

**CRITERIOS Y METODOLOGÍAS DE VALORACIÓN DEL MODELO
CONTABLE DEL IASB Y DEL DR. 2649 DE 1993 EN COLOMBIA, FRENTE A
LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS
EMPRESAS COMERCIALES DEL PAÍS.**

**PRESENTADO POR:
EDWIN RICARDO LUCUMI RIVAS
FERNANDO SAAVEDRA RAMÍREZ**

**UNIVERSIDAD DEL VALLE
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN
PROGRAMA ACADÉMICO DE CONTADURÍA
PÚBLICA SANTIAGO DE CALI, 2017**

**CRITERIOS Y METODOLOGÍAS DE VALORACIÓN DEL MODELO
CONTABLE DEL IASB Y DEL DR. 2649 DE 1993 EN COLOMBIA, FRENTE A
LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS
EMPRESAS COMERCIALES DEL PAÍS.**

PRESENTADO POR:
EDWIN RICARDO LUCUMI RIVAS
FERNANDO SAAVEDRA RAMÍREZ

DIRECTORA:
MARTHA LUCIA MENDOZA OSSA

UNIVERSIDAD DEL VALLE
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN
PROGRAMA ACADÉMICO DE CONTADURÍA
PÚBLICA SANTIAGO DE CALI, 2017

AGRADECIMIENTOS

En primera instancia quiero agradecer a mis padres quienes me apoyaron de todas las formas que les han sido posible.

A los compañeros y amigos del colectivo Cadhuveb por todas las experiencias y conocimiento adquirido acerca de mi herencia afro.

A todos mis compañeros de clase y cohorte con quienes, en medio de muchas tensiones que suelen vivirse semestre a semestre, formamos lazos de fraternidad y hermandad.

A “Clau” por ser esa amiga y cuasi hermana quien supo estar en los momentos más turbios y en los más gozosos de la carrera.

Al profesor Edilberto y a “Jei” por sus consejos en los momentos complicados del primer semestre.

A “Fercho” por acompañarme durante las mañanas, tardes y noches en las que estuvimos desarrollando este trabajo. Así como a la profesora Flor por sus comentarios e ideas en la fase inicial del trabajo. Y a la profesora Martha por su disposición a guiarnos en el desarrollo del mismo.

A Asecuva por ser el grupo que, mediante el constante diálogo y confrontación, me permitieron entender y problematizar asuntos importantes de la vida.

A “Dani” y a “Nata”, dos de las grandes amigas que la asociación me dejó, por sus continuas palabras y disposición para el diálogo.

A “Xime”, Brayan, “Alejo”, Darling, Ginna, “Vane”, Eliana, Ángela y Diana por todos los viajes, paseos, travesías, risas y momentos agradables que hemos compartido en los últimos años.

Y a Kelly por la amistad, la camaradería y la “compinchería” que me brindó desde el momento en que la conocí, además de los continuos y reiterados aportes para la culminación de este trabajo.

A todos, gracias.

Edwin Lucumi

Ha sido un largo camino, en el cual nos encontramos con circunstancias adversas y también favorables, en las cuales nos hemos topado con muchas personas, que con su apoyo y consejo, abonaron en gran medida nuestro camino para hoy poder cosechar este gran logro, por esta y muchas razones más desde el fondo de mi corazón quiero dar gracias, en primer lugar a Dios el cual guía mis pasos y hace posible encontrar en este viaje a estas personas maravillosas, a mis padres Ana Elsy Ramírez Manrique y Harold Saavedra Renza quienes siempre han estado a mi lado, a mis hermanos Michael Stiven Velasco Ramírez y Deivis Stiven Velasco Ramírez, a Lycan y Zafira Saavedra y a mi familia en general, a Jane Alexandra Guerrero Valencia por darme la confianza del paso inicial, a mis profesores que con su guía obtuvimos el conocimiento y el criterio propio con el cual hacer uso de este, en especial a los profesores y profesoras Guillermo Albornoz, Martha Mendoza, Willian Rojas, Edilberto Montaña y Jorge Agreda. A mis compañeros y amigos, con los cuales vivimos grandes experiencias, en especial a Edwin Ricardo Lucumi, Jeinson Rojas, “Clau”, Stefania, Brayan, Carlos Mario, Jennifer, Kelly y Vannesa. Este logro no hubiera podido ser posible sin la unión y la sinergia de todos estos seres tan maravillosos. Muchas gracias.

A todos, gracias.

Fernando Saavedra

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	1
1. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	3
1.1 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN	3
1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	11
1.3 FORMULACIÓN DEL INTERROGANTE DE INVESTIGACIÓN.....	14
1.4 OBJETIVOS	15
1.4.1 <i>Objetivo general.</i>	15
1.4.2 <i>Objetivos específicos.</i>	15
1.5 JUSTIFICACIÓN	15
1.6 METODOLOGÍA.....	16
1.6.1 <i>Tipo de estudio.</i>	16
1.6.2 <i>Método de investigación.</i>	17
1.6.3 <i>Fuentes de investigación.</i>	17
1.6.4 <i>Técnica de recolección de datos.</i>	18
1.6.5 <i>Pasos de la investigación.</i>	18
2. LA MEDICIÓN Y/O VALORACIÓN CONTABLE	21
2.1 RELACIÓN ENTRE LA EMPRESA, LOS AGENTES Y LA CONTABILIDAD	22
2.2 MEDICIÓN VS VALORACIÓN	30
2.3 CONCEPCIÓN DEL VALOR EN LAS DIFERENTES ÉPOCAS.	33
2.4 TIPOS DE MEDICIÓN	43
2.5 NOCIONES BÁSICAS DE LA MEDICIÓN CONTABLE	46
2.5.1 <i>Características.</i>	46
Rigidez.....	47
Identificabilidad.....	48
2.5.2 <i>Conceptos.</i>	50
Control.....	50
Cantidad.....	51
Intercambio.....	52
Control negativo.	53
2.6 RELACIÓN ENTRE LA VISIÓN DE EMPRESA Y EL MÉTODO DE MEDICIÓN Y VALORACIÓN ADOPTADO	55
3. MEDICIÓN EN LOS MODELOS CONTABLES	60
3.1 MODELOS CONTABLES.....	60
3.1.1 <i>Clasificación.</i>	63
3.1.2 <i>Variables influyentes.</i>	67
Capital.....	67
Criterios de medición.....	69

Unidad de medida.....	70
3.1.3. Tipos de modelos contables.....	71
Propuesta de Fowler.	72
Propuesta de Aglietta & Rebérioux.	76
3.2 DESCRIPCIÓN DE LOS CRITERIOS DE MEDICIÓN UTILIZADOS POR LOS MODELOS CONTABLES CONVERGENTES EN COLOMBIA.....	79
3.2.1 Origen.....	80
3.2.2 Objetivos de la información y usuarios.....	83
3.2.3 Definición de empresa.....	84
3.2.4 Criterios de medición.	84
Cuentas por cobrar.....	87
Obligaciones financieras.....	87
Cuentas por pagar.	87
Inventarios.	89
Propiedad, planta y equipo.	91
Activos diferidos.....	93
Obligaciones laborales.....	95
Impuestos.....	96
Inflación.....	96
3.3 CONSIDERACIONES ACERCA DEL COSTO HISTÓRICO Y DEL VALOR RAZONABLE	101
Costo Histórico.	102
Valor razonable.....	103
4. PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PYMES) COLOMBIANAS.....	105
4.1 DEFINICIÓN	106
4.2 REALIDAD COMERCIAL	107
4.3 PERSPECTIVA DEL EMPRESARIO	110
4.4 NECESIDADES DE LAS PYMES	113
5. CONTRASTE MODELO DEL DECRETO 2649 Y NIIF PARA PYMES FRENTE A LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DE LAS PYMES	118
5.1 ANÁLISIS COMPARATIVO.....	120
5.1.1 Visión de la entidad.....	121
5.1.2 Proyección y sostenimiento empresarial.....	124
5.1.3 Posibilidades de adquirir financiación.	127
5.1.4 Orientación de usuario.....	129
6. CONCLUSIONES	133
7. BIBLIOGRAFÍA	142

LISTA DE TABLAS

Tabla 1: Combinaciones posibles de los modelos contables.....	722
Tabla 2: Posibles usuarios de la información	844
Tabla 3: Cifras agregadas en la medición.....	988
Tabla 4: Propuesta de agrupación de las necesidades de las pymes.....	1166
Tabla 5: Relación necesidades de información de las pymes y categorías de análisis....	1199
Tabla 6: Paralelo entre los modelos contables expuestos ¡Error! Marcador no definido.	20

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Tipos de Medición.....	45
Gráfico 2: Nociones básicas de la medición contable	46
Gráfico 3: Variables influyentes en la medición contable.....	71
Gráfico 4: Composición de la masa productiva (pymes) según el sector económico	108
Gráfico 5: Composición jurídica de las pymes.....	108

INTRODUCCIÓN

El siguiente proyecto de investigación se presenta como un trabajo de grado en la modalidad de monografía, en la disciplina contable. El énfasis central de este trabajo radica en la valoración al interior de los modelos contables, orientado de manera especial, en el caso colombiano. Esta idea surge debido al proceso de convergencia a normas internacionales en materia de normatividad contable, que tuvo lugar en Colombia a partir de la aplicación de la ley 1314 de 2009. Este trabajo monográfico busca dar una mirada a la valoración en el modelo IFRS para pymes en contraste con el decreto 2649 de 1993, el cual estaba vigente en Colombia, con el propósito de evidenciar cuál es pertinente, de acuerdo a las características de las pymes comerciales del país. Esta pertinencia será evaluada a la luz de las necesidades de información y las características propias de las pequeñas y medianas empresas comerciales del país.

Este trabajo se soporta en la noción de que la contabilidad como disciplina del conocimiento busca, entre otras, una representación de la realidad de los entes, principalmente de tipo económica y financiera, con el objetivo de generar información que, a la postre, le sea útil a los usuarios. Dicha información debe contar con unos marcos conceptuales que cubra las necesidades de información de los diversos usuarios. Considerando que uno de los principales usuarios de la información son las mismas empresas que se representan, se propendería a que la información generada ayude a la sostenibilidad a futuro de las mismas y a la creación de una economía más equitativa, para el caso de las pymes colombianas. Por tal motivo se busca identificar cuál de los modelos en cuestión se adecua en mayor proporción con los requerimientos de información de estas empresas.

Este texto se divide en cinco capítulos: en el primer capítulo se expondrá el problema de investigación; en el segundo se abordará lo relacionado con la medición y/o la valoración contable, definiciones y conceptos, así como su vínculo con las organizaciones; en el tercer capítulo se presentará lo relacionado con los modelos contables, su clasificación y variables influyentes, terminando este capítulo con la descripción de los criterios de medición de modelos contables convergentes en Colombia; el cuarto capítulo se centrará en la caracterización de las pymes, su influencia en la economía de Colombia, su conformación, y sus necesidades; finalmente el quinto

capítulo muestra unas categorías de análisis a partir de las cuales, en este trabajo, se manifestará la pertinencia de las normas internacionales de información financiera para las pymes comerciales colombianas.

1. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

Desde 1993, todos los comerciantes en Colombia se vieron con la obligación de reportar su información financiera con los principios y normas contables contenidos en el decreto 2649, el cual fue expedido en el mismo año en consonancia con el artículo 6 de la ley 43 de 1990, este modelo fue tomado en gran medida de los USGAAP¹, que en esa época tenían una preponderancia al uso del costo histórico como forma de medición de los hechos económicos, el cual le resultó útil a una gran cantidad de las pymes colombianas en sentido financiero, económico, y principalmente tributario. No obstante, este decreto fue derogado con la entrada en vigencia de los decretos que reglamentaron la ley 1314 del 2009², con la cual se buscaba, entre otras, aplicar las normas internacionales de información financiera que promueve el IASB. Con estas normas se clasifican las empresas en tres grupos, cada uno con una normatividad bajo las cuales deben reportar la información financiera.

Las pymes colombianas quedaron clasificadas en el grupo 2, este grupo fue reglamentado por el decreto 3022 del 2013 y posteriormente por los decretos 2420 y 2496, ambos del 2015. El modelo del IASB, a diferencia del decreto 2649 de 1993, se caracteriza por darle prioridad al valor razonable que, dada las estipulaciones de las NIIF para pymes, es una expresión clara del valor de mercado.

En la fase preliminar de esta investigación se realizó una búsqueda bibliográfica en las principales revistas científicas e investigativas, en temas referidos a la contabilidad y a la Contaduría Pública en Colombia, con el fin de identificar un grupo de artículos en los cuales existieran planteamientos, análisis y síntesis críticas alrededor del tema de investigación que aquí se propone, basados en las diferentes corrientes del pensamiento que existen, el cual consiste en

¹ Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados en Estados Unidos.

² En un principio, los primeros decretos expedidos fueron: el decreto 2706 de 2012 reglamentó el grupo 3 (microempresas), el decreto 3022 de 2013 reglamentó el grupo 2 (pequeñas y medianas empresas), y el decreto 2784 de 2012 reglamentó el grupo 1 (grandes empresas). Todos estos decretos han sufrido modificaciones desde su expedición a la fecha.

revisar los métodos de valoración de los modelos anteriormente planteados y revisar cuál de estos resulta de mayor utilidad para las pymes colombianas.

Los artículos fueron elegidos considerando su nivel de aproximación con las temáticas centrales de este trabajo monográfico, las cuales son: modelos contables, sistemas contables, medición y valoración.

Gómez Villegas, M. (2007). Comprendiendo las relaciones entre los sistemas contables, modelos contables y los sistemas de información contables empresariales. *Revista Internacional Legis De Contabilidad & Auditoría* (32), 83-113.

En este artículo el autor tiene dos objetivos claramente demarcados, el primero es evidenciar las relaciones internas e implicaciones que existen entre sistemas contables, modelos contables y sistemas de información contables; y el segundo, resultado del primero, es revelar las articulaciones existentes en los planos teóricos, técnicos y tecnológicos, en el campo de la contabilidad financiera (Gómez Villegas, 2007).

El autor logra evidenciar como las características singulares de los sistemas contables en cada región (por lo general países) son determinantes para estructurar el modelo contable a implementar en cada una de las regiones, lo que deriva en la necesidad de comprender el entorno, tanto directo como indirecto, de cada sistema contable para así acondicionar las variables del modelo, de acuerdo con las necesidades de información de la región.

El autor en mención plantea que si bien existe la necesidad de normativizar la contabilidad financiera para garantizar la confianza pública, no se puede caer en el discurso simplista que reduce la contabilidad a normas, pues éste “no permite avanzar en el camino del desarrollo contable y del aporte a la productividad empresarial, el bienestar social y el logro de los fines sociales más loables” (Gómez Villegas, 2007, pág. 110).

Este artículo marca un antecedente para este trabajo de investigación, por cuanto provee ciertos lineamientos básicos para identificar la validez de adoptar un modelo contable en una

región determinada, a la luz de unas variables encasilladas en los entornos de los sistemas contables. Si bien no concreta el procedimiento específico para elegir un modelo contable, o, para efectos de este trabajo el enfoque de valuación, si lista las principales características del sistema contable a considerar para dicha escogencia, además de puntualizar en la importancia de cada una de estas.

Machado Rivera, M. (2009). La representación contable del mundo real. *Contaduría Universidad De Antioquia* (54), 189-203.

El objetivo principal de este artículo es “analizar la denominada crisis de la representación contable, planteada por autores como N. Macintosh y la tendencia hiperrealista” (Machado Rivera, 2009, pág. 191). Para este autor las críticas que se le deben hacer a la capacidad de representación de la contabilidad deben estar dirigidas a su potencial teórico, a sus carencias tecnológicas y a la postura acrítica de sus practicantes³.

Este autor plantea que la contabilidad, al igual que otras disciplinas y ciencias, direccionan sus esfuerzos hacia el conocimiento, la interpretación y la representación del mundo, y a partir de esto construyen conocimiento y validan sus métodos, no obstante, ninguna disciplina o ciencia abarca toda la realidad, sino una fracción de ésta la cual se establece como su objeto de representación. Para Machado (2009) existe un problema en la representación contable el cual radica en que las descripciones de la realidad que ésta hace, no se están realizando a la luz de una teoría, lo cual le imposibilita actuar y transformar dicha realidad, ya que, según él, para lograr una transformación es necesario abordar un enfoque que permita la utilización de la herramienta adecuada; además el autor enfatiza en que la contabilidad está teorizando más desde la práctica, que desde los fenómenos observables por la práctica.

Para el autor en mención, el resultado de todo lo anterior ha sido que los aportes de la contabilidad han sido insuficientes a la hora de satisfacer a los diversos agentes sociales, ya que los modelos teóricos que ha formado “han sido el resultado en términos generales, del capricho de

³ Practicante es el “profesional que aplica los procesos, procedimientos e instrumentos en la disciplina contable” (Machado Rivera, 2009, pág. 198)

los reguladores, del empirismo de los practicantes, de la lógica comercial o financiera, así como de las influencias macro (marginalismo económico y teorías neoclásicas)” (Machado Rivera, 2009, pág. 201).

Este antecedente se vincula a este trabajo de investigación ya que analiza el proceder teórico de la contabilidad, y cómo este ha sido resultado de una imposición normativa acompañado de unas lógicas comerciales o financieras, en lugar de ser resultado de un estudio detallado y concienzudo de la realidad circundante.

Curvelo Hassán, J. O. (2010). Teorías y praxis de los modelos contables para la representación de la información financiera. *Cuadernos de contabilidad*, XI (29), 395-412.

Partiendo de una delimitación de la definición de modelo como la representación de la realidad, netamente financiera, que permita explicar y predecir comportamientos, el autor de este artículo se plantea por objetivo encontrar las variables que se deben considerar en los modelos de información financiera, para que estos sirvan de herramienta integral en la gestión organizacional, a la luz de teorías preexistentes (Curvelo Hassán, 2010).

Este autor muestra como en cada época de la humanidad, debido a su singular sistema económico, necesitó diferentes tipos de información, esto debido a que las organizaciones atendían a lógicas diferentes imperantes en sus respectivas épocas. De igual manera, señala como el sistema capitalista incidió en los dos programas de investigación de la contabilidad: el normativo y el positivo⁴; y cómo la contextualización de los modelos debe hacerse a la luz de dichos programas, aunque a lo largo del tiempo ha sido la escuela positiva la que ha influenciado fundamentalmente las nociones de los modelos, actualmente los nuevos desafíos que se le plantean a la contabilidad han llevado a un resurgir de la escuela normativa.

Así mismo en este artículo se realiza una contextualización del caso Colombiano, y en parte del latinoamericano también, haciendo énfasis en el desarrollo del sector público y privado,

⁴ La contabilidad positiva se pregunta el porqué del uso de las prácticas más utilizadas, y la normativa se preocupa por suministrar información que permita analizar la situación financiera. (Curvelo Hassán, 2010)

productivo y financiero del país, y como se vieron influenciados por situaciones puntuales como la misión Kemmerer; pasando así a enunciar los elementos que deben considerar los modelos contables, entre éstos se encuentran algunas variables sociales, encaminadas a conocer acerca del área en el que funciona la organización, de la vida de los integrantes de la organización, además de considerar la responsabilidad social, ambiental y económica de la misma.

Al desarrollar un análisis de contexto para después recomendar las variables a tener en cuenta en los modelos contables, este artículo se convierte en un buen precedente de investigación, ya que, este trabajo monográfico busca analizar a la luz de unas características propias del sistema contable, la validez de un cambio en una variable del modelo.

Álvarez, Á. H., & Gómez, V. M. (2008). Adopción de la normativa contable internacional: ¿es el camino correcto? Análisis del Proyecto de Ley 165 del 2007. Revista internacional Legis de contabilidad & auditoría (35), 99-125.

Mediante el análisis del Proyecto de Ley 165 del 2007, los requerimientos de información de las Pymes colombianas y del modelo contable del IASB, los autores en mención esbozan la necesidad de diseñar “una estrategia regulatoria para el país, que con la debida fundamentación conceptual basada en estudios teóricos y empíricos, se oriente al fortalecimiento de la empresa nacional” (Álvarez & Gómez, 2008, pág. 99).

Este artículo define la adopción del modelo contable del IASB como un proceso de autoridad⁵ ilegítima, ya que, éste no tuvo en sus bases una participación democrática, ni estudios científicos, sociales o humanos, ni mucho menos contó con una amplia participación de los actores involucrados, además de desconocer por completo el contexto nacional. Este proceso tuvo como sustento el informe ROSC 2004 del Banco Mundial en el cual se detectan falencias en el servicio que presta el profesional contable, y se da como solución la implementación del modelo contable del IASB, como si éste *per se* solucionara dichas deficiencias (Álvarez & Gómez, 2008). Los autores reconocen las deficiencias que tiene el desarrollo profesional de la contabilidad al interior del país, pero se oponen a la implementación de un modelo el cual le puede traer consecuencias

⁵ “La autoridad es importante para la convivencia gregaria” (Álvarez & Gómez, 2008, pág. 123)

negativas al desarrollo de gran parte de las empresas del país y a la forma en que se recaudan los impuestos.

A partir de lo anterior, se presenta en este artículo un conjunto de diferencias notables entre las disposiciones del modelo IASB y las de la fiscalidad colombiana, entre las cuales se encuentra la férrea diferencia en cuanto la determinación de los bienes, ya que, en el modelo IASB éste es el resultado de una posible transacción realizada en el futuro entre participantes del mercado, y las orientaciones del fisco colombiano enuncian que ese valor es el resultado de una transacción ya ocurrida en el mercado, la cual debe tener sus debidos soportes. Además de que, en el 2003, el 94% de las empresas eran pequeñas y éstas, de acuerdo con los autores, no requieren información para

“la búsqueda de capital de riesgo en el entorno internacional, ya que la inmensa mayoría no cotizan en bolsa, sino la información para la gestión y control empresarial, para la fijación de precios y control de costos, para mantener su capital y permanecer en el mercado y para decisiones de tipo fiscal, entre las principales” (Álvarez & Gómez, 2008, pág. 115).

Es así como en este artículo se propone la necesidad de realizar estudios e investigaciones de caracterización y descripción de la realidad económica, así como de contrastación, comparación y medición del impacto de las normas, para así poder determinar la viabilidad de la implementación de un modelo.

Este artículo, prácticamente, justifica la realización del trabajo de investigación que aquí se plantea, debido a que enuncia la necesidad de realizar estudios para determinar la implementación de un modelo contable, y en este trabajo se pretende analizar la viabilidad de incorporar la metodología de valuación de las NIIF al sistema contable colombiano, por lo anteriormente dicho éste es una buena referencia para la investigación.

Álvarez Álvarez, H. (2009). Los problemas de la valoración en el modelo contable IASB. *Revista internacional Legis de contabilidad & auditoría* (40), 49-98.

En este artículo se estudia la existencia de dos bases de valoración al interior del modelo contable promulgado por el IASB, ambos están basados en teorías económicas diferentes: por un lado, el enfoque del costo histórico, basado en la teoría económica clásica; y por el otro, el enfoque del valor razonable, basado en la teoría económica neoclásica (Álvarez Álvarez, 2009, pág. 49). Para efectos de este trabajo se destacan dos aspectos de este artículo: la distinción entre medición y valoración, y la interrelación que el autor realiza entre cada teoría económica de valuación y los enfoques contables de valuación.

La valuación es definida como la acción de establecer el valor de los objetos, y la medición como el proceso mediante el cual se determina la cantidad de valor que poseen dichos objetos. Este proceso se realiza en cuatro niveles, el nominal en el cual se clasifica; el ordinal, en el cual se asignan valores numéricos; el de intervalo, en el que se da la posibilidad de introducir intervalos de igual magnitud; y el de razón, en el que se contempla la existencia del cero absoluto. La contabilidad, empezando con la abstracción que representa el concepto de cuenta y terminando con los valores que ofrece el mercado, ha logrado medir el valor de los objetos haciendo uso de estos cuatro niveles (Álvarez Álvarez, 2009, págs. 52-54).

De acuerdo con el autor la teoría clásica asigna el valor a los objetos partiendo de la retribución a los factores tierra, capital y trabajo, y considerando principalmente la cantidad, calidad y especificidad del trabajo necesario para elaborar dicho bien, por tal motivo la contabilidad basada en costos históricos se adhiere a esta teoría de medición, ya que los precios se determinan basado en los diferentes componentes del costo. Por su parte, la teoría neoclásica del valor establece, de acuerdo con las afirmaciones de este autor, que el valor de un bien está determinado por la utilidad que éste le brinde a cada persona individualmente y además por su nivel de escases, ya que la combinación de estos dos factores hará que las personas quieran obtener más de un bien y a su vez le den mayor valor al mismo, por este motivo, sostiene el autor, el enfoque del valor razonable está más ligado con esta perspectiva de valuación. No obstante el autor evidencia que todo el modelo promovido por el IASB no se basa netamente en un solo enfoque de

valuación, aunque le dé prioridad al valor razonable, y esto se debe a que pretenden presentar el modelo “como un modelo útil tanto para la gestión empresarial como para la toma de decisiones dentro de los mercados bursátiles” (Álvarez Álvarez, 2009, pág. 93).

Las precisiones que da este artículo lo convierten en un antecedente de investigación, que vincula las metodologías de valuación a unas lógicas económicas imperantes, que sirven para analizar la finalidad a la que apuntan las mismas.

Valle Larrea, C. (abril-junio de 2009). Hacia el reino de la subjetividad: una crítica al modelo contable del valor razonable. *Revista internacional Legis de contabilidad & auditoría* (38), 133-153.

El objetivo de este artículo es “exponer una aproximación a la problemática originada por la presentación de los estados financieros a valores razonables, dejando atrás el tradicional modelo del costo histórico” (Valle Larrea, 2009, pág. 134), en este artículo se aborda la contabilidad netamente financiera, es decir, para el uso de terceros externos a la organización.

De acuerdo con el autor en mención, el ciclo contable se ve desarticulado cuando se utiliza el valor razonable como metodología de valoración, ya que, lo contenido en los documentos fuente, registrado en los libros contables, no quedan en pleno en los estados financieros, lo anterior debido a que los ajustes que se realizan para llevar los activos y pasivos a valores razonables, en una gran variedad de casos, carecen de un documento fuente, e incluso, en algunas ocasiones, los estados financieros no resultan ser el reflejo de los libros contables.

Además, el hecho de que los estados financieros resulten medidos a valor razonable implica una alta subjetivación de los mismos, ya que, el valor razonable nace de la expectativa y la especulación existente en los mercados, pero en algunos casos la participación en dichos mercados no alcanza a ser tan abundante como para ser un valor confiable dentro de la subjetividad que lo enmarca, de acuerdo con el autor, lo anterior incrementa aún más los grados de subjetividad en las revelaciones que estos estados financieros proveen, lo cual resulta siendo poco útil para los terceros externos de la organización.

Partiendo de esta noción el autor sugiere que los estados financieros evidencien las dos representaciones, el costo histórico y el valor razonable, mediante una especie de conciliación que le permita al usuario ver los costos de entrada, tanto de activos como de pasivos, y ver como estos se vieron afectados por los valores de mercado, y como este cambio repercute o bien en los resultados actuales, o en los resultados anteriores (acumulados), o directamente en el patrimonio de la entidad (Valle Larrea, 2009). Lo que pretende este autor es buscar la manera de que al usuario final le llegue información que realmente le permita comparar el rendimiento de las empresas, ya que, la carga subjetiva de estas normas imposibilita conocerlo de manera concreta.

1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Autores como Gómez (2007) y Cañibano (1979), afirman que uno de los objetivos de la contabilidad es reflejar la realidad económica-financiera de los entes económicos, no obstante, desde el punto de vista dogmático, la realidad es algo que el ser humano tiene la posibilidad de conocer, puesto que él la puede captar y construir desde su subjetividad (Machado Rivera, 2009, pág. 192). Partiendo de esta afirmación puede deducirse que los entes económicos tienen tantas representaciones y realidades económicas-financieras, como personas existen en el mundo. Para evitar esta amplia y diversa gama de interpretaciones y visiones de la realidad económica-financiera de los entes, la contabilidad, como disciplina del conocimiento, crea “una matriz disciplinal teórica que construye marcos conceptuales básicos para la generación de normas contables” (López & Bilbao, s.f., pág. 1), es decir, que realiza una estandarización de principios y reglas. En la búsqueda por conseguir que las personas, en general, logren percibir las mismas nociones de los entes, la contabilidad en sus informes garantiza, entre otros, la existencia de una unidad de código o lenguaje único.

De acuerdo con López & Bilbao (s.f.), esta unidad de código implica la escogencia de: criterios de medición, criterios de reconocimiento de recursos, la unidad de medida, tipo de revelación, capital a mantener y, a su vez, del reconocimiento de resultados. Todos estos factores escogidos deben guardar un grado de coherencia entre sí, para garantizarle al usuario final que la información que tiene en su poder sirve como herramienta para la toma de decisiones, ya que, se

busca una única forma de reconocer, representar y revelar los diferentes hechos económicos. Éstos quedarán circunscritos dentro de los denominados modelos contables.

Un modelo contable “lo constituyen el conjunto de informes generales y estados contables, que tratan de proporcionar información *aproximada a la realidad económica*, o parte de ella” (López & Bilbao, s.f., pág. 3).

Esta definición de modelo contable no es diferente a la de Fowler, cuando afirma que los modelos contables son “diseñados con el propósito de comprender y estudiar la situación y evolución patrimonial de los entes” (Fowler Newton, 2008, pág. 279). Además, el autor en mención manifiesta que uno de los principales objetivos de las normas contables debe ser enfocado a “la cuantificación del patrimonio y su evolución y la determinación del resultado del periodo”, para lograr esto debe tenerse claramente definido el concepto del capital que debe mantenerse, los criterios de medición a emplear y la unidad de medida a usar en las mediciones.

La elección de unos u otros criterios del modelo contable no obedece a un asunto de querencia, sino a un análisis de la realidad y el entorno circundante, es decir, que es necesario examinar un conjunto de variables para determinar la pertinencia de los criterios a elegir para el modelo, estas variables son entregadas por los sistemas contables. Los sistemas contables son definidos como:

“el conjunto de factores intrínsecos (agentes internos) que, a través de la modelización de que son objeto por medio de sus propias interrelaciones y de las influencias del exterior (agentes externos), conforman un todo debidamente estructurado, capaz de satisfacer las necesidades que a la función contable le son asignadas en diferentes ámbitos” (Jarne, 1997, citado en Gómez Villegas, 2007, pág. 89)

La interpretación, comprensión y análisis de las variables arraigadas en los sistemas contables son los que permiten la construcción de los modelos contables, como se entiende a partir de la anterior definición. Existen unas variables que son internas al sistema y otras que son externas, Gómez Villegas (2007) las clasifica utilizando un enfoque sistémico, considerando su relación con la contabilidad misma en: subsistemas externos e internos. Dentro de las variables

externas se encuentran elementos referentes al contexto social y económico en el que la contabilidad se desenvuelve y espera representar, son estos: el subsistema legal, el subsistema empresarial, el subsistema de financiamiento empresarial, y el subsistema cultural y político; por su parte, las variables internas están compuestas por elementos propios de la contabilidad concerniente a sus reguladores, ejecutores y criterios de representación, estas variables son: el subsistema regulador, el subsistema de principios contables, el subsistema profesional, el subsistema educativo y el subsistema de prácticas contables.

Haciendo hincapié en el subsistema empresarial de Colombia se percibe que “la composición societaria en Colombia, según Confecámaras está soportada en un 95% por Pymes” (Alcaldía Bogotá, 2015), por lo tanto, constituyen un porcentaje más que significativo de la economía nacional, es decir, que son estas empresas las que dinamizan e incentivan los mercados nacionales, por tal motivo se abordaran las pymes colombianas, y especialmente las del sector comercial.

El modelo contemplado en el decreto 2649 rigió en Colombia desde 1993 y normativizó los principios de contabilidad generalmente aceptados para los comerciantes en el país. Este decreto en el momento de su concepción tuvo una gran influencia de los principios de contabilidad aceptados en Estados Unidos, y debido a las diferentes prácticas contables del país terminó dándosele una mayor preeminencia (en términos valorativos) al costo histórico a la hora de medir los hechos económicos contables, lo cual fue muy útil para las pymes colombianas en aspectos económicos, financieros, y de manera especial, tributarios. Sin embargo, con la entrada en vigencia de la ley 1314 de 2009, que, entre otras, promovía la adopción de las normas internacionales de información financiera, se derogó el modelo contenido en el decreto 2649, dando paso al modelo del IASB, el cual quedó estipulado en el decreto 3022 de 2013 inicialmente, y luego en los decretos 2420 y 2496 de 2015 (en adelante, NIIF para pymes), que llegaron a complementar ciertas disposiciones para las pymes en el país. El modelo del IASB se identifica por darle preferencia al valor razonable, el cual se caracteriza por emplear expresiones del valor de mercado. Se entiende así, que cada modelo apunta a representaciones diferentes de la empresa, por las diferencias latentes en los métodos de valoración.

Más allá de los diferentes constreñimientos de uno u otro modelo, cada uno se caracteriza por los métodos de valoración que traen consigo, no obstante, lo más relevante es lo útil, que a la postre le resulte a la empresa el producto del proceso contable, pues “no se trata de medir en abstracto unos hechos pasados, en búsqueda de un concepto único y autosuficiente de verdad económica, como de medir e informar con una finalidad concreta: la toma de decisiones” (Tua Pereda, 1995, pág. 191). Por tal motivo, resulta indispensable preguntarse sobre ¿Cuáles son los métodos de valoración del modelo contable del IASB? Y ¿Cuáles son las necesidades de información de las pequeñas y medianas empresas del país?

1.3 FORMULACIÓN DEL INTERROGANTE DE INVESTIGACIÓN

¿Cuál es la conveniencia de implementar los criterios y metodologías de valoración del modelo contable del IASB en Colombia, dado las necesidades de información de las pequeñas y medianas empresas comerciales del país?

1.4 OBJETIVOS

1.4.1 Objetivo general.

- Analizar la posible conveniencia de la implementación de los criterios y metodologías de valoración del modelo contable del IASB en Colombia, dado las necesidades de información de las pequeñas y medianas empresas comerciales del país.

1.4.2 Objetivos específicos.

- Describir la naturaleza de la valoración en la contabilidad.
- Abordar los criterios y metodologías de valoración estipuladas para las pymes comerciales colombianas, tanto en el decreto 2649 de 1993, como en el anexo 2 del decreto 2420 del 2015.
- Caracterizar las pymes colombianas a la luz de las variables: legales, políticas, culturales y de financiamiento, así como los principales requerimientos de información de las mismas.
- Explicar cuál de los modelos contables en cuestión establece los criterios y metodologías de valoración que más se adecúan a las pequeñas y medianas empresas del país.

1.5 JUSTIFICACIÓN

El presente trabajo es influenciado por el ánimo, el deseo y la curiosidad de los autores del mismo, en ahondar en el tema de la valoración en la contabilidad, por tal motivo se propone realizar una síntesis acerca de los métodos de valoración existentes en los dos últimos modelos que han regido normativamente en Colombia (el modelo del IASB y el modelo del decreto 2649 de 1993).

Uno de los objetivos de la contabilidad radica en el conocimiento del entorno económico y empresarial, para lograr identificar la manera de representar la realidad económica y financiera de las empresas en dicho entorno. Esta representación debe ser útil a los diferentes usuarios de la información y a los diversos agentes sociales. Para lograr lo anterior, la contabilidad realiza una

serie de construcciones y abstracciones teóricas y conceptuales. Precisamente considerando lo señalado anteriormente se realiza este trabajo, ya que, se hace necesario evidenciar la viabilidad y la oportunidad del cambio que está viviendo la normatividad contable del país.

Conforme a lo anterior, el análisis de las características y necesidades de información de las pequeñas y medianas empresas del país es necesario a la hora de lograr identificar la forma de representarlas tanto económica, como financieramente, y cómo esta representación, que a la final se convierte en información, les sirve a estas entidades para garantizarse una sostenibilidad hacia futuro en el mercado. El análisis que en este trabajo se propone, es necesario para evidenciar el grado de utilidad que las pymes del sector comercial del país le van a dar a los estándares de información financiera que pronuncia el IASB, los cuales están formulados bajo unas lógicas que aparentemente difieren a las que manejaba el medio colombiano.

Este trabajo, aunque con nivel de alcance delimitado, trata de proveer un conjunto de consideraciones que, desde diferentes marcos referenciales, deben ser analizados y evaluados en el momento de pretender vincular unas metodologías de valoración a las pymes del sector comercial colombiano. Si bien, este trabajo no puede resolver todos los interrogantes, tiene el potencial de alimentar los debates existentes y dejar una línea de investigación para quienes a bien consideren que este es el camino que se debe escoger para evaluar la situación coyuntural por la que está pasando el país, en la cual se ve inmiscuida la contabilidad, como disciplina que analiza la forma de representar la realidad económica, y a partir de ésta, elaborar los informes para revelar, de manera abstracta, lo que se ha percibido de la realidad, siempre buscando la satisfacción de las necesidades de información de la mayor cantidad de usuarios y, principalmente, la proyección de las pymes comerciales como dinamizadoras de la economía del país.

1.6 METODOLOGÍA

1.6.1 Tipo de estudio.

Debido a las características de este trabajo monográfico, se puede afirmar que es un estudio descriptivo y correlacional. Un estudio descriptivo busca “especificar las propiedades, las

características y los perfiles de (...) objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a análisis” (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2010, pág. 80). Este trabajo monográfico se ubica como un estudio descriptivo, debido a que en la primera parte de éste se tienen como objetivos describir las metodologías y criterios de valoración, tanto del modelo contable anterior, determinado por el decreto 2649 de 1993, como el modelo contable entrante determinado por el decreto 2420 de 2015, así como identificar los principales requerimientos de información de las pequeñas y medianas empresas colombianas.

