caso de las acciones se puede determinar tanto su precio actual como futuro. Si partimos de los precios actuales los podemos determinar así:

Siendo:

$$P_o = \frac{D_0(1+g)}{R_a - g} = \frac{D_1}{R_a - g}$$

$$R_a = \frac{D_1}{P_o + g}$$

O bien:

$$R_a = RR + IP + DP + MP + LP + EP$$

Siempre y cuando:

$$D_1 = D_0(1+g); D_2 = D_0(1+g)^2; D_n = D_0(1+g)^n$$

Donde:

P_o = Precio actual de la acción

P_t = Precio Futuro de la acción

R_a = Costo de oportunidad accionario

g = tasa de crecimiento esperada

D = Dividendos

Tasa de Interés Real (RR), Prima por Inflación (IP), Prima de Riesgo (DP), Prima por Vencimiento (MP), Prima de Liquidez (LP), Prima por Riesgo Cambiario (EP)

Continuando con el caso de las acciones, tenemos las siguientes propuestas donde algunas coinciden entre sí y son:

MODELO GRAHAM Y DODD:

“... Valuar las Acciones Ordinarias es valuar a la Empresa...”

$$V = \frac{bE(t)}{k - g} = \frac{D_1}{k - g}$$

Es decir:

$$bE(t) = \frac{D_0}{k - g}$$

Donde:

V = Precio de Mercado de la Empresa (acciones ordinarias)

b= Porcentaje de Utilidades pagadas como dividendos

E= Utilidades en un tiempo t

k= Tasa de descuento del Mercado (Costo del Capital)

g= Tasa prevista de crecimiento anual de las utilidades

D₀ = Dividendo actual

D₁ = Dividendo del año 1

MODELO FABIOZZI Y MODLIGIANI:

“...Para el cálculo de un activo financiero hay que considerar dos variables independientes: el flujo de efectivo esperado y la tasa de interés utilizada para descontar dichos flujos...”

$$P_0 = \frac{cf_1}{(1 + r_1)^1} + \frac{cf_2}{(1 + r_2)^2} + \frac{Cf_3}{(1 + r_3)^3} \dots\dots + \frac{Cf_n}{(1 + r_t)^n}$$

MODELO ROSS, WESTERFIELD Y JORDAN:

“...Los dividendos normales son uno de los principales factores que debemos considerar cuando tratamos de valuar las acciones ordinarias...”

$$P_o = \frac{D_0(1+g)}{R_a - g} = \frac{D_1}{R_a - g}$$

En la presente tabla presentamos algunas de las fórmulas fundamentales para valorar el precio de las acciones a valores presentes y valores futuros.

FORMULAS <i>*Suponiendo que el período de valuación de la acción es a 4 años</i>	MODELO DE CRECIMIENTO DE DIVIDENDOS
$P_o = \frac{D}{(1+r_1)^1} + \frac{D}{(1+r_2)^2} + \dots + \frac{D}{(1+r_n)^n}$	A) <u>Dividendos con Crecimiento Cero</u> Para calcular el valor actual de las acciones <u>utilizando el valor actual</u>
$P_o = \frac{D_0(1+g)}{R_a - g} = \frac{D_1}{R_a - g}$	B) <u>Dividendos con Crecimiento Constante</u> Para calcular el precio actual de las acciones sin retirar el precio de la acción y utilizando el <u>valor actual</u>
$P_o = \frac{D_0(1+g) + P_1}{R_a - g} = \frac{D_1}{R_a - g} + \frac{P_1}{R_a - g}$	B1) <u>Dividendos con Crecimiento Constante</u> Para calcular el precio de las acciones el día de hoy pero considerando el precio de la acción futuro y utilizando la actualización. (Versión del rendimiento sobre la inversión con dos componentes: dividendos + ganancias de capital) <i>*Este modelo también se puede utilizar cuando la tasa de crecimiento no es constante.</i>
$\frac{D_1}{1+r_1} + \frac{D_2}{(1+r_2)^2} + \frac{D_3}{(1+r_3)^3} + \frac{D_4}{(1+r_4)^4} + \frac{P_4}{(1+r_4)}$	
$\frac{D_1}{1+r_1} + \frac{D_2}{(1+r_2)^2} + \frac{D_3}{(1+r_3)^3} + \frac{D_1 \left(\frac{D_3 + P_3}{1+r_3} \right)}{(1+r_4)^3}$	
<p><u>Siempre y cuando:</u></p> <p>$D_1 = D_0(1+g)$</p> <p>$D_2 = D_0(1+g)^2 = D_1(1+g)$</p> <p>$D_3 = D_0(1+g)^3 = D_2(1+g)$</p> <p>$D_4 = D_0(1+g)^4 = D_3(1+g)$</p>	

$P_4 = \frac{D_1(1+g)^4}{R_a - g}$ $D_1 = P_0(1+g)$	<p>D) Para calcular el precio futuro de las <u>acciones</u> <u>utilizando el valor actual</u>, utilizando el <u>valor actual</u> y el <u>dividendo uno de la valuación</u></p> <p>Se utiliza la actualización, siempre que g sea constante y se haya determinado el D_1</p>
$P_4 = \frac{D_5}{R_a - g}$ $D_5 = P_0(1+g)^5$	<p>E) Para calcular el precio futuro de las acciones, utilizando el <u>valor actual</u> y un <u>dividendo posterior a la valuación</u></p> <p>Se utiliza la actualización para determinar el precio futuro de la acción, siempre que g sea constante. Pero antes se debe determinar el D_5 con valor final.</p>
$P_4 = P_0(1+g)^4$	<p>F) Para calcular el precio futuro de las <u>acciones</u> <u>utilizando el interés compuesto</u></p> <p>Se utiliza el valor final a interés compuesto</p>
$P_t = \frac{D_t(1+g)}{R_a - g} = \frac{D_{t+1}}{R_a - g}$ <p>Es decir:</p> $P_4 = \frac{D_{4+1}}{R_a - g} = \frac{D_{4+1}}{R_a - g}$ <p><u>Considerando:</u></p> $D_1 = D_0(1+g)$ $D_2 = D_0(1+g)^2 = D_1(1+g)$ $D_3 = D_0(1+g)^3 = D_2(1+g)$ $D_4 = D_0(1+g)^4 = D_3(1+g)$	<p>G) Para calcular el precio futuro de las <u>acciones</u> <u>utilizando el valor final</u></p> <p>Se puede también aplicar esta fórmula para determinar el precio de las acciones en cualquier momento del tiempo.</p> <p>Se utiliza el descuento. Pero antes se debe de determinar el D_1, D_2, D_3, D_4 con valores finales</p> <p>Aquí la tasa de crecimiento puede no ser constante (g).</p>

Cuando analizamos las anteriores fórmulas volvemos a observar que el problema del Modelo de Dividendos Crecientes radica en calcular las siguientes variables: D_p, R_a, g . Como ya hemos visto: el objetivo del modelo de dividendos crecientes va encaminado al cálculo del costo del capital accionario (R_a), el cual también se puede determinar con el modelo de la Línea del Mercado de Valores, en dónde lo más difícil es calcular la variable del Rendimiento Promedio (R_p).