Además, es un estudio correlacional puesto que en la parte final de este trabajo se construyeron unas categorías de análisis para evidenciar cuál de los dos modelos en cuestión cuenta con los mejores criterios y metodologías de valoración para cubrir las necesidades de información de las pymes colombianas, y como bien dice Hernández Sampieri, *et al* (2010), un estudio correlacional busca “conocer la relación o grado de asociación que existe entre dos o más, categorías o variables en un contexto particular” (pág. 81), para el caso de esta investigación criterios y metodologías de valoración con las necesidades de información.

1.6.2 Método de investigación.

El método que fue utilizado en este trabajo monográfico es el lógico deductivo, esto debido a que se analizaron las teorías, postulados generales, y normas, para determinar cuál es el modelo que se asocia en mayor medida con las necesidades de información de las pymes en Colombia.

1.6.3 Fuentes de investigación.

De acuerdo con (Eco, 1986, págs. 69-79) la distinción entre fuentes primarias y secundarias dependen de la delimitación que se le dé al trabajo de investigación, en consonancia con lo anterior, en este trabajo se utilizó principalmente la ley 1314 de 2009, decreto 2649 de 1993, decreto 2420 de 2015, decreto 2420 de 2015, decreto 2496 de 2015, los cuales son el centro de análisis como las fuentes primarias, ya que estas proveen la información directa que es objeto de estudio; y toda la literatura crítica contenida en libros, artículos de revistas académicas, tesis, entre otras constituyeron las fuentes secundarias, ya que brindaron información y análisis acerca del objeto

central de estudio de esta propuesta de investigación, algunos autores son: Aglietta & Rebérioux (2009) , Fowler (2008), Gómez (2007;2016), Curvelo (2010), Sanz (2011), Tua (1995), Ijiri (1975), García *et al* 1988), entre otros.

1.6.4 Técnica de recolección de datos.

La técnica utilizada para la recolección de datos fue el análisis de contenido, la cual consiste “en la lectura (textual o visual) como instrumento de recolección de información. Lectura que a diferencia de la lectura común debe realizarse siguiendo el método científico, es decir, debe ser, sistemática, objetiva, replicable, y valida.” (Abela, 2002, pág. 1), por tanto, lo que se hizo en este trabajo es una lectura concienzuda y detallada de los principales autores que abordan el tema en cuestión con el fin de cumplir con los objetivos de la investigación. De igual forma, se utilizó el análisis estadístico e interpretación de encuestas, estos datos fueron tomados de la Gran Encuesta Pyme. Ésta es una encuesta aplicada por la Asociación Nacional de Instituciones Financieras (ANIF), Bancóldex, el Banco de la República y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), en conjunto con algunas Cámaras de Comercio del país, además de algunas Universidades.

1.6.5 Pasos de la investigación.

Paso 1:

Objetivo: Describir la naturaleza de la valoración en la contabilidad.

Metodología: Se describirá principalmente la teoría de la medición que plantea Yuji Ijiri (1975), complementado dichos aportes con autores como: Cañibano (1979); García, Limone & Álvarez (1988); López (1975); Sunder (2005); Hendriksen (1974) y Montesinos (1978), principalmente.

Instrumento: Búsqueda bibliográfica, análisis bibliografía, fichas bibliográficas, análisis de contenido.

Paso 2:

Objetivo: Abordar los criterios y metodologías de valoración estipuladas para las pymes colombianas, tanto en el decreto 2649 de 1993, como en el decreto 2420 del 2015.

Metodología: Se tomará los artículos del decreto 2420 de 2015 y del decreto 2649 del 1993, que aborden el concepto de valoración, así como artículos de revistas y libros que hablen de las disposiciones de los artículos mencionados. No obstante, previo a esta descripción se abordará conceptualmente la definición del modelo contable, partiendo de autores como: Fowler (2008); Aglietta & Rebérioux (2009); De Andrade (2006); y Cea (2005) especialmente; además de otros autores que ayudan a comprender en mayor medida el tema en cuestión.

Instrumento: Búsqueda bibliográfica, análisis bibliografía, fichas bibliográficas, análisis de contenido.

Paso 3:

Objetivo: Caracterizar las pymes colombianas a la luz de las variables: legales, políticas, culturales y de financiamiento, así como los principales requerimientos de información de las mismas.

Metodología: Se obtendrá la información, inicialmente, a partir de una definición e descripción de las empresas en el contexto nacional; siguiendo con una identificación de la contribución de estas empresas a la economía del país, utilizando las diferentes revistas económicas de prestigio en el país; además del perfil del empresario de las pymes realizada por Rodríguez (2003); el diagnóstico de las fortalezas y las debilidades de las pymes elaborado por Velásquez (2004); las estadísticas entregadas por la Gran Encuesta Pyme (2016); y la identificación de las necesidades de las pymes identificadas por Sánchez & Giraldo (2008).

Paso 4:

Objetivo: Explicar cuál de los modelos contables en cuestión establece los criterios y metodologías de valoración que más se adecúan a las pequeñas y medianas empresas del país.

Metodología: Se realizará un análisis de la información entregada por los capítulos anteriores, para finalmente construir unas categorías de análisis, las cuales consideraron las características de cada modelo (método de medición, mirada de empresa, noción de capital y proyección) y las características de las pymes del sector comercial y sus requerimientos de información (idea de negocio, noción de capital, proyección). Teniendo en cuenta las necesidades de información de las pymes se establecerán como criterios para evaluar la pertinencia de cada modelo: la proyección empresarial, rentabilidad, sostenibilidad.

Instrumento: Análisis bibliografía, fichas bibliográficas, análisis de contenido.

2. MEDICIÓN Y/O VALORACIÓN CONTABLE

Siguiendo con el orden metodológico de este trabajo, se procurará dar cumplimiento al primer objetivo específico planteado, el cual es describir la naturaleza de la valoración en la contabilidad. En este orden de ideas, este capítulo se dividirá en cinco secciones: en la primera sección, se tratará de mostrar la relación entre la empresa, la sociedad y la contabilidad; en la segunda, se hará una distinción entre medición y valoración; en la tercera, se hará un recorrido a las diferentes teorías valorativas económicas en el transcurso de la historia; en la cuarta, se describirán nociones básicas de la medición contable, referente a sus características y conceptos; finalmente, en la quinta sección se tratará de dilucidar cómo el tipo de medición puede llegar a determinar la noción que se tiene de la entidad.

No se pueden crear generalidades al momento de hablar de los métodos de valoración en la contabilidad, ya que cada empresa tiene unas características específicas las cuales no permiten que sea posible estandarizar para cada tipo de empresa esos métodos de valoración, debido a que estos deben determinarse precisamente partiendo de las propiedades de la empresa, por esta razón el primer aparte de este capítulo se centrará en definir el concepto de empresa.

Como se ha mencionado a lo largo de la parte inicial de este documento, el objetivo central de este trabajo monográfico se ubica en la noción de la medición tanto en el modelo contable del decreto 2649 de 1993, como en el modelo propuesto por el IASB, que llegó a Colombia por medio de Ley 1314 de 2009, y para las pymes por decreto 3022 de 2013 (hoy 2024-2096 de 2015).

Acogiendo las ideas de Ijiri (1975), la determinación de la responsabilidad y la propia rendición de cuentas son dos de los objetivos subyacentes a la contabilidad, debido a que, ésta configura un sistema de información que comunica acerca de las diferentes actividades que han tenido lugar en la empresa, y los planes que ésta tiene hacia futuro. A pesar de que, la contabilidad abarca información tanto cualitativa como cuantitativa, ésta ha enfocado sus sistemas de información hacia información cuantitativa, porque el desarrollo de la práctica así lo ha concebido.

La información construida a partir de la contabilidad tiene como punto de partida la entidad a la cual representa, y en dicha información están interesados una serie de agentes que son de origen tanto interno, como externo a la misma. Por tal motivo, las bases con las que esta información se construye deben ser lo más claras y menos ambiguas posibles, de tal manera que la menor cantidad de los agentes interesados puedan ejercer juicios contrarios sobre ella. No obstante, cada agente tiene un conjunto de intereses particulares, por tal motivo es importante entender el porqué de la existencia de diferentes tipos de relaciones de la entidad con cada uno de sus agentes, ya que como afirma Sunder (2005): “las organizaciones son conjuntos de contratos entre individuos o grupos de individuos” (pág. 23).

Este elemento permite entender consideraciones importantes a la hora de realizar la medición contable de las entidades, razón por la cual, antes de ahondar en el tema concreto de la medición contable, se hará una explicación de elementos que son importantes para acercarse a la definición de medición contable.

2.1 RELACIÓN ENTRE LA EMPRESA, LOS AGENTES Y LA CONTABILIDAD

Como bien afirma Biondi (2005), desde la economía la construcción inicial del concepto de la empresa se basó principalmente en la interacción empresa-mercado, la cual parte de una noción de equilibrio aparente, donde los principales pilares son los principios de maximización y el de competencia perfecta, principios que desconocen las dinámicas, complejidades e interacciones propias de las empresas, ya que, entre otros factores, apartan algunos de los autores que concurren en la empresa, además de insistir en la existencia de una toma de decisiones basada en una racionalidad económica total (Biondi, 2005, págs. 1-3).

En este sentido es necesario reconocer la existencia de una gama diversa de agentes sociales que forman parte de las dinámicas de organizaciones, los cuales, en la mayoría de los casos, tienen intereses disímiles sobre la empresa que incluso pueden llegar a ser opuestos entre sí en los aspectos más esenciales, por tanto las organizaciones, terminan siendo unas “redes complejas de relaciones humanas” (Sunder, 2005, pág. 23). A pesar de la existencia de muchas otras nociones,

interpretaciones o visiones de las organizaciones, en el desarrollo de esta monografía se trabajará con esta noción como punto de partida para entender la idea central de las organizaciones.

Biondi (2005) identifica cinco componentes de las organizaciones, tres de naturaleza interna y dos de naturaleza externa; los componentes internos son la gestión, la organización y el proceso diferenciado que cada entidad lleva; y por su parte, los componentes externos son los ingresos y resultados procedentes de los procesos organizacionales; y como quinto componente los grupos de interés (los denominados stakeholders). El trabajo que realiza Biondi (2005) trata acerca de la construcción conceptual de la empresa como entidad, que al igual que Sunder (2005), parte de la complejidad de las interacciones que existen en la empresa para describirla e ilustrar mediante éste el papel activo que puede llegar a jugar la contabilidad en ella, sin embargo, Sunder (2005) se preocupa en mayor medida por las tensiones existentes entre los diversos agentes.

De esta manera, la empresa puede entenderse como un campo especial que proporciona un patrón permanente de las interacciones entre todas las partes involucradas en su actividad normal empresarial (Biondi, 2005, pág. 14). Parafraseando a Biondi (2005), la empresa vista como una entidad económica existe y funciona como un sistema de partes que interactúan, coordinadas por la inteligencia humana y el esfuerzo que la gestión representa, comprometido con una labor económica. Las partes a las que este autor hace mención no son más que los recursos de diferente índole que convergen en las entidades, bien sea de naturaleza material o personal, financiera o económica, material o inmaterial; estos recursos son proporcionados de diferentes maneras por los diferentes agentes que concurren en el negocio.

Lo afirmado por Biondi (2005) se relaciona con las ideas de Sunder (2005), al darle también un papel protagónico a los administradores en la dinámica de las organizaciones, ya que, de acuerdo con Sunder (2005), éstos “constituyen el grupo más importante de los agentes de la empresa; sus intereses y comportamiento son la clave para entender la estructura de una organización y su contabilidad y control” (pág. 29). Si bien, se reconoce la importancia del ente gerencial y administrativo en las organizaciones, Biondi (2005) esclarece que la empresa es un todo integrado que funciona por la interacción dinámica de cada una de sus partes en conjunto, estas partes siempre se complementan y se soportan en su funcionamiento mutuamente, por tal

motivo, cualquiera de las partes individuales pueden ser, y con el tiempo serán, cambiadas o reemplazadas, y sin embargo la empresa en su conjunto continuará su operación sin interrupción y sin experimentar un cambio abrupto en las características funcionales (Biondi, 2005, pág. 14).

Con base en lo anterior, se puede explicar de mejor manera la idea de Sunder (2005), en la cual determina que las organizaciones como tal no tienen objetivos, sino que son los agentes que permanecen con lazos en la empresa quienes definen y delimitan, de forma directa o indirecta, el rumbo resultante de las entidades y por ende sus objetivos. Si bien las teorías económicas le han dado mayor preeminencia a los socios/accionistas⁶, debido a que son ellos quienes asumen los mayores riesgos al ser la primera fuente de recursos de las organizaciones⁷, dejando delegados en los administradores sus propios recursos, los dos autores en mención se muestran de acuerdo en aceptar que esta acción de los socios por sí sola no permite el desarrollo y sostenimiento de las organizaciones en, y a través del tiempo, a causa de lo anterior no es correcto definir los objetivos de las organizaciones única y exclusivamente en función de sus propietarios (accionistas o inversores), sino en función del conjunto de agentes y actores que convergen en las entidades, ya que, estos a la postre son los que le dan el propósito y significado a la empresa como entidad y a las partes como constituyentes de la entidad, de esta manera se entiende que es el conjunto de la empresa quien influye en el comportamiento de los agentes, pero sin determinarlo completamente.

Se evidencia que los propulsores principales, o por lo menos iniciales, de la entidad serán los inversionistas/accionistas, seguidos de los administradores que ellos eligen, pero si, por ejemplo, los trabajadores no vieran un futuro cierto en la empresa, no continuarían en ella, y sin ellos sería complicado que una actividad económica se llevara a cabo; de igual forma, ocurre con los clientes, si estos no tuvieran cierto nivel de confianza en las actividades que realiza la entidad para ofrecerles determinados productos o servicios, no realizarían operaciones de compra con la entidad, lo que impediría el crecimiento, o por lo menos la sostenibilidad de la organización; así

⁶ Para efectos de este trabajo, se utilizará indiscriminadamente las palabras socios, accionistas e inversores

⁷La relación accionistas-administradores es abordada por la economía en la teoría de la agencia en la que se afirma que en “cualquier interacción económica se pueden identificar dos partes, el principal y el agente” (Gorbaneff, 2003, pág. 76). Parafraseando a Gorbaneff (2003), en esta teoría el principal contrata al agente para que este último realice una tarea a nombre del principal, a través de esta delegación el agente recibe toda, o parte, de la autoridad que recaía en el principal (Gorbaneff, 2003, págs. 76-77).

mismo, los proveedores necesitan un parte de tranquilidad para dejar los productos vendidos, con la certeza de recibir el pago de estos en el futuro.

Todos los agentes, aunque pueden ser temporales en las organizaciones, sirven de proveedores de recursos a las empresas: los inversionistas, el capital inicial; los proveedores, las materias primas; los acreedores, los diferentes productos y servicios necesarios en las actividades internas; los trabajadores, la fuerza laboral operativa e intelectual; los clientes, los vínculos comerciales y los ingresos; y los administradores, la gestión. Todos estos recursos convergen en la empresa y aportan al desarrollo de la misma, si cualquiera de estos recursos llegase a faltar podría comprometer el futuro de la entidad.

Partiendo de la anterior afirmación se puede comprender la idea de Biondi (2005) de no permitir el concepto de propietarios de las entidades, sino el de proveedores de recursos, de actores o individuos que se involucran en diferentes operaciones de la entidad, de esta forma la empresa es entendida como un activo productivo gestionado y organizado, cuyo valor depende no de la mayor acumulación de recursos, sino del sistema administrador de las dinámicas de las entidades, razón por la cual el ente administrador real de los recursos toma una mayor importancia. Además, no se trata de resaltar tan solo el papel de la administración, sino de todas las partes que interactúan en la entidad.

Como se afirmó anteriormente, cada partícipe o agente provee algún tipo de recurso a la entidad, debido a esto, también, es de esperarse que ellos aspiren a obtener una retribución fruto del proceso resultante de la entidad. Las aspiraciones de unos y otros agentes van a depender directamente del interés que ellos tengan en las organizaciones. Así, por ejemplo, un proveedor no puede obligar a un socio a hacer mayores aportes al capital de la organización, pero sí podría estar pendiente de que los socios no extraigan mayores aportes en forma de dividendos o avances de los mismos de los que la entidad puede otorgar. De igual, manera ocurre entre socios y administradores, administradores y trabajadores, y otro grupo variado de cruces de intereses entre agentes. Dadas estas situaciones las organizaciones se convierten, como se mencionó anteriormente, en unas redes complejas de relaciones humanas, donde existirán una serie de conflictos.

Conforme a lo expuesto por Sunder (2005), en estos conflictos entre los diferentes agentes de las organizaciones se desperdician los recursos de las mismas, de ahí la necesidad de la existencia de un conocimiento compartido y común de la entidad entre todos los agentes para reducir, prevenir y resolver las disputas entre los diversos agentes. Ahora bien, no basta con que cada agente tenga el conocimiento, sino que, también, es necesario que estos estén al tanto de que los demás agentes tienen el mismo conocimiento en su poder; lo anterior con el fin de que no exista un abuso de ninguna de las partes sobre el conocimiento agregado que puede llegar a poseer.

Es en este punto donde entra la contabilidad en las organizaciones, la cual, de acuerdo con Sunder (2005), permite definir y precisar los contenidos de los contratos, que se configuran como las formas de relación entre los agentes, y a partir de estos reducir el riesgo de las disputas entre los mismos. De igual manera, este autor supone que la contabilidad, como sistema información para la toma de decisiones y rendición de cuentas, “informa no sólo sobre los eventos y las acciones de otros, sino también sobre la estructura del juego y las posiciones relativas de los jugadores en ese juego” (Sunder, 2005, pág. 26), es decir, que la contabilidad anuncia los eventos que están ocurriendo en la organización, quiénes son las partes directamente responsables de estos actos, y cómo se ven afectados los demás agentes producto de dichas actuaciones. Siguiendo una línea similar, Biondi (2005) complementa esta noción al afirmar que el sistema de contabilidad “proporciona, con limitaciones, una herramienta valiosa para la representación y evaluación de tales resultados sobre una base fiable e identificable, capaz de resolver los intereses divergentes” (pág. 27).

Según Biondi (2005), la contabilidad se enmarca al interior de las organizaciones como un modo de funcionamiento más de la actividad de la empresa-entidad, bien sea, como herramienta cognitiva, como instrumento para la gestión, o como norma de trabajo en relación con la estructura institucional de producción, esto le permite a la contabilidad ocuparse de los efectos de cada evento sobre la entidad.

De esta forma, la contabilidad logra ejercer un control sobre la entidad, ya que, ésta cuenta la historia de todos los acontecimientos y sucesos de las organizaciones, es así como Sunder (2005)

contempla que dicho control logra determinar un nivel de equilibrio entre los diferentes agentes que convergen en la entidad, ya que al contar la historia de los sucesos logra identificar momentos y autores, así mismo los derechos, responsabilidades y deberes de quienes estuvieron inmiscuidos en los hechos que tuvieron lugar o que tienen relación con la organización.

Conforme a lo anterior, el autor en mención contempla cinco ítems con los cuales la contabilidad logra reducir las tensiones resultantes de los intereses disímiles de los agentes, estos son:

Primero, la contabilidad debe medir la contribución de los diferentes agentes; segundo, la contabilidad debe medir y distribuir los derechos de cada miembro; tercero, debe informar a los agentes del grado del cumplimiento de los contratos; cuarto, debe distribuir información tanto a los agentes actuales como potenciales; y finalmente, debe distribuir información entre los agentes de tal manera que se reduzcan los costos de negociación⁸ (Sunder, 2005, pág. 28).

De los puntos anteriores, el autor aclara que no todas las contribuciones de los agentes son fácilmente asociables al desarrollo de las entidades, ni sencillas de medir; debido a la existencia de estos problemas, al momento de precisar las contribuciones es posible que, de igual forma, se determinen mal los derechos de cada agente. En este punto, la contabilidad debe ser especialmente cuidadosa con sus criterios para no armar conflictos entre los diferentes agentes por los derechos que creen adquiridos. Los diferentes sistemas de control contable, como lo son, boletas de tiempo, kardex, comprobante de ingreso y egreso, les permiten a los diferentes agentes conocer el movimiento de los demás agentes en la organización y conocer en qué medida cada uno de ellos está realizando acciones que puedan perjudicar sus propios intereses; de igual manera, estos sistemas le permiten conocer detalles de la organización a los agentes que no están involucrados con el estado de la misma, y así despertar un deseo de estos en anexarse a la red de interacciones que une a los agentes vinculados de la entidad; finalmente, la contabilidad entregará información que pueda ser utilizada por los agentes como fuente inicial para iniciar futuras interacciones, dejando a criterio de los mismos iniciar la búsqueda de otros tipos y fuentes de información para

⁸ Los costos de negociación, son los costos en que incurren los agentes buscando información para ganar certeza y confianza en una contratación.

tomar sus decisiones, en caso de que no consideren suficientes los elementos que la información contable les suministra.

De igual forma, Sunder (2005) sostiene que la contabilidad tiene la capacidad de ajustarse y acomodarse a la entidad, es así, como ésta va a necesitar mayor o menor cantidad de procedimientos y controles dependiendo del tamaño y forma de la entidad. Cuando se habla de tamaño, no se hace alusión a una cuestión física, sino a la cantidad y formas de contratos o interacciones entre los agentes, o, en otras palabras, la cantidad de nexos existentes entre la entidad y los agentes, y entre los mismos agentes.

A partir de lo anterior, Sunder (2005) clasifica la contabilidad en tres niveles: *teneduría de libros, contabilidad administrativa, y contabilidad financiera*.

La teneduría de libros hace relación a empresas pequeñas en las cuales los mismos socios son los administradores, que han empezado a realizar las actividades con ahorros propios o con préstamos no muy significativos (desde la perspectiva de la entidad financiera), la gran mayoría de sus bienes son vendidos y comprados de contado. En estas organizaciones, la contabilidad cumple una función que le permite al administrador recordar de forma cierta los movimientos de la entidad y organizar los datos de manera práctica, en este tipo de empresas no se necesita un mayor aporte de la contabilidad, ya que, el mayor volumen de las actividades y recursos aportados a la entidad se centra en un único agente.

Por su parte, la contabilidad administrativa, se da ante la existencia de muchos agentes administrativos, dando lugar a la presencia de una jerarquización administrativa, para este tipo de empresas la contabilidad entra a tratar de medir la contribución que cada uno de los administradores ha hecho a la entidad. Es aquí donde surge la departamentalización de las empresas, la asignación de ingresos y costos por departamento, entre otros elementos contables de distribución. Lo anterior tiene lugar, debido a que, no basta solo con recordar actividades y organizar la información, sino que también es necesario medir, de una forma fiable, el aporte que hacen los nuevos agentes incorporados a la estructura de la organización.

La información financiera aparece en aquellas entidades con una diversidad tal de accionistas, que estos no son capaces de controlar los recursos que han puesto en ellas, además, de que la labor administrativa se encuentra dividida en diferentes personas que administran diferentes partes de los aportes efectuados por accionistas. En este tipo de empresa es donde surgen los auditores (y en el caso colombiano, también los Revisores Fiscales) como aquellos que certifican que los datos entregados por los administradores a los accionistas son ciertos, además de cerciorarse de que dichos actos se hayan realizado de acuerdo con las instrucciones de los accionistas.

De acuerdo con la tesis de Sunder (2015), aunque todos los niveles de empresa tienen sus especificidades, lo común a todas es que el desarrollo de la contabilidad está en procura, o bien, de determinar responsabilidades, o de ejercer control. Los distintos agentes esperan en la contabilidad respuestas de lo que se está desarrollando en la entidad y, por tanto, debe satisfacer los requerimientos de la mayoría de estos, no obstante, los administradores deben tener un privilegio especial porque constituyen el núcleo central de todas las relaciones que se dan entre los agentes en las entidades. Por tanto, la contabilidad debe estar al servicio de estos administradores, los cuales no deben excederse en el uso de las facultades que se les ha otorgado, y al mismo tiempo debe dar cuentas de las responsabilidades derivadas de los contratos existentes en las organizaciones.

Llegado a este punto, es importante resaltar la función del sistema contable como un saber que representa el proceso en marcha y los resultados del mismo, capaz de regular la actividad de la entidad y dar forma a su proceso ante los stakeholders (grupos de interés, partes, constituyentes, actores) y la ley, y preocuparse además de una distribución estructurada de los resultados, así mismo la contabilidad puede también organizar la actividad económica procedente de acuerdo al proceso económico y monetario de la totalidad de la firma (Biondi, 2005, pág. 34).

Además, de acuerdo con Biondi (2005), la contabilidad interactúa dinámicamente con la administración y la organización⁹⁹, los cuales son los principales intérpretes a la hora del desarrollo

⁹⁹ La organización, como actividad, es entendida por Biondi (2005) como la forma en que interactúan las diferentes partes y agentes en las entidades.

de una actividad económica en cualquier entidad, ya que estos son los que vinculan, representan y articulan las partes, bien sean agentes o recursos, que interactúan en una organización, por tanto, es difícil concebir en una entidad, administración sin sistema contable, ni sistema contable sin administración, si bien son procesos independientes entre sí, son complementarios y potenciadores.

En síntesis, basados en Ijiri (1975), Biondi (2005) y Sunder (2005) en este trabajo se entenderá que la empresa es el lugar donde convergen e interactúan una diversa gama de agentes, internos o externos, en pro de unos objetivos propios e individuales, los cuales crean un objetivo común (en la empresa) que garantiza la existencia de la empresa, cada uno de estos agentes realiza unos aportes de diferente especie con la expectativa de que sean retribuidos por la empresa, a causa de esto la contabilidad toma un papel protagónico en las empresas ya que ésta se encarga de medir los aportes para determinar retribuciones, definir los derechos y las obligaciones de cada agente para con la organización, representar las actividades que realiza la empresa con cada agente, además de medir los resultados de la misma, siempre considerando las características propias de la empresa.

2.2 MEDICIÓN VS VALORACIÓN

Si bien, la medición contable posee un conjunto de características y conceptos que la hacen aparecer como un proceso objetivo, o en términos de Ijiri (1975), rígido, no se puede desconocer que el proceso como tal está en cabeza del medidor, es decir, la administración del ente, quien considerando los posibles escenarios que el contador le presenta, aplica sus conceptos y criterios para determinar las variables, porcentajes y rangos que considera más satisfactorios para cada situación, lo cual deriva en una carga de subjetivación del proceso de valoración.

La valoración y la medición son aspectos que deben ser considerados por aparte, “si bien, es verdad que la medida es la única representación del valor, este último existe independientemente, en cuanto a los objetos o acontecimientos son útiles a los sujetos económicos” (Lopez Diaz, 1975, pág. 89). Es decir, que el valor es una carga alta de subjetividad que está determinada de acuerdo a los juicios del sujeto quien lo determine, y la medición es el

proceso que se ha creado para tratar de dotar de objetividad una magnitud que tiene una gran carga subjetiva, o, en otras palabras, para tratar de identificar, y distinguir unos aspectos comunes que usan los sujetos a la hora de determinar el valor de los objetos.

De acuerdo con López (1975), la valoración tiene dos puntos de vista diferenciables: un primer punto, similar al planteado por Ijiri (1975), el cual se basa en la dualidad del valor de los objetos, visto como resultado de la elección entre dos momentos, el inicial donde se realiza un sacrificio económico, o el posterior donde se recibe el beneficio, es decir visto como utilidad o sacrificio; y un segundo punto de vista donde el valor es resultado de un proceso matemático de medición.

También, es menester mencionar la aclaración que realiza Montesinos (1978) del concepto de valor, según este autor:

Desde una óptica temporal, el concepto económico de valor tiene una proyección en dos sentidos: por una parte, una proyección retrospectiva, histórica, encaminada a evaluar los resultados de acciones pasadas, según un enfoque ex post de las actuaciones, mientras que, por otra, se proyecta hacia las actuaciones futuras, de acuerdo con un enfoque prospectivo, ex-ante, a fin de mostrar una estimación de los resultados que produciría en el sujeto interesado una hipotética secuencia de actos. (Montesinos Julve, 1978, pág. 91)

López (1975), al igual que Ijiri (1975), reconoce a la moneda como una unidad de medida válida para homogeneizar las diferentes cualidades que reportan los diversos recursos que maneja una entidad, no obstante, afirma que la existencia del plutocosmos¹⁰ queda oscurecida por la valoración monetaria (Lopez Diaz, 1975). Se quiere enfatizar en la existencia de otras dimensiones, además de la económica, que pueden servir a la hora de examinar y tratar de homogenizar las actividades y recursos que tienen lugar en las entidades, que además, pueden llegar a ser mejores sustitutos y por ende representar de mejor forma a las organizaciones, a pesar de esto, se ha elegido como modo de representación, y finalmente, de comunicación, las medidas de esencia económica, ya que, éstas poseen “un sistema relacional internamente estructurado, es decir, el conjunto numérico”

¹⁰ Se refiere a la variedad y diversidad de bienes coexistentes en las organizaciones con un objetivo común.

(Lopez Diaz, 1975, pág. 88). Este sistema hasta el momento no se ha logrado desarrollar ni consolidar en otras dimensiones al mismo nivel de complejidad y aceptación que lo ha hecho la dimensión económica, aunque se han realizado esfuerzos por estructurarlo desde otras dimensiones.

Con relación a la distinción que se propone realizar en esta parte del trabajo, Gómez (2016)¹¹ explica que los sujetos modernos encuentran identidad y contexto con la métrica, es decir, con la medición, de este punto se deriva que se haya combinado los asuntos correspondientes con la medición a los propios de la valoración. Siguiendo con este autor, se encuentra que los problemas asignados a la medición son la identificación de la riqueza y el origen de los flujos de efectivo; por su parte, los problemas asignados a la valoración son la determinación del valor del ingreso y así mismo del capital.

Por medio del autor en mención, se entiende que la medición como tal es un proceso de asignación de numerales a objetos o fenómenos de acuerdo a reglas, y se vuelve objetiva, si los diferentes agentes basados en las reglas llegan a las mismas conclusiones; en cambio, la valoración está constituida siempre por procesos sociales, que en primera instancia son construcciones individuales subjetivas, las cuales están permeadas por expectativas construidas socialmente, y posteriormente cuando estas construcciones individuales se interrelacionan emergen al campo del valor social. Siguiendo a Gómez (2016), se puede afirmar que las valoraciones son mediciones que tienen como único propósito objetivarlas y entregarlas al rol del experto, lo cual resulta en que la medición contable sea considerada autoritaria.

Así pues, como previamente se ha intentado evidenciar la valoración realizada por la contabilidad es un lenguaje destinado a tratar de comunicar las características del mundo real (valor económico de los fenómenos) por medio de un conjunto de símbolos estructurado internamente (sistema numérico); por esta razón, si el valor es algo subjetivo, la base de referencia utilizada debe tener existencia independiente de los sujetos interesados, es decir, debe ser un elemento objetivo (Montesinos Julve, 1978, pág. 93).

¹¹ Conferencia del profesor Mauricio Gómez en el marco de las Primeras jornadas de Investigación en Contabilidad Crítica, titulada: Medición y valoración contable: una aproximación heterodoxa.

No obstante, Montesinos (1978) aclara que, si bien es necesario que la base referencial tenga elementos objetivos verificables a partir de hechos observados, esta base también debe incluir estimaciones subjetivas sin evidencia externa, a pesar de esto, siempre serán preferibles las bases objetivas, siempre que éstas guarden un alto nivel de correspondencia con el principal, es decir, el valor del objeto. De acuerdo con Gómez (2016), las teorías que han pretendido objetivar las valoraciones se han basado en una relación valor-trabajo, la cual parte desde el punto de vista del que consume, al ver el sentido de uso como una necesidad; sin embargo, existen aquellos que ven el valor desde el punto de vista del que produce, que de igual manera parten del uso, pero han confundido, la necesidad con el deseo o la expectativa (Gómez, 2016). Estas dos corrientes han permeado en la contabilidad y configurado los modelos contables existentes hasta el momento.

Dicho brevemente, con base en Gómez (2016), Montesinos (1978) y López (1975) en este trabajo se asimilará, la valoración como un proceso social, construido inicialmente de manera subjetiva por cada persona (considerando las expectativas sociales) que a la postre, se interrelacionan para emerger como un valor social, por su parte, la medición será el proceso que trata de representar dicho valor social, por medio de herramientas principalmente matemáticas, sin llegar a ser nunca la caracterización exacta de la misma, pero que igualmente le ha servido como sustituto parcial de ella a pesar de sus carencias de representación.

Debido a que, como se afirmó anteriormente, el valor es una construcción social, a continuación, se realizará un breve recorrido sobre el concepto de valor en diferentes momentos de la historia por los diferentes teóricos de la economía.

2.3 CONCEPCIÓN DEL VALOR EN LAS DIFERENTES ÉPOCAS.

Para realizar el recorrido propuesto en este trabajo se utilizará el texto *Historia de las doctrinas económicas* de Erik Roll (1994).

De acuerdo con Roll (1994), el valor ha estado presente a lo largo de la historia de las doctrinas económicas, a pesar que éste solo es reconocido a finales del siglo XVII y a principios

del siglo XVIII, por las doctrinas económicas del momento, anterior a éstas, el valor ha hecho parte de las comunidades primitivas y así mismo de sus primitivas actividades económicas (Roll, 1994, pág. 22). Para hacer el análisis del valor en estos estadios de la historia hay que remontarse a la BIBLIA, en donde se encuentran patriarcados y una sociedad tribal, basada en gran parte por la propiedad privada y en un menor rango a la propiedad comunal, donde se le da valor a la relación de la familia con la posesión de la tierra y su divinidad (Roll, 1994, pág. 24).

Según Roll (1994), tiempo después en Grecia, Aristóteles, que a diferencia de platón, asimila de mejor manera el desarrollo de la sociedad griega en ese momento, y sienta los cimientos de la ciencia, planteó problemas económicos que han sido objeto de estudio por pensadores posteriores. En el desarrollo de esta ciencia, Aristóteles considera que la economía se divide en dos partes: la administración doméstica y la ciencia del abastecimiento; en esta última Aristóteles analiza el arte del cambio y distingue una forma natural y otra antinatural del cambio. La primera, la rama de la economía doméstica, consiste en la satisfacción de las necesidades naturales de los hombres; y la segunda va más allá de los confines del hogar y amplía la asociación de los hombres, destacando los usos para las cosas que se poseen, el uso propio e impropio o secundario, como ejemplo, encontramos el zapato (que se usa para calzarlo y también para cambiarlo), entonces Aristóteles distingue entre el valor de uso y el valor de cambio de las cosas que se poseen, distinción que ha perdurado hasta la actualidad (Roll, 1994, pág. 33). De igual forma, Aristóteles, en el “Libro V de la Ética” formula de manera ética la dicotomía existente con el dinero como medida de valor, ya que en esa época no se tenía claro que dinero existía como medio de cambio, satisfaciendo alguna necesidad; y en la forma de capital, llenando el deseo del hombre por acumular ilimitadamente (Roll, 1994, pág. 34).

Pasando a otra época, Roll (1994) percibe que el Imperio Romano no contribuyó en gran cuantía a las ciencias económicas, pero si al desarrollo legislativo, fueron los teólogos quienes en el Cristianismo avanzaron en teorías económicas. De acuerdo con Roll (1994), los romanos adoptaron en cuestiones económicas las ideas básicas que Aristóteles había desarrollado, no obstante en el cristianismo se realizaron algunos aportes, con San Agustín y Santo Tomás de

Aquino; el primero progreso en la teoría del *precio justo*¹², mientras que el segundo sustentó vagamente la teoría del valor de cambio con base en el costo de producción.

Es importante recordar que la edad media es conocida como la época en la cual hubo los menores aportes en asuntos científicos, como resultado de esto, tampoco hubo mayores desarrollos en conceptos, postulados o teorías económicas. Después de ésta época, Roll (1994) describe que en el capitalismo comercial el valor se representó por medio de la adquisición de tierras, el comercio exterior, los alimentos y el mercado, es decir, la acumulación de capital comercial que se invierte en tierras por razones de lucro, para buscar poderío o por prestigio (Roll, 1994, pág. 53).

Según Roll (1994), en el capitalismo industrial (Revolución Industrial) aparece un nuevo problema de precio y valor, que hasta ese momento había sido planteado casi exclusivamente en función de la circulación del dinero, en la época mercantilista se respondía a la doctrina del *precio justo*¹³. Con el desarrollo de la industria, la desaparición de los pequeños artesanos y la creación de las grandes industrias, los economistas se interesaron por la producción en lugar del cambio, en esta época era inconcebible afirmar que la riqueza era creada por el valor de cambio de los bienes, sino que el comercio era el precursor del valor (valor de cambio) y la ganancia por la cual se aumenta la riqueza (Roll, 1994, págs. 92-93), bien sea por medio de la búsqueda de más ingresos o menos costos.

De acuerdo con Roll (1994), William Petty consideró la mano de obra como una medida del valor, es decir, la teoría del valor como producto del trabajo, y también consideró el papel de la tierra en la creación del valor, según Roll (1994) para William Petty la tierra y el trabajo son determinantes del valor, este autor (Petty) fue el primero en buscar la relación entre la tierra y el trabajo como instrumentos para calcular el valor.

¹² La doctrina del precio justo estipulaba que el precio de un bien se determinaba a partir de un convenio, en el cual se le resarcía al productor los costos en que había incurrido en la creación del bien (costos de producción) más una compensación justa por su trabajo (Roll, 1994).

¹³ Es importante recordar que este precio se determina desde una concepción ética de la justicia.

Locke al igual que Petty, considera que el trabajo es la principal fuente de valor, según él, “casi todo el valor de los productos de la tierra se debía al trabajo” (Roll, 1994, pág. 106), Locke se fija en el valor de uso y no de cambio, Law por otra parte funda la teoría subjetiva del valor, con referencia al valor del dinero, Law rechaza la idea del valor imaginario del dinero, según él nada tenía valor si no es por el uso que se le da (Roll, 1994, pág. 109).

Roll (1994) continúa con Cantillon y su tratado *essai sur la nature du commerce en général* (1755), en el cual la teoría del valor, es una teoría de valor-trabajo, pero se transforma en una teoría de costo de producción con una mezcla de una teoría de oferta y demanda. Para Roll (1994), Cantillon argumenta en el capítulo X de su tratado, que el precio y el valor intrínseco de una cosa en general es la medida de la tierra y el trabajo que entran en producción, es decir, “si dos bienes son producidos por la misma cantidad de tierra y de trabajo de idénticas realidades, tendrán el mismo valor, pero variará la proporción en que tierra y trabajo determinan el valor de los distintos bienes, en algunos casos el trabajo constituye casi todo el valor, en otros la tierra es el principal determinante (Roll, 1994, pág. 115). Siguiendo este tema, Roll (1994) afirma que, Cantillon expone que el costo de producción determina el valor, también distingue entre el valor intrínseco y el precio fluctuante de venta en el mercado, de igual forma, explica la teoría del valor como producto del costo de producción y distingue entre el valor real de las mercancías y la ganancia de la enajenación obtenida al venderlas: el valor real estaba determinado por tres factores: el primer factor, es la cantidad del que podía producir un trabajador por término medio en un tiempo determinado; el segundo factor, es el valor de las subsistencias y gastos necesarios del trabajador, tanto para satisfacer sus necesidades personales, como para proveer los instrumentos correspondientes a su profesión; y el tercer factor, es el valor de los materiales, es decir, de la materia prima que es empleada por el trabajador, dadas estas tres cantidades queda determinado el valor real de un bien, lo que exceda es ganancia (Roll, 1994, pág. 117).

Avanzando al siglo XVIII, Roll (1994) distingue el desarrollo de un cuerpo de teoría económica en Francia, el cual se denominó *la fisiocracia*, los fisiócratas tuvieron muchas inconsistencias en la explicación del valor, ya que hacían del trabajo el único creador de excedentes, con respecto a esto sólo consideraron el valor de uso, y al examinar el valor de cambio adoptaron una postura diferente, para los fisiócratas la agricultura era la única que aportaba valor,

la industria no aportaba valor, solo los transformaba, además para éstos no era muy importante el valor de cambio, tan solo resaltaron el valor de uso (Roll, 1994, págs. 119-125).

Dando un salto a la época clásica, Roll (1994) estipula que Smith toma el trabajo como medida del valor, pero no considera tan solo a la agricultura, si no el trabajo de manera general, Smith inicia analizando la división del trabajo, para encontrar los principios que transforman las formas concretas y particulares del trabajo, que producen determinados bienes (valores de uso), el trabajo como elemento social, que se convierte en la fuente de la riqueza en abstracto (valor de cambio) (Roll, 1994, pág. 144). Adam Smith da dos usos de la palabra valor, el primero es la utilidad de un objeto en particular, el cual denomina valor en uso, y el segundo es la capacidad de un objeto para comprar otros bienes, a este lo denominó valor en cambio, Smith no se interesó mucho por el valor de uso, ya que, considero verdaderamente importante el valor de cambio, el cual lo dividió en tres partes, la primera, ¿Cuál es la medida del valor de cambio o su precio real o natural?, la segunda, ¿Cuáles son las partes que constituyen este precio natural? Y la tercera, ¿Cómo nacen de su precio natural las modificaciones del precio en el mercado y las mercancías? (Roll, 1994, pág. 145).

En la evolución de la teoría del valor, Adam Smith sigue afirmando que el valor real de cada componente del precio es igual a la cantidad de trabajo de que, con ella, pueda disponerse, pero los salarios, las utilidades y la renta no son las únicas fuentes de ingresos de la sociedad, es decir, las formas en que se distribuye el valor de las mercancías, sino que se convierten también en las tres fuentes originarias de todo valor de cambio. Con estas palabras Smith formuló la teoría primitiva del valor como producto del costo de producción. (Roll, 1994, págs. 150-151).

Smith afirma que los salarios, las utilidades y la renta son las tres fuentes originarias del valor. (Roll, 1994, pág. 152).

David Ricardo, un siglo después de Adam Smith, se preocupa por desarrollar aspectos que este había abordado acerca de la teoría del valor, Ricardo hace referencia a las distinción hecha por Smith sobre los dos usos de la palabra valor, reconoce que la utilidad es esencial para que una

mercancía tenga valor de cambio pero no la acepta como medida de ese valor, el valor en cambio se deriva de la escasez o del trabajo (Roll, 1994, pág. 164).

De acuerdo con Roll (1994), Ricardo da cuenta de una confusión en la teoría de Smith, y concluye que es la cantidad relativa de mercancías que produciría el trabajo lo que determina su valor relativo presente y pasado, y no las cantidades relativas de mercancías que se dan al trabajador a cambio de su trabajo. Según Roll (1994), Ricardo trata de demostrar que el valor es determinado por el trabajo presente y también por el trabajo pasado, que es incorporado por las herramientas, edificios, etc., lo usado para la producción es representado como trabajo acumulado que entra en el valor del producto a medida que se le da uso, el valor se sigue determinando por el trabajo presente, y acumulado, y el valor del producto que se apropia el capitalista una parte cubre los salarios y la otra son las utilidades.

De acuerdo con Roll (1994), aproximadamente 150 años después de Smith, Carlos Enrique Marx hace aportes a la economía y al concepto de valor, para Marx, en su concepto más sencillo, el trabajo es la actividad del hombre para producir sus medios de subsistencia, que considera que es su forma natural (universal); y en su forma social (histórica), la forma natural va dirigida a apropiarse de objetos naturales, de una forma u otra, es así como Marx considera el trabajo como una condición natural de la existencia humana, independiente de las formas sociales.

Según Roll (1994), para Marx, el trabajo produce objetos que satisfacen las necesidades humanas, es decir, los objetos poseen valor de uso, y el valor de uso es inseparable de las cualidades concretas del objeto, estos valores de uso coinciden con diferencias en las cualidades materiales de las mercancías y estas son usadas para el consumo, el trabajo como fuente de valor de uso no es la única fuente de valor, ya que el trabajo no se puede realizar sin material natural, el valor de uso se compone de trabajo y naturaleza, en diferentes proporciones, pero, la naturaleza siempre tiene que estar presente.

Roll (1994), afirma que Marx consideraba que la suma de los trabajos individuales de toda la sociedad produce la suma total de valores de uso que la sociedad requiere, el valor de uso se convierte en el producto de una fracción del trabajo total de la sociedad. El valor de cambio de un

bien es una fracción de trabajo humano abstracto, y su medida es la cantidad de sustancia constitutiva del valor, es decir, de trabajo que consume, esta cantidad de trabajo se puede medir por el tiempo empleado en la producción (tiempo de trabajo socialmente necesario). Según Roll (1994), cuando Marx habla de valor de cambio como el tiempo de trabajo socialmente necesario para la producción, propone que el trabajo en si no tiene valor, ya que hablar, del valor del trabajo equivale a hablar del valor del valor.

Para Roll (1994), Marx considera que, en el proceso de cambio de las mercancías, estas se convierten en valores de uso y valores de cambio, y la relación entre las mercancías establecidas con el cambio es doble, una relación de valores de cambio y de uso. Las mercancías como valores de cambio son de igual calidad y difieren en cantidad, pero, como valores de uso son cualitativamente diferentes (Roll, 1994, pág. 242).

A Marx le surge una dificultad, que consiste en que para convertirse en valor de cambio un bien cualquiera tiene que consumirse como valor de uso, y su consumo como valor de uso presupone la existencia como valor de cambio, esta dificultad, dice Marx, se resuelve convirtiendo una mercancía en el equivalente universal (el dinero) (Roll, 1994, pág. 242), al darle a una mercancía esta facultad (facultad de representar el trabajo social incorporado) se convierte en el portador de valor de cambio, además de su valor de uso. El equivalente universal que es el dinero sería una cristalización del valor de cambio de mercancías que ellas mismas producen en el proceso de cambio (Roll, 1994, pág. 243), el dinero como medida del valor de cambio es la forma en que aparece la medida inmanente del valor de las mercancías, y esto es el tiempo de trabajo.

De acuerdo con Roll (1994), en la transición a la economía moderna aparece Jean Baptiste Say, quien afirmó que el valor depende de la escasez y la utilidad, el valor de cambio era una expresión cuantitativa de estimaciones subjetivas de utilidad, Say fue uno de los primeros en formular el principio de que el valor de los factores de producción se derivaba del valor de los productos, teoría utilitaria del valor.

Continuando en esta época, Samuel Bailey hace consistir el valor en una relación, una referencia con otro valor, es decir, una cosa no puede ser valorada en si misma sin referencia de

otra cosa. Say considera que el costo de producción es el determinante del valor, el costo puede ser capital, trabajo o ambas cosas, considera el dinero como medida externa del valor pero este no tiene un valor constante (Roll, 1994, pág. 308).

En 1804 el Conde de Lauderdale, introdujo el factor de utilidad a la interpretación del valor de Adam Smith, según Lauderdale la riqueza individual posee utilidad y escasez, estos dos elementos determinan el valor y se ven expresados en la oferta y la demanda (Roll, 1994).

Nassau William Senior fue un precursor de la utilidad y trató de conciliar a Say y a Ricardo en las teorías del valor y la distribución. Senior define la riqueza como todo lo que es susceptible de cambio o que posee valor, y para que sea de esta manera se deben dar tres cualidades: la primera es la transferibilidad, la segunda es la escasez relativa y la tercera la utilidad; la utilidad se definía como la propiedad de proveer satisfacción de cualquier clase, por lo cual es un constituyente indispensable del valor, pero como la utilidad es susceptible a cambios por innumerables causas, Senior insinúa que la escasez relativa es el principal determinante del valor (Roll, 1994, pág. 313).

Senior eliminó las excepciones de Ricardo a la teoría del valor como producto del trabajo, no aceptó que el trabajo incorporado en una mercancía era la fuente y la medida del valor, y adoptó una definición de costo de producción que admitía la productividad del capital con el nombre de la *abstinencia*, esto con el fin de explicar las ganancias y al mismo tiempo conservar la teoría del valor - trabajo (Roll, 1994, pág. 314).

La teoría del valor de Senior, hasta este momento, no fue más que un desarrollo coherente de una tendencia ya existente, una teoría del valor como producto de la oferta y la demanda, donde el costo de producción es determinante de la oferta.

Con Roll (1994), se entiende que en la economía moderna se visualiza cómo la teoría del valor-trabajo ha sufrido modificaciones importantes para luego ser abandonada, muchos economistas requirieron una explicación más allá de la oferta y la demanda, y se adicionó una subestructura psicológica que hizo de la teoría post Ricardiana del valor una teoría subjetiva del costo real, la introducción de la parte psicológica le da una nueva importancia a la utilidad y un

cambio de opinión en relación al trabajo como determinante del valor, convirtiéndose en una expresión de un sacrificio subjetivo inspirado en el esfuerzo y trabajo de Adam Smith. (Roll, 1994, pág. 339).

Las escuelas de la utilidad pretenden una validez universal basadas en que formulan una teoría del valor independiente de todo orden social específico, sin embargo, en sus orígenes fue influida también para reforzar los aspectos ensalzadores de la teoría económica (Roll, 1994, pág. 340).

Por otra parte, están los teóricos modernos de la utilidad marginal, Hermann Heinrich Gossen, que hace referencia al valor, y dice que el valor de un objeto se medirá por completo en relación al goce que puede procurar, las unidades individuales de un bien tendrán valores diferentes de acuerdo a la cantidad que de ellos se posea, ya que, más allá de cierta cantidad, una unidad adicional dejará de tener valor absoluto, Gossen dice que el valor depende por completo de la relación objeto-sujeto, el valor se debe concebir solo en términos relativos (Roll, 1994, pág. 341).

Gossen menciona que los objetos que pueden poseer valor se clasifican como bienes de consumo (los que proporcionan goce inmediatamente), los bienes de segunda clase que son los que se necesitan conjuntamente para tener el goce y los bienes de tercera clase que son los usados en la producción de otros bienes (Roll, 1994, pág. 342).

William Stanley Jevons se propuso a dar una teoría definitiva de valor, con el principio fundamental de que el valor depende por entero de la utilidad partiendo del individuo y sus necesidades, sin embargo Jevons abandona su intento de dar explicación al origen del valor en función de la utilidad (Roll, 1994, pág. 347).

Carl Menger es famoso por su teoría subjetiva del valor, donde vincula las necesidades humanas y los medios de satisfacerlas, define la utilidad en un sentido relativo, como la capacidad de una cosa para ser puesta en relación causal con una necesidad, las cosas se convierten en mercancías cuando hay una necesidad y el individuo puede aplicar la cosa a esa necesidad, estas mercancías se clasifican en mercancías de primero, segundo, tercer orden y de orden superior, las

primeras sirven para satisfacer necesidades de manera directa, las ultimas satisfacen necesidades indirectamente, en su conjunto sirven para producir mercancías del primer orden (Roll, 1994, pág. 353).

Según Roll (1994), la teoría del valor de Menger deriva de su estudio de las mercancías económicas, cuando un individuo se da cuenta de la naturaleza económica de una mercancía se da origen en su mente un juicio llamado valor, según Menger el valor es la importancia que las mercancías concretas, o determinadas cantidades de ellas, adquieren para las personas por el hecho de que sabemos que la satisfacción de las necesidades depende de que dispongamos de dichas mercancías (Roll, 1994).

En la segunda generación de la línea de la utilidad marginal encontramos a Alfred Marshall, para Marshall las doctrinas centrales del valor y de la distribución combinan la utilidad marginal con el costo real subjetivo, para Marshall, son las fuerzas que actúan tras la oferta y la demanda, estas determinan el valor (Roll, 1994, pág. 363).

Marshall en la formulación de la relación existente entre la utilidad, la desutilidad, la demanda y el costo, hace un aporte al problema del valor y del precio, que se encuentra en el análisis del equilibrio de la oferta y la demanda, este análisis se basa en distinguir entre diferentes periodos de tiempo en que considera que actúan las fuerzas que tienden a establecer el equilibrio, y hace referencia a cuatro casos: el primero es cuando los valores del mercado igualan la oferta y la demanda, que se supone es fija; en el segundo y tercer caso están los valores normales, que se refieren a periodos cortos o largos; y en el cuarto caso se incluye los cambios de datos económicos, como población, gustos, técnica, capital y organización (Roll, 1994, pág. 364). Marshall comprendía que un análisis definitivo del costo era esencial para la teoría del valor.

Roll (1994) también enuncia a Weiser, quien consideraba que solo la utilidad es la causa de valor. Dice Weiser, que la formación del valor es un proceso circular, al igual que Menger piensa que el valor de los bienes de orden superior se deriva del valor de sus productos, este valor que se deriva se convierte en el elemento costo. (Roll, 1994, pág. 368)

En la escuela marginalista, en los Estados Unidos aparece John Bates Clark, el cual menciona que el valor es la medida de la utilidad, pero hay que hacer distinción de la utilidad absoluta¹⁴ a la utilidad efectiva, la utilidad efectiva es medida por la alteración de las condiciones subjetivas ocasionada por la desaparición o adición de un objeto (Roll, 1994, pág. 387).

Como se logra evidenciar en este breve recorrido por las escuelas económicas en la historia, han existido dos enfoques para determinar el valor, el primero construido en su génesis principalmente por la escuela clásica, la cual se basa en el valor como resultado de los elementos necesarios para producir el bien o prestar un servicio; y la segunda que fuese estructurado esencialmente desde la escuela neoclásica, cuya noción de valor se fundamenta en una visión subjetiva del valor, donde éste se crea a partir de las necesidades del adquiriente, bien sea una necesidad de uso (función primaria) o de cambio (transacción).

Unas y otras nociones de valoración crearon en la contabilidad diferentes formas matemáticas de realizar el cálculo del valor a agregar en los reportes financieros, pues cada noción defiende su perspectiva. A continuación, se pasará a describir algunos de estos tipos de valoración basados en la obra Teoría de la Contabilidad de Hendriksen (1974).

2.4 TIPOS DE MEDICIÓN

Como se afirmó anteriormente, el valor de un bien está compuesto por un concepto bidimensional, correspondientes a un valor inicial de sacrificio y a uno posterior de utilidad. Los primeros son conocidos como valores de cambio de entrada, y los segundos como valores de cambio de salida.

Los precios de salida “se basan en el importe monetario o el valor de cualquier otra forma de pago que se recibirá cuando un bien o servicio deje finalmente la empresa mediante un cambio” (Hendriksen, 1974, pág. 301). Estos a su vez, se clasifican en cobros futuros o servicios potenciales, precios corrientes, equivalentes corrientes en efectivo y valores de liquidación.

¹⁴ La utilidad absoluta es a la que se hace referencia a épocas anteriores a ésta.

De acuerdo con Hendriksen (1974), el valor actual de los cobros futuros o servicios potenciales se determinan por medio del proceso de descuento, este valor será menor en la medida en que el tiempo de cobro sea más largo. El cálculo de este valor implica asumir dos expectativas: primero, la tasa que representa el costo de oportunidad del dinero; y segundo, la probabilidad de cobrar el importe proyectado; además del periodo (o los periodos) propiamente dicho.

El precio corriente de salida es el precio por el cual será comercializado un bien, que se posea disponible para vender, en un mercado organizado, en un periodo corto de tiempo¹⁵. (Hendriksen, 1974, pág. 305).

Según Hendriksen (1974), los equivalentes corrientes en efectivo “representan el importe de efectivo o de poder adquisitivo generalizado que podría obtenerse por la venta de cada activo en condiciones de liquidación ordenada” (pág. 306).

Los valores de liquidación son parecidos a los precios corrientes de salida y a los equivalentes corrientes en efectivo, salvo que estos suponen una venta forzada (Hendriksen, 1974, pág. 306), es decir que no existe un deseo de realizar la transacción en el vendedor, sino que es resultado de una necesidad inminente.

Hendriksen (1974) clasifica los **precios de cambio de entrada** en costos históricos reales, costos corrientes, costos futuros descontados o costos imputados de valores de salida previstos.

El costo histórico real representa el valor más verificable y constatable, es el precio de cambio de los bienes y servicios en la fecha en que se adquieren, en el caso de recibir un bien monetario como pago, el costo será el valor corriente del activo entregado (Hendriksen, 1974, pág. 309).

Los costos corrientes de entrada representan el precio de cambio que haría falta en el día de la medición para obtener el mismo activo o su equivalente (Hendriksen, 1974, pág. 309), al

¹⁵ Si el bien va a estar por un tiempo considerable bajo el poder de la entidad debe aplicársele una tasa de descuento

igual que el precio corriente de salida, se requiere de un mercado organizado para poder determinar este valor.

Los costos futuros descontados representan el valor actual de los costos futuros de los activos no monetarios (bienes o servicios) adquiridos por adelantado (Hendriksen, 1974, pág. 309).

En cuanto a los costos estándar, de acuerdo con Hendriksen (1975), son una herramienta gerencial utilizada en el control de los costos de producción, estos pueden definirse como “una valoración basada en lo que deben ser los costos bajo ciertos supuestos concernientes al nivel conveniente de eficiencia productiva y de utilización de la capacidad de producción” (Hendriksen, 1974, pág. 311).

De igual forma Hendriksen (1975), enuncia dos formas más de medir los costos de producción: el costeo de absorción y el costeo directo. Ambas formas de medición agregan al valor de la mercancía los costos variables, la diferencia radica en que el costeo directo bajo ningún motivo admite la agregación de costos fijos al valor de las mercancías elaboradas por la empresa, en cambio que el costeo por absorción si lo permite, toda vez que se demuestre la relación de la erogación con el proceso de producción.

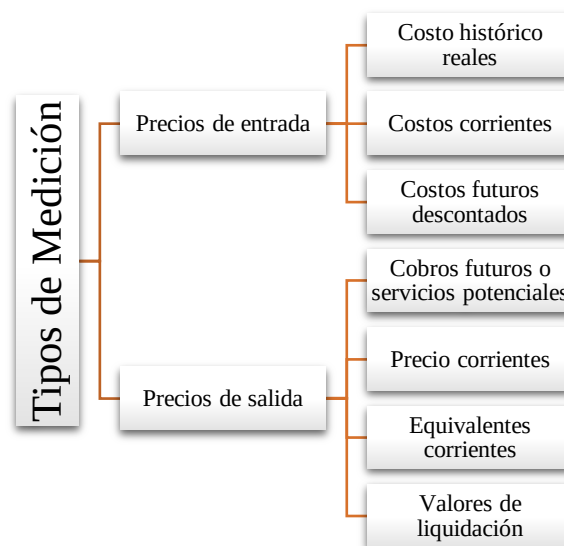


Gráfico 1: Tipos de Medición

Fuente: Elaboración propia con base en Hendriksen (1974)

2.5 NOCIONES BÁSICAS DE LA MEDICIÓN CONTABLE

Esta parte del trabajo tiene el propósito de definir un conjunto de características y conceptos necesarios para entender la medición que realiza la contabilidad.

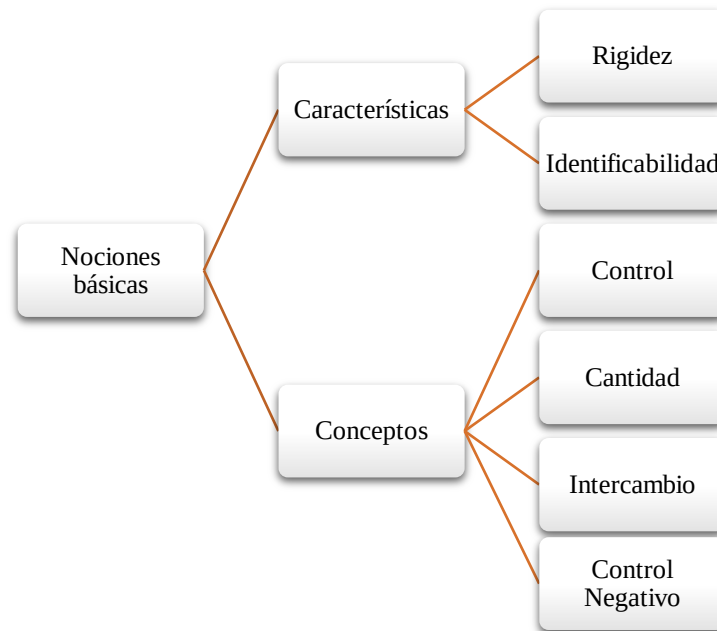


Gráfico 2: Nociones básicas de la medición contable

Fuente: Elaboración propia con base en Ijiri (1975)

2.5.1 Características.

Retomando los postulados de Ijiri (1975), se puede afirmar que la responsabilidad debe ser la base de la información que es reportada y revelada por las diferentes entidades a los diferentes agentes sociales, además que implícito a esa responsabilidad deben estar anclados unos objetivos. A partir de estos objetivos se debe realizar la medición contable, o en términos del autor *la medición del desempeño*.

Los objetivos determinados para la medición del desempeño pueden ser de distintas naturalezas: sociales, económicas o ambientales; no obstante, en la contabilidad se han priorizado los objetivos económicos sobre los demás, por la influencia que el sistema económico imperante

ha tenido en la práctica contable que, como se mencionó anteriormente, ha priorizado la información cuantitativa sobre la cualitativa, y hasta el momento los objetivos económicos han sido los más fáciles de cuantificar (Ijiri, 1975).

Ijiri (1975) ha establecido dos características iniciales básicas para el proceso de medición del desempeño de cualquier entidad, estas son la *rigidez* y la *identificabilidad*.

Rigidez.

La cualidad de *rigidez* en la medición del desempeño de una entidad nace de la relación que ella tiene con sus agentes, como estos agentes tienen una gran diversidad de necesidades e intereses sobre la entidad y la información que ésta revela, se hace necesario que la medición que la contabilidad realice de la misma sea inequívoca, indiscutible e innegable, de tal manera que no exista posibilidad de que alguna persona pueda discutirla. El objetivo central de esta característica en la medición es, entonces, lograr un consenso en la opinión que tengan los diferentes agentes acerca de la medición elaborada, o por lo menos lograr el menor grado de desacuerdo posible entre los mismos, ya que llegar a un consenso es un cometido de difícil logro.

Para lograr que una medida de desempeño sea rígida, Ijiri (1975) establece tres consideraciones:

- El proceso de medición debe elaborarse con base en hechos comprobables (Ijiri, 1975, pág. 36). De aquí la necesidad de que la contabilidad, registre, clasifique y resuma todos y cada uno de los eventos de naturaleza económica que ocurran y/o afecten a la entidad.
- Para el proceso de medición se deben establecer unas reglas, lo suficientemente bien definidas que le permitan a los agentes realizar juicios y tener criterios, para determinar los hechos que son justificables y los que no (Ijiri, 1975, pág. 36).
- La cantidad de reglas debe tener cierto grado de restricción, de tal manera que no existan dos reglas legítimas que permitan medir de manera diferente el mismo hecho, ya que, este suceso haría que la rigidez se pierda. No obstante, pueden existir diferentes alternativas de

medición para un hecho, siempre que esté bien especificado en qué casos aplica una alternativa sobre otra (Ijiri, 1975, pág. 36).

Así pues, podemos entender que un sistema de medición será rígido si agrupa un conjunto de reglas de medición creadas para cada situación en particular, que les permita a los diferentes agentes interesados justificar o desaprobar los hechos acaecidos en la entidad, hechos que para todas las situaciones deben de ser comprobables.

Con respecto a esta cualidad, Ijiri (1975) le da una preferencia a la rigidez sobre la objetividad, ya que, de acuerdo con este autor, el concepto de objetividad asume que los diferentes agentes, no tienen interés sobre la medición, cuando es evidente que cada agente tiene intereses especiales debido a una diversa gama de motivos, en lugar de esto, la rigidez asume un entorno de competitividad. Ijiri (1975) además sostiene que cuando las personas están bajo situaciones de no competitividad tienden a aceptar más ambigüedades que en situaciones de competitividad no aceptarían, lo cual termina generando una medición con menos exactitud y más ambigüedades en la búsqueda de los objetivos de la entidad.

Identificabilidad.

La segunda característica, *la identificabilidad*, parte del supuesto fundamental de que todos los objetos comparten propiedades comunes, es decir, que la contabilidad comunica y/o representa el estado de los objetos partiendo de dichas propiedades. De acuerdo con Ijiri (1975), a los objetos representados se les llama principal y a las medidas utilizadas se les denomina sustitutos, estos dos se relacionan por medio de una regla de representación. Acerca de esta característica es importante considerar tres particularidades:

- La medición no se refiere a un único objeto, sino más bien a una relación entre los objetos (Ijiri, 1975, pág. 43). Es decir, que a la hora de realizar una medición, prácticamente se está realizando una comparación de unas características establecidas para las entidades.
- Una asignación numérica a los objetos no transmite nada a menos que se especifique la relación entre los números usados para representar la relación entre los objetos (Ijiri, 1975,

pág. 43). Lo que conlleva a que cada medición tenga una escala a la cual se le asigna, de manera indirecta, una característica cualitativa a cada dato numérico.

- La medición presupone una comprensión del estado del principal (Ijiri, 1975, pág. 43). Es decir, que se debe tener una alta comprensión de la entidad propiamente dicha, antes de efectuar la medición de la misma.

En muchas ocasiones las personas se interesan más por el sustituto que por el principal, para este caso se interesan más por la medición realizada por la contabilidad que por la situación misma de la empresa, y esto constituye un problema, pues no se entiende la medición contable como una medición de los resultados económicos, sino que se toma como cualquier información cuantitativa que los contadores proveen para las decisiones económicas (Ijiri, 1975), por lo tanto, se estaría apartando a la contabilidad del cumplimiento de los objetivos propios de la empresa, y se le considera simplemente como un dato más anexo a los muchos que utiliza la entidad para la toma de decisiones.

Con lo anterior, no se quiere dar a entender que la contabilidad no pueda coadyuvar con el proceso de toma de decisiones económicas, sino que este proceso tiene un universo amplio de datos a utilizar de los cuales los datos contables son una parte, y además en algunas ocasiones parte de estos datos utilizados para tomar decisiones están fuera del control de la entidad¹⁶, por ende tratar de adherir estos datos no controlados en la medición que realiza la contabilidad puede resultar poco apropiado, a la hora de determinar el rendimiento que ha tenido la entidad.

Las afirmaciones susodichas son ratificadas por Cañibano basado en Churchman (1979), quien ve la medición, “como un medio para un fin, siendo éste precisamente lo que justifica aquella” (pág. 68), autor que además considera “más influenciado al proceso de toma de decisiones por las mediciones contables que a éstas por aquél” (pág. 69), es decir, que, como se ha afirmado, la contabilidad con sus diferentes instrumentos debe intervenir y marcar un rumbo en el proceso de toma de decisiones, y no recibir influencias sobre sus procesos y procedimientos internos por parte de la variabilidad que puede llegar a caracterizar a este proceso decisorio.

¹⁶ Por ejemplo, las tensiones diplomáticas entre los países, la situación de proveedor o cliente, el estado de las vías del país, la variación de una moneda extranjera, entre muchas otras.

2.5.2 Conceptos.

Hasta este punto, se ha hablado acerca de las cualidades que debe poseer un sistema de medición del rendimiento de una entidad, que como se explicó previamente, es el objeto de la medición que realiza la contabilidad, y que dicha medición debe realizarse conforme a los objetivos de la entidad, principalmente los económicos. Tomando como punto de partida la anterior afirmación, y reconociendo que el sistema económico actualmente vigente en el país es capitalista (Melo, 1990)¹⁷, se podría afirmar que el objetivo económico de las entidades es aumentar o por lo menos mantener los recursos que ésta controla, lo anterior basado en una afirmación de Weber (1904) en la cual deja claro cuál es el espíritu de una sociedad que se mueve bajo la influencia de un sistema capitalista:

“la ganancia no es un medio para la satisfacción de necesidades vitales del hombre, sino que más bien éste debe adquirir, porque tal es el fin de su vida. Para el común sentir de las gentes, esto constituye una inversión antinatural de la relación entre el hombre y el dinero; para el capitalismo, empero, ella es algo tan evidente y natural (...)” (Weber, 1904, pág. 48).¹⁸

Por lo tanto, como afirma Ijiri (1975) la medición que ejerce la contabilidad sobre la entidad debe en primera instancia identificar los recursos controlados por la entidad.

Control.

El *control* es uno de los cuatro conceptos fundamentales que este autor identifica para poder realizar la medición del desempeño de una entidad. En primera instancia, es importante denotar que no es relevante la fuente de la proveniencia de dicho control, esta fuente puede ser legal,

¹⁷ Melo (1990) realiza una explicación concreta de los principales momentos en la consolidación del sistema capitalista y la entrada en la modernidad de Colombia desde la época neogranadina hasta principios de los 90's.

¹⁸ Se reconoce que el capitalismo adopta diferentes formas de acuerdo al país/región en la que emerge, no obstante, parten todos de una misma base: la acumulación del capital.

contractual, social o de cualquier otra forma existente; en segunda instancia el control debe ser absoluto, es decir que se posee en términos concretos o no, Ijiri (1975) no contempla la posibilidad de la existencia de un control a medias o parcial. Estos recursos también, deben poseer un grado de utilidad para la entidad y además deben ser escasos, es decir, que debe ser necesario un sacrificio económico para adquirirlos.

Entonces, se puede entender a partir de Ijiri (1975) que el objetivo de la medición es encontrar, definir y determinar los recursos en un momento dado, y para determinar la ganancia/rendimiento de la entidad bastará con ver en cuánto estos recursos han incrementado o disminuido, no obstante, debe realizarse una discriminación de forma tal que se entienda cuáles fueron los nuevos recursos incorporados y cuales fueron apartados del control de la entidad.

Cantidad.

Además del control, Ijiri (1975) también anexa el concepto de *cantidad*. Las medidas, según el autor, se clasifican en primarias y secundarias, las primarias son aquellas que miden el objeto en primera instancia, y las secundarias son variaciones matemáticas de las medidas primarias, por lo tanto, es importante ubicar a la medición contable como una medida secundaria y a las cantidades definidas para cada grupo de recursos como las medidas primarias. Este concepto permite deducir que un recurso es sustituible por otro y crea una diferenciación entre la utilidad resultante de cada producto, ya que la sola cualidad de cada uno no permite visualizar la utilidad de cada recurso.¹⁹

Otra de las bondades principales del concepto de cantidad es la aditividad, es decir, la capacidad de acumular los diferentes recursos, para este caso sería prudente clasificar cada grupo de recursos de acuerdo a la medida de cantidad que mayor se ajuste a sus características. Esta característica facilita el trabajo de la medición contable, ya que, de manera permanente existen movimientos en las entidades que derivan en la agregación o extracción de recurso puntuales de

¹⁹ Por ejemplo, no es lo mismo una libra a un kilo de carne, se sabe que el kilo de carne resulta más útil, porque cubrirá en mayor medida la necesidad básica de alimentación, pero esto se sabe porque existe la medida de cantidad que lo indica.

los diferentes grupos, y de no existir esta noción sería necesario medir todo el grupo en su totalidad ante cualquier cambio u alteración que resultase en el mismo (Ijiri, 1975).

Intercambio.

Junto al concepto de control y al de cantidades, Ijiri (1975) ubica la noción de *intercambio*. La moneda es el elemento más común que, en la práctica, se les ha asociado a los diferentes recursos existentes, por lo tanto, es el utilizado para que todos estos recursos resulten en las mismas unidades, en este caso monetarias. Este autor nos aclara que los intercambios no solo se producen en el mercado, sino que también existen intercambios en producción, los cuales se derivan de la relación existente entre la entidad y la naturaleza. De acuerdo con Ijiri (1975), un intercambio se basa, en la acción con la cual una empresa renuncia al control que posee sobre un bien, para ganar el control de otro.

De esta manera se incorpora la relación causa y efecto a la contabilidad, y a su vez uno de los principios de la contabilidad²⁰ el cual estipula que cada beneficio trae asociado unos costos anexos al mismo, por este motivo, afirma Ijiri (1975), el costo es uno de los principales ingredientes de la medición contable. Lo anterior en vista de que las actividades que realiza la empresa siempre estarán encaminadas a aumentar sus recursos, y como el factor común de todos los recursos es la moneda, las entidades enfatizan sus esfuerzos hacia la consecución y aumento de dichos recursos, tal es así que los recursos no monetarios solo se mantienen por cuanto puedan contribuir a la generación de activos monetarios, y como éstos resultan ser los bienes objetivos de la entidad, es menester hacer la agregación de las medidas de cantidad con base en los parámetros de estos recursos (Ijiri, 1975, págs. 60-65).

De cualquier modo, la empresa no es un conjunto de eventos aislados, sino más bien todo lo contrario, toda actividad que se realiza en las entidades se hace con un fin, por ejemplo, cuando la empresa compra un bien con el objetivo de venderlo, lo hace precisando una utilidad, y la utilidad es el resultado de ambos eventos, la compra en el momento inicial y la venta en el

²⁰ El principio de asociación en la contabilidad estipula que a cada ingreso debe de vincularse los gastos y costos necesarios para generarlo.

momento posterior. De este suceso surge uno de los principales asuntos a resolver al momento de realizar la agregación final en la medición, el cual es la elección entre los dos valores: el valor del momento inicial o del momento posterior. Continuando con Ijiri (1975), el valor de un bien es la dualidad de conceptos cubierta por la utilidad y la desutilidad, y por tanto su cuantificación también deberá serlo, sin embargo, los números son unidimensionales, y estos no tienen la capacidad de expresar un concepto bidimensional²¹. De acuerdo con el autor en mención, indiferentemente de los constreñimientos existentes, es necesario elegir entre uno de los elementos de ese concepto bidimensional para poder ejecutar una medición aceptable.

Control negativo.

Ahora bien, Ijiri (1975) postula también el concepto de *control negativo* como parte fundamental del reconocimiento de los recursos que se debe asumir, el autor define este control como aquellos recursos sobre los cuales se espera que la entidad pierda el control que en el tiempo presente tiene sobre ellos. Con este concepto se incorpora la definición de activo donde se aglomeran todos los bienes poseídos en la entidad en el momento de la medición, los cuales son: los que controla en el momento actual, los que tiene un certeza que controlará en el futuro, y los que controla actualmente y en el futuro perderá dicho control; y también nace por su parte la definición de pasivo los cuales son los recursos que controla actualmente la entidad y en el futuro perderá dicho control, estos recursos de control negativo de igual forma se unen al proceso de determinación de medidas de cantidad en intercambios que se realiza con los otros bienes.

De manera complementaria a los conceptos de cantidades e intercambios utilizados por Ijiri (1975), Cañibano citando a Stevens (1979) postula, la existencia de cuatro escalas de medida que surgen de las reglas determinadas en cualquier sistema de medición, los cuales son la *escala nominal, ordinal, por intervalos y por cociente*.

²¹ Es importante destacar que la naturaleza económica de las transacciones supone una serie de factores anexos como lo son la variabilidad de la moneda, la propia inestabilidad de los mercados, y la multiplicidad de datos para conjeturar una información.

La escala nominal se caracteriza por darle una “clasificación de los operadores contables de acuerdo con un criterio dominante de la normativa económico-financiera externa y de las relaciones económico-contables vinculadas al proceso decisorio en el ámbito interno” (Cañibano Calvo, 1979, pág. 72), en esta escala resultan vitales los planes de cuentas creados por la contabilidad, los cuales ubican las características de los operadores contables²² en un número concreto. Ejemplo de esta escala, es la clasificación que se hace en inventario, propiedad, planta y equipo, obligaciones financieras, cuentas por pagar, entre otras.