La “g” dentro del Modelo de Dividendos Crecientes se puede calcular por 2 métodos que son:

- a) Por medio de Tasas Históricas de Crecimiento*
- b) Por medio de Pronósticos sobre las tasas futuras de crecimiento que emiten las calificadoras especializadas.*

Por otra parte, el Modelo de Crecimiento de Dividendos presenta 3 modalidades que son:

- a) Dividendos con Crecimiento Cero*
- b) Dividendos con Crecimiento Constante*
- c) Dividendos con Crecimiento Irregular o Extraordinario*

En los tres casos la tasa de crecimiento (g) debe ser inferior a la tasa de descuento o costo de oportunidad (R_a)

Para las decisiones de financiación (costo de capital ajeno y propio) debemos entender cómo funcionan los mercados de capitales con el fin de saber la forma y cuantía en que son valorados los activos y pasivos de las empresas. Así, durante los últimos veinte años y a partir de la teoría del valor, se han desarrollado las teorías sobre la valorización de acciones ordinarias y las teorías sobre cómo impacta el endeudamiento al valor de las acciones. En este último punto existe una interesante controversia sobre la irrelevancia en la política de endeudamiento. Con respecto al desafío sobre una correcta decisión de financiación, nos debemos de basar en alguna teoría de los mercados de capitales que también sirva a las decisiones de inversión, pues estas no pueden separarse de los otros tipos de decisiones.

El financiamiento corporativo lo constituyen las diferentes fuentes de financiamiento a largo plazo. Son inversiones que se realizan en la compra de empresas, desarrollo de co-inversiones y fusiones corporativas. El apalancamiento se define como la capacidad de la empresa para emplear activos o fondos de costo fijo, con el objeto de maximizar las utilidades de los accionistas. Con respecto a la estructura de capital, *Modigliani y Miller* afirman que en mercados perfectos, el valor de la empresa se mide por el valor de los activos y no por el número de acciones que se tenga en el mercado.

Al respecto hay que puntualizar que ya son más de tres décadas durante las cuales se han ido presentando profundas transformaciones irreversibles en los sistemas y mercados financieros de todas las economías desarrolladas y emergentes. Dichas transformaciones son producto del acelerado desarrollo en las telecomunicaciones, la complejidad en las actuales transacciones comerciales y financieras, así como al convencimiento de desarrollar las economías bajo el modelo de la globalización. Desde esta perspectiva se ha cuestionado mucho sobre la posibilidad de la existencia de mercados financieros perfectos. Sin embargo, dado el alcance de este trabajo, no se incluye ninguna contrastación empírica sobre los aspectos normativos (“lo que debería de ser”) y aspectos positivistas o pragmáticos (“lo que es”).

Del fundamento que si partimos es que el sistema financiero de un país lo podemos definir como “el conjunto de instituciones, mercados e instrumentos cuyo principal objetivo es canalizar el ahorro que generan las unidades de gasto con superávit hacia las unidades de gastos con déficit”. En cuanto a las características del conjunto de elementos del sistema financiero, sabemos que en el caso de las instituciones los cambios son lentos. En cambio, las transformaciones experimentadas en los mercados y /o sus instrumentos son de forma rápida y continua. Según *Fabozzi y Modigliani (2004)*, dichos cambios radicales responden a la innovación, la globalización y la desregularización. Ello provoca una extraordinaria diversidad de instrumentos financieros que son operados en los mercados nacionales e internacionales bajo la influencia de variables tan cambiantes como la extensa gama de tasas de interés, tipos de cambio, e índices inflacionarios. Bajo este contexto se desarrollan los conceptos cualitativos y cuantitativos de las finanzas. Es importante hacer hincapié que dentro de la ciencia económica el área más cuantitativa es la que comprende la fusión de modelos de finanzas corporativas y mercados financieros.

Decisiones de inversiones productivas o activos reales

Para llegar a determinar la maximización de las utilidades y/o la maximización del valor de la empresa, el inversor puede cuantificarlo a través de cuatro criterios para realizar inversiones en activos reales o productivos que se explicará a través de sus modelos y son: VAN, TIR, *Índice de Rentabilidad (Ratio Costo-Beneficio)* y *Período de Recuperación (“Pay Back Descontado”)*.

El objetivo de las decisiones de inversión o presupuesto de capital es encontrar activos reales cuyo valor supere su costo de oportunidad. Si hay un buen mercado para un activo, su valor es exactamente igual a su precio de mercado. Sin embargo, son muy pocos los casos en los que no hay dificultad para estimar los valores de los activos. Entonces el problema es: ¿cómo se llega a determinar en un mercado los precios de los activos? Una situación si es clara, las empresas siempre tratan de adquirir activos productivos que tengan para ellas un valor mayor con respecto de otras empresas. Por ello nace la necesidad de tener una vez más una sólida Teoría *del Valor* para basar correctamente las decisiones de inversión.

Criterio del valor actual neto: VAN

El VAN sirve como un método para la valuación de inversiones en activos productivos, aunque también de acciones y deuda. *John Williams (1938)* definió al VAN de la siguiente forma: “el precio presente o actual de una acción común es igual a la suma de todos sus dividendos futuros que se esperan recibir de dicho instrumento o activo financiero, descontados estos a la fecha actual con una tasa de interés adecuada. Es decir, el valor de las acciones es igual al valor actual de los dividendos previstos”. Otra función importante que toman en cuenta los usuarios del VAN, es que el valor actual de los activos reales se traduce también en su precio de mercado y esto permite conocer el valor de la inversión productiva en un momento determinado. Algunas características técnicas que hacen también atractivo al criterio VAN como método preferido para la toma de decisiones de inversión, es que permite comparar un valor actual con un valor futuro a través de la actualización de alguno de los valores, ya sea en T_0 o en T_1 . Si se actualiza en T_0 se aplica el VAN. Si se actualiza en T_1 se aplica el interés simple o el interés compuesto. Es decir, el interés simple, el interés compuesto y el VAN son las fórmulas o interfaces entre los valores actuales y los valores futuros. El cálculo del valor actual (VA) en un año coincide con el cálculo del interés simple (V_0) a un año, es decir:

$$\text{VAN} = \frac{C_1}{1+r} = V_0 = \frac{V_n}{1+i}$$

¿Cómo determinar el Valor Actual y el Valor Actual Neto? Existe una fórmula muy sencilla que sirve para *la aditividad y observación del valor*:

$$\text{VAN} = -\text{C}_0 + \frac{\text{C}_1}{1+r_1} + \frac{\text{C}_2}{(1+r_2)^2} + \frac{\text{C}_3}{(1+r_3)^3} \dots + \frac{\text{C}_t}{(1+r_t)^n}$$