La escala ordinal, por su parte, está relacionada a una cuantificación numérica de la cualidad de cada bien que permite comprender qué bien posee un mayor o menor grado la característica que identifica a ese grupo de recursos. Este aspecto ya se abordó anteriormente en este capítulo, cuando se hablaba de la característica de la medición, denominada identificabilidad, descrita por Ijiri (1975).

La escala por intervalos se acoge a la noción de que “todo intento predictivo suele estar vinculado en el orden cuantitativo más a un intervalo que a un punto, dado que el conocimiento de lo que está por acaecer suele venir referido más a un modelo probabilístico que determinista” (Cañibano Calvo, 1979, pág. 72). Para este caso el autor en mención sostiene que, si bien, existe un intervalo de valores a ser elegidos, siempre se elige uno para fines prácticos y operativos, ejemplos de este tipo de escala son los cálculos de las depreciaciones de los activos fijos, las provisiones de los deudores, determinación de costos predeterminados, amortización de diferidos, entre otros.

Finalmente, el autor ubica la escala por cociente, la cual se acciona por medio de la conversión de unas magnitudes dadas a otras por medio de algún factor matemático de intermediación entre las dos magnitudes. Para esta escala Cañibano (1979) trae como ejemplo la conversión que se realiza de la moneda a la hora de realizar estados financieros consolidados, cuando alguna de las empresas del grupo maneja una moneda diferente a la moneda funcional de la empresa matriz del grupo.

²² Para efectos de este trabajo, se entiende el término operadores contables como sinónimo de agentes.

En este capítulo se abordaron algunas de las características y los términos necesarios para comprender la medición y por ende la valoración que realiza la contabilidad, a continuación, se tratará de evidenciar como el uso de unos y otros tipos de valoración relacionados en la sección anterior (2.3) puede llegar a determinar y cambiar la visión de la empresa, considerando las enunciaciones que se dejaron estipuladas en la primera sección de este capítulo (2.1).

2.6 RELACIÓN ENTRE LA VISIÓN DE EMPRESA Y EL MÉTODO DE MEDICIÓN Y VALORACIÓN ADOPTADO

Anteriormente, se afirmó que la medición que realiza la contabilidad es un proceso de representación del valor, el cual es realizado por juicio subjetivo del medidor, quien con base en unos elementos de juicio, como lo son normas, teorías y conceptos, realiza un análisis de situación para realizar la medición (García, Limone A., & Álvarez R., 1988). En términos de Ijiri (1975), el valor sería el principal y la medición resultado del proceso contable sería el sustituto, dicho sustituto reemplaza al principal por su capacidad de representarlo y de facilitarle a las personas el entendimiento del mismo, es decir, que al momento de ver las afirmaciones que el resultado del proceso contable da acerca de las organizaciones, las personas asimilarán inmediatamente que dicho resultado es el propio valor de las organizaciones. Esto es importante al momento de entender como adoptar un método de medición afecta directamente la valoración que se hace de la empresa y, a la postre, cambia la propia visión que se tiene de la misma.

Uno de los elementos que interfieren a la hora de realizar la medición es el concepto de empresa, el cual está amarrado directamente con la noción de capital a mantener que subyace de la misma. La distinción que se realizará en este trabajo sobre el capital a mantener será la misma usada por García *et al* (1988) quienes lo clasificaron en: capital financiero o monetario y capital físico o capacidad operativa, de acuerdo con estos autores la distinción entre uno y otro concepto, radica en la postura que se defina cuando se enuncia la palabra capital, es decir, si se habla desde la perspectiva de los dueños o se refiere a lo que posee la empresa como un ente.

El **capital financiero** parte de la idea de la empresa como proyecto de inversión. De acuerdo con García *et al* (1988), este concepto surge del enfoque administrativo tayloriano-

fayoliano, escuela que nunca distinguió entre la empresa y el empresario, en la cual el objetivo de la administración se encuentra ligado a la mejora continua de la eficiencia en búsqueda de una rentabilidad superior, esta concepción de rentabilidad superior está vinculado únicamente con lo que satisface a los dueños de la empresa (pág. 75).

Como se evidenció con Biondi (2005), Ijiri (1975) y Sunder (2005), la empresa es un conjunto dinámico de partes, personas, y recursos que interactúan y convergen en procura de un objetivo, no obstante, la posición tomada desde el capital financiero o monetario implica situarse en una perspectiva “desde afuera”²³ para realizar medidas y valoraciones, lo cual conlleva a que éstas mediciones y valoraciones siempre deriven en términos de liquidación, ya que los accionistas, por lo general, sólo se interesan por constatar su capacidad de compra, es decir su liquidez (García *et al*, 1988, pág. 76). Lo anterior ocurre debido a que, desde esta perspectiva el capital es

“un intangible y el concepto monetario de capital es consistente con el objetivo básico de la inversión que es el de preservar e incrementar el poder de compra del inversor, sin considerar la forma y cantidad de los activos que se mantienen” (A.L. Wons, citado en, García *et al*, 1988, pág. 76)

A partir de estos autores, se entiende que esta perspectiva al desconocer los sistemas dinámicos de las empresas, y utilizar con mayor preeminencia valores de liquidación o de salida, desconoce el principio de negocio en marcha²⁴ que es pilar en la contabilidad.

El **capital físico o capacidad operativa** es el capital en el que García *et al* (1988) realizan mayor énfasis, incluso proponen denominarlo “enfoque de patrimonio productivo y operativo” (pág. 77). De conformidad con estos autores, esta visión del capital ve a la empresa como un sistema dinámico psico-social, el cual parte de un punto de vista “desde adentro” para medir la entidad, ya que aquí no solo es importante mantener la capacidad adquisitiva actual, sino también,

²³ Estas son las palabras utilizadas por García , Limone A., & Alvarez R. (1988) para relacionar una medición que desconoce los sistemas dinámicos de las empresas y solo se posiciona desde la óptica del inversionistas/accionista.

²⁴ Si bien Siade (2005) representa una postura netamente financiera, a juicio de los autores de este texto, define bien el principio de negocio en marcha al decir que “hablar de negocio en marcha es el antes y el después; es hablar de lo que la empresa ha sido, pero también lo que será” (Siade, 2005, pág. 34)

la forma y la cantidad de los activos mantenidos, debido a que lo importante es el potencial de la empresa para generar utilidades en el futuro, porque el principio de negocio en marcha siempre está presente.

Existen tres argumentos fundamentales utilizados por los autores en mención para privilegiar el concepto de capital físico sobre el monetario. El primero de los argumentos, es el reconocimiento del principio de entidad mercantil el cual establece que “la empresa es distinta de sus dueños y por este sólo hecho establece una operación de distinción, colocando los dueños fuera de la unidad empresa, eso es en el entorno” (García *et al*, 1988, pág. 77). Este principio reconoce la existencia de la empresa como un ente propio, que si bien nace de la querencia de los socios, tiene actuaciones independientes ya que estos mismos ceden su autoridad a unos agentes internos de la organización.

El segundo argumento, es la existencia del principio de dualidad económica, el cual permite el reconocimiento de los intercambios internos (transformaciones internas de la empresa) y externos (relación con su entorno) de la empresa, este principio permite reconocer que “toda transformación por tener un in-put y un out-put, tiene origen y un destino (o si lo preferimos una fuente y un uso)” (García *et al*, 1988, pág. 77).

Acorde con García *et al* (1988), la existencia del principio de dualidad económica genera la creación del método de la partida doble, la cual mediante la ecuación contable básica expresa el equilibrio fundamental entre todo sistema y su entorno, producto de unos desequilibrios capaces de generar lo que los físicos llaman *trabajo*, estos desequilibrios frutos del trabajo generado por las entidades son los que permiten la existencia una utilidad, o una pérdida, según sea el caso, ya que estos demuestran la variación del capital mantenido por la empresa de un período a otro (García *et al*, 1988, pág. 78). Dicho capital será medido de acuerdo a las características y conceptos que se mencionaron en un acápite anterior.

De esta forma, García *et al* (1988) coinciden con Ijiri (1975), en que la medición contable debe realizarse sobre la empresa desde la visión desde adentro, principalmente a lo concerniente al aumento o disminución de su riqueza en un período dado, como consecuencia de los recursos

sobre los que tiene control, teniendo en cuenta que los controla en procura de una subsistencia, una sobrevivencia y crecimiento.

Finalmente, el tercer, y último argumento, surge de la noción de empresa dinámica, dualidad económica y entidad mercantil de los que se ha estado hablando, este argumento gira en torno a los conceptos de flujo y stock. Estos dos conceptos están interrelacionados al punto de ser indivisibles, de acuerdo con García *et al* (1988) “el stock se produce como consecuencia de la existencia de un flujo y sólo se explica en referencia a los flujos de entrada y salida que lo generan por la diferencia caudal” (pág. 81), estos flujos y stocks se producen en las transformaciones y acumulaciones resultantes de los procesos que tienen lugar en la empresa, por ende, la contabilidad “debe medir e interpretar (...) esos flujos y los stocks (o acumulaciones) que ellos producen” (García *et al*, 1988, pág. 82).

En síntesis de acuerdo con García *et al* (1988), utilizar preeminentemente precios de salida como métodos de medición significa valorar las empresas considerando principalmente su capital financiero, lo que expresa que solo se están considerando los socios/inversores/accionistas como única parte influyente en las organizaciones, cuestión que desconoce el dinamismo que caracteriza a las entidades; de igual forma, privilegiar el uso de precios de entrada en los procesos de medición contable significa valorar las empresas considerando primariamente su capital físico, lo que conlleva a un reconocimiento de todas las características de la empresa que se desarrollaron en la primera sección de este capítulo (2.1).

Como se evidenció en esta última sección existe una interrelación entre el tipo de medición y el concepto de capital a mantener, estos dos conceptos junto con la unidad de medida son abarcados por los postulados de los modelos contables, por tal motivo se sacará un apartado especial en este trabajo monográfico para abordar en el próximo capítulo las implicaciones de los modelos contables y, a partir de éstos, poder además realizar la comparación entre los dos normatividades que se propone en este trabajo.

Hasta este punto se trató de esbozar todo lo concerniente a la medición que realiza la contabilidad en las empresas, se empezó con la definición de la empresa propiamente dicha,

pasando por algunas características y conceptos importantes de la medición, los tipos de medición y como se puede determinar una empresa con base en el tipo de medición que se realice en ella. Entendido lo anterior, se continuará con la explicación de los modelos contables y cuál es el papel del factor medición en cada uno de ellos.

3. MEDICIÓN EN LOS MODELOS CONTABLES

El objetivo de este capítulo es abordar los criterios y metodologías de valoración estipuladas para las pymes comerciales colombianas, tanto en el decreto 2649 de 1993, como en el decreto 2420 del 2015, es decir, la normatividad anterior y la entrante en el país. No obstante, antes de entrar a describir estos criterios y metodologías de valoración que cada norma utiliza, se considera importante realizar una conceptualización previa acerca de los modelos contables, los cuales circunscriben los criterios y metodologías de medición de las diferentes normas.

A causa de lo anterior, este capítulo se dividirá en tres secciones: una primera, en la cual definirán de manera concisa qué son los modelos contables, y cómo la medición se adhiere en cada modelo formando parte importante y transcendental de los mismos; en la segunda sección, se clasificarán los modelos contables de acuerdo a unos criterios que se explicarán en un momento posterior; y finalmente, una tercera sección donde se entrará en la descripción de los criterios y metodologías de una y otra normatividad, partiendo de la conceptualización hecha de los modelos contables.

3.1 MODELOS CONTABLES

Para poder desarrollar el objetivo de este trabajo monográfico es importante hablar algunos puntos fundamentales abordados desde los postulados de los modelos contables, por tal motivo se realizará una descripción puntual conforme a lo que a este tema se refiriere para poder, a partir de las definiciones y conceptos hallados en estos, realizar una descripción de las normatividades convergentes en el país, lo cual constituye el centro de este trabajo.

Primeramente, hay que decir que existe una confusión entre los conceptos modelo y teoría, lo cual ha llevado a malas interpretaciones y usos indistintos de estas dos palabras, a la hora de expresar o plantear las diferentes posiciones. Según De Andrade (2006), la palabra teoría ha sido desvirtuada debido a que en el léxico común se le considera a la teoría como “un conjunto de ideas incomprensibles y no comprobables (...), [que] son vistas como algo totalmente desvinculado de

lo cotidiano (...), [las cuales se entienden] como ideas que no pueden ser verificadas, ni tampoco medidas” (De Andrade Martins, 2006, pág. 43).

Parafraseando a De Andrade (2006), una teoría debe ofrecer medios de representación conceptual y simbólica de los datos de observación, y además ésta debe constituir un conjunto de reglas de inferencia que permita previsiones de datos y de hechos. Siendo más específicos, se podría afirmar que una teoría es el conjunto de conceptos, definiciones y posiciones relacionadas entre sí, que presentan una visión sistemática de fenómenos especificando relaciones entre variables, con el fin de explicar y prever fenómenos de la realidad (Kerlinger, citado en, De Andrade Martins, 2006, pág. 44).

Por otro lado, siguiendo a De Andrade (2006), y en referencia a la definición de modelo, se puede afirmar que no existe una forma única de definir modelo, dado que ésta dependerá del fin con el que sea utilizado el mismo, de hecho la confusión entre la definición de estas dos palabras surge precisamente de que la teoría es un modelo de la realidad, en cuanto a que los conceptos de la teoría corresponden biunívocamente con los objetos del mundo empírico (pág. 47). No obstante, como se afirmó en párrafos anteriores, la teoría es el conjunto de conceptos, definiciones y posturas relacionadas entre sí, mientras que el modelo es una interpretación de la teoría, o una explicación de la misma; teniendo en cuenta que, será una interpretación si “se realiza solamente en el plano del lenguaje”, y será una explicación si “se realiza en un nivel óntico, es decir, con relación a objetos o entes” (De Andrade Martins, 2006, pág. 47). En otras palabras, la realidad se parece al modelo únicamente en su estructura (De Andrade Martins, 2006, págs. 48-49).

La realidad que se pretende describir por medio de estos modelos, como concepto, tiene muchas acepciones en ciertas ocasiones contrarias, un ejemplo de esto son las ideas contrarias existentes entre escépticos y dogmáticos²⁵, o entre realistas e idealistas²⁶. Más allá de las

²⁵ Los escépticos afirman que no es posible que los seres humanos conozcan la realidad pues siempre están de espaldas a ésta y tan sólo tienen contacto con ella a través de los sentidos (Machado Rivera, 2009, pág. 192). Los dogmáticos por su parte “consideran de entrada la posibilidad de conocer la realidad, pues el ser humano la capta, la construye (Machado Rivera, 2009, pág. 192).

²⁶ Los realistas sostienen que la realidad existe independientemente de que se le conciba (Machado Rivera, 2009, pág. 192), mientras que los idealistas el mundo existe porque “hay alguien que lo concibe y lo crea con sus ideas de manera consciente (Machado Rivera, 2009, pág. 192)”

mencionadas diferencias, en el ámbito que compete a este trabajo monográfico, se entenderá que “la contabilidad trabaja sobre una realidad social, ya que gran parte de los conceptos que emplea se refieren a aspectos que se desarrollan en el ámbito de las relaciones entre humanos y grupos sociales” (Carrizo & León , 2007, pág. 22).

Tanto Carrizo & León (2007), como Machado (2009) coinciden en afirmar que el lenguaje es determinante en la forma de percibir la realidad. Carrizo & León (2007), con base en Macintosh, afirman que el lenguaje genera representaciones mentales, ya que todo lo que se sabe de la realidad son enunciados de la misma (págs. 23 - 24), además sostiene que “no se puede hacer una distinción entre realidad y representación, es decir, la representación mental es la única realidad” (Carrizo & León , 2007, pág. 23).

En esta misma línea Machado (2009), citando a Odgen, Popper y Penrose, manifiesta la existencia de tres dimensiones: el mundo material, el mundo de las ideas (mental) y el mundo de los símbolos. De acuerdo con Machado (2009) “el ser humano se enfrenta, convive, permanece en un mundo de cosas materiales [mundo material], que interpreta en su cerebro [mundo de las ideas] y que luego representa mediante símbolos [mundo de los símbolos] para facilitar su comprensión y comunicación con otros seres” (Machado Rivera, 2009, pág. 192).

Así pues, el conocimiento expresado mediante la contabilidad, que está contenida en las teorías y los modelos, es uno de los elementos básicos de la misma que le permiten interpretar la realidad o el mundo de las organizaciones, por medio de imágenes que se presentan en los estados financieros, acerca de las atributos o características de éstas, dichas características y atributos serán más o menos relevantes de acuerdo a las mismas teorías o modelos (Machado Rivera, 2009, pág. 194), lo anterior debido a que, la realidad que la contabilidad representa está “atada a los propósitos que persigue quien elabora, diseña y transmite la información” (Carrizo & León , 2007, pág. 22).

Es importante destacar que los modelos son considerados válidos si pueden pasar una confrontación con los hechos, no obstante esta validez, no convierte el modelo en verdadero o falso, sino que se le considera al modelo como adecuado o inadecuado de conformidad al campo en el que se aplique (De Andrade Martins, 2006, pág. 48).

Gómez (2007) afirma que un modelo contable es “una construcción conceptual que busca identificar relaciones e interrelaciones entre variables y simplificar las relaciones de fenómenos o hechos para su explicación y comprensión” (pág. 84), recordando que dicha interrelación busca representar “comprender y estudiar la situación patrimonial de los entes” (Fowler Newton, 2008, pág. 279), por medio del “conjunto de informes generales y estados contables, que tratan de proporcionar información aproximada a la realidad económica, o parte de ella” (López & Bilbao, s.f., pág. 3).

En resumen, siguiendo la línea de Gómez (2007), y considerando lo que se ha hablado sobre la definición de modelo y su representación de la realidad, en este trabajo monográfico se entenderán los **modelos contables** como representaciones simbólicas del mundo material contenidos en las organizaciones, que representan la realidad, o una parte determinada de la realidad de las organizaciones por medio de las abstracciones conceptuales contenidas en los diferentes reportes financieros, con el propósito de mostrar el desarrollo patrimonial en términos principalmente económicos y monetarios de las organizaciones, este cometido se realiza mediante un conjunto de variables fundamentales que ayudan a la interpretación de la realidad de estas organizaciones de acuerdo a unos objetivos dados por los elaboradores de dichos reportes.

3.1.1 Clasificación.

Ahora bien, después de llegar a la definición de modelo contable es importante comprender algunos rasgos significativos que distinguen a un modelo contable de otros modelos de diferente índole a la contable. Lo primero será especificar que los modelos, de que se hacen referencia en este trabajo, son modelos contables financieros. Éstos se distinguen de los demás modelos por cuanto su objeto de representación de la realidad son las organizaciones, y más concretamente la evaluación y desarrollo patrimonial de éstas.

Para poder desarrollar otras características de los modelos contables en este trabajo se utilizará un texto del autor De Andrade (2006) quien ha propuesto una tipología de modelos, los cuales pueden ser utilizados para hablar de las características de los mismos. El autor en mención

dividió los modelos en: explicativos, físicos, formales, icónicos, analógicos, simbólicos, taxonómicos, explanatorios o descriptivos, predictivos y normativos.

Inicialmente se encuentran los *modelos explicativos* los cuales consisten principalmente en estructuras concretas, específicas que son isomorfas con relación a una teoría o a una parte de la misma (2006, pág. 47); los *modelos físicos*, por su parte, son especificaciones de los explicativos, generalmente contruidos con materiales concretos y en escala (De Andrade Martins, 2006, pág. 47); por otro lado, los *modelos formales* “consisten en abstraer la forma lógica de los modelos concretos (físicos), alcanzando de este modo, una gran generalidad” (De Andrade Martins, pág. 47); continuando con De Andrade (2006), los *modelos icónicos* “corresponden a representaciones a escala reducida del objeto real, incorporando las propiedades significativas de su referente” (pág. 47).

A su vez, los *modelos analógicos* “corresponden a un conjunto de propiedades utilizadas para representar otro conjunto de propiedades asociadas con el sistema que está representando” (De Andrade Martins, 2006, pág. 47). También, se encuentran los *modelos simbólicos* que “corresponden a expresiones matemáticas que procuran reflejar la estructura del sistema que representan” (De Andrade Martins, 2006, pág. 47).

De igual manera, son enunciados los *modelos taxonómicos* que “objetivan estructurar procedimientos para la clasificación de eventos, entidades o datos. La utilidad de estos modelos está particularmente relacionada con el análisis individual de clases de fenómenos y en la comparación interclases, objetivando explicar diferencias” (De Andrade Martins, 2006, pág. 48).

Siguiendo a De Andrade (2006), los *modelos explanatorios o descriptivos* “objetivan explicar algún fenómeno tal y como él se presenta o funciona. La utilidad de estos modelos reposa básicamente en la posibilidad de resolver un problema específico de decisión” (pág. 48).

De igual modo aparecen definidos los *modelos predictivos* los cuales “son contruidos con el propósito explícito de prever el comportamiento de eventos futuros en función de un conjunto de variables de decisión y del ambiente” (De Andrade Martins, 2006, pág. 48).

Finalmente, están los *modelos normativos*, en los cuales se tratan cuestiones relativas al ‘deber ser’ de una determinada decisión, refiriéndose, por tanto, a la optimización de una determinada variable” (De Andrade Martins, 2006, pág. 48).

Después de realizar el análisis de cada uno de las anteriores definiciones, en este trabajo monográfico se llegó a la conclusión de clasificar a los modelos contables financieros como **modelos icónicos, analógicos, taxonómicos, y predictivos** por los motivos que se relacionaran a continuación.

En este trabajo se han clasificado los modelos contables financieros inicialmente como **icónicos**, debido a que, como se mencionó en el primer capítulo de este trabajo, a pesar de las múltiples dimensiones existentes para identificar a las organizaciones como la ambiental, social, y cultural, en términos contables se ha priorizado una representación económico-financiera de las entidades por encima de las dimensiones anteriormente nombradas. Lo anterior significa que, la representación que realizan los modelos contables financieros de las organizaciones queda reducida únicamente a la fracción de las características de las mismas que corresponden a una realidad económica o financiera, aquellas características que se salgan de dicha lógica quedan totalmente reducidas, eliminadas y negadas por los modelos contables financieros puesto que no se reconocen dichas características como parte esencial de las organizaciones.

Al mismo tiempo, se ha señalado que los modelos contables financieros son **analógicos**, ya que, estos acuden a un conjunto de propiedades y características que aportan otras áreas del conocimiento²⁷ para lograr describir las propiedades de las organizaciones, basta con mencionar lo que se señalaba en el capítulo anterior de este trabajo, cuando se traía a colación que en el proceso de medición/valoración que realiza la contabilidad se realizan agregaciones de los recursos para lo cual es necesario, inicialmente asociar y agrupar los recursos por tipo, identificando una cualidad, luego cuantificar numéricamente las cantidades de dicha cualidad que posee cada bien, para después realizar la agregación final en términos monetarios.

²⁷ Ospina (2006) esboza una relación entre la contabilidad y otras ramas del conocimiento como las Matemáticas, la Economía, el Derecho, la Gestión y las Ciencias Humanas.

Llegado a este punto, no puede pasar por alto que, la representación que la contabilidad realiza de los entes solo considera hechos contables²⁸, lo anterior tiene grandes repercusiones ya que, siguiendo a Ospina (2006), esto implica que “existen hechos socioeconómicos que no son captados por la contabilidad porque escapan de la racionalidad del sistema del capital (...) [y, asimismo], existen hechos socioeconómicos que aun inscribiéndose en la lógica del sistema no es posible captarlos por la carencia de instrumentales metodológicos” (pág. 163), lo cual termina evidenciando aún más la realidad parcializada que representa la contabilidad de las organizaciones, por el hecho de que presenta dificultades incluso para incorporar en sus representaciones realidades que hacen parte del objeto de estudio que reconoce como válido.

Continuando con la clasificación de los modelos contables financieros en los tipos manifestados por De Andrade (2006), en este trabajo se manifiestan que son de igual manera modelos **taxonómicos** puesto que la contabilidad se sirve de un proceso mediante el cual realiza la clasificación de los hechos contables anteriormente mencionados. En este proceso realiza procedimientos de sistematización, valuación, procesamiento, evaluación e información de los datos obtenidos de las organizaciones.

De conformidad con Elizondo (2003), la sistematización se refiere a la selección, diseño e instalación del sistema mediante el cual se elaborará la información financiera; la valuación es la cuantificación monetaria de las transacciones de la entidad (pág. 142); el procesamiento es la fase de captación, clasificación, registro, cálculo y síntesis de datos en los estados financieros (pág. 192); y la evaluación mide la afectación que sufre la entidad ante cada transacción que realiza (pág. 248); todo este proceso encuentra su fin en el procedimiento de información, el cual es la fase que comunica el resultado de todo el proceso contable, es el cierre de todo el proceso (pág. 258). Cabe aclarar que, si bien la información y comunicación puede considerarse la fase final del todo el proceso que realiza la contabilidad, dicho resultado es utilizado para un procedimiento más el cual es la toma de decisiones, esa afirmación empalma a los modelos contables financieros con la última característica que, en este trabajo se mencionara de ellos.

²⁸ Alcarria (2011), al igual que muchos otros textos, define los hechos contables como “cualquier acontecimiento que tiene efecto, en términos monetarios, sobre una unidad económica” (pág. 11) .

Así pues, para finalizar se mencionará que los modelos contables financieros son **predictivos**, ya que, una de las máximas presunciones que se tienen de ellos es la toma de decisiones basado en las previsiones de posibles situaciones de las entidades que pueden ser leída por medio de los reportes que entrega la contabilidad. Se evidencia, por ende, que todos los modelos contables financieros, o por lo menos los dos que se pretende describir en este trabajo (el modelo contenido en el decreto 2649 y el modelo propuesto por el IASB), tienen como objetivo la toma de decisiones de los usuarios de la información (terceros internos o externos), puesto que como afirma Tua (1995), desde los años sesenta comenzó una conversión en la contabilidad la cual la encamino hacia “la búsqueda de una verdad única por una verdad orientada al usuario” (1995, pág. 194). El punto importante de esa verdad orientada hacia el usuario es saber qué tanto puede llegar a alterar la información el hecho de darle prioridad a un usuario²⁹ por encima de otro, ya que como se constató en el primer capítulo cuando se hablaba de la relación entre la empresa, la contabilidad y los agentes, todos los agentes realizan aportes que contribuyen al dinamismo de las organizaciones, por lo cual los reportes que la contabilidad realice deben estar orientados a la satisfacción de las necesidades de todos los usuarios y no de un grupo fragmentado en particular.

3.1.2. Variables influyentes.

Interpretando las ideas de Fowler (2008), en este trabajo se han podido distinguir tres variables principales en la construcción de un modelo contable, éstas son: el concepto de capital (patrimonio) a mantener, los criterios de medición a emplear y la unidad de medida.

Capital.

Con respecto a esta variable es necesario traer a colación lo abordado en el capítulo anterior de este trabajo. Los modelos actuales de contabilidad financiera son patrimonialistas, por tal motivo cuando se refieren al concepto de capital, no lo hacen desde la perspectiva de la empresa, sino

²⁹ Se entiende que los usuarios de la información también son agentes actuales o potenciales de las organizaciones.

desde la posición de los socios, por tanto, la preocupación no se centra en el capital de la empresa, sino en el poder adquisitivo de los aportes de los socios.

El capital es entendido como la diferencia entre los aportes de activos y pasivos que realizan los accionistas/propietarios de la organización, como se afirmó en apartados anteriores de este trabajo, la deuda de la empresa con los propietarios es diferente a la deuda con otros terceros, ya que éstos terceros externos a la organización perciben intereses por dichas deudas, los cuales son exigibles con los plazos y tasas³⁰ que ellos mismos determinan; mientras que los socios deben esperar a que el resultado del ejercicio de las entidades presente utilidades para poder recibir compensaciones sobre la inversión que han realizado. Por este motivo, es importante la determinación de las ganancias³¹, “si la empresa adopta un criterio erróneo en la medición del capital se medirán mal los resultados y se distribuirán ganancias que no lo son, generando un gran perjuicio para la empresa” (Universidad Católica Argentina, pág. 6).

Con referencia al capital, Fowler (2008) permite entender dos formas de considerar el patrimonio: uno es el mantenimiento del capital físico, determinado por la capacidad productiva de la empresa; y el otro es el mantenimiento del capital financiero, medido sobre la base de la aportación de la valuación de aumentos y reducciones del capital, considerando el poder de compra de la aportación inicial.

Acerca del *mantenimiento del capital físico* se conoce que está definido por la búsqueda del mantenimiento de la capacidad operática o productiva de la inversión inicial realizada, en éste se mide la utilidad o ganancia a partir de la cantidad de activos productivos poseídos de un momento a otro, o por el nivel de producción que puede lograr la combinación de activos de la entidad de un momento inicial a otro posterior; este criterio puede llegar a ser inapropiado a la hora de realizar comparaciones entre empresas, puesto que no se han desarrollado las técnicas apropiadas para realizar dichas comparaciones, además pues, de que la evolución de la tecnología hace complicada la reposición de los bienes físicos poseídos en diferentes momentos del tiempo (Universidad Católica Argentina, págs. 7-8).

³⁰ Siempre que no supuren la tasa máxima de usura.

³¹ Aumento del patrimonio de un periodo a otro.

Por su parte, el criterio de *mantenimiento del capital financiero* parte del valor monetario (poder adquisitivo) aportado por los socios en el momento inicial, éste ha sido el más utilizado por la doctrina contable, por su adaptabilidad a los sistemas económicos actuales que se distinguen por el dinamismo y los cambios tecnológicos, sociales, en la demanda, etc., la medición de la ganancia bajo este criterio facilita la comparación entre entes en términos numéricos (Universidad Católica Argentina, págs. 7-8). Lo anterior, debido a que, mediante este criterio la empresa es vista solo desde los términos financieros y económicos, como ya se ha expresado en apartados anteriores de este trabajo.

Criterios de medición.

Con relación a la segunda variable de los modelos contables, **los criterios de medición**, continuando con Fowler (2008), se destacan tres opciones posibles para realizar las mediciones que realiza la contabilidad: la primera consiste en reconocer únicamente los resultados realizados y por ende solo utilizar especialmente importes históricos; la segunda posibilidad consiste en utilizar valores netos de realización para los bienes de fácil comercialización por un lado, y por el otro usar importes históricos para los demás elementos patrimoniales; la tercera consiste en usar valores corrientes³² como base principal de la valuación (Fowler Newton, 2008, pág. 280).

La realidad es que los modelos actuales descartan la primera opción, dado que, con la existencia del principio de realización y de asociación, se da por sentado que no es necesario esperar el momento del pago para el reconocimiento tanto de ingresos, como de gastos y/o costos, siempre que exista una evidencia válida y suficiente³³ que garantice la consumación del pago. La tercera opción, de igual forma, es de poca aplicación práctica actual, puesto que el valor histórico, aunque con actualizaciones y recálculos, siempre es considerado en los modelos contables. Finalmente, la segunda opción es de mayor uso en los modelos actuales, los cuales proponen el uso de valores históricos en unos momentos específicos, y de valores corrientes en otros

³² Los valores corrientes de los bienes son aquellos determinados para reflejar el valor de los mismos en la fecha que se realiza la medición.

³³ La evidencia será válida y suficiente de acuerdo con los lineamientos que los modelos contables estipulen.

momentos, de todas formas, existen modelos contables que dan mayor participación a los valores históricos sobre los corrientes y viceversa.

Entendido lo anterior, se pasará a definir de manera sucinta algunos criterios de medición, debido a que éstos ya han sido mencionados de manera más amplia en una sección del capítulo anterior.

El costo histórico es el sacrificio económico (precio pagado) en el momento de la adquisición del bien o servicio; *el costo de reposición o reproducción*, es un valor corriente, consiste en el costo necesario para volver a obtener el bien; de igual forma, *el valor neto de realización* es un valor corriente, pero este surge de la diferencia obtenida entre el precio de venta y los gastos necesarios para vender el bien; asimismo *el valor actual* es el valor futuro de todos los ingresos que se esperan percibir del bien traídos al presente mediante una tasa de conversión (Universidad Católica Argentina, págs. 10-11).

Unidad de medida.

Finalmente, se definirá la última variable enunciada por Fowler (2008) la cual es la **unidad de medida** para efectuar las mediciones. Con referencia a esta variable, el autor en mención dispone dos opciones a considerar: la primera consiste en omitir los efectos económicos de la inflación (o deflación) y acumular las mediciones originales como si estuvieran expresadas en una unidad de medida homogénea; y la segunda es el reconocimiento de los ajustes integrales por inflación para homogeneizar todas las mediciones contables (Fowler Newton, 2008, pág. 280). Es sustancial tener presente que la inflación, como pérdida persistente de poder adquisitivo de la moneda, puede llegar a provocar efectos en los estados contables, que a la postre tienen la posibilidad de distorsionar las cuentas y resultados de los mismos, así como las comparaciones que en ellos se basan (Universidad Católica Argentina, pág. 5). Debido a lo anterior, será necesario determinar si en el modelo se incorporarán, o no, los efectos de la inflación, y cuál será el procedimiento para hacerlo, esta determinación debería depender del sistema imperante en las empresas objetivo del modelo y del contexto económico del ente.

Ahora, ya teniendo conocimiento de lo que es un modelo contable y de cuáles son las variables necesarias para conformarlo, se pasará a definir los tipos de modelos contables que pueden existir de acuerdo a las variables ya dichas (capital a mantener, unidad de medida, criterios de medición), ya que siguiendo a Fowler (2008), si bien las normatividades contables actuales poseen distintas formas de adoptar estas variables, conteniendo así varios modelos en su interior, el entendimiento de cada uno de estos modelos puede ayudar a comprender estas normatividades en mejor medida.

Variables influyentes	Capital	Capital Financiero
		Capital Físico
	Criterios de Medición	Importes históricos
		Valores de realización
		Valores corrientes
	Unidad de medida	Ajustado por inflación
		Sin ajustes por inflación

Gráfico 3: Variables influyentes en la medición contable

Fuente: Elaboración propia con base en Fowler (2008)

3.1.3. Tipos de modelos contables.

Para realizar la tipología de los modelos contables, en este trabajo se considerará los aportes dados por dos autores, los cuales se consideran pertinentes para la posterior descripción de los modelos contables contenidos en las normatividades que aquí se pretenden escribir, estos autores son: Fowler (2008) y Aglietta & Rebérioux (2009); el primero clasifica los modelos contables de acuerdo a una lista de combinaciones posibles de las variables de modelos contables, mientras los segundos clasifican los modelos contables de acuerdo a los criterios de medición que utilizan, aludiendo que, la utilización de unos y otros llevan implícito consigo un modelo de empresa.

Propuesta de Fowler.

De acuerdo con la elección de las variables, Fowler (2008) clasifica los modelos en puros e híbridos.

Los modelos contables puros se caracterizan por usar solo una alternativa de cada variable de las mencionadas anteriormente (el patrimonio a mantener, los criterios de medición y la unidad de medida), manteniéndose rígidamente en las alternativas elegidas (Fowler Newton, 2008, págs. 279-281), a continuación se mencionarán de manera breve las posibles combinaciones del patrimonio a mantener, la unidad de medida y los criterios medición.

Tabla 1:
Combinaciones posibles de los modelos contables

COMBINACIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CRITERIOS DE MEDICIÓN	CAPITAL A MANTENER
#1	Sin ajuste monetario	Mediciones históricas	Capital financiero
#2	Con ajuste monetario integral	Mediciones históricas	Capital financiero
#3	Sin ajuste monetario	Valor neto de realización para los bienes de fácil comercialización	Capital financiero
#4	Con ajuste monetario integral	Valor neto de realización para los bienes de fácil comercialización	Capital financiero
#5	Sin ajuste monetario	Valores corrientes en general	Capital financiero
#6	Con ajuste monetario integral	Valores corrientes en general	Capital financiero
#7	Sin ajuste monetario	Valores corrientes en general	Capital físico
#8	Con ajuste monetario integral	Valores corrientes en general	Capital físico

Fuente: Elaboración propia con base en Fowler (2008)

Combinación #1

Esta combinación es considerada por Fowler (2008) como el modelo de *Contabilidad Tradicional*, posee los defectos resultantes de no considerar los efectos de la inflación y de usar mediciones del pasado que no tienen validez en el presente. En periodos de alta inflación dificultaría la presentación de los estados financieros como reflejo de la realidad económica, no

obstante, si el modelo es pensado solamente en términos de destinación de recursos y ubicación de los recursos, puede llegar a ser muy útil para la representación de las organizaciones.

Combinación #2

Continuando con Fowler (2008), esta combinación genera el modelo denominado, *Contabilidad Tradicional Ajustada*, en este modelo se incorporan los ajustes integrales por inflación, por lo tanto seguido al ajuste se calculan todas las re expresiones a moneda de cierre (pág. 296). Por lo general este modelo, y el mencionado anteriormente, son discutidos por no incorporar los valores de mercado en las valuaciones contables, los cuales actualmente han ganado una validez como instrumento de representación de la realidad económico-financiera de las entidades.

Combinación #3

Fowler (2008) ayuda a comprender esta tercera combinación como un modelo en donde se consideran las ganancias realizadas y las de fácil realización, siendo estos últimos calculados con base en valores netos de realización (pág. 287). Esta consideración de ganancias potencialmente realizables es descrita de acuerdo a la aversión al riesgo que se quiera desarrollar mediante el modelo, ya que la *fácil realización* termina siendo un concepto muy subjetivo; una segunda consideración de este modelo es la utilización de los valores de mercado para la valuación. Es conocido que no todos los bienes tienen un mercado activo, por lo tanto, la aplicación de este modelo se ve dificultada por el difícil acceso a los valores de mercado de los activos de mercados poco conocidos o inactivos, por lo cual se ven utilizadas, en algunos casos, algunas fórmulas de la matemática financiera, para cubrir dichas deficiencias.

Combinación #4

La combinación que da a este modelo corresponde al nombre de *Contabilidad Avanzada*, en la cual los bienes de fácil comercialización se valúan a sus valores netos de realización y se reconocen los resultados de tenencia, dado el ajuste monetario integral (Fowler Newton, 2008,

pág. 298). Este modelo alude las mismas complicaciones del modelo anterior, solo que se le adicionan los procedimientos para realizar ajustes monetarios por los cambios en el poder adquisitivo de la moneda.

Combinación #5

De acuerdo con Fowler (2008), este modelo recibe el nombre de *Contabilidad a Valores Corrientes sin Ajustes*, el cual representa la contabilidad a valores corrientes, según el autor en mención, para la aplicación de este modelo es necesario contar con normas contables específicas que permitan la medición de los activos y la cuantificación de los pasivos sobre bases correlativas, calcular las salidas de bienes a los valores corrientes de las fechas correspondientes y medir los resultados de tenencia por la variación de los valores corrientes de entrada y de salida. En este modelo de valores corrientes sin ajuste por inflación, los resultados de tenencia, por lo general, son mal medidos.

Combinación #6

Para Fowler (2008), este modelo es el de *Contabilidad a Valores Corrientes Ajustados*, considerado como un modelo teórico ya que es muy difícil aplicar los valores corrientes a los activos intangibles, y muy costoso de aplicar con los bienes de uso y similares.

Combinación #7

Según Fowler (2008), esta combinación genera el modelo denominado *La Contabilidad del Costo de Reposición*, sus principales características son: la medición de las existencias de bienes tangibles y de consumos sobre la base de sus costos de reposición, las diferencias entre los costos y los valores contables anteriores (no ajustados por inflación) no hacen parte del resultado del ejercicio, se considera como una reserva de revaluación, es decir, que se incorporan en el patrimonio de la entidad sin que los socios puedan recibir dividendos a causa de dicho ingreso.

Combinación #8

Fowler (2008) le da el nombre a esta combinación al modelo de *Mantenimiento del Capital Físico y Ajuste por Inflación*, no existe evidencia que demuestre que este modelo tenga aplicación real. En este modelo se supone que el capital operativo necesario es el integrado por los bienes de uso y de cambio, los cuales son financiados en su totalidad por el patrimonio, por ende, la diferencia entre los estados contables resultantes, considerando al capital financiero como el que se debe mantener es que los resultados de tenencia de bienes de uso y de cambio no inciden en el resultado del ejercicio, sino que se acumulan en una cuenta denominada reserva para el mantenimiento del capital (Fowler Newton, 2008, pág. 303).

Llegados a este punto es importante retomar la aclaración que se hizo antes de iniciar esta sección, lo cual es que en su mayoría estos modelos propuestos por Fowler (2008) no son desarrollados plenamente por las normas contables nacionales, sino que se realiza una mixtura dependiendo las características de los bienes, derechos y recursos en general que pueda tener una organización, además de las disposiciones culturales que caractericen el entorno de las entidades, así pues, las normatividades contables existentes son uniones de las combinaciones que se han visto en este apartado, siempre que dicha combinación tenga aplicación práctica.

Lo que se evidenció en el párrafo anterior, es similar a los modelos híbridos enunciados por Fowler (2008), este autor reconoce que, la mayoría de normas contables existentes en el globo, estiman y desestiman los ajustes integrales por inflación de la moneda; le dan mayor prioridad a unos criterios de medición sobre otros, sin llegar a descartar ninguno de ellos por completo. En el único aspecto en el cual parece existir cierta homogeneidad, es en el de reconocimiento del mantenimiento del capital financiero, ya que a la fecha no existen los instrumentos metodológicos suficientes para abrir campo a una contabilidad que imponga el mantenimiento del capital físico como criterio de medición del capital.

Lo anterior constituye una gran debilidad dentro de los modelos contables financieros, ya que, autores como García *et al* (1988), reconocen el potencial al capital físico como el mejor criterio de medición, desarrollado teóricamente, para representar el mantenimiento de capital y así

la realidad económica del ente. A causa de esto, será significativo que se puedan encontrar herramientas metodológicas mediante las cuales se puedan incorporar esta alternativa a los modelos contables financieros.

Propuesta de Aglietta & Rebérioux.

Habiendo terminado de explicar la clasificación que propone Fowler (2008) para los modelos contables, se pasará a explicar la categorización que realizan Aglietta & Rebérioux (2009) para los mismos, lo cual resulta igual de importante para el cumplimiento de los objetivos de este trabajo.

Aglietta & Rebérioux (2009) distinguen dos tipos de modelos contables: los modelos dinámicos y los modelos estáticos. Estos modelos son el resultado de la distinción entre la forma en que los modelos priorizan evaluar los activos y los pasivos, medición que a la postre, afecta el rendimiento propio de la empresa, así como sus resultados. El nacimiento de los enfoques dinámicos y estáticos se remonta a Francia en el año de 1673, y Alemania en 1794. En estos países surgen los primeros sistemas contables regidos a cabalidad por la ley.

La concepción del enfoque dinámico de la empresa está ligada a la definición de empresa que se realizó en el primer capítulo de este trabajo, ya que este enfoque reconoce las dinámicas internas, como la herramienta fundamental para la determinación del valor de las entidades, es decir, que los activos crean valor en la medida en que contribuyan a la puesta en el mercado de los bienes producidos por las entidades, o en la prestación de servicios de las mismas. Así pues, los activos son el resultado de inversiones acaecidas en la realización de gastos para la adquisición de elementos apropiados para el desarrollo de la actividad empresarial de la organización en el tiempo, por consiguiente, las erogaciones solo tienen valor en la medida en que aporten a la dinámica de la empresa, de lo contrario dichas erogaciones no son activadas sino que se reconocen como cargas o gastos no invertidos, o en otras palabras, gastos no activados. No obstante, estos gastos no invertidos deben tener relación con la actividad de la empresa para poder ser incorporados a los resultados de la misma, ya que la distinción entre activo y gasto radica en el tiempo de aportación que dicha erogación realiza en la entidad. Siguiendo con Aglietta &

Rebérioux (2009), los modelos subscritos a este enfoque se caracterizan por el uso del costo histórico en sus mediciones, es decir que priorizan la utilización de precios de entrada en la valuación de los activos.

Por otra parte, el concepto del enfoque estático se aparta de las dinámicas internas de la empresa para generar valor, y la evaluación de los activos se realiza de manera inmediata, dicho de otro modo, los bienes, derechos y recursos poseídos por las empresas no aportan valor por su contribución a las dinámicas de las mismas, sino por su valor liquidable³⁴, valor que además debe tener la capacidad en un momento preciso de reembolsar el conjunto de deudas pertenecientes a la empresa. Con Aglietta & Rebérioux (2009), se entiende que la empresa según el enfoque dinámico adquirirá valor siempre que el valor actual de los activos supere el valor de los pasivos, indiferentemente de las formas en que la empresa realice sus procesos internos administrativos, productivos, mercantiles, y demás procesos importantes para su sostenimiento.

Acorde con los autores en mención, los activos adquiridos por una empresa en el enfoque estático están valuados por el valor de mercado y no a su costo de entrada, las depreciaciones son cargas que reducen el resultado, los costos incurridos para la consolidación de la marca o desarrollo de la investigación en el dominio de la actividad no son activados y pasan directamente a la carga del ejercicio; este enfoque se denomina así a razón de mantener el predominio de los valores de mercado seguido de la voluntad de proteger a toda costa a los acreedores (Aglietta & Rebérioux, 2009, pág. 156). En resumen, el enfoque estático no capitaliza los costos incurridos en la consolidación de la marca o desarrollo de la investigación en el dominio de la actividad, y además, representa los bienes de la empresa a su valor liquidable o de mercado, porque está interesado en representar y valorar a las entidades de acuerdo con un flujo de efectivo real y potencial, que poco tiene que ver con la realidad dinámica operante al interior de las organizaciones, ni con su capacidad de desarrollar sus actividades mercantiles.

Países como Francia, Estados Unidos y Gran Bretaña son los principales representantes de la visión dinámica, ya que, en estos inicialmente se adoptó el costo histórico como principio de valuación de los activos y se permitió en muchos casos la activación de gasto. No obstante, Aglietta

³⁴ Valor monetario que se espera recibir a cambio del activo en el momento de la liquidación.

& Rebérioux (2009) afirman que el hecho de permitir desvalorizaciones de los bienes, por medio del reconocimiento de provisiones y la afectación de los resultados, es un acercamiento del modelo dinámico hacia el estático, por más que en ninguno de los dos enfoques se permita la valorización de los activos con cargo a resultados, puesto que, en el caso del enfoque dinámico no es su principal método de medición, y en el caso del enfoque estático, porque el reconocimiento de las valorizaciones con afectación a los resultados, implicaría un anticipo de dividendos a los socios sin la existencia de una ganancia real, situación que a la postre podría afectar a otros acreedores, debido a que en la liquidación de una empresa en la cual se hubiese llevado a cabo la distribución de utilidades no realizadas los acreedores no podrán recuperar sobre el patrimonio de los accionistas estas utilidades, por consiguiente, en ambos enfoques se da la existencia del principio de prudencia, aunque su motivación sea distinta.

Entonces se observa cómo, desde sus inicios, se aproximan por medio del principio de prudencia a dos concepciones opuestas. Los ajustes al valor son más comunes en países como Alemania, en Estados Unidos y Gran Bretaña, no obstante, en las últimas dos décadas se ha presentado un desapego al principio del costo histórico y se ha ido encaminando un re-direccionamiento hacia el concepto estático un poco modificado al propuesto inicialmente en Alemania (Aglietta & Rebérioux, 2009, pág. 158). Este nuevo enfoque estático emergente, al decir de Aglietta & Rebérioux (2009), se le incorpora además, la instrumentación de gestión, que pretende aumentar el conocimiento interno de los costos de producción, y que otorga a la contabilidad general con un conjunto de instrumentos de gestión, dando una agrupación de indicadores que procuran controlar y orientar al mismo tiempo la gestión de las empresas.

De esta manera, se puede establecer una similitud con lo ocurrido en el contexto nacional en términos de la convergencia de normatividad, puesto que ésta se ajusta a la dinámica que se ha venido presentando en el contexto internacional, debido a que la implementación del modelo contable del IASB marca un cambio de enfoque en Colombia, ya que, el modelo establecido por el decreto 2649 de 1993 está principalmente influenciado por el método de valoración del costo histórico, que es la principal característica de la concepción dinámica; mientras que el modelo propuesto por el IASB muestra como principal metodología de valoración el valor razonable, el

cual prioriza el uso de valores de mercado, y estos son la principal característica de los modelos estáticos.

La idea de mostrar las propuestas de modelos contables ilustrados por Fowler (2008) y Aglieta & Rebérioux (2009), es poseer un marco de referencia para realizar la descripción de los modelos contables que se pasará a hacer a continuación.

3.2 DESCRIPCIÓN DE LOS CRITERIOS DE MEDICIÓN UTILIZADOS POR LOS MODELOS CONTABLES CONVERGENTES EN COLOMBIA

Como se evidenció en anteriores apartes de este trabajo, la elección de unos u otros criterios de medición no obedecen a un tema de querencia, sino a un conjunto de elementos, como los objetivos determinados para la información revelada, los terceros objetivos de la información, definición de empresa, entre otros. Estos elementos que se han enunciado, por lo general, están contenidos dentro del marco conceptual de las normas. En la mayoría de las normas, el marco conceptual es el punto de partida para creación de las demás consideraciones normativas, ejemplo de ello es la constitución política en Colombia, norma a partir de la cual todos los decretos, leyes y demás deben partir y de no hacerlo, no son consideradas como aplicables en el entorno nacional.

De acuerdo con Cea (2005) los modelos contables deben formarse con base en su marco conceptual y, a partir de éste, emplear una lógica deductiva que le permita crear un conjunto de normas específicas que guarden un nivel de armonía y coherencia entre sí, aun siendo así, es probable que el modelo, aunque sea completo o abundante en detalles, presente frecuentes y visibles contradicciones, incoherencias y fisuras en el plano de la racionalidad de conjunto, que no le permita la representación de los hechos económicos de una manera idónea, llevando a la creación de una información no confiable, que a la postre le sería inútil a los usuarios de la información, lo que conllevaría a la no realización de los objetivos que se plantea el modelo, siendo así un despropósito en términos contables.

Siguiendo lo anteriormente nombrado para realizar la descripción de los modelos contables se considerarán los siguientes ítems: *origen, objetivos de la información, usuarios destinatarios,*

definición de empresa, y finalmente la descripción de *los criterios de medición*. Cabe aclarar que como este trabajo solo se refiere a las pequeñas y medianas empresas comerciales de Colombia, en el momento de la descripción de los criterios de medición solo se realizará en los rubros que caracteriza este tipo de entidades.

Antes de empezar esta descripción, es necesario precisar que aunque en el modelo propuesto por IASB para pymes, que está dividido por secciones, no se habla precisamente de un marco conceptual (como si lo dice el decreto 2649 de 1993), éste sí dedica la sección 2 a lo que se denomina *Conceptos y principios generales*, en el cual se abordan temáticas idénticas a las del marco conceptual del decreto 2649 de 1993. Sin embargo, el hecho de tener por título *marco conceptual*, no significa que dicha parte de la normatividad cumpla con dicha función, eso dependerá de que dicha parte de la norma le dé la racionalidad y constituya la base de las demás normas básicas que deberían desprenderse de ella. No obstante, el objetivo central de este trabajo no es ocuparse como tal de la racionalidad del marco conceptual de cada norma con el conjunto de las mismas.

3.2.1 Origen.

Colombia es un Estado de Derecho, en el cual la Constitución política de 1991 es la norma suprema, por lo tanto, ninguna norma posterior puede ir en contra de esta, solamente los tratados internacionales adscritos estarán por encima de la Constitución Política en determinados casos. El ente encargado de modificar la constitución, por medio de la creación de las leyes es el Congreso de la República, dadas las atribuciones conferidas en la Constitución, así mismo, este ente está facultado para validar las normas de menor jerarquía, ya que éstas no podrán vulnerar las de jerarquía superior. El orden jerárquico sería el siguiente: Constitución Nacional, leyes, decretos, actos administrativos del orden departamental, y, actos administrativos de orden municipal, respectivamente. Las Leyes pueden ser estatutarias, orgánicas y ordinarias, los decretos pueden ser extraordinarios, reglamentarios y ordinarios, los actos administrativos departamentales son acuerdos y los municipales son resoluciones y circulares.

El marco conceptual de la contabilidad se haya soportado a través de las leyes, decretos, resoluciones y actos administrativos expedidos por el Gobierno Nacional, en virtud de las facultades que la Constitución de 1991 le otorga, ya que, según ésta, la dirección general de la economía nacional estará a cargo del Estado (artículo 334 y 335 de la Constitución Nacional).

Con la constitución de 1991 se determina la creación de la Contaduría General de la Nación, institución mediante la cual el gobierno obtiene las facultades para reglamentar en materia contable, y en uso de sus facultades constitucionales se expide el Decreto 2649 de 1993, por medio del cual se establecen los principios y normas contables generalmente aceptadas en Colombia, acorde a la ley 43 de 1990.

Es necesario resaltar que, de acuerdo con Álvarez, Sepúlveda, Muñoz, & Londoño (2016), el modelo contable del decreto 2649 de 1993 era armónico con el Marco conceptual y las Normas Internacionales vigentes en ese momento, principalmente influenciados por Estados Unidos, ya que estas fueron tomadas como guía³⁵, sin embargo, estas Normas Internacionales sufrieron modificaciones por parte del IASC³⁶, las cuales no fueron consideradas posteriormente por las normas colombianas, lo cual generó una desarmonización de las normas colombianas y las normas internacionales.

Por su parte, de acuerdo con la OICE³⁷, el nacimiento del modelo contable del IASB data del año 1966 como producto de una propuesta de estudio de los órganos profesionales de la contabilidad de Canadá, el Reino Unido y los Estados Unidos, para desarrollar estudios comparativos de las prácticas contables y de auditoría de estas naciones. A raíz de lo anterior, en 1967 es creado el grupo de estudio internacional de contadores (AISG), el cual es el precursor de la IASC, en 1968 surge el primer estudio del AISG, el cual compara las prácticas de contabilidad para los inventarios en Canadá, el Reino Unido y los Estados Unidos. Con el AISG se publicaron 20 estudios hasta 1977, año en que fue disuelto, algunos de estos estudios son tomados para iniciar el AISC.

³⁵ Algunos autores opinan que estos estándares no fueron una guía, sino que fueron totalmente copiados.

³⁶ International Accounting Standards Committee.

³⁷ Cronología publicada en la página web: <http://www.nicniif.org/home/iasb/cronologia-de-iasc-y-iasb.html>.

En 1972, aparece la propuesta para crear la IASC, la cual es presentada por sir Henry Benson en el 10° Congreso Mundial de Contadores en Sidney, Congreso en el cual en discusión con los tres países AISG, se promueven debates por Benson para incluir representantes de otros países como Francia, Australia, Alemania, Japón, los países bajos y México.

En 1973, se realiza el acuerdo para establecer el IASC, firmado por los representantes de los organismos profesionales de la contabilidad de Australia, Canadá, Francia, Alemania, Japón, México, países bajos, el Reino Unido, Irlanda y Estados Unidos, el cual tiene una duración de 27 años, desde el año 1973 hasta el año 2000. Ya en 1999 los ministros de finanzas del G7 y el Fondo Monetario Internacional urgen del apoyo de las IASC para el fortalecimiento de las Arquitectura Financiera Internacional, a causa de lo anterior, la junta del IASC aprueba de manera unánime la reestructuración en una junta de 14 miembros, de los cuales 12 son de tiempo completo, esta junta será de fideicomisarios independientes.

En el año 2000, se conforma el comité ad hoc de nominaciones, con el fin de nominar los fideicomisarios que vigilaran la nueva estructura del IASB, los miembros del IASC aprueban la reestructuración del comité, éstos nombran a Sir David Tweedie como el primer presidente de la reestructurada IASB.

A Colombia, concretamente llega presentado por Simón Gaviria Muñoz, quien aludiendo la necesidad de integrar al país a la dinámica internacional y procurando una aparente actualización y mejora de las normas contables del país, presenta el proyecto de ley 165 en el año 2007, propuesta que, después de pasar por el proceso respectivo en el aparato legislativo del país, se transforma en la Ley 1314 de 2009. Esta ley tiene por objetivo iniciar el proceso de convergencia entre la norma nacional y la norma emitida por el IASB, proceso que ha sido cuestionado, en muchas instancias, ya que en muchas de sus actuaciones se presentan procesos de adopción más que de convergencia³⁸.

³⁸ El hecho de que se realice una adopción de la norma internacional puede ocasionar que esta resulte inconstitucional, ya que se le estaría dando la potestad a un ente privado de normas con fuerza de ley en el país.

3.2.2 Objetivos de la información y usuarios.

El modelo contenido en el decreto 2649, en su artículo tercero, manifestaba nueve objetivos básicos, en los cuales se “le dio prioridad a la realidad económica del ente con énfasis en el control de sus recursos, independientemente de la propiedad de los mismos y de la naturaleza lucrativa que pasea” (Giraldo Garcés & Mendoza Ossa, 2002, pág. 118), además la mayoría de sus objetivos fueron orientados hacia usuarios que a bien eran, o dueños de los medios de producción, o administradores de capital, o quienes controlan y vigilan las operaciones económicas y contables (Giraldo Garcés & Mendoza Ossa, 2002, pág. 110), no obstante, quedaron enunciados algunos objetivos que pretenden guiar a la contabilidad hacia el cumplimiento de una labor social y comunitaria.

El modelo propuesto por el IASB, por su parte, manifiesta dos objetivos en los párrafos 2.2 y 2.3, en los cuales se manifiesta la intención de mostrar “*información sobre la situación financiera, el rendimiento y los flujos de efectivo de la entidad que sea útil para la toma de decisiones económicas de una amplia gama de usuarios*, además de *dar cuenta de la responsabilidad en la gestión de los recursos confiados a la misma*”.

Con lo anterior se evidencia que, mientras en el decreto 2649 le da importancia a una gran cantidad de terceros (por lo menos se plasmó en el papel), el modelo del IASB de entrada, evidencia una necesidad de informar inicialmente a aquellos que no tienen participación en las organizaciones, pero esta información solo es creada en términos de *la situación financiera, el rendimiento y los flujos de efectivo de la entidad*, por lo cual solo será útil para inversionistas potenciales. Además, cuando la norma habla acerca de mostrar los resultados de la administración de la gerencia, no es orientado para que la gerencia realice una retroalimentación de sus procesos y actividades, sino para *dar cuenta de los recursos que le fueron confiados*, por lo tanto, no está orientada dicha información hacia la gerencia, sino hacia los socios actuales de los entes. Por lo contrario, en el decreto 2649 por lo menos se manifiesta, en su artículo tercero, un objetivo de la información que está orientado a *apoyar a los administradores en la planeación, organización y*

dirección de los negocios, objetivo el cual demuestra una intención de reconocer y facilitar las dinámicas internas de las organizaciones, que se describió en apartes anteriores de este trabajo.

Tabla 2:

Posibles usuarios de la información

Posibles usuarios de la información	
Decreto 2649 1993	NIIF para pymes
Administradores	Accionistas
Trabajadores	
Proveedores y Acreedores	Inversionistas
Accionistas	
Inversionistas	Proveedores y Acreedores
Entidades de Control y Estadística Nacionales	
Comunidad en General	

Fuente: Elaboración propia

3.2.3 Definición de empresa.

En el decreto 2649 se encuentra, en el artículo sexto, una figura similar a la empresa, la cual es el ente económico. Este es definido como “la actividad económica organizada como una unidad, respecto de la cual se predica el control de los recursos, el cual debe ser identificado y definido de forma tal que se distinga de otros entes”. Por su parte, para encontrar una figura parecida en el modelo del IASB es necesario remitirse a un proyecto de Norma del año 2015, en el cual se encuentra el concepto de entidad que informa, la cual es “una entidad que elige preparar estados financieros con propósito de información general, o bien se le requiere que lo haga”

3.2.4 Criterios de medición.

El artículo 10 del decreto 2649 muestra cuatro criterios generales que pueden ser considerados a la hora de realizar las mediciones en contabilidad, estos son:

- “Valor o costo histórico es el que representa el importe original consumido u obtenido en efectivo, o en su equivalente, en el momento de realización de un hecho económico.
- Valor actual o de reposición es el que representa el importe en efectivo, o en su equivalente, que se consumiría para reponer un activo o se requeriría para liquidar una obligación, en el momento actual.
- Valor de realización o de mercado es el que representa el importe en efectivo, o en su equivalente, en que se espera sea convertido un activo o liquidado un pasivo, en el curso normal de los negocios.
- Valor presente o descontado es el que representa el importe actual de las entradas o salidas netas en efectivo, o en su equivalente, que generaría un activo o un pasivo, una vez hecho el descuento de su valor futuro a la tasa pactada.”

Por su parte el párrafo 2.34 de la sección 2 de la NIIF para pymes menciona dos bases de medición, estas son:

- “Para los activos, el costo histórico es el importe de efectivo o equivalente al efectivo pagado, o el valor razonable de la contraprestación entregada para adquirir el activo en el momento de su adquisición. Para los pasivos, el costo histórico es el importe de lo recibido en efectivo o equivalentes al efectivo o el valor razonable de los activos no monetarios recibidos a cambio de la obligación en el momento en que se incurre en ella o en algunas circunstancias, los importes de efectivo que se espera pagar para liquidar el pasivo en el curso normal de los negocios.
- El valor razonable es el importe por el cual puede ser intercambiado un activo o cancelado un pasivo, entre comprador y un vendedor interesado y debidamente informado, que realizan una transacción en condiciones de independencia mutua.”

Se destaca en este punto que, mientras el decreto 2649 trata de tener definiciones concretas en la forma de efectuar la medición por parte de cada criterio, el modelo del IASB le da máxima

preponderancia al valor razonable, que de acuerdo a la definición, el valor razonable puede tomar la forma de cualquiera de los cuatro criterios de medición enunciados por el decreto 2649, pero al mismo tiempo ninguno, lo anterior debido a que, el valor razonable, de acuerdo a su definición, surge de un acuerdo entre partes, y las partes pueden acordar cualquier criterio de los ya mencionados (valor histórico, de realización o reposición, de realización o de mercado, y presente o descontado) o simplemente pueden aducir a la experiencia, la expectativa, o cualquier método generado por la incertidumbre de un mercado cambiante.

Para poder observar en mayor medida los criterios que cada modelo utiliza, se entrará a revisar cómo son medidos algunos elementos del activo y el pasivo por cada norma. Al ser este un trabajo que se centra en las pymes comerciales de Colombia se considerarán elementos comunes en éstas, como lo son: efectivo, cuentas por cobrar, inventarios, activos fijos, obligaciones financieras, cuentas por pagar, obligaciones laborales, e impuestos. Además, se revisará lo concerniente al reconocimiento de ingresos y gastos de diferente índole.

Disponible.

En el decreto 2649 de 1993 no se encuentra definido el concepto de efectivo. Una figura similar es estipulada en el artículo 14 del decreto 2650 de 1993, en el cual se encuentra el concepto de *Disponible*, éste se establece como “los recursos de liquidez inmediata, total o parcial con que cuenta el ente económico y puede utilizar para fines generales o específicos”. Los recursos que se mencionan en esta norma como disponible son: Caja, depósitos en bancos y otras entidades financieras, remesas en tránsito y los fondos.

En la NIIF para pymes, el efectivo se encuentra incorporado en los instrumentos financieros básicos, lo cual implica que éste es tratado como un activo financiero para la entidad que a la vez genera un pasivo financiero o un instrumento de patrimonio en otra entidad. Además, el párrafo 7.2 de la sección 7 de la NIIF para pymes, define a los equivalentes de efectivo como “las inversiones a corto plazo de gran liquidez que se mantienen para cumplir con los compromisos de pago a corto plazo más que para propósitos de inversión u otros”.

Cuentas por cobrar.

El artículo 62 del decreto 2649 define las cuentas por cobrar como derechos a reclamar efectivo u otros bienes a favor de la empresa fruto de su actividad ordinaria. En cada cierre de período debe examinarse su recuperabilidad y realizarse el reconocimiento de las pérdidas de valor. Solo en casos especiales, dependiendo de la naturaleza de la partida y la actividad económica del ente, se podrán reconocer estas partidas a su valor presente. No obstante, para realizar el ajuste, por lo general se utiliza métodos de provisión de origen tributario, como lo son la provisión general y la provisión individual contenidos en el decreto 187 de 1975 en los artículos 74 y 75 respectivamente.

Obligaciones financieras.

De acuerdo con el artículo 74 del decreto 2649, corresponden a las cantidades de efectivo recibidas a título de mutuo y se deben registrar por el monto de su principal, los intereses y gastos financieros que no incrementen el principal se deben registrar por separado.

Cuentas por pagar.

De conformidad al artículo 75 del decreto 2649, estos elementos son las obligaciones a cargo del ente económico, originadas en bienes o servicios recibidos, se deben distinguir proveedores, acreedores, vinculados y otros por separado.

De acuerdo a la orientación 009 de 2016 del Consejo de Técnico de la Contaduría Pública, las cuentas por cobrar, las obligaciones financieras y las cuentas por pagar, comúnmente manejadas por las pymes colombianas, son consideradas por la NIIF para pymes, en la sección 11, como instrumentos financieros básicos. La definición de estos instrumentos está contenida en el párrafo 11.3 de la NIIF para pymes, donde se dice que *un instrumento financiero es un contrato que da lugar a un activo financiero de una entidad y a un pasivo financiero o un instrumento de patrimonio*. El párrafo 11.5 de la misma sección, establece de forma precisa en el literal (d) que

las cuentas por cobrar son instrumentos financieros básicos, siempre que cumplan con unas condiciones dadas en los párrafos 11.8 y 11.9.

La medición inicial de las cuentas por cobrar, las cuentas por pagar y las obligaciones financieras (si se es el deudor), de acuerdo con el párrafo 11.13 de la NIIF para pymes, se realiza utilizando el precio de transacción, excepto si existe una transacción de financiación. Esta financiación implica el pago de la deuda en un plazo más allá de los términos comerciales normales o se financia a una tasa diferente de la tasa de interés del mercado. En los mencionados casos, la medición inicial será el valor presente de los futuros pagos descontados a una tasa de interés a la de un instrumento de deuda similar.

Al final de cada periodo los instrumentos de deuda se miden al costo amortizado³⁹ con el método del interés efectivo⁴⁰, lo cual implica que en la medición de estas partidas se realiza al costo total de la transacción totalizando entradas y salidas de efectivo, sin dividirlos. Los activos corrientes o pasivos corrientes se miden al importe no descontado del efectivo, mientras los activos o pasivos que incluyan una transacción de financiación deben ser medidos al valor presente de los futuros pagos.

El reconocimiento de los intereses (con cargo a resultados del ejercicio) derivados de la cuenta por cobrar, o por pagar, se realiza de acuerdo con la tasa efectiva del contrato, que puede o no coincidir con la tasa pactada en el contrato, esto dependerá de la existencia de costos anexos a la transacción (papelería, seguros, etc.), ya que estos no se reconocen en el momento inicial, sino que se difieren durante la vida del contrato, y se reconocen como intereses sin importar la particularidad de la partida, es decir, que mientras en el decreto 2649 se reconocen las erogaciones necesarias para adquirir los préstamos como gastos en el periodo que suceden, la normatividad NIIF que determina esos movimientos de efectivo son parte de la financiación de la transacción por el lapso que dure el pago total del préstamo. Además, de existir evidencia objetiva de pérdida

³⁹ El costo amortizado es igual a: Valor origen de la operación, menos reembolsos de principal, más o menos las amortizaciones acumuladas por el método de interés efectivo, menos el deterioro.

⁴⁰ La tasa de descuento mediante la cual todos los ingresos se hacen iguales a todos los egresos. Se halla a partir de la TIR.

de valor de la cuenta por cobrar, este debe reconocerse como un deterioro, estas evidencias se basan en las probabilidades y eventos que enuncia el párrafo 11.22 de las NIIF para pymes.

La principal diferencia entre las dos normatividades radica en los valores registrados tanto para el activo, como para pasivos, son los intereses reconocidos periodo a periodo. Las NIIF para pymes cambian la naturaleza de los gastos derivados del contrato y los convierte todos en intereses, además de diferirlos a lo largo del contrato, lo cual implica afectaciones diferentes a los resultados, ya que de existir dichos gastos anexos en el momento inicial se reducen los gastos en los resultados, pero en los periodos siguientes van aumentando, hasta compensarse la diferencia⁴¹. De igual forma, el reconocimiento de la pérdida de valor o posible incobrabilidad, cambia de una normatividad a otra, en el decreto 2649 se determinaron unas tasas de provisión⁴² de acuerdo al vencimiento de las cuentas por cobrar, mientras que las NIIF para pymes entregan al medir la determinación de dicha reducción con base en expectativas derivadas de los eventos observados.

Inventarios.

Según el decreto 2649, en su artículo 63, los inventarios son bienes corporales destinados para la venta en el curso normal de los negocios, de igual forma constituyen inventario los que estén en proceso de producción, o los materiales necesarios para iniciar la producción. Bajo esta normatividad el valor de los inventarios es el total de las erogaciones y cargos directo o indirectos necesarios para ponerlos en condiciones de venta. Para realizar esta agregación se podrán utilizar el método PEPS⁴³, UEPS⁴⁴, identificación específica o promedio ponderado. Al cierre del periodo, los inventarios pueden ser ajustados a su valor neto de realización mediante provisiones, solo por medio del reconocimiento de pérdidas, es decir, que solo se ajusten en el caso de una disminución de su valor.

⁴¹ Con el decreto 2649, los intereses se reconocen de acuerdo a la tasa pactada en el contrato.

⁴² Estas tasa de provisión están contempladas en el artículo 74 del decreto 187 de 1975, el cual tiene un origen fiscal.

⁴³ Primeras en entrar, primeras en salir.

⁴⁴ Últimas en entrar, primeras en salir.

Por su parte, la sección 13 de las NIIF para pymes define el inventario de la misma forma que el decreto 2649, en cuanto son activos mantenidos para la venta en el curso normal de los negocios, en proceso de producción o en forma de suministros o materiales⁴⁵. De igual forma, estos se miden, de acuerdo al párrafo 13.4 de la sección 13, al menor entre el costo y el precio de venta menos los costos de terminación y venta.

A diferencia del decreto 2649, la sección 13 permite la deducción del descuento financiero del valor de los inventarios, siempre que se haya adoptado por política contable de la respectiva entidad. Además, esta sección no permite el uso del método ultimas en entrar primeras en salir (UEPS en español, LIFO en inglés) como herramienta de medición de los inventarios. Asimismo, la sección 13, en el párrafo 13.9, obliga a distribuir los costos indirectos de fabricación fijos entre la capacidad instalada, o capacidad normal de los medios de producción, en caso de que la producción del periodo sea inferior a la capacidad normal, y no exista una causa válida (esperas por mantenimiento, fallos de producción, etc.), dicha diferencia debe ser reconocida como un gasto en el mismo periodo en el que se experimentó la merma en la producción, sin afectar el costo del inventario.

Finalmente, de acuerdo con el párrafo 27.2 y 27.4, referenciados el párrafo 13.19, a final de periodo debe revisarse si existe evidencia de deterioro en la partida, es decir si son totalmente recuperables, en este caso se ajustará a su precio de venta menos los costos de terminación y venta, siempre que este resultado no sea mayor al costo del bien.

Las diferencias más palpables entre los dos modelos son las concernientes al descuento financiero, y al reconocimiento por capacidad ociosa de producción traído por el modelo del IASB, los cuales pretenden mostrar por adelantado un efecto a los resultados por conceptos correspondientes a los inventarios. La merma del valor del inventario por concepto del descuento financiero busca la no afectación posterior de los resultados mediante un ingreso por pago en el pronto plazo, mientras el reconocimiento de la capacidad ociosa busca adelantar una parte de los costos que normalmente se reconocerían en el momento de la venta.

⁴⁵ Párrafo 13.1, Sección 13 NIIF para pymes.

Propiedad, planta y equipo.

De conformidad al artículo 64 del decreto 2649, este elemento son los activos tangibles adquiridos, contruidos o en proceso de construcción adquiridos con la intención de emplearlos en forma permanente, bien sea para producción, suministrar bienes o servicios, arrendarlos, o usarlos en funciones administrativas. Estos bienes se caracterizan por no estar disponibles para la venta en el curso normal de los negocios, además de que su vida útil debe ser mayor a un año. La vida útil de estos bienes es el tiempo que van a estar en condiciones para contribuir a la generación de ingresos, este tiempo debe calcularse de acuerdo a factores como especificaciones de fábrica, acciones de factores naturales, cambios en la demanda, entre otros. No obstante, desde la práctica contable, estos años de vida útil solían determinarse de acuerdo a una tabla tributaria, contenido en el decreto 3019 de 1989, que determinaba los años de vida útil para cada tipo de activo fijo. La contribución de estos bienes a la generación de ingresos, se reconoce mediante la re expresión de su valor con cargo a los resultados, mediante la depreciación de su valor histórico.

La depreciación se calcula con la vida útil mediante métodos como el de la línea recta, suma de los dígitos del año, unidades de producción u horas de trabajo, se debe escoger el método que mejor se ajuste a la norma básica de asociación. Al cierre estos activos deben ajustarse al valor más conveniente entre su valor de realización, o a su valor actual, o a su valor presente. Este ajuste debe realizarse, por lo menos, cada tres periodos mediante avalúos realizados por personas (naturales o jurídicas) idóneas no vinculadas a la empresa, y se reconocían en un grupo contable denominada *Valorizaciones*. Si el bien tiene un valor inferior a 20 Smmlv, podía ser exceptuar del avalúo a realizar cada tres años.

Las NIIF para pymes por su parte clasifica este tipo de activos en dos clases: Las propiedades de inversión (Sección 16) y la Propiedades, Planta y Equipo (Sección 17). Las propiedades de inversión son definidas como los activos controlados, bien sean terrenos o edificios, o partes de un edificio, o ambos, obtenidos para lograr rentas, plusvalías o ambas. Éstas no se usan ni para producción, ni suministro de bienes o servicios, o para fines administrativos, ni tampoco se espera su venta en el curso ordinario de las operaciones. En el momento inicial, las

propiedades de inversión se miden a su costo incluyendo todos los gastos adicionales directamente atribuibles; ya en un momento posterior, se medirán a su valor razonable, de acuerdo con la norma si es costoso o representa mucho esfuerzo obtener el valor razonable de alguna propiedad de inversión, ésta debe medirse como si fuera una propiedad planta y equipo.

Las Propiedades, Planta y Equipo son definidos por la sección 17 como los activos tangibles que se mantienen bien sea para su uso en producción, para el suministro de bienes o servicios, para arrendarlos a terceros⁴⁶, o con propósitos administrativos.

De acuerdo con las NIIF para pymes, en el primer momento estos activos son medidos al costo necesario para adquirirlos, incluyendo las rebajas o descuentos financieros que quedaran incorporados en el contrato. No obstante, la capitalización de estos gastos se detiene en el momento en que el activo quede en condiciones de uso por parte de la gerencia, a no ser que en el futuro se presenten cambios o inclusión de piezas, mantenimientos u otra clase de egresos vinculados con el bien, de los cuales se espera obtener beneficios en más de un periodo contable. Adicionalmente, se le puede agregar el valor presente del futuro desmantelamiento del bien. Las mediciones que se realicen de esta clase de activos después del primer momento (reconocimiento inicial) se realizarán por el costo, menos la depreciación acumulada, menos las pérdidas por deterioro de valor. La depreciación se calcula con base en los años de vida útil, cantidad la cual se debe determinar, de acuerdo con esta norma, teniendo en cuenta factores tecnológicos, obsolescencia, desgaste, y otras limitaciones o restricciones. Todos los métodos de depreciación son permitidos siempre que reflejen el patrón con arreglo al cual se espera sean consumidos los recursos.