Es decir:

$$\text{VAN} = -\text{C}_0 + \sum_{t=1}^t \frac{\text{C}_t}{(1+r_t)^n}$$

Basados en los principios anteriores y en las formulas del *valor actual* y *valor actual neto*, podemos contar con un primer criterio o parámetro expresado numéricamente para determinar el éxito empresarial. En términos técnicos el VAN es el valor actual más cualquier flujo de tesorería inmediato. Para su cálculo se utilizan tres tipos de valores: valor actual, valor futuro y valor actual neto. El valor actual, componente de la fórmula del VAN, es el flujo de tesorería futuro ($C_1 \dots C_n$) descontado a una tasa apropiada denominada *coste de oportunidad, tasa de descuento, tasa mínima o rentabilidad mínima exigida*. Si el flujo de tesorería es absolutamente seguro (Beta cero), entonces la *tasa de descuento* ($r_1 \dots r_n$) es el tipo de interés de los títulos o activos financieros sin riesgo. Es importante distinguir que son conceptos diferentes la tasa de descuento (r) y el factor de descuento (FD), pues el primero es un componente del segundo concepto, es decir:

$$\text{F.D.} = \frac{1}{1+r}$$

Donde:

F.D. = Factor de descuento

r = Costo de oportunidad

El factor de descuento (FD) sirve para conocer la variabilidad de la tasa de rentabilidad. En cambio la *tasa de rentabilidad esperada o costo de oportunidad* (r) se define como la recompensa que el inversor exige por la aceptación

de un pago aplazado o esperado, y el *cash outflow presente* ($-C_0$) es una inversión y constituye el otro componente fundamental del criterio de inversión VAN. Si la cuantía del flujo de tesorería futuro es incierta, entonces el flujo de tesorería esperado debería ser descontado a la tasa esperada de rendimiento ofrecida por activos financieros de riesgo similar.

Entre las ventajas del VAN esta que es congruente con uno de los principales objetivos de la empresa privada: maximizar la riqueza de los accionistas. En el VAN se considera la magnitud y el tiempo de cada uno de los flujos de efectivo futuros durante toda la vida del proyecto. Esto es muy importante porque si partimos de que la empresa es un conjunto de proyectos, entonces “el valor total de la empresa será la suma de los valores presentes netos de todos los proyectos independientes que la conforman”. El VAN también evalúa si un proyecto de inversión potencial ofrecerá una tasa de rendimiento requerida o exigida por los inversionistas (costo de oportunidad). Por eso, cuando el VAN es igual a cero, los inversionistas pueden estar seguros que por lo menos obtendrán la tasa de rentabilidad mínima exigida.

Sin embargo, como todo método, el VAN también presenta algunas limitaciones o dificultades como es el cálculo de los futuros flujos de tesorería. En ocasiones los financieros presentan dudas sobre que flujos de tesorería son en realidad relevantes para incluirlos en determinado proyecto. Por otra parte, la determinación de los flujos de tesorería debe realizarse sobre una base incremental, la cual en ocasiones tiene un incremento o decremento aleatorio. Un tercer aspecto con relación a los futuros flujos de tesorería es que continuamente se ven afectados por los índices inflacionarios, tipos de cambio y tasas de interés a corto plazo. Esto lleva a que el costo de oportunidad deba ser constantemente ajustado en cada período para actualizar de forma correcta el VAN. Dicha tarea no es fácil, máxime si se tienen varios proyectos de inversión complejos. La variable impuestos en realidad no afecta el pronóstico de los futuros flujos de efectivo, pues es de aceptación generalizada que su cálculo se lleve a cabo después de impuestos para utilizar el costo de capital sin ajustes. En el caso que los flujos de efectivo se computen antes de impuestos, posteriormente el costo de oportunidad deberá incrementarse. Sin embargo, dicho ajuste puede tender a ser más complejo y por tanto tendencioso e imperfecto. Además, los impuestos no conforman el costo de oportunidad. Ahora bien, los impuestos deben deducirse del cash flow futuro sólo en la fecha en que se llevará a cabo su pago real, y no cuando se crea el pasivo contable.

Un segundo problema del VAN es cuando existen proyectos dependientes. En el caso de algunos de estos proyectos el VAN será negativo y sin embargo deben llevarse a cabo para potenciar aquellos otros proyectos que maximizarán el VAN. Sin embargo, en la práctica es difícil de aceptar este principio, máxime cuando se evalúa a la gerencia de acuerdo con el criterio de maximización de VAN por proyecto.

El tercer problema y considerado el más importante se da cuando existen limitaciones o restricciones de recursos para invertir. Entonces la maximización puede estar supeditada a la inversión disponible. Recordemos que el valor de un proyecto depende de los futuros flujos de efectivo. De ahí que se deba seleccionar aquellos proyectos que presenten sólidas expectativas para maximizar los cash flows futuros, sin considerar de entrada restricciones a los montos invertidos, sino sólo a los costos de oportunidad. El VAN en realidad no está enfocado a proyectos que “tuvieron” rendimientos medios o altos en el pasado. Ni toma en cuenta costos irrecuperables, pues son erogaciones pasadas e irreversibles que no deben influir para aceptar o rechazar un proyecto que tiene expectativas de incrementos máximos de cash flow futuro.

Criterio de la tasa interna de rentabilidad: TIR

La TIR es la tasa de descuento que iguala al VAN a cero. Es decir, es un punto de equilibrio financiero. La TIR es en esencia igual al método VAN. Sin embargo, la diferencia técnica se localiza en la tasa de descuento o costo de oportunidad: en el VAN se proporciona la “r”, mientras que en la TIR se desconoce “r”. En el método TIR se conocen los cash flows positivos y negativos, y lo importante es determinar el costo de oportunidad para que el VAN sea igual a cero. En el supuesto de que el VAN sea negativo, indica que la TIR aún es muy alta (costo de oportunidad muy caro) y se debe de disminuir “r” para igualar a cero. En cambio, si el VAN es positivo es que la TIR aún es muy baja (costo de oportunidad muy barato) y se debe de aumentar “r” para llegar a un punto de equilibrio ($\text{VAN} = 0$). Una vez entendidos estos primeros axiomas, la lectura financiera consiste en aceptar proyectos cuya TIR sea mayor al costo de oportunidad. Es decir, la TIR indica que se aceptan proyectos de inversión si el costo de oportunidad es menor a la TIR. Pero si el costo de oportunidad es mayor a la TIR, se deberán rechazar los proyectos pues harán al VAN negativo. En general la TIR acepta oportunidades de inversión que ofrezcan tasas de rentabilidad superiores a los costos de oportunidad del capital

Una de las ventajas que tiene la TIR sobre el VAN es su lectura. Un importante número de analistas les resulta más difícil basarse en la lectura de un rendimiento que se expresa en valores actuales netos de unidades monetarias. En cambio prefieren tomar sus decisiones con base a rendimientos en términos porcentuales. Esto último lo proporciona el método TIR. Sin embargo, no debe confundirse la TIR con el costo de oportunidad del capital. Aunque la TIR y el costo de oportunidad aparecen como tipos de descuento bajo el modelo VAN, en realidad la TIR es una medida de rentabilidad que depende del monto y duración de los cash flows de los proyectos. En cambio, el costo de oportunidad del capital es un estándar de rentabilidad para el proyecto, el cual es establecido por el mercado de capitales y que indica qué rentabilidad ofrecen otros activos equivalentes en riesgo con respecto al proyecto. Es decir, el costo de oportunidad sirve para saber cuánto vale el proyecto.

La tasa de descuento y la tasa interna de rentabilidad es la misma cuando hacen al VAN=0

$$VAN = -C_0 + \frac{C_t}{(1 + TIR)^t} = 0$$

Es decir:

$$VAN = -C_0 + \frac{C_1}{(1 + TIR_1)} + \frac{C_2}{(1 + TIR_2)^2} + \frac{C_3}{(1 + TIR_3)^3} \dots + \frac{C_n}{(1 + TIR_n)^n} = 0$$

Criterio de periodo de recuperación pay back descontado

Este método toma en cuenta el número de años que tardará en recuperarse la inversión inicial para aceptar o rechazar los proyectos. Es decir, se aceptan todos aquellos proyectos que tengan un periodo de recuperación a una fecha límite o menor a esta. Un problema de partida de este método es que da la misma ponderación a todos los flujos de tesorería generados antes de la fecha de vencimiento o de la fecha establecida para el fin del proyecto. Es decir, no toma en cuenta los flujos de efectivo posteriores. Si en la cálculo del pay back no se consideran los costos de oportunidad, entonces se dará la misma pon-

deración a proyectos con diferentes riesgos. Con base en esta característica podemos decir que este método se enfoca a promover proyectos a corto plazo.

$$\text{PAY BACK DESCONTADO} = 0 = -C_0 \sum_{t=1}^n \frac{+C_t}{(1+r_t)^n}$$

Para su cálculo el pay back descontado se basa en los siguientes principios: considera el número de años que se necesitan para recuperar o igualar la inversión inicial. Es decir, que la cifra de $-C_0$ se debe igualar a cero. Sin embargo, aunque obtengamos el “pay back” a través del análisis de los diferentes proyectos, requerimos saber también si dicho *período de recuperación es el óptimo*. Para ello podemos utilizar la fórmula propuesta por Gordon (1955).

Por otra parte, para la aplicación de dicha fórmula se debe partir del supuesto de que en general las entradas del cash flow son obtenidas de forma regular a lo largo de la vida del proyecto. Al considerar los flujos de tesorería que obtenemos en cada uno de los años, estos deberán descontarse a la tasa de cada uno de los años, lo cual representará el costo de oportunidad. En caso de que las tasas de descuento sean variables se puede obtener una tasa promedio siempre y cuando su desviación estándar no sea significativa y afecte el promedio.

Fórmula de Gordon:

$$\text{PERIODO MÁXIMO OPTIMO} = \frac{1}{r} - \frac{1}{r(1+r)^n}$$

Donde:

n = Vista estimada del proyecto por parte de la empresa

r = Costo de oportunidad de cada uno de los períodos correspondientes a los flujos de efectivo.

*En caso de que las tasas sean variables, deberíamos estimar una tasa promedio.

Una adecuación que hace más eficiente al “pay back” es ponderar de manera diferente el cash flow generado antes de la fecha que le corresponde al “pay back”, y por otra parte, se debe llevar a cabo otra ponderación diferente al cash flow que se genera después del pay back. Para ello se debe definir una fecha optima sobre el período de recuperación, tomando en cuenta el período máximo óptimo de recuperación y la duración del proyecto de inversión (no aceptando en ningún caso un VAN negativo).

Si el período óptimo da como resultado el corto plazo, se debe tener cuidado en no rechazar proyectos con significativos VAN positivos que se generará después del pay back. Para alcanzar estos objetivos, algunos financieros recomiendan que se determine “un perfil típico de los flujos de tesorería” con el fin de determinar el período máximo que más se aproxime a maximizar el VAN. También se recomienda tener cuidado al considerar sólo la velocidad de recuperación, pues se puede llegar a conclusiones erróneas si se descuentan los flujos de efectivo del proyecto con costos de oportunidad muy bajos. Sin embargo, si actualizamos los flujos de efectivo y utilizamos el pay back descontado como un complemento del VAN tendremos un modelo más eficiente.

La aportación del pay back descontado es que nos puede decir cuántos años tarda un proyecto de inversión en recuperarse. Pero esto siempre y cuando se fundamente bien el costo de oportunidad como en el VAN, para considerar apropiadamente el valor del dinero al inicio y al final del proyecto. Como dijimos antes, el pay back aún descontado no tiene en cuenta la eficiencia del cash flow que se genera después de la fecha de recuperación. Lo anterior se debe a que dicho método depende de la elección de una “fecha arbitraria” la cual ignora aquel cash flow que se produce después de ese período.

Sus dos limitaciones principales son que no considera el valor del dinero a través del tiempo y que pasa por alto los flujos de efectivo que van más allá del punto de corte. Esto lleva a rechazar inversiones buenas a largo plazo. Sin embargo, el pay back descontado se sigue utilizando porque es un método simple que puede servir para controlar gastos e inversiones pequeñas.

Además, si los flujos esperados de efectivo no son fáciles de calcular, entonces el pay back se convierte en un instrumento más eficiente. Al fin y al cabo no existe la certeza de los futuros flujos de efectivo. Al igual que todos los demás métodos de evaluación de proyectos de inversión, lo más difícil es estimar los futuros flujos de efectivo.