Las NIIF para pymes también permiten usar el modelo de revaluación, en el cual se permite ajustar el valor de las Propiedades, Plantas y Equipo a su valor razonable, sin importar si éste sea un valor por encima del costo de adquisición, a este valor de igual forma se le debe restar la depreciación acumulado (por medio de una re expresión) y el deterioro, si fuere el caso.

La inclusión de una nueva clase de activos como lo son las propiedades de inversión, con un método de valoración diferenciado (valor razonable) de las demás propiedades, es la diferencia

⁴⁶ Siempre que no sean edificios o terrenos, porque estos se tratan bajo la sección 16.

más palpable de las NIIF para pymes con respecto al decreto 2649 de 1993, en cuanto a este tipo de activos se refiere. Una vez separados esta clase de activos, y concentrándose en lo que ambas normatividades reconocen como Propiedad, Planta y Equipo no se evidencian diferencias más allá de la inclusión del concepto de deterioro del valor, el cual se anexa al valor mostrado en libros como una reducción de valor, la inclusión de las rebajas o descuentos financieros en la medición inicial del bien y la posibilidad de re expresar el valor de las Propiedades, Plantas y Equipos a su valor razonable, en el mismo grupo contable que la origina.

Siguiendo la Sección 27, el deterioro es la pérdida del valor del importe en libros del bien, esto es cuando el valor en libros es menor al importe recuperable del mismo. Dicho importe recuperable es igual al valor razonable menos los costos de ventas⁴⁷ o a su valor de uso⁴⁸, el que resulte mayor. Este deterioro se reconoce mediante una afectación a los resultados y una reducción del valor del activo. Asimismo, la NIIF para pymes incluye la posibilidad de incorporar únicamente al valor de las Propiedades, Planta y Equipo, el valor estimado del desmantelamiento futuro del activo en cuestión, siendo dicha estimación susceptible de ajustes periodo a periodo de acuerdo con las expectativas y cambios en el mercado, pero no es susceptible de ser depreciado puesto que dicho valor no hace parte de la generación de beneficios actuales, ni contribuye a las labores ordinarios de la entidad.

Activos diferidos.

En el artículo 67 del decreto 2649 se definen los diferidos como erogaciones capitalizadas por conceptos de gastos anticipados (intereses, seguros, arrendamientos, y otros incurridos para recibir futuros servicios) y cargos diferidos (bienes y servicios adquiridos de los cuales se espera recibir beneficios en el futuro: investigación y desarrollo, etapas de organización, construcción, instalación, montaje y puesta en marcha). El valor histórico de estos activos debe ser amortizado de manera sistemática durante el lapso estimado de su recuperación.

⁴⁷ Se calcula con base en los valores de mercado

⁴⁸ Calculado con base en los flujos de efectivo descontados del bien.

La NIIF para pymes no incluye en sus categorías de activos lo que en el decreto 2649 de 1993 se conoce como activos diferidos, no obstante, las NIIF para pymes da un tratamiento a esta clase de activos. Lo que en la normatividad anterior se reconoce como cargos diferidos serán tratados, de acuerdo a la sección 18 en los párrafos 14 y 15, como gastos del periodo debido a que estos son desembolsos internos, esto incluye egresos como los referidos a investigación y desarrollo, generación interna de marcas, actividades de inicio del establecimiento, publicidad, entre otros. Por su parte, lo correspondiente a los gastos diferidos se reconocerá como instrumentos financieros o gastos de acuerdo a la posibilidad de los mismos de contribuir a la generación de efectivo y equivalentes de efectivo. Esto implicaría que una empresa debe tener un gran volumen de ingresos y/o un buen apalancamiento financiero, si desea iniciar sus operaciones, o si quisiese incursionar en actividades de innovación y desarrollo sin mostrar en los resultados de cada ejercicio pérdidas o utilidades menores, ya que según las NIIF para pymes las inversiones en estos rubros no dan la garantía de generar efectivo o equivalente de efectivos, y ni siquiera contribuyen a la generación de beneficios económicos.

A pesar de que la NIIF no habla de activos diferidos, si maneja el concepto de impuesto diferido activo y pasivo⁴⁹, concepto que igualmente era abordado en el decreto 2649 de 1993, no obstante antes de la llegada de las NIIF (sección 29), a este concepto no se reconocía en los estados financieros de las pymes, lo anterior basado en que en los estados financieros de una gran mayoría de las pymes colombianas este ítem no se veía representado, lo cual indica que no existían diferencias temporarias entre la parte fiscal y contable o simplemente no se realizaba el reconocimiento del impuesto diferido. La idea en ambas normatividades es expresar en el balance y en los resultados del ejercicio las diferencias producto de la determinación tanto de la utilidad contable, como de la renta fiscal, que signifiquen un mayor (activo) o menor (pasivo) pago de impuestos en el periodo en el que se calcula, y que puedan ser compensadas en periodos posteriores, aunque en el caso del decreto 2649 solo contemplaba el reconocimiento del impuesto diferido pasivo, conservando en cierta forma el principio de prudencia. En ambas normatividades se indica que el cálculo de este rubro debe realizarse con las tasas impositivas del periodo de cálculo.

⁴⁹Artículo 67 del decreto 2649 en el caso del activo, y artículo 78 en el caso del pasivo

Obligaciones laborales.

Según el decreto 2649, en el artículo 76, las obligaciones laborales son las obligaciones derivadas de un contrato de trabajo, se reconocen cuando sean exigibles y de estimación razonable, en caso de las prestaciones sociales se permite el registro de estimaciones globales, toda vez que a fin de periodo se reconozcan efectivamente los derechos de cada trabajador. En el caso de las obligaciones laborales derivadas de la nómina, específicamente las prestaciones sociales, esta normatividad permite realizar el cálculo de las mismas por medio de porcentajes estimados ajustados a la legislación laboral, los cuales requieren su consolidación⁵⁰ a final de periodo o en el momento de retiro del trabajador.

Las NIIF para pymes, en la sección 18, denomina las obligaciones laborales como beneficios a empleados, éstas son clasificadas en cuatro ítems: primero, los beneficios a corto plazo, los cuales son aquellos que serán pagados dentro de los doce meses siguientes al cierre del periodo, estos son salarios, horas extras, aportes seguridad social, prima de servicios, vacaciones y similares; segundo, beneficios a largo plazo, éstos son aquellos que no se pretenden liquidar antes de los doce meses del cierre, éstos son cesantías, entre otros; tercero, beneficios por terminación del vínculo laboral, son pagos, obligados por ley o contractualmente, en los cuales tiene que incurrir la entidad como consecuencia de la rescisión el contrato laboral o por la decisión del trabajador de terminar el contrato, éstos por lo general se asimilan a las indemnizaciones; por último, están los beneficios post empleo, que son aquellos diferentes a los beneficios por terminación del vínculo laboral que entrega la entidad al empleado, como es el caso de las pensiones, así se realice por medio de un fondo independiente y la entidad pierda la obligación de realizar los pagos futuros al empleado, esta figura es conocida por las NIIF para pymes como planes de aportaciones definidas, no obstante, el cálculo del pasivo no se realiza por medio del método de valoración actuarial, toda vez que la entidad le transfiere los recursos y la responsabilidad al fondo de pensiones.

⁵⁰ La consolidación es el proceso de ajustar el valor a pagar por conceptos de prestaciones sociales (prima, cesantías, intereses a las cesantías y vacaciones) a su valor real.

En general, siguiendo la sección 18, las ausencias remuneradas, por vacaciones o por enfermedad, se miden a su valor presente no descontado, es decir al costo, de igual forma acontece con los demás beneficios a corto plazo. Los beneficios a largo plazo se miden al valor presente descontado de la obligación. Los beneficios post empleo se miden con el método de valoración actuarial⁵¹. Finalmente, los beneficios por terminación del vínculo laboral se miden a la mejor estimación del desembolso que se requeriría para cancelar la obligación en la fecha de corte, o al valor presente de dicho valor si se espera que supere los doce meses posteriores a la fecha de corte.

La diferencia más notoria del decreto 2649 y las NIIF para pymes, es la imposibilidad de crear provisiones que plantea la sección 28 con respecto a las prestaciones sociales, ya que de acuerdo con esta sección las mediciones deben realizarse al valor presente de los pagos. Esta sección no incluye la posibilidad de crear provisiones, ni estimaciones por conceptos laborales, toda vez que la entidad siempre debe realizar el esfuerzo de obtener el valor preciso que ha de desembolsar para reconocer el beneficio que podría recibir el empleado en la fecha de corte.

Impuestos.

De acuerdo con el artículo 78 del decreto 2649, estos representan obligaciones a favor de Estado o alguna de las entidades que la conforman, las cuales no son producto de una contraprestación de un servicio. Su cuantificación se realiza de acuerdo a la ganancia antes de impuestos, la renta gravable, y las bases alternativas para la fijación de los diferentes tributos. De igual forma, la sección 29 de la NIIF para pymes establece la cuantificación del impuesto corriente del periodo de acuerdo a las bases impositivas de las instituciones tributarias del país.

Inflación.

El decreto 2649 plantea la necesidad de reconocer el efecto anual de la inflación en las partidas de los activos no monetarios como lo son inventarios, propiedades, planta y equipo,

⁵¹ No se entrará a detallar sobre este método de valoración porque el entorno comercial y legal de las pymes colombianas las aleja de este tipo de contratación.

activos intangibles, y activos diferidos. La norma técnica de cada uno de los grupos nombrados anteriormente exige el ajuste de cada partida para plasmar los efectos de la inflación aumentando el valor del activo, ya que los activos no monetarios aumentan su valor como consecuencia de la inflación. Cabe destacar que, de igual forma, el patrimonio es una partida no monetaria⁵², a consecuencia de lo anterior la inflación aumenta el valor del patrimonio⁵³, es decir que aumenta la deuda de la entidad para con sus asociados, representando así el aumento de valor de los aportes entregados por los socios. Los ajustes de los activos no monetarios y del patrimonio afectan los resultados del ejercicio, no obstante, si se trata de activos no monetarios improductivos se afectará una cuenta patrimonial. El ajuste se realiza con el porcentaje de ajuste del año gravable (PAAG) que es equivalente a la variación porcentual del índice de precios al consumidor (IPC). No obstante, se hace necesario hacer la aclaración de que por disposiciones políticas los ajustes por inflación fueron derogados por el decreto 1536 del año 2007.

Por su parte, la sección 31 de la NIIF para pymes establece los ajustes por inflación solo para economías hiperinflacionarias. Esta normatividad le da esta condición a las economías con base en las preferencias de inversión de la población que habita la región. Las economías son hiperinflacionarias cuando: las personas prefieren a los activos no monetarios sobre los monetarios⁵⁴, cuando es alto el nivel de vinculación de las tasas de interés, salarios y el índice de precios, y cuando la tasa acumulada de los últimos tres años se aproxime o sobrepasa el 100%.

En general, los criterios de reconocimiento de la inflación son similares, la diferencia radica que mientras estuvo vigente en el decreto 2649, la única condición necesaria para realizar los ajustes por inflación era la existencia del fenómeno económico, mientras que la NIIF señala unas consideraciones previas necesarias para iniciar con la contabilización de dicho fenómeno.

Cabe destacar que, para ambas normatividades se hace necesario el ajuste solo si el ítem a ajustar está medido a su costo histórico. Si el ítem se encuentra medido a su valor actual, presente,

⁵² El patrimonio es una partida no monetaria, sin importar los recursos que hayan aportado los socios en el momento inicial del aporte.

⁵³ En este proceso de cálculo no se tiene en cuenta las ganancias acumuladas, ni las valorizaciones.

⁵⁴ Teniendo en cuenta que tener activos monetarios en periodos de inflación da pérdidas como consecuencias.

de reposición, de mercado, o razonable, no habrá necesidad de practicarle el ajuste por inflación. Lo anterior debido a que, el ajuste del costo histórico a alguno de estos valores cumple con la misma función que el ajuste por inflación, la cual es la actualización del valor reconocido inicialmente para el bien. De igual forma, los activos y pasivos monetarios no sufren un ajuste directo, debido a que en sí representan el valor por el cual van a ser exigidos o cobrados, además que al afectar las cuentas patrimoniales se reconoce indirectamente el aumento o disminución de capital que sufre la empresa a causa de su tenencia. La tabla que sigue a continuación muestra un resumen de las principales características de cada elemento del balance por normatividad.

Tabla 3:
Cifras agregadas en la medición

Elemento del balance	Decreto 2649 de 1993	NIIF para pymes
Disponible / Efectivo y Equivalentes de efectivo	Recursos de liquidez total o parcial como lo son caja, bancos o fondos. Decreto 2650 de 1993.	Instrumentos financieros activos que implican un pasivo financiero o un instrumento de patrimonio para otra entidad, incluyen inversiones de gran liquidez.
Cuentas por Cobrar /Instrumentos Financieros	Se miden al valor firmado en el contrato, los intereses se calculan de acuerdo a lo estipulado en el mismo. En casos especiales se pueden medir a su valor actual. Las provisiones de origen fiscal se realizan de acuerdo a las tablas del decreto 187 de 1975.	Se miden por el valor neto entregado al tercero (precio de transacción) como fruto de la naturaleza del contrato. Los intereses se reconocen de acuerdo a la tasa de interés efectiva del contrato. (Costo amortizado). Se deterioran de acuerdo a la expectativa de pérdida del valor del instrumento.
Obligaciones Financieras /Instrumento Financieros	Se miden por el valor del principal estipulado en la negociación con la entidad financiera, y se reconocen los abonos de acuerdo a dicha estipulación contractual. Los gastos e intereses se manejan en cuentas separadas.	Se registran por el valor efectivamente recibido en favor de la entidad y de la cual la entidad podrá ejercer control, incluyendo todo los costos de transacción incorporados. Los intereses se reconocen de acuerdo a la tasa efectiva de interés del préstamo. (Costo amortizado)
Cuentas por Pagar /Instrumentos Financieros	Se miden por el valor estipulado en las negociaciones con proveedores, acreedores, vinculados y demás.	Se registran por el valor efectivamente adeudado por la entidad por concepto de bienes o servicios recibidos. Los intereses se reconocen de acuerdo a la tasa efectiva de interés del préstamo. (Costo amortizado).

Elemento del balance	Decreto 2649 de 1993	NIIF para pymes
Inventarios	Se miden al mayor valor entre el costo de adquisición y el valor de realización. En la determinación del costo pueden ser descontados solo los descuentos comerciales. En la determinación del costo se pueden usar los métodos PEPS, UEPS, identificación específica o promedio ponderado.	Se miden al mayor valor entre el costo de adquisición y el valor de realización. No permite el uso del método UEPS. No incluye el valor de los costos de los costos fijos de a los bienes cuando se produce por debajo de la capacidad instalada. En la determinación del costo pueden descontarse los descuentos comerciales, y además, los descuentos financieros, toda vez que se establezca la respectiva política contable.
Propiedad, Planta y equipo	Se agrega al costo del bien, todas las erogaciones necesarias para poner en funcionamiento al mismo, incluyendo gastos de intereses y el correspondiente ajuste de corrección monetaria, si fuera el caso. La determinación de la vida útil y la respectiva depreciación, por lo general se determina con base en el decreto 3019 de 1989.	Este tipo de bienes son medidos por la totalidad de los costos incurridos para adquirirlos, además puede ser agregado el valor presente de los costos de desmantelamiento estimados para el activo e incluir las rebajas y descuentos financieros. Se utilizan instrumentos técnicos y metodológicos para calcular la vida útil y su respectiva depreciación. Adicionalmente, debe registrarse el deterioro del bien, si el valor registrado en libros, es mayor al valor de mercado. También existe la posibilidad de medirlos a su costo revaluado, éste es su valor razonable indistintamente si es mayor o menor a su valor de adquisición.
Propiedades de Inversión	La normatividad no incluye un apartado especial para esta clase de activos, éstos se incluyen tácitamente en la Propiedad, Planta y Equipo.	En el momento inicial se miden al costo de su adquisición, posteriormente este debe ajustarse a su valor razonable.
Activos diferidos	Agrega el conjunto de gastos que se incurren en el momento actual y se tiene la expectativa de que generen beneficios en un periodo futuro, por ejemplo, gastos pagados por anticipado (arrendamientos y seguros) y cargos diferidos (pre operativos e investigación y desarrollo).	No permite reconocer como elementos del activo ninguno de estos gastos, a no ser que se tenga una gran probabilidad de que la entidad perciba un flujo de efectivo futuros. Los gastos que cumplen está características deben de ser medido, en algunos casos, como instrumentos financieros.

Elemento del balance	Decreto 2649 de 1993	NIIF para pymes
Obligaciones Laborales	Se miden por el valor estipulado en el contrato laboral, más los diversos incentivos y obligaciones laborales estipuladas en el país. En el caso de las prestaciones sociales, se permite el cálculo de una provisión mensual, siempre que a final de año se realicen las respectivas consolidaciones.	Son clasificadas en beneficios a corto plazo, largo plazo, por terminación del vínculo laboral y post empleo. Los beneficios a corto plazo se miden al costo, los de largo plazo al valor presente descontado, los post empleo por el método de valoración actuarial, y los beneficios por terminación del vínculo laboral se miden por la mejor estimación del valor necesario para culminar la obligación en la fecha de corte.
Impuestos	Ambas normatividades, se atienen a la disposiciones tributarias vigentes para calcular el valor de los respectivos impuesto corrientes a cargo de la entidad	
Inflación	Se realizaba usando el índice de precios al consumidor como factor de multiplicación para ajustar el valor de los activos no monetarios y el patrimonio. Fueron derogados por el decreto 1536 del año 2007.	Solo se calculó en economías hiperinflacionarias. Se utiliza un factor de multiplicación que refleje el aumento de precios y se le aplica al patrimonio y a los activos no monetarios que no estén medidos en valores corrientes.

Fuente: Elaboración propia

Con estas últimas consideraciones se cierra la parte de descripción de las formas de medición que tiene cada normatividad. Como se afirmó en anteriores párrafos el origen de las normas influye en ellas, la NIIF al tener un origen anglosajón resultan tener mayor nivel de detalle en sus postulados que el decreto 2649, el cual fue permeado por la herencia latina del país, en consecuencia, hace que no ahonde en muchos detalles.

A lo largo de la descripción de la normatividad NIIF se evidencia la eminente elección del valor razonable y de los importes recuperables como metodologías de medición, además del uso de fórmulas financieras como es el caso del costo amortizado. Estos dos últimos métodos de valoración (importes recuperables y costo amortizado), de acuerdo con la NIIF, son derivaciones racionales del mismo valor razonable, pero con otro nivel de observancia. Ningún rubro del balance se salva de ser medidos bajo estos métodos, salvo la determinación del impuesto corriente

del periodo que se realiza con base en la legislación tributaria, y de la mayoría de las obligaciones laborales que se realizan con la legislación laboral, a menos que sean a largo plazo, cuando son obligaciones laborales a largo plazo se van reconociendo con base a una tasa de descuento.

Por otra parte, el modelo del decreto 2649 parte de contabilizar los hechos económicos a su costo histórico, pero no es lo suficientemente explícito a la hora de solicitar el ajuste de este valor a un valor de reposición, de realización o a un valor presente. Lo que se manifestaba en todas las normas técnicas es la necesidad de ejecutar los ajustes integrales por inflación, ajustes que solo se realizan a elementos del balance que están contabilizados al costo histórico, lo que hace advertir que esta normatividad se inclina más por los costos históricos como métodos de valoración.

Teniendo en cuenta lo anterior, se pasará a ahondar más acerca de estas dos metodologías de valoración, el costo histórico y el valor razonable.

3.3 CONSIDERACIONES ACERCA DEL COSTO HISTÓRICO Y DEL VALOR RAZONABLE

Como se manifestó en un aparte anterior en este trabajo, tanto el costo histórico, como el valor razonable, son métodos de valoración referentes de los dos enfoques existentes de los modelos contables, el modelo dinámico y el modelo estático respectivamente. Ambos enfoques tienen un fin común, el cual es representar la riqueza y el capital de las organizaciones por medio de sus instrumentos: los estados financieros.

Al decir de Aglietta y Rebérioux (2009), la contabilidad maneja en los estados financieros dos tipos de cuentas: las de explotación y las de caja. En cuanto a estas últimas no existen mayores problemas, por cuanto registran el flujo real de efectivo durante el periodo contable. El problema y la tensión entre los dos enfoques resulta en las cuentas de explotación, ya que estas “son una expresión de “promesas de pago” a los saldos de los intercambios del periodo o ejercicio contable (...), y reposan sobre conjeturas, ninguna de obligatorio cumplimiento” (Aglietta & Rebérioux, 2009, pág. 159).

Costo Histórico.

Según Valle (2009), el proceso contable tradicional se basa en los documentos fuente, para alimentar los libros y registros contables, que serán usados en la elaboración de los estados financieros. Este proceso, medido a costo histórico, garantiza que las cifras sean “en su mayoría verificables por estar soportadas con documentos que evidenciaban las transacciones que realizaba la entidad” (Valle Larrea, 2009, pág. 135).

Así mismo, las mediciones a costo histórico contienen, lo que Álvarez (2009) ha denominado, un **criterio clásico del devengo**, por cuanto reconocen el ingreso, costo o gasto, a partir de la ocurrencia del hecho económico, y no por medio de la expectativa de ocurrencia del mismo. Además, mantienen el principio de prudencia, ya que, busca “el registro de transacciones de manera tal que resulte el menor patrimonio posible para la entidad, lo que llevaba en concreto a contabilizar todas las pérdidas conocidas y los ingresos solo cuando eran realizados” (Valle Larrea, 2009, pág. 140).

A pesar de que el costo histórico tiene como gran ventaja a su favor la verificabilidad, su uso como forma de valoración contable posee debilidades inocultables. Hendriksen (1974), por ejemplo, ilustra acerca de cómo el uso del costo histórico puede no tener significación después de transcurridos un número determinado de periodos contables, o impedir la agregación de partidas de diferentes periodos por su heterogeneidad, además de no manifestar el cambio del valor que puede sufrir el activo frente a la empresa. También, Ijiri (1975) plantea una crítica al costo histórico por su constante necesidad de representar los hechos económicos con base en el movimiento de los flujos de efectivos y sin poder apartarse de ellos. Otros autores como Castellanos (2010), manifiestan que incluso este método puede llegar a quebrantar la calidad de la información, al tener bajo grado de oportunidad y utilidad, y no tener incorporado en sus valores las condiciones del mercado al cual pertenece el objeto valorado. Lo anterior, basado en que este método de valoración no hace la información comparable de un periodo a otro por el continuo cambio de precios en las economías, ni permite reflejar la incidencia del mercado en los recursos y obligaciones de la entidad.

Valor razonable.

Del otro lado, aparece el valor razonable cuya máxima ventaja manifestada es la constante actualización de los precios/valores de los ítems del balance con base en un mercado que se supone confiable, estable y perfecto. No obstante, el uso del valor razonable supone dejar de lado la contabilidad como instrumento de control, evaluación del rendimiento de la entidad y la rendición de cuentas, que se evaluó en uno de los capítulos de este trabajo, y dejar de “versar sobre lo que ha hecho la empresa, para versar sobre lo que el mercado piensa que hará” (Aglietta & Rebérioux, 2009, pág. 164).

Las mediciones con base en el valor razonable utilizan, al decir de Álvarez (2009), el **criterio neoclásico de devengo**, el cual “recurre a los mecanismos subjetivos de valoración, (...), sin requerir de la realización de una transacción económica formal” (pág. 69). Junto a este criterio necesariamente aparece, lo que Valle (2009) nombra como, el **concepto contemporáneo del principio conservador**⁵⁵, ya que el marco conceptual de las NIIF incluye un *cierto grado de precaución*, que permite al medidor estimar el valor de los bienes bajo condiciones de incertidumbre con la metodología del valor razonable, que puede no ser la opción más conservadora.

Si bien, la defensa del valor razonable apunta a la existencia de mercados en competencia perfecta, autores como Valle (2009) afirman que “en la práctica, la mayor parte de los mercados distan mucho de estas características” (pág. 142), por factores como la asimetría de información existente entre los participantes de los mercados. Además, el propio valor razonable atenta contra la razonabilidad de la información ya que contamina las pocas cifras realmente objetivas que logra captar la contabilidad y las somete y modifica con las fluctuaciones y especulaciones que tienen los participantes del mercado acerca de lo que será el futuro de las organizaciones. Parafraseando a Aglietta y Rebérioux (2009), entre más se introduzca el valor razonable en la contabilidad, menos fiable será la lectura de los resultados y mayor será la sospecha con la que observadores externos mirarán las cuentas.

⁵⁵ Se asimila al principio de prudencia.

Como bien afirman Archel & Gómez (2014), la contabilidad no cuenta con los instrumentos metodológicos necesarios para medir y representar los fenómenos económicos actuales, como es el caso del trabajo inmaterial, la información que con ella se suministra de las organizaciones ha sido útil para el desarrollo, y aunque se debe de seguir buscando las alternativas metodológicas necesarias para que la contabilidad cumpla su cometido, no se debe descartar del todo los modelos que actualmente existen. De acuerdo con lo anterior, propuestas como las de Valle (2009) podrían adherirse a los reportes financieros, este autor sugiere “efectuar una conciliación que partiendo de los valores razonables permitan mostrar los costos históricos de la entidad” (pág. 149), de tal manera que ambos valores queden reflejados para los usuarios.

Como este trabajo se enfoca en el caso de las pymes comerciales de Colombia, y la contabilidad busca representar su realidad, vale la pena antes de tratar de promover o desistir de alguna postura revisar las características del grueso de estas empresas, por tanto, el siguiente capítulo ahondará en esta cuestión.

4. PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PYMES) COLOMBIANAS

El objetivo trazado para este capítulo es caracterizar las pymes colombianas a la luz de las variables: legales, políticas, culturales y de financiamiento, así como, los principales requerimientos de información de las mismas. En el orden legal y político se abordará cómo las diferentes normatividades identifican a este tipo de empresas; en el orden cultural y de financiamiento se mostrarán cómo son vistos los gestores/administradores de las pymes, así como las perspectivas que ellos tienen; en cuanto a las necesidades de información se abordarán las principales limitantes que desde la academia se les han identificado a las pymes colombianas.

Como se trató de evidenciar en los capítulos anteriores, la contabilidad mediante los modelos contables de representación funciona en pro de unos objetivos que son preestablecidos. Si bien, el objetivo general puede ser común a todas las entidades (llámese medición del desempeño de la entidad, representación de la realidad económico-financiera, entre otros similares), los objetos de representación son diferentes y por tanto deben tenerse en cuenta sus características antes de desplegar e implementar un modelo contable para su representación.

Es decir, que siguiendo a Jarne (1997, citado en Gómez Villegas, 2007), es necesario conocer los sistemas contables, los cuales son el conjunto de factores intrínsecos que, a través de la modelización de que son objeto por medio de sus propias interrelaciones y de las influencias del exterior, conforman un todo debidamente estructurado, capaz de cumplir con los objetos que se les han asignado a dichos modelos contables. Estos sistemas están compuestos por subsistemas de tipo legal, empresarial, de financiamiento, cultural, político, regulador, de principios contables, profesional, educativo, y el de prácticas contables. Para fines de este trabajo solo se considerará el subsistema empresarial, el cual se refiere a la estructura de las empresas, las estructuras de mercado, y las interacciones existentes entre las empresas, y aún más concretamente se hará hincapié en las pequeñas y medianas empresas del sector comercial de Colombia.

4.1 DEFINICIÓN

Para definir que (o más bien cuales) son las pymes colombianas es necesario remitirse a dos normas, inicialmente las NIIF para pymes que da una definición de las empresas objetivo, y, además, la ley 905 de 2004, mediante la cual se clasificó a las empresas colombianas en microempresas, pequeñas y medianas empresas, y grandes empresas.

La sección 1 de la NIIF para pymes aborda la definición de éstas. En síntesis, esta sección define estas entidades bajo dos características básicas: la no obligación pública de rendir cuentas; y la obligatoriedad de publicar estados financieros para usuarios diferentes a los de la dirección y gestión del negocio.

De acuerdo con esta normatividad debe entenderse la **obligación pública de rendir cuentas** como el hecho de tener instrumentos de deuda o de patrimonio en un mercado público, o en otras palabras estar cotizando en bolsa, bien sea de carácter nacional o extranjero. Lo anterior, implica que esta norma limita la obligación pública de las empresas, al contexto del mercado financiero, y a la obligatoriedad de estas a presentar una cierta cantidad de informes respecto a los movimientos económicos y financieros de la empresa, solo a los participantes de los mercados financieros. De igual forma, según esta normatividad una entidad tiene obligación pública de rendir cuentas si mantiene activos en calidad de fiducia.

Ahora bien, en la ley 905 de 2004, el gobierno de Colombia da las disposiciones que a continuación se relacionarán para clasificar las empresas del país como pequeñas o medianas. Se entenderá que en Colombia una empresa es mediana si cuenta con una planta de personal entre 51 y 200 trabajadores, o si tiene activos totales valorados entre 100.000 UVT⁵⁶ y 610.000 UVT.⁵⁷ A su vez en la misma norma se establece que si una empresa en Colombia tiene activos totales valorados entre 501 salarios mínimos mensuales legales vigentes⁵⁸ (smmlv) y 5.000 smmlv o

⁵⁶ 100.000 UVT son equivalentes a COP 2.975.300.000,00 al 2016

⁵⁷ 610.000 UVT son equivalentes a COP 18.149.330.000,00 al 2016

⁵⁸ El salario mínimo mensual legal vigente para el año 2016 es equivalente a COP 689.455

cuenta con una planta de personal entre 11 y 50 trabajadores, se clasificará como una pequeña empresa.

4.2 REALIDAD COMERCIAL

Desde hace bastante tiempo se ha venido reconociendo la importancia de las pymes en la economía, no solo colombiana, sino latinoamericana, e incluso en la economía mundial, como generadoras de empleos, dinamizadoras de los mercados y sus posibilidades de adaptación ante los cambios de los entornos cercanos. En las economías de países como Alemania, Canadá, Reino Unido y Francia, las pymes generan aproximadamente el 70% de los empleos de sus respectivos países; mientras Italia, España, Brasil, Portugal, Perú y Argentina, estos mismos tipos de empresas crean alrededor del 80% de los empleos en sus países; por su parte Estados Unidos genera poco más o menos el 60% de los empleos en el país (Velásquez Velásquez, 2004). Cabe aclarar que, debido precisamente a las diferencias entre las economías, entre los países cambian los criterios mediante los cuales se define el tamaño de las empresas.

Particularmente en Colombia, las pymes junto con las microempresas conforman cerca del 96% de la masa productiva del país, de las cuales cerca del 32% pertenecen al sector comercial, el 26% del sector industrial, y el 42% restante pertenecen al sector prestador de servicios (Asociación Nacional de Instituciones Financieras, 2016). De éstas el 40% se constituyeron como sociedades y el 60% son personas naturales (Revista Dinero, 2016). Ellas generan alrededor del 80% de los empleos del país (Revista Dinero, 2016) y coadyuvan a la producción del 28% del Producto Interno Bruto (PIB) (Revista Dinero, 2016B). Las gráficas 4 y 5 muestran la agrupación de las empresas por sector, así como sus formas de composición de una manera más ilustrativa.



Gráfico 4: Composición de la masa productiva (pymes) según el sector económico año 2015

Fuente: Elaboración propia con base en Asociación Nacional de Instituciones Financieras (2016).

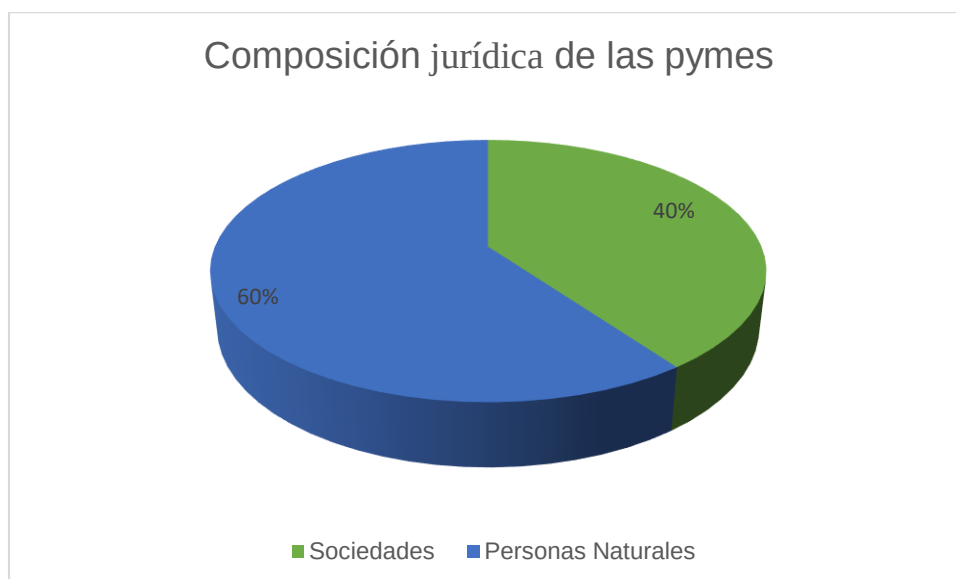


Gráfico 5: Composición jurídica de las pymes año 2015

Fuente: Elaboración propia con base en Revista Dinero (2016)

Adicionalmente, en Colombia el 70% de las empresas Colombianas son de tipo familiar, lo que significa que tanto los propietarios de las empresas y los administradores de las mismas son los pertenecientes a un grupo familiar (Colombia.com, 2014).

Rodríguez (2003) realizó una construcción del perfil del empresario de las pymes, que actualmente está vigente, en el cual evidencia que los empresarios de estas empresas:

- Son personas con un excelente conocimiento de su oficio, el cual es la base para la creación y funcionamiento de la empresa.
- Basan sus relaciones comerciales (o de cualquier tipo) más en la confianza, que en cualquier otro tipo de racionalidad.
- Aproximadamente la mitad de los administradores son los mismos propietarios del negocio.
- Cerca del 50% de los propietarios tienen más de 15 años como empresarios, no obstante, la antigüedad de la empresa suele ser menor debido a que estos han cambiado de idea o tipo de negocio.
- Un 64% de los gestores tiene como actividad principal la administración, el 16% las ventas, el 7% cumplen con la función de ser gerentes o representantes legales, y finalmente el 6% de los gestores también cumplen con funciones de orden productivo, financiero o contable.
- El 56% de los empresarios tienen estudios universitarios (pregrado), el 16% posgrados, y el 12% a nivel técnico.
- Finalmente, aproximadamente el 56% tiene entre 25 y 45 años.

Complementando lo anterior, Velázquez (2004) identificó las siguientes fortalezas y debilidades de las pymes, no solo en Colombia, sino también en el entorno internacional:

“Fortalezas

- Tienen habilidad para responder y adaptarse rápidamente a las cambiantes condiciones del mercado.
- Pierden poco tiempo en actividades que no conforman el corazón del negocio.
- Sus empleados son, por lo general, muy leales.
- Reflejan el compromiso y la personalidad del fundador.

- Despliegan mejoras con rapidez, con lo cual obtienen beneficios de manera casi inmediata.
- Están muy cerca de sus clientes.
- Tienen el potencial suficiente como para desarrollar una excelente comunicación interna.
- Cada uno de sus miembros posee múltiples habilidades.
- La capacitación de los empleados está focalizada en lo que se necesita para alcanzar determinadas metas.
- La gente sabe cuál es el impacto de su trabajo en todo el negocio.

Debilidades

- Son altamente vulnerables a desaparecer súbitamente de los mercados.
- Les resulta muy difícil conseguir fondos de inversión.
- Tienen dificultades para aprovechar adecuadamente el flujo de caja.
- Generalmente carecen de tiempo para identificar oportunidades de negocios en el exterior.
- Tienen problemas para encontrar buenos proveedores.
- El sistema de gestión de calidad resulta inapropiado para responder a las presiones de los clientes.
- La urgencia del día a día les impide pensar en las mejoras que deben introducir al negocio.
- Los presupuestos para capacitación son limitados y, por lo general, no se le presta la debida atención al desarrollo personal de los empleados.” (Velásquez Velásquez, pág. 80)

4.3 PERSPECTIVA DEL EMPRESARIO

La Gran Encuesta Pyme es una encuesta aplicada por la Asociación Nacional de Instituciones Financieras (ANIF), Bancóldex, el Banco de la República y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), en conjunto con algunas Cámaras de Comercio del país, además de algunas

Universidades. El objetivo de esta encuesta es medir la percepción de los empresarios de las pequeñas y medianas empresas del país.

En el informe del primer trimestre de 2016 se encuestaron empresarios de las ciudades de Bogotá, Medellín, Pereira, Barranquilla, Bucaramanga, Cundinamarca, Aburrá Sur, Buga, Cartago y Tuluá. Si bien la muestra encuestada solo constituye aproximadamente el 2% del total de las pymes colombianas, esta encuesta es un buen referente y sirve de aproximación para conocer la perspectiva de los empresarios de las pymes colombianas.

De esta encuesta, acerca de las pymes comerciales colombiana, se puede concluir, para efectos de este trabajo se pudo extraer que:

- Los empresarios consideran que los principales problemas del sector son la tasa de cambio, los altos impuestos, la competencia de las grandes superficies y el costo de los insumos.
- Solo el 50% de los empresarios solicitan préstamos, de los cuales las entidades financieras los conceden en un 96%, por lo general en el plazo y en las tasas en que los solicitan.
- De aquellos empresarios que pidieron préstamos, el 75% los solicitaron con aras a ampliar su capital de trabajo.
- Entre aquellos que no solicitaron préstamos, el 50% no acudieron a ninguna otra fuente de financiación, mientras que el 22% recurrió a sus proveedores y el 15% recurrieron a fuentes propias.
- El 74% de los empresarios de las pymes dicen no necesitar los fondos del sistema financiero en sus empresas.
- Un 94% de los empresarios no recurre a recursos de financiación como lo son el *private equity*⁵⁹ y el *venture capital*.⁶⁰

⁵⁹Private equity (o capital riesgo como también se conoce en castellano) se puede definir como la inversión en títulos a través de un proceso negociado. (Hurtado Coll, 2016)

⁶⁰Ventury capital es el capital que se invierte para emprender nuevas empresas, a menudo, se considera que tienen un alto crecimiento y alto riesgo potencial. (Brooks, 2013)

- Los empresarios apuestan a la capacitación de personal, la diversificación de los mercados locales, lanzar nuevos productos y obtener políticas de responsabilidad empresarial como formas para emprender acciones de mejoramiento. A lo que menos le apuestan los empresarios de estas empresas como acción de mejoramiento es a diversificar los mercados internacionales.
- En las pymes colombianas el 50% de los empleados gana un salario mínimo mensual legal vigente, mientras el 40% obtiene ingresos entre 2 y 4 salarios mínimos mensuales legales vigentes.
- De acuerdo al sentir de los empresarios de las pymes, la mayor participación en los activos de sus empresas se obtiene en un 62% por el mercado local de sus ciudades, un 18% del mercado nacional y un 3% del mercado internacional.

(Asociación Nacional de Instituciones Financieras, 2016)

En síntesis, se puede apreciar que en las pymes comerciales del país existe una mediana intención de adquirir recursos para la empresa mediante financiación externa, sea por medio de instituciones financieras o por medio de instrumentos patrimoniales como los *private equity* o los *venture capital*. De hecho, si se consulta la bolsa de valores colombiana, se comprueba que no existe ninguna pequeña o mediana empresa comercial colombiana que se encuentre en el mercado de valores.

Adicionalmente también se vislumbra que los empresarios no sienten que el mercado internacional sea la principal fuente de sus ingresos actuales, a su vez que, tampoco ven la necesidad de explorar dichos mercados en búsqueda de mayores utilidades y rendimientos para la empresa.

La única influencia que los empresarios perciben de los mercados internacionales es la afectación que observan en sus costos a causa de las alteraciones en las tasas de cambio con los diferentes países de donde importan sus materias primas e inventarios.

4.4 NECESIDADES DE LAS PYMES

Sánchez y Giraldo (2008) identifican y clasifican las necesidades de las pymes en tres grupos: necesidades relacionadas con el entorno, necesidades relacionadas con la toma de decisiones, y necesidades relacionadas con su estructura y proceso interno.

De acuerdo con los autores en mención, las necesidades relacionadas con el entorno corresponden a aspectos políticos, económicos y sociales, por ende, es necesario que las pymes generen información, inicialmente para ellas mismas, y luego para los diversos usuarios, para así poderse hacer visibles en el mercado. En este orden de ideas, Sánchez y Giraldo (2008) listan las siguientes necesidades:

- “Acceso limitado a información oportuna y veraz para alimentar el proceso de toma de decisiones.
- Desconocimiento de oportunidades y amenazas del entorno para proyectar estratégicamente el negocio.
- Conocimiento escaso y pocas relaciones con actores claves para el establecimiento de alianzas estratégicas.
- Desconocimiento de oportunidades del negocio en el exterior.
- Poco conocimiento de oportunidades financieras de las que puedan hacer uso.
- No generar información confiable (financiera, no financiera, social)
- La no implementación de herramientas necesarias para enfrentar su responsabilidad con el medio ambiente y la comunidad.
- Limitado acceso a la financiación que ofrecen los mercados de valores.” (Sánchez Serna & Giraldo Ávila , 2008, pág. 440).

Por su parte, las necesidades relacionadas con la toma de decisiones conciernen al “manejo de sistemas de calidad y control, técnicas y procedimientos administrativos y la información misma” (Sánchez Serna & Giraldo Ávila , 2008, pág. 439), según estos autores un problema de las pymes es la ausencia de información relevante, oportuna y de calidad, junto con la inexistencia de

procesos definidos para la toma de decisiones en las organizaciones. En ese sentido, los autores en mención especifican las siguientes necesidades:

- “Escasa participación de otros miembros de la organización, en la toma de decisiones.
- No tener una visión estratégica del negocio que permita identificar las mejoras que deben introducirse al mediano y largo plazo.
- No contar con información financiera y no financiera de manera ágil, oportuna y confiable.
- No tener procedimientos definidos para la toma de decisiones en cuanto a quiénes las toman, qué recursos involucra, en qué momento se toman, cuándo son de tipo operativo o estratégico, a quiénes se consulta, entre otros aspectos.” (Sánchez Serna & Giraldo Ávila , 2008, pág. 440)

Finalmente, las necesidades relacionadas con su estructura y proceso interno, parafraseando a Sánchez y Giraldo (2008), surgen debido a la poca atención que han puesto los gestores de las pymes a la hora de generar e implementar las herramientas de gestión que ayuden a formalizar y fortalecer su estructura interna y el desarrollo de sus operaciones, además de la poca estructura tecnológica. Las necesidades que los autores identificaron son:

- “Poca formalización de los procesos internos de la empresa.
- No identificación y aprovechamiento de fondos de inversión.
- Pocas fortalezas en el poder de negociación con proveedores.
- Falta mejorar el acceso al crédito de fuentes externas (entidades financieras y acreedores en general).
- Escasa implementación de herramientas de gestión.
- El sistema de gestión de calidad resulta inapropiado para responder a las presiones de los clientes.
- Débiles procesos de incentivación y apoyo para el desarrollo personal y profesional de los empleados.
- Inadecuado aprovechamiento del flujo de caja.

- Insuficiente formación de los empresarios y trabajadores en las áreas organizativas, técnicas y de dirección.
- La no identificación y organización de las funciones propias de cada cargo, para evitar duplicidad.
- Poca inversión en infraestructura (tecnológica y para el proceso productivo).
- Poco manejo del tiempo ocioso.
- Desaprovechamiento de la capacidad productiva.
- Poca innovación para adecuarse a las exigencias de la globalización de los mercados” (Sánchez Serna & Giraldo Ávila , 2008, pág. 440).

La tabla 4 aglomera las necesidades de las pymes de acuerdo a las categorías identificadas por los autores en mención, con el fin de ser uno de los insumos necesarios para proceder con el análisis planteado en este trabajo en el siguiente capítulo.

Tabla 4:
Propuesta de agrupación de las necesidades de las pymes

Relación con el entorno	Acceso limitado a información oportuna y veraz para alimentar el proceso de toma de decisiones.
	Desconocimiento de oportunidades y amenazas del entorno para proyectar estratégicamente el negocio.
	Conocimiento escaso y pocas relaciones con actores claves para el establecimiento de alianzas estratégicas.
	Desconocimiento de oportunidades del negocio en el exterior.
	Poco conocimiento de oportunidades financieras de las que puedan hacer uso.
	No generar información confiable (financiera, no financiera, social)
	La no implementación de herramientas necesarias para enfrentar su responsabilidad con el medio ambiente y la comunidad.
	Limitado acceso a la financiación que ofrecen los mercados de valores
Toma de decisiones	Escasa participación de otros miembros de la organización, en la toma de decisiones.
	No tener una visión estratégica del negocio que permita identificar las mejoras que deben introducirse al mediano y largo plazo.
	No contar con información financiera y no financiera de manera ágil, oportuna y confiable.
	No tener procedimientos definidos para la toma de decisiones en cuanto a quiénes las toman, qué recursos involucra, en qué momento se toman, cuándo son de tipo operativo o estratégico, a quiénes se consulta, entre otros aspectos.
Estructura y proceso interno	Poca formalización de los procesos internos de la empresa.
	No identificación y aprovechamiento de fondos de inversión.
	Pocas fortalezas en el poder de negociación con proveedores.
	Falta mejorar el acceso al crédito de fuentes externas (entidades financieras y acreedores en general).
	Escasa implementación de herramientas de gestión.
	El sistema de gestión de calidad resulta inapropiado para responder a las presiones de los clientes.
	Débiles procesos de incentivación y apoyo para el desarrollo personal y profesional de los empleados.
	Inadecuado aprovechamiento del flujo de caja.
	Insuficiente formación de los empresarios y trabajadores en las áreas organizativas, técnicas y de dirección.
	La no identificación y organización de las funciones propias de cada cargo, para evitar duplicidad.
	Poca inversión en infraestructura (tecnológica y para el proceso productivo).
	Poco manejo del tiempo ocioso.
	Desaprovechamiento de la capacidad productiva.
	Poca innovación para adecuarse a las exigencias de la globalización de los mercados

Fuente: Sánchez y Giraldo (2008, pág. 440)

Cabe resaltar que, para Sánchez y Giraldo (2008), el sistema de información contable puede atacar y subsanar todas las necesidades anteriormente nombradas, ya que, mediante éste las organizaciones pueden conocer, procesar y administrar el conocimiento que tienen las organizaciones acerca de sus procesos y operaciones, lo que derivará en una ágil construcción de información, que es uno de los suministros esenciales para que la organización se conozca a sí misma, y con dicho conocimiento realice el proceso de toma de decisiones en todos sus niveles (planeación estratégica, control administrativo, control operacional). Toda vez que la organización se conozca a sí misma, será más fácil que comprenda como el entorno externo la puede beneficiar o perjudicar y con base en este ejecutar las acciones que puedan explotar las oportunidades y minimizar las amenazas.

Por lo anterior será necesario que el sistema de información contable, con el modelo contable en su centro, se enfoque en las necesidades de las pymes colombianas, para que estas puedan desarrollarse, y como se evidenció, será necesario que inicialmente se intenten subsanar todas las falencias internas de las organizaciones, antes de aventurarse a recurrir a otras medidas. Lo anterior debido a que, como se notó en la caracterización de las pymes colombianas, la mayor dificultad de estas empresas se encuentra en sus procesos internos, en el conocimiento de sí mismas.

5. CONTRASTE MODELO DEL DECRETO 2649 Y NIIF PARA PYMES FRENTE A LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DE LAS PYMES

El objetivo determinado para este capítulo es explicar cuál de los modelos contables en cuestión, establece los criterios y metodologías de valoración que más se adecúan a las necesidades de información de las pequeñas y medianas empresas comerciales del país. En ese orden de ideas, de acuerdo con lo abordado en los capítulos anteriores sobre los criterios de valoración contable en los distintos modelos contables, y teniendo en cuenta la caracterización de las pymes comerciales de Colombia, se ha tomado este último criterio para establecer unas categorías de agrupamiento que permitirán tener una visión general de las necesidades de las pymes.

Las categorías de análisis creadas a partir de las necesidades de información de las pymes en Colombia serán: visión de la entidad, proyección y sostenimiento empresarial, posibilidades de adquirir financiación y orientación de usuario. Las categorías de análisis se construyeron con el fin de agrupar las necesidades de información de las pymes comerciales en el país en cuatro variables para la representación contable.

La categoría denominada *visión de la entidad* es la imagen o la representación contable, la cual es el objeto central de la medición contable; ésta debe ser definida e identificada de tal forma que se distinga de otros tipos organizacionales, de acuerdo a los diferentes modelos contables, se entiende que la visión de la empresa puede ser orientada hacia la actividad económica o hacia la entidad. Así mismo, la categoría denominada *proyección y sostenimiento empresarial* resulta importante, pues de acuerdo a lo observado en las pymes comerciales en Colombia, se pretende que mediante la contabilidad las pymes obtengan una sostenibilidad en el tiempo, que garantice el control y buen uso de los recursos de los cuales dispone para continuar marcha. A su vez, la categoría *posibilidades de adquirir financiación* muestra las fuentes utilizadas por los empresarios de las pymes en el país para adquirir recursos, los cuales pueden proceder de fuentes (internas o externas); esta categoría además evidencia el modelo que se adecua al origen de dichas fuentes. Finalmente, la categoría *orientación de usuario* es una categoría trascendental, ya que la medición empleada en la elaboración de la información financiera, por lo general está definida de acuerdo a

los usuarios y a los objetivos que persiguen los mismos, por ellos se toma en cuenta sus necesidades.

Tabla 5

Relación necesidades de información de las pymes y categorías de análisis

Necesidades de Información		Categorías de Análisis
Relación con el entorno	Acceso a información oportuna y veraz para alimentar el proceso de toma de decisiones.	Proyección y sostenimiento/ Orientación de usuario
	Conocimiento de oportunidades y amenazas del entorno para proyectar estratégicamente el negocio.	Proyección y sostenimiento/ Orientación de usuario
	Conocimiento de oportunidades del negocio en el exterior.	Posibilidades de adquirir financiación
	Conocimiento de oportunidades financieras de las que puedan hacer uso.	Proyección y sostenimiento/ Posibilidades de adquirir financiación/
	Generar información confiable (financiera, no financiera, social) La implementación de herramientas necesarias para enfrentar su responsabilidad con el medio ambiente y la comunidad.	Ambos modelos limitados/ Orientación de usuario
	Acceso a la financiación que ofrecen los mercados de valores	Proyección y sostenimiento/ Posibilidades de adquirir financiación
Toma de decisiones	Participación de otros miembros de la organización, en la toma de decisiones.	Visión de la entidad/ Orientación de usuario
	Tener una visión estratégica del negocio que permita identificar las mejoras que deben introducirse al mediano y largo plazo.	Visión de la entidad/ Proyección y sostenimiento/ Orientación de usuario
	Contar con información financiera y no financiera de manera ágil, oportuna y confiable.	Visión de la empresa/ Orientación de usuario
Estructura y proceso interno	Formalización de los procesos internos de la empresa.	Visión de la empresa/ Orientación de usuario
	Implementación de herramientas de gestión.	Proyección y sostenimiento/ Orientación de usuario
	La identificación y organización de las funciones propias de cada cargo, para evitar duplicidad.	Posibilidades de adquirir financiación / Orientación de usuario
	Manejo del tiempo ocioso.	Posibilidades de adquirir financiación /Orientación de usuario
	Aprovechamiento de la capacidad productiva.	Visión de la empresa / Orientación de usuario
	Identificación y aprovechamiento de fondos de inversión.	Posibilidades de adquirir financiación/ Visión de empresa
	Fortalezas en el poder de negociación con proveedores.	Visión de la empresa / Orientación de usuario
	Mejorar el acceso al crédito de fuentes externas (entidades financieras y acreedores en general).	Visión de la empresa/ Orientación de usuario
	Adecuado aprovechamiento del flujo de caja.	Visión de la empresa/ Orientación de usuario
	Innovación para adecuarse a las exigencias de la globalización de los mercados	Posibilidades de adquirir financiación

Fuente: Elaboración propia

Las cuatro categorías de análisis que se han identificado para construir la representación de las pymes servirán para contrastarlas con los criterios de valoración y medición de los dos modelos en estudio.

5.1 ANÁLISIS COMPARATIVO

Tabla 6

Paralelo entre los modelos contables expuestos

CATEGORÍAS DE ANÁLISIS	DECRETO 2649 DE 1993	MODELO IASB
VISIÓN DE LA ENTIDAD	Le empresa representa una actividad económica identificable y distinguible de otras. Las mediciones a costos históricos (valores de entrada), tratan de representar las dinámicas internas de las organizaciones.	La empresa simboliza un negocio la cual se le requiere información de tipo general. Las mediciones a valores razonables o de mercado (valores de salida) representan el posible caudal de efectivo que se espera recibir de la empresa en el momento de la medición.
PROYECCIÓN Y SOSTENIMIENTO EMPRESARIAL	Los criterios de medición permiten incorporar dentro de los activos de la organización aquellos gastos de puesta en marcha, de investigación durante el tipo que represente beneficios a la entidad. Prioriza el valor de uso.	Los criterios de medición para las pymes pueden atentar contra el patrimonio y la aparente rentabilidad de las empresas, especialmente en el caso de los gastos de puesta en marcha, los gastos de investigación, innovación y otros diferidos. Prioriza el valor de cambio.
POSIBILIDADES DE ADQUIRIR FINANCIACIÓN	Es necesario antes de buscar cualquier tipo de interacción con agentes externos, distinguir las cualidades y características de las empresas, e identificar las tendencias de los gestores a la hora de dirigir la organización.	Es conveniente siempre que desde el interior de las organizaciones se tenga pensado una participación en algún mercado de valores, ya que esta norma se adecúa a estas dinámicas.
ORIENTACIÓN DE USUARIO	Informa principalmente a administradores, trabajadores, proveedores, acreedores, accionistas, inversionistas, entidades de control y estadística nacional y a la comunidad en general. Los reportes coadyuvan a la función administrativa y demás funciones internas. Redición de cuenta de las actividades de la empresa. Se destina a empresas indistintamente de su composición jerárquica.	Orienta la información preferentemente a accionistas, inversionistas, proveedores y acreedores. Sus reportes sirven a los usuarios internos que soliciten información general de la empresa. Información sobre gestión financiera. Necesariamente la empresa debe reportar información a una gama variada de usuarios externos.

Fuente: Elaboración propia.

5.1.1 Visión de la entidad.

La visión de la entidad es el primer factor que se ha considerado debido a que, al decir de Ijiri (1975), ésta es el objeto central de la medición que realiza de la contabilidad. Esta categoría se ha creado considerando algunas de las necesidades en cuanto a la estructura y procesos internos de las organizaciones en cuestión, y los resultados obtenidos en la Gran Encuesta pyme y el análisis coyuntural de las mismas.

Previamente se enunció que algunas de las necesidades de información de las pymes están ligadas a la poca formalización de procesos internos de la empresa, escasa implementación de herramientas de gestión, manejo inadecuado de flujo de caja, organización e identificación limitada de cargos y funciones, e inadecuado manejo de ciclos productivos.

De acuerdo, con la caracterización que se plasmó de las pymes, al ser éstas en su mayoría de tipo familiar, no son visualizadas como un simple negocio o proyecto temporal del cual se pueda prescindir en caso de no ser rentable. Estas empresas son vistas por muchos de sus propietarios como el sustento de sus hogares, por lo cual no van a ser desechadas en los momentos de recesión, sino por el contrario se buscarán estrategias en pro del sostenimiento y progreso de la empresa, así esta tarea implique un sacrificio económico propio y/o familiar.

Agregado a lo anterior, las pymes colombianas suelen estar constituidas con base en el quehacer, el oficio y los estudios de la persona que está en cabeza de ella. Finalmente, en este tipo de empresas las relaciones comerciales se basan más en la confianza, que en cualquier otro tipo de racionalidad (como la económica o la financiera), por lo cual, se puede entrever que la visión que se tiene al interior de la organización acerca de la empresa no es la de un negocio o proyecto temporal, sino un plan de vida el cual se propende cuidar.

El tipo de organizaciones trabajadas no distan de las ideas de Sunder (2005) y Biondi (2005), en cuanto estas son percibidas como redes complejas y dinámicas donde interactúan una diversa gama de usuarios, cada uno de éstos con unos intereses, deberes y obligaciones con la empresa, lo cual causa constreñimientos entre ellos. La contabilidad con sus diversos

procedimientos de control, registro, revelación, etc., logra reducir gran parte de los constreñimientos que se causan entre los usuarios.

Un modelo contable que construya sus métodos de medición considerando estas características en las entidades podría ayudar a su representación contable-financiera-económica, buscando el desarrollo y sostenimiento de las mismas. Por tanto, se observará la definición de empresa que cada uno de los modelos en cuestión contempla.

En el decreto 2649 se define la empresa o ente económico como “la actividad económica organizada como una unidad, respecto de la cual se predica el control de los recursos, el cual debe ser identificado y definido de forma tal que se distinga de otros entes”. Por su parte, en el modelo del IASB se define como “una entidad que elige preparar estados financieros con propósito de información general, o bien se le requiere que lo haga”

El decreto 2649 se aproxima, al menos en la definición, a reconocer todas las características de las entidades que se han enunciado en este trabajo partiendo de la Gran Encuesta Pyme, las construcciones de Rodríguez (2003), y los postulados teóricos de Sunder (2005) y Biondi (2005), por cuanto reconoce que en éstas se realiza una actividad, que necesariamente debe ser realizada con la intervención de personas. Dicha actividad se estipula, es de tipo económico y está organizada como una unidad, lo cual indica que esta norma reconoce que existen un conjunto de objetivos, por los cuales se converge para cumplir. Además, la norma manifiesta que el ente debe ser identificado y reconocido de manera tal que se distinga de los demás, por cuanto se reconoce que la contabilidad debe buscar las formas de representar el dinamismo y la operatividad propia que en cada tipo de empresa se manifiesta.

Por otro lado, el modelo del IASB solo se limita a considerar las empresas como aquellas que reportan información general, de esta forma se entrevé que esta norma prioriza la información reportada hacia afuera de la organización, la cual no necesariamente reconoce el dinamismo, ni las actividades que se desarrollan en las organizaciones, por cuanto estos reportes son de tipo general, y no guardan un nivel de especificidad orientado a los usuarios internos de las entidades. Los reportes que se emiten mediante esta normatividad pretenden informar a los externos (por lo

general accionistas) acerca del estado, en términos netamente financieros, de los fondos que han colocado en la organización, o que podrían colocar, en busca de la consecución de beneficios económicos basados en la inversión de sus flujos de capital, por ello este modelo exige, para dar mayores herramientas para la toma de decisiones a los usuarios de este tipo de información, el reporte de una gran cantidad de información, que les permite acercarse al valor actual de la inversión realizada. Si bien, no se debe poner en duda de la calidad, ni de la cantidad de información, no obstante, dicha información solo es de tipo financiero, la cual no realiza un aporte directo a la operatividad de las organizaciones.

Unido a lo anterior, la visión de la entidad es uno de los factores que influye en los procesos de medición contable. De acuerdo con Aglieta & Rebérioux (2009), los tipos de mediciones que se utilizan en contabilidad pueden dar una luz acerca de la visión de la empresa que se tenga. De esta manera, al realizar las mediciones de las empresas a valores de mercado u otros valores salida, no se reconoce las dinámicas internas de las empresas, ya que, solo se considera necesaria la información orientada hacia los accionistas, además, siguiendo a García *et al* (1988), las mediciones realizadas preeminentemente con valores de salida visualizan a la entidad más como negocio o proyecto temporal, que como organización o empresa. De la misma manera, Aglieta & Rebérioux (2009) manifiestan que mediante las mediciones hechas a costos históricos, u otros valores de entrada, es posible reconocer de mejor manera el dinamismo y la interacción interna existente en las empresas, ya que se busca expresar el aporte que cada recurso entrega a las actividades de la empresas.

El modelo propuesto por el IASB no pretende incorporar mediciones que auxilien los procesos de gestión, por cuanto su objetivo es primordialmente financiero, aunque con este modelo se pueden realizar grandes proyecciones y expectativas de la empresa, que pueden ayudar en temas como el manejo y la gestión de los flujos de caja, y realizar la planeación de largo y mediano plazo de la empresa, debido a que la cantidad de información que se reporta es considerablemente mayor contrastada con lo propuesto con el decreto 2649 de 1993.

No obstante, el modelo IASB no considera la operatividad interna de la empresa, que cuenta con la misma importancia y que está siendo primordialmente observado y necesitado por

las pymes en Colombia. Por su parte el modelo del decreto 2649 de 1993, muestra en sus objetivos la pretensión de incluir mediciones que aporten a la operatividad interna y reconozcan la dinámica existente entre los diversos agentes en las organizaciones, lo cual hace prever que cumple con las necesidades que han sido observadas en las pymes de Colombia.

5.1.2 Proyección y sostenimiento empresarial.

Esta categoría ha sido creada considerando dos de las debilidades detectadas para las pymes en el capítulo cuarto de este trabajo, los cuales fueron: la poca innovación para adecuarse a las exigencias de la globalización de los mercados y la corta vida de la mayoría de las pymes en su actividad económica.

La proyección y sostenimiento son los objetivos esenciales de gran parte de las empresas, y más aún, cuando se refiere a empresas que, como las pymes en Colombia, representan aproximadamente el 80% de los cargos laborales en el país, y generan el 28% del producto interno bruto del mismo. Debido a la importancia de estas empresas deben adoptarse estrategias que les permitan seguir aportando de la misma forma a la economía nacional.

El tratamiento contable que proponen las NIIF para pymes para gastos de innovación y desarrollo, y para los gastos pre-operativos y de puesta en marcha de la entidad, se contrapone a la proyección y sostenimiento, desde el punto de vista contable-financiero, de las pymes. Lo anterior debido a que, bajo este modelo, este tipo de gastos afectan directamente el estado de resultados, reduciendo la utilidad del periodo, e incluso generando pérdidas, si fuere el caso. Por su parte el decreto 2649 de 1993, permite capitalizar dichos gastos como un activo durante el periodo que se estime generaran beneficios económicos a la entidad, reconociendo así la participación de estos en la actividad empresarial de las pymes.

Por lo tanto, mientras el modelo del decreto 2649 de 1993 incentiva la creación de nuevas empresas, por lo menos desde el ámbito financiero, permitiéndoles capitalizar los gastos pre-operativos y de puesta en marcha, el modelo del IASB no ofrece este beneficio a las entidades, por cuanto las empresas en su etapa inicial se verían forzadas a adquirir muchos ingresos para

compensar, desde el punto de vista financiero, los gastos que les implica la puesta en marcha, esto sumado a la carga impositiva representa un gran obstáculo para el sostenimiento empresarial, según la perspectiva observada en la Gran Encuesta Pyme (Asociación Nacional de Instituciones Financieras, 2016).

Igualmente ocurre con la proyección de las entidades, uno de los factores importantes mediante los cuales las empresas se proyectan es la innovación, la cual puede resultar vital para los planes de la entidad. No obstante, igual que con las erogaciones anteriormente mencionadas, el modelo del IASB no refleja estas inversiones como un activo que contribuye al desarrollo de la empresa, sino como un gasto que afecta el estado de resultados del periodo. Ya que el objetivo del modelo del IASB es reflejar los flujos de efectivos actuales y los posibles futuros. Por su parte el decreto 2649 de 1993 permite que las entidades reflejen esta erogación como un activo, reconociendo la posible contribución que pueden otorgar estos rubros a la entidad en la generación de beneficios que van más allá del simple movimiento de efectivo.

Las diferencias entre estas normas en el reconocimiento de gastos y activos impactan en el patrimonio y la situación financiera que las entidades revelan. Así, un diagnóstico realizado por Superintendencia de Sociedades (2011) reveló que, ante la aplicación por primera vez del modelo del IASB en las empresas colombianas en promedio una gran parte de las empresas encuestadas verían reducir su patrimonio. El macro sector de comercio al por mayor y al por menor fue el tercer sector más afectado, al sufrir una reducción que oscila entre 36% y el 38% de su patrimonio, dependiendo de los métodos de valoración utilizados. Es decir, lo que antes era una empresa estable y con buen funcionamiento quedó *ad portas* de cumplir con una de las causales de disolución y liquidación⁶¹. De acuerdo con este informe, tan solo cambio de normatividad atentó contra la situación económica financiera de la empresa y en algunos casos las obligó a cambiar su naturaleza y actividades habituales por ir en la búsqueda de inversiones y otras alternativas que mermaran el impacto de la convergencia⁶².

⁶¹ Según el código de comercio de Colombia, una de las causales de disolución o liquidación de una sociedad, es la reducción de su patrimonio por debajo del 50% del capital. (Art 370 y 457)

⁶² Al ser los porcentajes unos promedios de todas las empresas del sector, es muy probable que existan algunas empresas que mermaron un patrimonio en un 50% o más.

Adicional a lo anterior, en la perspectiva del empresario desarrollada anteriormente, se pudo percibir que, en su mayoría, los empresarios de estas empresas no ven el mercado internacional como el más influyente dentro de los ingresos de la organización, ni tienen entre sus posibilidades y proyecciones a futuro tratar de incursionar en estos mercados. La única influencia que observan los empresarios del exterior está relacionada con el costo de las importaciones de productos y suministros que necesitan al interior de sus empresas, que en muchos casos no alcanza a constituir el 10% de sus operaciones. En un gran porcentaje de ellos no se tiene la intención de participar en los mercados internacionales más que para comprar productos o servicios reales, no se evidencia intereses de tipo financiero. Por tanto, no se hace totalmente necesario incluir normas de carácter internacional en el entorno de estas empresas que se presume netamente nacional.

Con base en lo mencionado, bajo esta categoría de proyección y sostenimiento empresarial, puede ser más conveniente el decreto 2649 de 1993 para las pymes comerciales Colombianas, toda vez que le permite a las pymes de Colombia capitalizar durante el tiempo que generen beneficio tanto erogaciones de puesta en marcha, de innovación y desarrollo y otros diferidos, que son importantes dentro de la dinámica interna de las organizaciones, ya que representa beneficios por su uso (valor de uso) y no por su posible conversión en dinero (valor de cambio), el cual representa gran parte del enfoque que ha mostrado tener las NIIF para pymes en el modelo del IASB.

Esta tendencia a usar preferiblemente valores de cambio, o valores de uso, muestra una idea de lo que representa la entidad para cada modelo, y así mismo el desempeño y las formas de actuar que de ellas se espera frente a un mercado, independientemente de su tipo. Valdría la pena preguntarse si es posible que el cambio de normatividad no afecte tan solo los reportes en términos de cifras y números que se realizan acerca de las empresas, sino también el funcionamiento, el actuar, y las búsquedas de resultados de las mismas, ya que al decir de Ijiri (1975), las organizaciones se desenvuelven de acuerdo a la forma en que son medidas, y al cambiar el modelo contable en las organizaciones hacia uno en el cual se privilegian metodologías de medición que, necesariamente, no se van a adecuar de forma sencilla a las organizaciones (a causa de sus propias dinámicas internas y su comprensión de lo que para ellos significa la actividad económica), podría problematizar la marcha y el funcionamiento de las mismas, por ir en la búsqueda de unos objetivos que, probablemente, se alejen de sus formas de entender y realizar los negocios.

5.1.3 Posibilidades de adquirir financiación.

Esta categoría se construye que la importancia de la financiación en las organizaciones y los problemas detectados de las pymes para adquirirla. La financiación es un factor importante en las diferentes organizaciones, encontrar los recursos con los cuales funcionar, emprender, realizar y desarrollar sus diversas actividades y operaciones internas, resulta vital a la hora de querer conformar y proyectar una empresa. Esta financiación puede provenir de dos fuentes: las internas, conformadas por los socios de la organización, ya sean actuales o nuevos; y las externas, vinculadas generalmente con instituciones financieras como bancos, fondos de inversión, o cooperativas.

Es un asunto reconocido que la globalización de los mercados está en curso, y que inversionistas de muchos países están en la búsqueda de inversiones u oportunidades de negocios en los cuales invertir y obtener buenas tasas de rentabilidad. En esa dinámica, la información contable-financiera que actualmente está siendo visualizada por dichos inversionistas, que por lo general son extranjeros, es la elaborada bajo los parámetros del IASB, porque se ajusta a las necesidades de información financiera que éstos requieren.

Como se evidenció en el capítulo anterior, las pymes comerciales de Colombia poseen problemas a la hora de obtener financiación por parte de los bancos nacionales, ya sea por la desconfianza propia del gestor de la empresa en dichas instituciones, por no cumplir con los requisitos necesarios para obtener un crédito, o por las altas tasas de interés existentes en el mercado financiero nacional. Otra debilidad observada de las pymes es el limitado acceso a los mercados de valores, y el poco acceso a la información de los mismos. De acuerdo con la encuesta pyme, los empresarios de este tipo de empresa no tienen entre sus predilecciones adquirir financiamiento realizando emisión de deuda (como bonos), ni mediante la venta de la participación de las empresas (venta acciones, cuotas o partes de interés).

Lo anterior se debe a que, por lo general, en la cultura del empresario colombiano no está el participar en las dinámicas especulativas que representan los mercados de valores, ni como

compradores, ni como emisores de títulos valor. En algunos casos, como lo refleja la Gran Encuesta Pyme, no se confía ni siquiera en el mercado financiero, para adquirir dicha financiación (Asociación Nacional de Instituciones Financieras, 2016). Muchos de los empresarios, prefieren acudir a recursos propios, o incluso no obtener financiación y esperar a que la empresa vaya creciendo paulatinamente, ya que entienden que se pueden asumir muchos riesgos que pueden comprometer el patrimonio de la empresa, que en muchos casos es el mismo patrimonio familiar, ya que como se ha manifestado en apartes anteriores de este trabajo, gran parte de las pymes colombianas son de tipo familiar.

Para una eventual participación de las pymes en los mercados de valores, se haría necesario que ellas tengan en su poder una diversa información relacionada con los diferentes factores que influyen en los mercados, y aun, antes de este tipo de información, necesitan poseer información de la propia entidad, ya que los requisitos y la cantidad de información para entrar estos mercados es elevado, aunque se relaciona principalmente con temas financieros y otros pertenecientes a los mercados de valores. Aun así, es necesario que las empresas tengan información que les permita conocerse a sí mismas de mejor forma, no solo para participar en los mercados, sino también para tener mayores facilidades en el momento de negociar con los diferentes proveedores, acreedores y demás agentes que se relacionen, o se puedan relacionar potencialmente con la empresa.

Ante esta situación, para estas empresas resulta más conveniente un modelo contable cuyos objetivos estén centrados en la elaboración de información para la organización, antes que revelar información que se ajuste a los requerimientos de los mercados de valores, ya que por más que la coyuntura actual proyecte y ubique a las empresas en un mundo altamente globalizado y de mercados primordialmente financieros, cabe la posibilidad de que hayan empresarios que no prefieran unirse a esas dinámicas y prefieran mantenerse apartados en la medida de lo posible, y éste, de acuerdo con la Gran Encuesta Pyme, aparenta ser el caso gran parte de las pymes en Colombia, en el sector comercial (Asociación Nacional de Instituciones Financieras, 2016), en las cuales los negocios se basan en mayor medida en relaciones de confianza, más que en una racionalidad económica .

Teniendo en cuenta lo mencionado, resultaría más pertinente mantener el modelo del decreto 2649, hasta que las perspectivas empresariales se inclinen más hacia la negociación en los mercados de valores, en ese momento sería más oportuno converger al modelo propuesto por el IASB, de lo contrario es inadecuado.

5.1.4 Orientación de usuario.

Esta categoría se ha incorporado a este trabajo considerando que tanto las necesidades, como las mediciones, están asociadas en alguna medida a los usuarios de la información. Como se apreció con Ijiri (1975), los procesos de medición que efectúa la contabilidad se realizan con base a unos objetivos preestablecidos, y dichos objetivos a su vez son determinados por los usuarios de la información. Por lo tanto, por medio de esta categoría se procura evidenciar cuál de las normas en cuestión direcciona la información reportada de acuerdo a los usuarios de las pymes comerciales de Colombia.

Las necesidades de información identificadas con los procesos internos y la estructura están relacionadas con el manejo de los tiempos ociosos, el aprovechamiento de la capacidad productiva, la no incorporación de herramientas de gestión, y la poca incorporación de herramientas financieras y con el desconocimiento de oportunidades y amenazas del entorno para proyectar estratégicamente el negocio, que son necesidades de orden interno, es decir de gestión de recursos de la entidad por parte de los administradores. Además de éstos, existen otras necesidades que son de orden financiero-económicos, como lo son los relacionados con el manejo de caja, el acceso limitado al mercado de valores, y el desconocimiento de negocios en el exterior. Si bien estas últimas son importantes, la encuesta analizada en el capítulo anterior, junto con el perfil creado por Rodríguez (2003), develó que los empresarios no ven el mercado internacional como el mercado de mayor participación en los ingresos de la organización, ni lo ven como el objetivo de las mismas. Además, como se evidenció en el cuarto capítulo, en la mayoría de las pymes colombianas el administrador es el mismo dueño/socio/accionista, además de que gran parte de ellas son de tipo familiar. Asimismo, las necesidades de información están relacionadas en mayor medida con su estructura y procesos internos.

Con base en lo anterior, el modelo contable que se instale en estas entidades debe cubrir los objetivos de la información, y velar por brindar información que coadyuve a los procesos administrativos y organizacionales, por cuanto el accionista/socio no es un externo que solicita información bajo la figura planteada por la teoría de agencia, sino que es además es el propio gestor de la organización que requerirá información para poner en marcha la misma.

Asimismo, Sunder (2005) manifiesta que la información entregada por la contabilidad depende de las características del tipo de empresa que se pretende representar, así, las empresas en las cuales el socio y el administrador son la misma persona, necesitan un tipo de información diferente a aquellas en las cuales existe un socio y varios administradores, o una empresa en la que existen varios socios y varios administradores, por cuanto las relaciones de control que se entretengan entre los usuarios de las empresas son diferentes, y por tanto las necesidades de información específicas varían de acuerdo a cada grupo de usuarios.

Conforme con la descripción realizada del modelo del decreto 2649 de 1993, esta norma orienta su información principalmente a administradores, trabajadores, proveedores, acreedores, accionistas, inversionistas, entidades de control y estadística nacional y a la comunidad en general, por cuanto, su propósito esencial es la rendición de cuentas de las actividades y operaciones que desarrolla la entidad, en el desarrollo de su objeto social. Por su parte el modelo propuesto por el IASB para estas empresas, orienta la información preferentemente a accionistas, inversionistas, proveedores y acreedores, quitando la exigencia de la exigencia de rendir cuentas al público en general, y limitándolo a la gestión financiera del ente, en el cual se le rinde cuentas a socios e inversionistas, en lo denominado, *interés público*, que solo se limita a emitir información a favor de los participantes del mercado de valores.