Criterio de índice de rentabilidad: ratio costo - beneficio

Este ratio de costo-beneficio es una medida de desempeño para proyectos de inversión que mide el valor creado por cada peso invertido. Establece que índices mayores a 1 tiene un VAN positivo. En cambio, índices menores a 1 tiene un VAN negativo. Cuando el capital es escaso o restrictivo, este tipo de ratio cobra mayor importancia y efectividad con respecto al VAN, pues como ya explicamos, la maximización del VAN se ve restringida. En cambio, el índice de rentabilidad al valerse también de valores actualizados, aumenta su potencia al asignar con capital escaso, criterios para elegir aquellos proyectos con los índices de rentabilidad más altos. Además, si los futuros flujos de efectivo presentan niveles significativos de incertidumbre, se puede incluso utilizar el índice de rentabilidad con el pay back descontado.

Al igual que el pay back descontado, el ratio costo – beneficio se perfecciona con el criterio del VAN. En este último caso conduce a decisiones similares. Su cálculo es sencillo y es mejor indicador cuando el financiamiento para invertir es escaso. Sirve para valuar sobre todo proyectos de inversiones independientes y dependientes. Sin embargo, en proyectos mutuamente excluyentes presenta defectos en su lectura para la toma de decisiones.

$$\frac{C_1}{(-C_0)}$$

Donde:

$-C_1 =$ *Flujos futuros de tesorería actualizados*

Decisiones de política de dividendos

Las teorías de dividendos se dividen en dos grupos: a) La política de dividendos en mercados de capital perfecto, y b) La política de dividendos en mercados de capitales imperfectos.

Un mercado financiero perfecto tiene como principales características: *amplitud, transparencia, libertad, profundidad y flexibilidad*. En cambio un mercado financiero imperfecto se caracteriza por la imposición personal, la información asimétrica, los costos de transacción y los costos de agencia.

La política de dividendos en *Mercados de Capitales Perfectos*, donde existe un acuerdo más generalizado, dice que los dividendos no inciden sobre el valor de las acciones de la empresa. Sin embargo, también dentro de esta corriente hay quienes opinan lo contrario. Los tres modelos clásicos de la política de dividendos en mercados de capitales perfectos son:

- El modelo expuesto por *M.J. Gordon (1959)* que apoya la teoría de la incidencia positiva del dividendo en el valor de las acciones.
- El modelo expuesto por *M. H. Miller y Franco Modigliani (1961)* que nos dice que el valor de las acciones y también de la empresa depende única y exclusivamente del valor generado por los activos que inicialmente tiene la empresa más el valor actual que generarán los futuros proyectos de inversión, y por tanto, la política de dividendos representa una variable sin importancia para la toma de decisiones de inversión y financiación de la empresa en un mercado perfecto. Como se ve, estas conclusiones son contrarias a las expuestas por *Gordon*.
- El modelo de *I. Friend y M. Puckett (1964)* explica a través de su teoría que existe una influencia negativa del dividendo sobre el valor de las acciones. Este modelo que en su momento llamó la atención en el medio, actualmente se considera ya superado y por lo tanto no se desarrollará su contenido en este trabajo.

Los numerosos modelos teóricos que intentan explicar la interdependencia entre la política de dividendos y el valor de la empresa (valor de las acciones) a partir de una o más imperfecciones del mercado de capitales nos indican y explican principalmente cuáles son las posibles variables relevantes que determinan la política óptima de dividendos y su incidencia en el valor de las acciones (por ejemplo, el sistema impositivo o la influencia asimétrica). Actualmente la política de dividendos en mercados de capitales imperfectos presenta tres posiciones teóricas diferentes e incompatibles entre sí y son:

1. La neutralidad de la política de dividendos en el precio de las acciones.
2. El reparto de dividendos reduce el valor de las acciones y,
3. El reparto de dividendos aumenta el valor de las acciones.

De estas tres posiciones se derivan cuatro modelos clásicos de la política de dividendos en los mercados de capitales imperfectos, y son:

1. Modelo de la Política de Dividendos y los Impuestos.
2. Modelo del Pago de Dividendos y los Costos de Transacción.
3. Modelo del Pago de Dividendos y los Costos de Agencia.
4. Modelo del Pago de Dividendos y la Información Asimétrica.

Para desarrollar cada uno de estos modelos debemos establecer algunas preguntas claves sobre la política de dividendos. Por ejemplo: ¿Cómo distribuir los flujos de efectivo positivos o los negativos? y ¿Cuánto capitalizar? ¿Cuánto repartir vía dividendos? A continuación se presentan las variables dependientes e independientes más importantes que integran las fórmulas matemáticas para explicar el marco teórico cuantitativo en que se fundamenta la teoría de mercados perfectos propuesta por *Gordon, Modigliani y Miller*, cuyos modelos son los más aceptados a la fecha.

Donde:

P_0	=	Valor de la acción
V_t	=	Valor actual de la empresa
V_{t+1}	=	Valor de la empresa al inicio del periodo siguiente
I_t	=	Inversión hecha por la empresa en el periodo t
k	=	Rentabilidad o tasa mínima exigida a los actuales y futuros proyectos de inversión
k_t	=	Rentabilidad o tasa mínima exigida al activo de la empresa de acuerdo con el nivel de riesgo asumido
r^*	=	Rentabilidad generada por los futuros proyectos de inversión que lleva la empresa (se considera que ésta sea constante a través del tiempo)
g	=	Tasa de crecimiento de la empresa
B	=	Tasa de retención de las utilidades no distribuidas (es posible que sea la tasa mínima o costo de oportunidad)
D_t	=	Dividendo en cada uno de los periodos

$B_0(1-b)$	=	<i>Dividendo en el momento inicial</i>
B_0	=	<i>Utilidad generada por el activo de la empresa en el periodo cero o t</i>
$t \in \mathbb{N}$	=	<i>Vida ilimitada de la empresa</i>
g_A	=	<i>Tasa de crecimiento de empresa A</i>
g_B	=	<i>Tasa de crecimiento de empresa B</i>
\bar{k}	=	<i>Valor medio de la rentabilidad o tasa mínima exigida a los actuales y futuros proyectos de inversión.</i>

Modelo Gordon

El *Modelo Gordon* trata sobre la relevancia de la política de dividendos en un mercado de capitales perfecto y se fundamenta en la siguiente fórmula que determina el valor de la acción:

$$P_0 = \sum_{t=1}^{\infty} \frac{D_t}{(1 + k_t)^t}$$

Es decir, el valor de la acción (P_0) es igual a la actualización del dividendo esperado en cada uno de los periodos (D_t) considerando la rentabilidad o tasa mínima exigida al activo de la empresa de acuerdo con el nivel de riesgo asumido. Esta tasa mínima exigida representa el costo de oportunidad o tasa mínima según la fórmula del VAN. Gordon establece en su fórmula que el inversor al comprar una acción adquiere una magnitud financiera que es el dividendo, el cual debe ser actualizado en cada uno de los periodos. De ahí la inclusión de la sumatoria partiendo del año t al infinito, pues como lo indica uno de los principios de contabilidad generalmente aceptados, la empresa o entidad es un negocio en marcha y se presume su existencia permanente.

Gordon nos dice que cuando tenemos una mayor tasa de crecimiento de la empresa, significa un mayor valor de la utilidad retenida (b), y por consiguiente, un menor pago de dividendos en el momento actual (D_0) a cambio de un dividendo más elevado, pero incierto, en el futuro (D_t). Cuando está

presente un riesgo creciente en el pago de dividendos y existe temor por parte de los accionistas, según Gordon, afecta el cálculo de las tasas de actualización utilizadas para valorar los dividendos más distantes con respecto al año base. Así, un mayor diferimiento temporal de los dividendos origina un valor medio superior a la tasa mínima exigida a los futuros proyectos de inversión (\bar{k}), pero un valor menor de las acciones. Por ejemplo, si tenemos dos acciones de empresas diferentes, empresa A y empresa B, las cuales tienen el mismo dividendo inicial ($Do_A = Do_B$) y la misma serie de tasas de actualización ($\frac{1}{1+r}$) pero diferente tasa de crecimiento (g), donde: $g_B > g_A$ entonces, podemos afirmar que la rentabilidad o tasa exigida a los actuales y futuros proyectos de inversión de acuerdo con el nivel de riesgo asumido de la empresa B es mayor respecto a la empresa A, es decir: $k_B > k_A$. Pero de acuerdo con Gordon, el valor de las acciones de la empresa B es inferior al de las acciones de la empresa A.

Para determinar el dividendo de cada periodo se utiliza la siguiente expresión:

$$D_t = B_0 (1 - b) (1 + r * b)^t$$

Esto es igual a:

$$D_t = B_0 (1 + b)(1 + g)^t$$

Es decir:

$$g = r (b)$$

Una vez calculados los dividendos de cada periodo, la fórmula desarrollada del valor de una acción se puede expresar así:

$$P_0 = \sum_{t=1}^{\infty} \frac{Do(1+g)^t}{(1+k_t)^t} = \frac{Do(1+g)}{1+k_1} + \frac{Do(1+g_2)^2}{(1+k_2)^2} + \frac{Do(1+g_3)^3}{(1+k_3)^3} \dots$$

Ahora, si definimos un valor medio de todos las rentabilidades o tasas exigidas a los actuales y futuros proyectos de inversión (k), para todas las tasas de actualización utilizadas (K_t), tenemos:

$$P_0 = \sum_{t=1}^{\infty} \frac{Do (1 + g)^t}{(1 + \bar{k})^t}$$

Entonces, se puede establecer que:

$$k = f(g)$$

Todas las fórmulas anteriores las debemos enmarcar y explicar a través de un marco teórico que incluya las siguientes restricciones para lograr desarrollar el modelo de forma adecuada. Dichas restricciones son:

1. Las utilidades retenidas son la única fuente de financiación de la empresa.
2. La tasa de retención de utilidades (b) permanece constante a través del tiempo.
3. La tasa de rentabilidad de los proyectos desarrollados en la empresa (r^*) permanece constante a través del tiempo y,
4. No existen impuestos, ni costos de transacción (gastos de venta).

Una vez calculados los dividendos de cada periodo, podemos obtener el valor de una acción al aplicar la

Fórmula:

$$P_0 = \sum_{t=1}^{\infty} \frac{Do (1 + g)^t}{(1 + k_t)^t} = \frac{Do (1 + g)}{1 + k_1} + \frac{Do (1 + g_2)^2}{(1 + k_2)^2} + \frac{Do (1 + g_3)^3}{(1 + k_3)^3} \dots$$

Esta igualdad indica que el valor de una acción es igual a la relación entre:

- El dividendo inicial multiplicado por la unidad más la tasa de crecimiento de la empresa, ambos previamente elevados a la potencia t o número de años de los dividendos calculados y,
- La suma de 1 más la tasa mínima exigida al activo de la empresa con un nivel de riesgo asumido, todo elevado también a la potencia t.

Si continuamos aplicando las restricciones ya mencionadas, a través de las siguientes fórmulas, también podemos expresar las utilidades del periodo t como sigue:

$$B_t = B_{t-1} + r * b \quad B_{t-1}$$

Esto es igual a:

$$B_t = B_{t-1}(1 + r * b) = B_t = B_0(1 + r * b)^t$$

La última parte de la ecuación de Gordon dice porque el dividendo del periodo t es una proporción de la utilidad de dicho periodo $(1-b)$ y esto lo expresa como:

$$D_t = (1 - b)B_0(1 + r * b)^t$$

Modelo Miller y Modigliani

En este modelo la política de dividendos se convierte en una variable sin importancia en la toma de decisiones de la empresa, pues considera que no se altera la capacidad de inversión (propia y ajena). Esto indica que en un mercado de capitales perfecto ambas fuentes de financiación son perfectamente sustituibles. Así, el inversionista puede planear su corriente de liquidez más deseada sin asumir ningún tipo de costo. También se establece que el dividendo efectivamente distribuido tampoco afecta el valor de la empresa, pues lo principal radica en saber elegir aquellos proyectos de inversión que tengan una rentabilidad esperada superior a la exigida. Así, el accionista, que puede obtener su rendimiento vía dividendos o vía ganancias de capital, le interesa poco la política de dividendos distribuidos en un mercado perfecto. Por último, se establece que son dos las variables que no alteran los dividendos en el *modelo de Miller y Modigliani*:

- El potencial de inversión en la empresa,
- La rentabilidad que proporcionan las acciones a sus propietarios.

La fórmula que se utiliza para calcular el precio de las acciones, y por consiguiente el valor de una empresa (V_t) a través del modelo *Miller y Modigliani* es la siguiente:

$$V_t = \frac{B_t - I_t + V_{t+1}}{(1 + k_t)}$$

Es decir:

$$V_t = \sum_{t=0}^{\infty} \frac{B_t - I_t}{(1 + k_t)}$$

Donde:

V_t	=	Valor de la compañía al inicio del periodo siguiente ($t+1$)
I_t	=	Inversión llevada a cabo por la compañía en el periodo t
B_t	=	Utilidad generada por el activo de la compañía en el periodo t
k_t	=	Rentabilidad mínima exigida al activo de la compañía fijada de acuerdo con el nivel de riesgo asumido.

La siguiente fórmula nos indica que el valor de la empresa (V_t) depende única y exclusivamente de la renta generada por sus proyectos de inversión. Es decir, al valor generado por el activo que inicialmente tiene la compañía (B_0) se le añade el valor actual que generarán los futuros proyectos de inversión. Aquí no aparece el efecto del dividendo distribuido para determinar el valor de la compañía. Ahora, si consideramos futuras oportunidades de inversión de que dispone la empresa, tenemos:

$$V_t = \frac{B_0}{k} + \sum_{t=0}^{\infty} I_t \frac{(r^* - k)}{k} (1 + k)^{-(t+a)}$$

Donde:

B_0	=	<i>Utilidad generada por el activo inicial de la compañía en el momento 0.</i>
r^*	=	<i>Rentabilidad generada por los futuros proyectos de inversión (constante en el tiempo).</i>
k	=	<i>Rentabilidad exigida a los actuales y futuros proyectos de inversión (costo de oportunidad).</i>

Algunos fundamentos claves que se deben procurar en el ejercicio de las finanzas, es que debemos partir de un concepto bien desarrollado sobre la *teoría del valor*. Iniciamos con el axioma que dice que: “*un peso de hoy vale más que un peso de mañana*”. Esto debido a que el primer peso puede invertirse para comenzar a generar intereses inmediatamente. Dicho axioma constituye el primer fundamento de las finanzas. El segundo fundamento financiero establece que un “un peso seguro” vale más que “un peso con riesgo”. Por eso todas las inversiones exigen una prima extra como compensación cuando se destinan a proyectos de inversión más riesgosos, o bien, se trata de evitar el riesgo sin sacrificar la rentabilidad mínima exigida.

Otra situación financiera a tomar en cuenta es el fundamento conceptual que se refiere a que el incremento del valor de mercado de una empresa está determinado por la maximización de su crecimiento y rentabilidad. Para lograr esto se parte del principio de procurar “*comprar barato y vender caro*” instrumentos de financiación. Esto para obtener la mayor plusvalía del dinero a través del precio de venta en el menor tiempo posible. Sin embargo, se hace más difícil cuando la empresa opera simultáneamente en mercados globalizados libres así como mercados regulados. En estos casos las técnicas de las finanzas no operan del todo bien y presentan serias limitaciones al querer aplicarlas a la realidad empresarial. Por eso es importante tener *una teoría eficiente del modelo de equilibrio de activos financieros*. Es decir, contar con modelos e instrumentos para determinar la rentabilidad exigida a una inversión con cierto grado de riesgo total, donde se determine el riesgo diversificable o no sistemático y el riesgo no diversificable o sistemático (la beta de la inversión,). Además se debe tener en cuenta las limitaciones de *los mercados de capitales eficientes*. Aquí la información disponible que generan dichos mercados tiene tres acepciones:

- *La forma débil (teoría del recorrido aleatorio)*: nos dice que los precios reflejan solamente información contenida en los precios anteriores.
- *La forma semifuerte*: establece que los precios reflejan únicamente toda la información públicamente disponible.
- *La forma fuerte*: afirma que los precios reflejan toda la información obtenida. En este punto es interesante considerar estas teorías sobre la utilidad de la información para los modelos de predicción de quiebras, es decir, tenemos la información que se refiere al mercado de capitales y la información contable que trata sobre los aspectos internos de la empresa.

Sin distinción en cuanto a la forma que presenten los mercados de capitales, para evaluar correctamente la maximización de la riqueza del accionista hay que considerar tres variables: Cantidad, Tiempo y Riesgo de Cash Flow. Por ejemplo, si una empresa tiene dos proyectos con flujos de efectivo esperados iguales, entonces supondríamos que ambos proyectos requieren el mismo monto de inversión para su realización y proporcionarán la misma utilidad. Para ello bastaría únicamente aplicar el método denominado “pay back descontado” con el fin evaluar y administrar el proyecto. Sin embargo, la administración financiera debe tomar en cuenta la cantidad y el tiempo en que se obtendrá dicho cash flow, así como el riesgo que implica su obtención.

El factor Riesgo nos indica que aunque se obtenga una maximización en la utilidad global, la utilidad por acción, y el rendimiento sobre la inversión (en sus dos componentes), también es indispensable analizar el grado de riesgo que ello conllevó. Por ejemplo, al endeudarse la empresa con capital ajeno, la presión para los pagos del capital más los intereses puede ser evaluada negativamente por los mercados financieros. Esto afectará directamente a las ganancias futuras de capital, pudiendo llegar a precipitarse a la baja las ganancias de capital, es decir, el precio de las acciones.

El factor Cantidad señala que todas las cantidades de cash flow se deben actualizar a valores presentes para que puedan ser comparables estas a través de los distintos proyectos. En el caso del modelo “pay back”, sí es posible llevar a cabo dicha actualización para mejorarlo como instrumento de evaluación de inversiones. Sin embargo, el VAN y la TIR responden mejor a esta necesidad de comparabilidad entre dinero del presente y dinero del futuro, siempre y cuando no haya restricciones de capital.

El factor tiempo es muy importante, pues aunque se diera la rareza de que varios proyectos coincidieran en las cantidades de cash flow esperado, grado de riesgo asumido, así como utilidades globales y por acción similares, la temporalidad sería difícil de igualarse.

Partiendo de los fundamentos de las finanzas empresariales, los expertos del actual modelo financiero apuntan que el secreto del éxito en la dirección de la empresa es maximizar su valor y la riqueza del accionista. Esto se logra a través del máximo aprovechamiento de sus activos reales y sus activos financieros. Pero también se alcanza a través de la eficiente administración del uso del financiamiento ajeno, el financiamiento propio y el financiamiento autogenerado. Por eso es importante para ellos saber a través de una *teoría del valor* en términos cuantitativos, como se llega a determinar los precios de los activos en un mercado eficiente, para comprender por qué dichos activos están valorados en un precio y no otro inferior o superior. Es decir, se debe ser capaz de determinar el valor correcto de una empresa valuando tanto las inversiones como las financiaciones en términos del mercado. Algunos expertos consideran que el valor de la empresa debe estar fundamentado en la capitalización de las utilidades y/o los dividendos futuros previstos a una tasa de rendimiento adecuada.

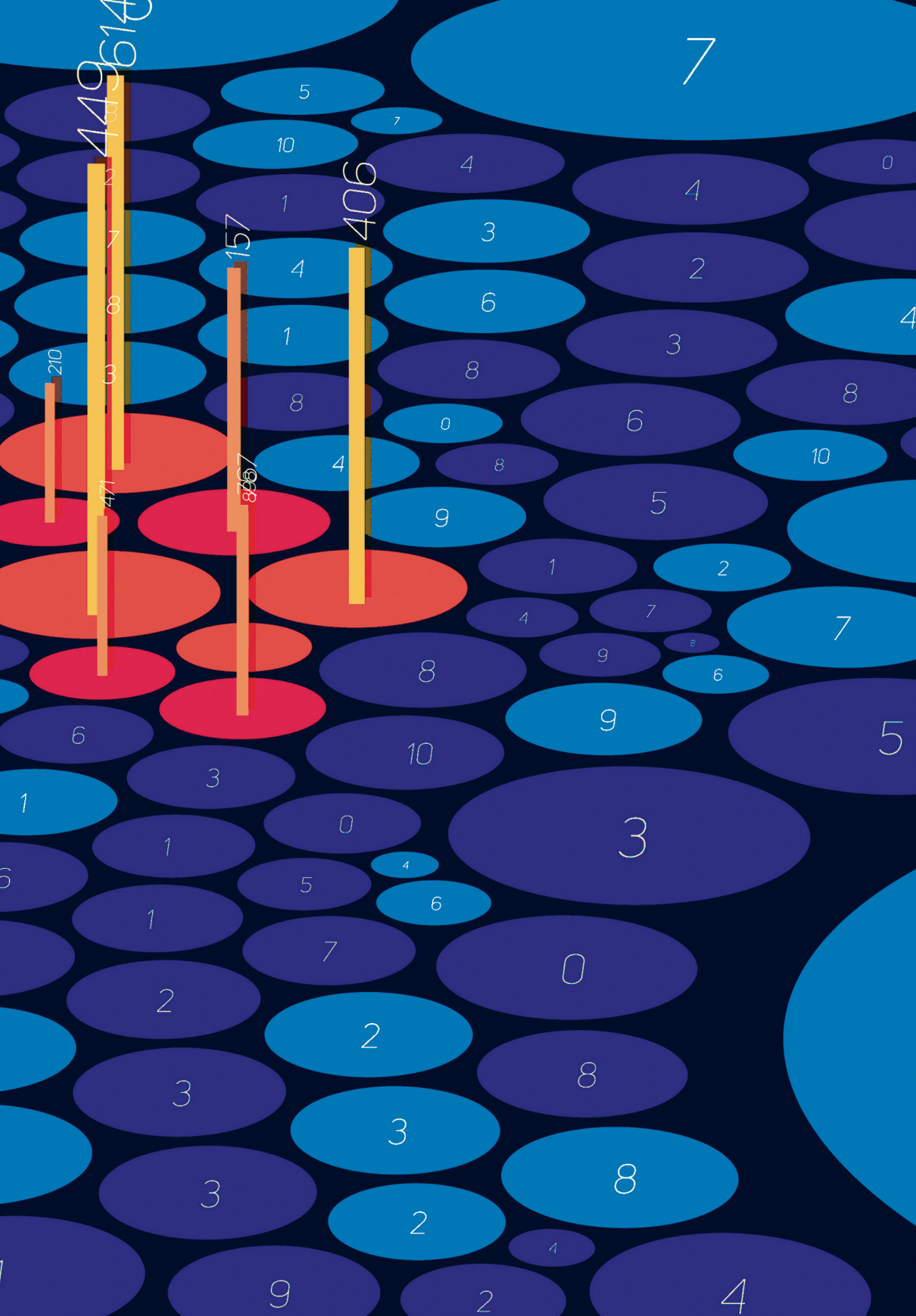
Otra de las conclusiones que podemos sacar de este estudio es que el incremento en las utilidades rara vez es proporcional con respecto al incremento en las inversiones. También el incremento del financiamiento a través del capital propio no tiene efectos ni lineales ni proporcionales para incrementar las utilidades globales, y menos aún el incremento en las utilidades por acción. Al incrementarse la inversión, la proporción entre la utilidad global y la utilidad por acción no es igual. Se puede lograr maximizar la utilidad de la empresa, y sin embargo, la utilidad por acción puede ser negativa con respecto al año anterior. No siempre el aumento de la utilidad total implica un aumento de la utilidad por acción. Puede ser que actualmente la empresa esté en su tamaño óptimo de inversión y financiación. Recordemos que el administrador financiero ante todo debes buscar maximizar la utilidad por acción (dividendos) y no la utilidad global.

También está comprobado que la utilidad contable es una cifra ficticia o convencional que no necesariamente implica flujos de efectivo positivos. Por

eso hay empresas que quiebran aunque presenten altas utilidades porque tienen una cartera vencida. De acuerdo a *Bernstein (2002)* es necesario analizar la calidad de las utilidades tomando en cuenta la calidad de las siguientes variables: *las ventas, las cuentas por cobrar, los métodos de depreciación y amortización, los métodos de valuación y los flujos de efectivo.*

Según *Fabozzi, Modigliani y Ferri (2004)*, el pensamiento financiero de hoy está dominado por tres modelos de valuación de activos que son: el modelo de valuación de activos de capital, el modelo de valuación de activos de capital multifactor y el modelo de la teoría del arbitraje de precios. Dichos modelos se fundamentan principalmente en dos teorías: la teoría de la cartera y la teoría de los mercados de capital. Combinadas ambas teorías proporciona al financiero un marco teórico bien fundamentado para los *Modelos de Riesgo-Rendimiento y los Modelos de Valuación y Fijación de los Precios de los Activos.* Con este marco conceptual y de referencia el objetivo del experto está dirigido a intentar especificar correctamente el precio de las acciones y bonos. Esto con el fin de determinar la utilidad de los modelos de valuación en mercados de capitales reales que pretenden ser eficientes.

Para *Brealey y Myers (2006)* actualmente las finanzas presentan todavía significativas limitaciones que se pueden resumir en las siguientes interrogantes aún sin resolver: ¿cómo se adoptan las principales decisiones financieras?, ¿que determina el valor actual del riesgo de un proyecto?, ¿cómo es el comportamiento y tendencia entre la rentabilidad y el riesgo?, ¿en qué momento tomar en cuenta las excepciones más importantes en la teoría de los mercados eficientes?, como detectar si aún existe controversia sobre si la dirección es un pasivo fuera de balance?, ¿cómo explicar el éxito de los nuevos títulos y el comportamiento de los nuevos mercados?, ¿cuál modelo explica mejor la controversia sobre los dividendos?, ¿cuál es el valor de la liquidez?, ¿hasta dónde existe imprecisión del concepto de liquidez y cash flow?, ¿cuál estructura de capital es la óptima?, etc. Todas estas limitaciones las resaltamos para relativizar la eficiencia de los modelos financieros que aquí se exponen.



210

449614

471

157

406