La definición de interés público que propone el modelo del IASB, mediante la NIIF para pymes, es un punto importante, ya que un concepto que, por lo general, es amplio y abarca todas las esferas sociales, ha sido limitado a una gama social, donde lo público se limita a los movimientos y resultados acaecidos en un mercado de valores, el cual cuenta con un número reducido de participantes, frente al total de la población (al menos en el caso colombiano). Este

fenómeno está fuertemente ligado a lo explicado por Hilferding (1973), quien enfatizó en que la moneda perdió su función inicial como medio de intercambio de mercancías, y pasó a conformar un tipo propio de capital, el denominado capital financiero, que a diferencia del industrial o del comercial, no se basa en la producción, ni en la comercialización de bienes y servicios observables para la generación de beneficios. De igual forma, Guillén (2011) afirma que el capital financiero es fruto de la concentración de capital originada por el capitalismo y del surgimiento de la sociedad por acciones, lo que generó no solo “la separación entre la propiedad y el control de la empresa-lo que modifica las formas de gestión de la misma- sino, quizá más importante el control por parte del capital financiero de la emisión y propiedad del capital ficticio” (pág. 2). El capital ficticio toma la forma de acciones, bonos y los diferentes títulos financieros que son transados en las distintas bolsas de valores, y representan la futura promesas de pagos o generación de beneficios. Por tanto, el capital financiero al negociar con el capital ficticio se apodera y traslada hacia sí, los beneficios que promete el capital ficticio, los cuales son los beneficios que el capital industrial, o el comercial, generará cuando comience a operar en el futuro.

Un ejemplo que puede explicar esta situación es la reducción patrimonial que se mostró el reporte de la Superintendencia de Sociedades (2011), de las empresas del sector de comercio al por mayor y al por menor, sería conveniente indagar si es solo una simple reducción patrimonial en busca de reportar información financiera de mejor calidad, o si por el contrario, este resultado representa una reasignación y apropiación de beneficios de un sector sobre otro como lo ha manifestado Hilferding (1973).

De acuerdo a lo anterior, los criterios de medición que utilizan las NIIF para pymes, incentivan y priorizan que dicho capital financiero logre su cometido, de apoderarse de parte del capital industrial y comercial en las organizaciones, al priorizar el uso del valor razonable como criterio de medición. Dado que la naturaleza de las pymes en Colombia no tiende hacia la generación de capital financiero, sino de capital comercial e industrial, significa esto que la utilización de estos criterios en las pymes puede llevarlas a una futura descapitalización, y por ende y probable desaparición en el mercado colombiano.

Entonces, teniendo como base la categoría de orientación de usuario de las normas, el decreto 2649 de 1993 puede ser más conveniente para las pymes comerciales de Colombia.

Llegados a este punto se hace necesario manifestar que ambos modelos presentan debilidades para representar y revelar la información social y ambiental, las cuales resultan envestir una importancia igual, o incluso superior, que la información de tipo económico y financiero. Aun cuando en el decreto 2649 de 1993 en unos de sus objetivos contempla que la información contable debe servir para contribuir a la evaluación del beneficio o impacto social que la actividad económica de un ente represente para la comunidad, este modelo no presenta ninguna norma técnica, o alguna instrucción, para cumplir dicho objetivo. Este limitante, junto a la incapacidad de la contabilidad para representar el capital físico de las empresas, revisado en el tercer capítulo de este trabajo, se constituye en uno los constantes retos para evaluar e indagar en futuros proyectos de investigación.

6. CONCLUSIONES

Este apartado final de este trabajo monográfico está dedicado a las conclusiones del mismo, no obstante, más que desarrollar conclusiones, en este punto se elaborará una síntesis de las ideas y argumentos presentados en este documento. Lo anterior debido a que este trabajo lejos de estar terminado, simboliza un punto de partida para los autores que lo escriben, puesto que las ideas expuestas constituyen una posible forma para abordar el tema de la medición y la valoración contable, y la representación que ésta hace de las organizaciones.

Partiendo de la anterior premisa, se comenzará a presentar las consideraciones finales que se desarrollaron en este trabajo de investigación.

De lo expresado en el segundo capítulo se puede afirmar que los procesos de medición que realiza la contabilidad se conforman de acuerdo a las entidades, las cuales son objeto de su medición, por tanto, para comprender la naturaleza de la medición contable es necesario entender las relaciones existentes entre la contabilidad y las empresas, y de estas últimas con los agentes y/o usuarios de la información que las conforman.

En ese orden de ideas, las organizaciones se presentan como un conjunto dinámico de actividades internas, que se desarrollan en presencia de recursos humanos, físicos e intangibles, con la coexistencia de conflictos de intereses representados por las aspiraciones, por lo general disímiles, de cada una de las personas (agentes y/o usuarios de la información) que en ellas convergen, en pro de un objetivo común, el cual es el sostenimiento y desarrollo de la empresa.

Si bien se podría considerar que los accionistas o socios son los más importantes de todos los agentes, por dar el capital financiero inicial, la coordinación y el dinamismo que muestran las empresas hace entrever que todos los agentes contribuyen a la realización de los objetivos de las organizaciones, por tanto, se invierten de una importancia relativa. Los administrativos son los agentes que toman una importancia mayor a los demás, debido a que, éstos son los encargados de gestionar y coordinar todos los recursos que llegan y coexisten en las organizaciones.

De acuerdo a la cantidad de agentes, sus funciones, y los roles que cumplen al interior de las organizaciones, se forman diferentes relaciones de control a las cuales la contabilidad deberá ajustarse, y dar cuenta de ellas, de tal forma que pueda informar acerca de las obligaciones y derechos que los agentes tienen entre ellos, y con la empresa. Así mismo, la contabilidad debe complementarse activamente con la administración y la organización, vista esta última como la forma en que interactúan las diversas partes en la empresa.

La medición y la valoración son conceptos fácilmente confundibles, pero son sustancialmente diferentes. Por un lado, la valoración aparece como un proceso con alta carga subjetiva, por cuanto, inicialmente son las personas quienes con base en sus experiencias y conocimientos determinan cuanto valor posee un determinado bien o acto, interrelacionando dichas experiencias con otras personas para posteriormente construir un valor social, que en todo caso puede ser asimilado de manera diferente por cada persona individualmente. Por otra parte, la medición se asocia a un proceso matemático en el cual se realiza una asignación de numerales a los diferentes objetos y fenómenos, en el cual se pretende representar el valor de los objetos. Esta representación se realiza con base en normas y reglas de general aceptación, las cuales buscan plasmar los criterios habitualmente usados por las personas en el momento de construir un valor.

La contabilidad, en su proceso de representación económica-financiera, realiza procesos de medición, por medio de la clasificación de las características de los recursos de las organizaciones y la posterior asignación de numerales a los mismos, en los cuales se busca representar el valor de las organizaciones, no obstante, debido a su gran utilidad suele confundirse con el valor real de las organizaciones.

Históricamente se han desarrollado muchas teorías, principalmente económicas, en las cuales se busca encontrar el valor de los objetos, y aunque en las doctrinas económicas se reconoce el valor a finales del siglo XVII y principios del XVIII, este se remonta a mucho tiempo atrás, tanto así que se encuentran referencias sobre el valor en textos bíblicos, donde el valor está ligado a la familia y la posesión de la tierra.

También se encuentra información en la antigua Grecia con Aristóteles, quien reconoce por primera vez el valor de uso y el valor de cambio, posteriormente en el imperio romano se contribuye poco al desarrollo de las ciencias económicas, no obstante, San Agustín y Santo Tomás de Aquino hicieron aportes desde el cristianismo, con el precio justo y la teoría del cambio con base en el costo de producción, respectivamente. Más adelante, en el capitalismo industrial el interés se enfoca en la producción en lugar del cambio, y el comercio pasa a ser el precursor del valor (valor de cambio). A partir de este momento, en el transcurso del tiempo pensadores en el área de la economía empiezan a dar aportes a la denominada teoría del valor, entre los cuales encontramos a William Petty quien consideró la tierra y el trabajo como determinantes del valor, Locke considera el trabajo como la fuente principal del valor, mientras Law funda la teoría subjetiva del valor. Posteriormente, Cantillon considera la teoría de valor como una teoría del valor-trabajo, que se convierte en una teoría de costo de producción combinada con oferta y demanda.

En la época clásica, Adam Smith considera el trabajo como medida del valor, y da dos usos de la palabra valor, el primero como utilidad del objeto (valor de uso) y el segundo es la capacidad de un objeto para comprar otros (valor de cambio). Smith formula la teoría del valor como producto del costo de producción y afirma que el salario, la utilidad y la renta son las fuentes originarias del valor. Cien años después, David Ricardo no reconoce la utilidad como medida del valor y considera que el valor de cambio se deriva de la escasez o del trabajo.

En la transición a la economía moderna, se encuentra a Baptiste Say quien afirmó que el valor depende de la escasez y la utilidad, Say fue de los primeros en enunciar la teoría utilitaria del valor.

Senior desarrolla coherentemente la tendencia sobre el valor, una teoría del valor como producto de la oferta y la demanda, siendo el costo de producción determinante en la oferta. Posteriormente, los teóricos de la utilidad marginal como Hermann Heinrich Gossen hace referencia al valor, y afirman que éste está relacionado al goce que puede procurar, a la relación objeto-sujeto y por esta razón se debe concebir en términos relativos. Por otro lado, Carl Menger con la teoría subjetiva del valor, vincula las necesidades humanas y el medio de satisfacerlas.

Más tarde, Alfred Marshall considera que las fuerzas que actúan tras la oferta y la demanda para determinar el valor son la utilidad marginal, y el costo real subjetivo combinados, mientras Weiser consideraba sólo a la utilidad como causal del valor.

John Bates Clark de la escuela marginalista de Estados Unidos dice que el valor es la medida de la utilidad, pero distingue una utilidad absoluta y una efectiva, siendo la utilidad absoluta conocida en épocas anteriores, y la utilidad efectiva es la medida por la alteración de las condiciones subjetivas.

Siguiendo algunos de los conceptos del valor desarrollados desde la economía, en la contabilidad se han adoptado dos tipos de medición: una basada en los **precios de entrada**, que se fundamentan en los precios a los cuales se adquieren los diferentes productos y servicios, como lo son los costos históricos reales, costos corrientes y costos futuros descontados; la otra se basa en **precios de salida**, que se apoyan en los posibles precios que pueden tener los bienes en el momento de una venta, como lo son cobros futuros o servicios potenciales, precios corrientes, equivalentes corrientes, y valores de liquidación.

De acuerdo con Ijiri (1975), el objetivo de la medición contable es la medición de desempeño de las organizaciones. En ese orden de ideas, el autor en mención definió dos características y cuatro conceptos sustanciales.

Las dos características son la rigidez y la identificabilidad. La **rigidez** es definida como la capacidad de la contabilidad de generar la menor cantidad de tensiones y desacuerdos entre los agentes acerca de la medición elaborada; mientras que, por **identificabilidad** se entiende como la facultad de la contabilidad de asociar y agrupar objetos de acuerdo a sus características comunes, y representar el estado de los mismos con base en ellas.

Los cuatros conceptos desarrollados por el autor en mención son: control, cantidad, intercambio, y control negativo. El **control** es esencial a la hora de definir la ganancia/rendimiento de las organizaciones, ya que el diferencial de los bienes y recursos controlados (indiferentemente

del tipo de control) mostrará dicho rendimiento. La cantidad es un concepto que permite agregar o desagregar, según sea el caso, uno o varios recursos de una clase definida de acuerdo a la característica de los mismos. El **intercambio** permite transformar las características de los diferentes recursos a una misma base, que por lo general es la moneda. El **control negativo** se refiere los recursos de los cuales las organizaciones se tienen que desprender ya que tienen compromisos u obligaciones con terceros.

De igual forma, la medición contable se encuadra en las cuatro escalas de medición mostradas por Cañibano citando a Stevens (1979): nominal, ordinal, por intervalos, y por cociente. En la escala **nominal** realiza una clasificación de acuerdo a unas características o cualidades; la escala **ordinal** realiza una cuantificación numérica de la cualidad estipulada en la escala nominal; en la escala **por intervalos** se acepta que si bien se termina eligiendo un número único en la representación, éste es el más probable dentro de un intervalo que contiene diferentes números con capacidad de ocurrencia diversas; la escala **por cociente** permite la conversión a diversas unidades de medida por medio de un factor multiplicador, como lo puede ser la conversión a monedas extranjeras.

De acuerdo al tipo de precios que se utilice en la medición contable se puede desprender una idea de empresa diferente, idea que está ligada a la noción de capital a mantener. Las dos nociones comúnmente conocidas son la del capital financiero, y la del capital operativo.

Por un lado, **el capital financiero** nace de un enfoque administrativo tayloriano-fayoliano, que no distinguió entre la empresa y el empresario, en el cual se ve a la empresa “desde afuera” y se privilegia la capacidad adquisitiva de los inversionistas, por ende, se privilegia el uso de precios de salida (o de liquidación) en las mediciones utilizadas. Por su parte el **capital físico u operativo**, parte de un enfoque de patrimonio productivo y operativo, que ve a la empresa “desde adentro” y reconoce a la empresa como un sistema dinámico psico-social, en éste la forma y la cantidad de los activos toma una importancia considerable, ya que no se trata tan solo de mantener una capacidad adquisitiva en términos monetarios, sino del potencial de la empresa para desarrollar su actividad económica en su futuro y recibir retribuciones por la misma.

En el tercer capítulo se pudo entender que ante la variedad de posibilidades existente para realizar las mediciones de las empresas, y las diversas características de éstas a lo largo del mundo, aparecen los **modelos contables** como representaciones simbólicas del mundo material de las organizaciones, de acuerdo a cada región, que pretenden representar una parte de la realidad de los entes por medio de las abstracciones conceptuales contenidas en los diferentes informes financieros, con la pretensión de mostrar el desarrollo de las organizaciones, reducido a términos económicos, financieros y monetarios. Existen variables que pueden ayudar a describir los modelos contables estos son: el capital (financiero y físico), la unidad de medida (importes históricos, valores de realización, valores corrientes), y los criterios de medición (con o sin ajustes por inflación).

Fowler (2008) y Aglietta & Rebérioux (2009) proponen clasificaciones para entender los modelos contables, el primero se centra en la descripción de los posibles modelos que pueden resultar combinando las posibles elecciones de cada variable; mientras el segundo se enfoca en mostrar cómo la medición que se incorpora en un modelo contable lleva implícito un modelo de empresa.

En cuanto la clasificación hecha por Fowler (2008) se destaca que los modelos contables existentes son híbridos, por cuanto no se realiza una mixtura en las normas al interior de cada modelo donde dependiendo de los bienes, derechos y recursos, se eligen diversas opciones en cada variable. Por lo general, en la conformación de modelos contables se privilegia el capital financiero como **el capital a mantener**, debido a que en materia contable no se han desarrollado los instrumentos metodológicos para trabajar con el capital operativo; en cuanto a los **criterios de medición** su escogencia es más variada y diversa dependiendo de las características del entorno; finalmente, la **unidad de medida** es ajustada o no por inflación, toda vez que se usen importes históricos en la medición, y siempre que la economía maneja un cambio de precios considerable de un periodo a otro.

Aglietta & Rebérioux (2009) clasifica diferencia dos tipos modelos contables, los dinámicos y los estáticos. Según este autor, los **modelos dinámicos** al utilizar preferentemente mediciones a costo histórico reconocen la coordinación intrafirma que existe al interior de las

organizaciones, ya que se busca evidenciar cómo las diferentes erogaciones contribuyen a la función social de las organizaciones. En cambio, los **modelos estáticos** las mediciones se realizan a valores de realización o de mercado, los cuales pretende mostrar el valor de la empresa ante una eventual venta de toda la organización, lo cual implica una separación de la operatividad interna de las organizaciones.

De acuerdo con Cea (2005), los modelos contables parten de su marco conceptual para generar el cúmulo de normas específicas, entre ellas las normas técnicas de medición, este marco conceptual suele tener objetivos, usuarios de la información, definiciones en general, entre otros. Considerando lo anterior se describieron los modelos contables en cuestión en este trabajo.

El modelo contenido en el decreto 2649 de 1993 se crea con gran influencia en los estándares de Estados Unidos, sus objetivos están orientados a una amplia gama de usuarios entre los que se encuentran administrativos, trabajadores, accionistas, inversionistas actuales y potenciales, actores gubernamentales y la comunidad en general. Este modelo define a la empresa como un actividad económica organizada distinta a otros ente que predica el control de ciertos recursos cuentas por cobrar, inventarios, activos fijos, obligaciones financieras, cuentas por pagar, obligaciones laborales, e impuestos evidencia una fuerte tendencia al uso del costo histórico al momento de medir los hechos contables de las organizaciones, los ajustes en momentos posteriores al inicial suelen hacerse con base en normas tributarias y solo para reducir el valor de los bienes, asimismo se permitían ajustes en el momento posterior con causa en la exposición a la inflación hasta el año 2006, cuando fueron derogados fruto de la inflación de un solo dígito (menores al 10%) que se ha presentado en el país en los últimos años.

Las NIIF para pymes están influenciados por la corriente anglosajona que predomina en el IASB, sus objetivos están dirigidos específicamente a revelar información a accionistas, inversionistas, proveedores y acreedores. En este modelo se entiende la empresa como una entidad que debe presentar informes financieros hacia terceros. Este modelo al momento de medir elementos del balance como son instrumentos financieros (cuentas por cobrar, cuentas por pagar, obligaciones financieras), inventarios, activo fijos, propiedades de inversión, beneficios a empleados e impuestos muestra una tendencia de medir los hechos contables a valores de mercado,

al promover la utilización del denominado valor razonable, si bien las mediciones iniciales se realizan generalmente a costos históricos, en las mediciones posteriores se realizan por lo general ajustes a valor razonable.

Si bien tanto el costo histórico como el valor razonable presentan ventajas y desventajas, por ejemplo, el costo histórico es más comparable y comprobable, mientras el valor razonable se ajusta en mayor medida al valor de los bienes controlados por las entidades. A pesar de lo anterior, es necesario observar el contexto de las empresas, para seleccionar un criterio sobre otro, para efectos de esta monografía se escogió específicamente las características y necesidades de información de las pymes comerciales de Colombia para dar una aproximación a esta conveniencia.

La descripción realizada en el cuarto capítulo permite percibir que actualmente, las pymes son las grandes dinamizadoras de la economía colombiana, generan un gran porcentaje de los empleos en el país, y dan una gran contribución al PIB del país. La mayoría de estas empresas se caracterizan por ser familiares, es decir que los propietarios y administrativos pertenecen a un grupo familiar. La actividad de esta empresa generalmente se basa en los estudios realizados por sus administradores, quienes suelen tener estudios de pregrado, y son muy dedicados a la administración de la empresa.

Las pymes como principales ventajas su adaptación a los cambios del mercado, la lealtad de sus empleados, y su cercanía con los clientes, aunque tienen como debilidad su corta duración en el mercado, y la poca capacidad de acceder a financiación externa.

En general, los empresarios de las pymes opinan que el mercado nacional, y particularmente el local, es su mercado más provechoso, y no prevén intentos cercanos para abarcar mercados internacionales, asimismo por ser la mayoría de las empresas de tipo familiar, no suelen aceptar inversores lejanos al núcleo familiar. Además, éstos consideran que los principales problemas en materia económica se relacionan con la tasa de cambio, los altos impuestos y la competencia de las grandes superficies.

Las necesidades de información se acumulan en tres aspectos, relación con el entorno, toma de decisiones y estructura y proceso interno. En cuanto a la **relación con el entorno**, se destaca la necesidad de generar información para detectar las oportunidades y amenazas del entorno, incorporar herramientas de gestión e identificar las posibilidades ante la adquisición de obtener financiación bien sea de los mercados financieros o de valores. Con respecto a **la toma de decisiones**, se recalca la necesidad de generar información entendible y oportuna de manera más ágil, así como contar con información que trascienda el aspecto meramente financiero. Acerca de **la estructura y proceso interno**, se subraya la necesidad de generar información que coadyuve a procesos administrativos como son el manejo de los procesos internos, la definición de funciones y cargos, el uso del tiempo y la capacidad productiva, y la implementación de diversas herramientas de gestión.

Vale la pena aclarar que si bien, solo se han considerado las pymes comerciales de Colombia, partiendo de una encuesta elaborada por la Asociación Nacional de Instituciones Financieras, en las cuales se tomó una muestra de todas las pymes del país, este trabajo, tan solo constituye un punto de partida para abarcar el problema en cuestión.

Finalmente, el análisis realizado en el quinto capítulo con base en las cuatro categorías de análisis (visión de la entidad, proyección y sostenimiento empresarial, posibilidades de adquirir financiación, y orientación del usuario) permitió dar una mirada a la conveniencia de los modelos en cuestión para las pymes en Colombia, haciendo un paralelo en el cual se manifestó que si bien, el modelo del decreto 2649 de 1993 tiene falencias, de acuerdo a los elementos conceptuales desarrollados en este trabajo, se adecua en mayor medida que el modelo del IASB, a la categoría de empresas mencionadas, lo anterior debido a que sus objetivos definidos, los usuarios a los que pretende informar y el tratamiento contable que le da a ciertos hechos económicos (principalmente, los relacionados con investigación y desarrollo) se acercan más a la realidad observada de las pymes del país.

7. BIBLIOGRAFÍA

- Abela, J. A. (2002). *Las técnicas de análisis de contenido: Una revisión actualizada*. Recuperado el 12 de Febrero de 2016, de <http://anthropostudio.com/wp-content/uploads/2014/07/Andr%C3%A9-J.-2000.-Las-t%C3%A9cnicas-de-an%C3%A1lisis-de-contenido-una-revisi%C3%B3n-actualizada..pdf>
- Aglieta, M., & Rebérioux, A. (2009). *El capitalismo financiero a la deriva*. (F. Arbeláez, Trad.) Bogotá, D.C.: Departamento de Publicaciones Universidad Externado en Colombia.
- Alcaldía Bogotá. (7 de Abril de 2015). *En 2016, pequeñas y medianas empresas deberán implementar las NIIF*. Recuperado el 8 de Febrero de 2016, de <http://bogota.gov.co/article/en-2016-peque%C3%B1as-y-medianas-empresas-deber%C3%A1n-implementar-las-niif>
- Alcarria Jaime, J. J. (2011). *Contabilidad Financiera I*. Castellón de la Plana: Publicacions de la Universitat Jaume I. Recuperado el 26 de Agosto de 2016, de <https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=6m42LTDkhzoC&oi=fnd&pg=PA5&dq=HECHOS+CONTABLES&ots=sLvGFilp6z&sig=BTuHwEhmEH26wM0NyxFpT1LSpgk#v=onepage&q=HECHOS%20CONTABLES&f=false>
- Álvarez Álvarez, H. (Octubre - Diciembre de 2009). Los problemas de la valoración en el modelo contable IASB. *Revista internacional Legis de contabilidad & auditoría*(40), 49-98.
- Álvarez Osorio, M. C., Sepúlveda Álvarez, L. M., Muñoz Osorio, L. M., & Londoño Betancur, M. (2016). Descripción del modelo contable colombiano y del modelo contable internacional. *Contaduría Universidad del Antioquia*, 111-157. Obtenido de <http://aprendeenlinea.udea.edu.co/revistas/index.php/cont/article/view/25680>
- Álvarez, Á. H., & Gómez, V. M. (Julio-Septiembre de 2008). Adopción de la normativa contable internacional: ¿es el camino correcto? Análisis del Proyecto de Ley 165 del 2007. *Revista internacional Legis de contabilidad & auditoría*(35), 99-125.
- Archel Domench, P., & Gómez Villegas, M. (2014). Crisis de la valoración contable en el capitalismo cognitivo. *Innovar*, 103-116.
- Asociación Nacional de Instituciones Financieras. (Marzo-Mayo de 2016). *La Gran Encuesta Pyme*. Colombia. Recuperado el 01 de Noviembre de 2016, de <http://anif.co/sites/default/files/uploads/GEP%20REGIONAL%20I-2016.pdf>
- Biondi, Y. (2005). The firm as an entity: Management, Organisation, Accounting. *Universita degli Studi di Brescia Working Paper*(46).
- Bolsa de Valores de Colombia BVC. (2016). *Listado de Emisores*. Recuperado el 07 de Noviembre de 2016, de <https://www.bvc.com.co/pps/tibco/portalbvc/Home/Empresas/Listado+de+Emisores>

- Brooks, C. (1 de Abril de 2013). What is Venture Capital? Recuperado el 25 de Noviembre de 2016, de <http://www.businessnewsdaily.com/4252-venture-capital.html>
- Cañibano Calvo, L. (1979). *Teoría actual de la contabilidad* (Segunda ed.). Madrid: Ediciones ICE.
- Carrizo, W., & León, S. (2007). ¿Qué realidad representa la contabilidad? *Pecunia*, 17 - 27.
- Castellanos Sánchez, H. A. (2010). El valor razonable y la calidad de la información. *Visión gerencial*, IX(2), 269-282. Recuperado el 27 de Octubre de 2016, de <http://www.saber.ula.ve/bitstream/123456789/32323/1/articulo4.pdf>
- Cea García, J. L. (2005). ¿Por qué un marco conceptual en la base de cualquier modelo de regulación contable? En J. L. Cea García, *El marco conceptual del modelo contable IASB: una visión crítica ante la reforma de la contabilidad española*. Madrid: Centro de estudios financieros.
- Cea García, J. L. (2005). *El marco conceptual del modelo contable IASB: una visión crítica ante la reforma de la contabilidad española*. Madrid: Centro de estudios financieros.
- Colombia. Asamblea Nacional Constituyente. (1991). *Constitución política de Colombia 1991*. Obtenido de <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=4125>
- Colombia. Cámara de Representantes. (2007). *Proyecto de ley 165: "Por la cual el Estado colombiano adopta las Normas Internacionales de Información Financiera para la presentación de informes contables"*. Recuperado el 17 de Noviembre de 2016, de <http://actualicese.com/normatividad/2007/10/24/proyecto-de-ley-165-de-2007/>
- Colombia. Congreso de Colombia. (13 de Diciembre de 1990). *Ley 43: "Por la cual se adiciona la Ley 145 de 1960, reglamentaria de la profesión de Contador Público y se dictan otras disposiciones"*. Obtenido de http://www.mineduacion.gov.co/1759/articles-104547_archivo_pdf.pdf
- Colombia. Congreso de la Republica. (2 de Agosto de 2004). *Ley 905: "Por medio de la cual se modifica la Ley 590 de 2000 sobre promoción del desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa colombiana y se dictan otras disposiciones"*. Obtenido de <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=14501>
- Colombia. Congreso de la Republica. (13 de Julio de 2009). *Ley 1314: "por la cual se regulan los principios y normas de contabilidad e información financiera y de aseguramiento de información aceptados en Colombia, se señalan las autoridades competentes, el procedimiento para su expedición"*. Obtenido de http://www.mineduacion.gov.co/1621/articles-104547_archivo_pdf.pdf
- Colombia. Ministerio de Comercio, I. y. (7 de Mayo de 2007). *Decreto 1536: "Por el cual se modifican los Decretos 2649 y 2650 de 1993"*. Recuperado el 25 de Octubre de 2016, de <http://actualicese.com/normatividad/2007/05/07/decreto-1536-de-07052007/>

- Colombia. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2 de Diciembre de 2013). *Decreto 3022: "Por el cual se reglamenta la Ley 1314 de 2009 sobre el marco técnico normativo para los preparadores de información financiera que conforman el Grupo 2"*. Obtenido de https://www.superfinanciera.gov.co/descargas?com=institucional&name=pubFile1005458&downloadname=dec3022_13.pdf
- Colombia. Ministerio de Comercio, Industria Y Turismo. (14 de Diciembre de 2015). *Decreto 2420: "Compila los decretos reglamentarios de la Ley 1314 del 2009 con respecto a NIIF y NAI: Decretos 2706 del 2012, 2784 del 2012, 3022 del 2013 y 302 del 2015"*. Recuperado el 1 de Agosto de 2016, de <http://actualicese.com/normatividad/2015/12/14/decreto-2420-de-14-12-2015/>
- Colombia. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (23 de Diciembre de 2015). *Decreto 2496: "Por medio del cual se modifica el Decreto 2420 de 2015 Único Reglamentario de las Normas de Contabilidad, de Información Financiera y de Aseguramiento de la Información y se dictan otras disposiciones"*. Recuperado el 1 de Agosto de 2016, de <http://actualicese.com/normatividad/2015/12/23/decreto-2496-de-23-12-2015/>
- Colombia. Ministerio de Hacienda y Crédito Público. (29 de Diciembre de 1993). *Decreto 2649: "Por el cual se reglamenta la Contabilidad en General y se expiden los principios o normas de contabilidad generalmente aceptados en Colombia"*. Obtenido de <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=9863>
- Colombia. Ministerio de Hacienda Y Crédito Público. (26 de Diciembre de 1989). *Decreto 3019: "Por el cual se modifica el Decreto 1649 de 1976 y se reglamenta parcialmente el Estatuto Tributario de los Impuestos Administrados por la Dirección General de Impuestos Nacionales"*. Obtenido de <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=7321>
- Colombia. Ministerios de Hacienda y Crédito Público. (18 de Febrero de 1975). *Decreto 187 : "Por medio del cuales se dictan disposiciones reglamentarias en materia de impuesto sobre la renta y complementarios"*. Obtenido de http://normograma.sena.edu.co/docs/decreto_0187_1975.htm
- Colombia. Presidencia de la República. (27 de Marzo de 1971). Decreto 410 de 1971. *Código de Comercio*.
- Colombia.com. (02 de Mayo de 2014). *Las empresas familiares representan el 70% de la industria colombiana*. Recuperado el 24 de Noviembre de 2016, de <http://www.colombia.com/actualidad/economia/sdi/87823/las-empresas-familiares-representan-el-70-de-la-industria-colombiana>
- Consejo Técnico de la Contaduría Pública. (3 de Junio de 2016). *Documento de Orientación Técnica 009*. Recuperado el Septiembre de 20 de 2016, de http://www.ctcp.gov.co/_files/documents/DOC_CTCP_68QK3_196.pdf

- Curvelo Hassán, J. O. (Julio - Diciembre de 2010). Teorías y praxis de los modelos contables para la representación de la información financiera. *Cuadernos de contabilidad*, XI(29), 395-412.
- De Andrade Martins, G. (Julio - Diciembre de 2006). Hablando sobre Teorías Modelos en las Ciencias Contables. *Actualidad Contable FACES*, IX(13), 42-53.
- Eco, U. (1986). *Cómo se hace una tesis* (Sexta ed.). México D.F.: Editorial Gedisa.
- Elizondo López, A. (2003). *Proceso contable 1: Contabilidad fundamental*. México: Thomson.
- Fowler Newton, E. (2008). *Cuestiones contables fundamentales* (Cuarta ed.). Buenos Aires: La Ley.
- García, M. T., Limone A., A., & Álvarez R., C. (1988). El potencial de la empresa y la medición contable. *Contaduría Universidad de Antioquía*(12), 73-99.
- Giraldo Garcés, G. A., & Mendoza Ossa, M. L. (2002). *La racionalidad del marco conceptual de la contabilidad financiera en colombia contenido en el decreto 2649 de 1993 (tesis de pregrado)*. Santiago de Cali, Colombia: Universidad del Valle.
- Gómez Villegas, M. (18 de Mayo de 2016). *Medición y valoración contable: una aproximación heterodoxa*. Bogotá: Primeras jornadas de Investigación en Contabilidad. Recuperado el 2016 de Junio de 20, de <https://www.youtube.com/watch?v=JbEqg-xk03c>
- Gómez Villegas, M. (Octubre-Diciembre de 2007). Comprendiendo las relaciones entre los sistemas contables, los modelos contables y los sistemas de información contables empresariales. *Revista internacional Legis de contabilidad & auditoría*(32), 83-113.
- Gorbaneff, Y. (2003). Teoría del agente - Principal y el mercado. *Revista Universidad EAFIT*, 75-87.
- Guillén, A. (2011). La notion des capital financiero em Hilferding y su importância para la comprensión des capitalismo contemporâneo. *Análisis*(8), 1-7. Recuperado el 3 de Febrero de 2016, de <http://www.izt.uam.mx/poes/Capital%20financiero.pdf>
- Hendriksen, E. (1974). *Teoría de la Contabilidad*. (M. Fernández Cepero, Trad.) México D.F: Unión Tipografica Editorial Hispano-Americana.
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, M. (2010). *Metodología de la Investigación* (Quinta ed.). Mexico D.F.: Mc GRAW-HILL.
- Herrera, L. (2012). Aproximación al modelo de regulación contable IASB desde la propuesta de José Ignacio Jarne Jarne. *Contaduría Universidad de Antioquia*(61), 65-90.
- Hilferding, R. (1973). *El capital financiero*. Madrid: Editorial Tecnos.
- Hurtado Coll, R. (2016). Private Equity. Unidad Editorial Información Económica S.L. Recuperado el 25 de Noviembre de 2016, de <http://www.expansion.com/diccionario-economico/private-equity.html>

- Ijiri, Y. (1975). *Theory of accounting measurement* (No. 10). American Accounting Association.
- International Accounting Standards Board. (Mayo de 2015). *Marco Conceptual para la Información Financiera*. Recuperado el 17 de Noviembre de 2016, de http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Conceptual-Framework/Documents/June%202015/ES_ED_Conceptual-Framework_MAY-2015.pdf
- Lopez Diaz, A. (1975). La medición y valoración en contabilidad. Un análisis conceptual. *Revista de Economía Política*(69), 81-108.
- López, & Bilbao, M. (s.f.). Modelos Contables Introducción. Recuperado el 4 de Enero de 2016, de <http://www.eco.unrc.edu.ar/wp-content/uploads/2012/04/MODELOS-CONTABLES5.pdf>
- Machado Rivera, M. A. (Enero-Junio de 2009). La representación contable del mundo real. *Contaduría Unidversidad de Antioquia*(54), 189-203.
- Melo, J. (1990). Algunas consideraciones globales sobre "modernidad" y" modernización" en el caso colombiano. *Análisis político*, X, 24-41. Recuperado el 21 de Julio de 2016, de http://www.academia.edu/download/38692519/algunas_consideraciones_sobre_modernidad.doc
- Montesinos Julve, V. (1978). La contabilidad como sistema de medición de las ciencias económicas. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 83-108.
- Organización Interamericana de Ciencias Económicas OICE. (s.f.). *Cronologia de IASC y IASB*. Recuperado el 2016 de Noviembre de 01, de El primer portal en español de las Normas Internacionales de Información Financiera: <http://www.nicniif.org/home/iasb/cronologia-de-iasc-y-iasb.html>
- Organización Interamericana de Ciencias Económicas OICE. (s.f.). *Qué es el IASB*. Recuperado el 10 de Enero de 2016, de El primer portal en español de Normas Internacionales de Información Financiera NIIF - IFRS: <http://www.nicniif.org/home/iasb/que-es-el-iasb.html#Definiciones>
- Ospina, C. (2006). Las tramas de la Contabilidad: Trazos para quienes empiezan su formación en Contaduría Pública. *Contaduría Universidad de Antioquia*(48), 155-186.
- Pierre, M. (2010). El capital financiero de Hilferding: legado y lecciones para el análisis contemporáneo. *Memoria*(246), 40-47.
- Programa Académico de Contaduría Pública de la Universidad del Valle. (2011). *Proyecto Educativo del Programa academico de Contaduría Publica*. Cali: Facultad de Ciencias de la Administración.
- Revista Dinero. (15 de Septiembre de 2016). *Pymes contribuyen con más del 80% del empleo en Colombia*. Recuperado el 6 de Noviembre de 2016, de <http://www.dinero.com/edicion-impresa/caratula/articulo/porcentaje-y-contribucion-de-las-pymes-en-colombia/231854>

- Revista Dinero. (14 de Abril de 2016B). *Mipymes generan alrededor del 67% del empleo en Colombia*. Recuperado el 6 de Noviembre de 2016, de <http://www.dinero.com/edicion-impresa/pymes/articulo/evolucion-y-situacion-actual-de-las-mipymes-en-colombia/222395>
- Rodríguez, A. G. (2003). *La realidad de la pyme Colombiana: Desafío para el desarrollo*. Colombia: Fundes Internacional.
- Roll, E. (1994). *Historia de las doctrinas económicas* (Tercera ed.). México, D.F.: Fondo de cultura económica.
- Romano Sforza , O. (13 de Julio de 2013). *EMBAPILAR*. Obtenido de PYMES Colombianas: <http://www.embapilar.com/pymes-colombianas/>
- Rueda Delgado, G., & Arias Bello, M. (2009). Los sistemas de información contable en la administración de la estrategia organizacional. *Cuadernos de contabilidad*, X(27), 247-268.
- Sánchez Serna, A. D., & Giraldo Ávila , N. A. (2008). Las necesidades de las pymes-pequeñas y medianas empresas- y el sistema de información contable y financiero como una estrategia para atenderlas. *Cuadernos de Contabilidad*, IX(25), 421-462.
- Sanz Santolaria, C. J. (2011). La contabilidad internacional: Sistemas contables comparados. *Acciones e investigaciones sociales*(4), 107-124.
- Siade, J. (2005). Los métodos de valuación de empresas y su relación con la capacidad de las organizaciones para generar valor. *Contaduría y Administración*(217), 11-47. Recuperado el 19 de Julio de 2016, de <file:///C:/Users/A8/Documents/Tesis/Los%20m%C3%A9todos%20de%20valuaci%C3%B3n%20de%20empresas%20y%20su%20relaci%C3%B3n%20con%20la%20capacidad%20de%20las%20organizaciones%20para%20generar%20valor.pdf>
- Silva Palavecinos , B. (2011). Valor Razonable: un modelo de valoración incorporado en las Normas Internacionales de Información Financiera. *Estudios Gerenciales*, XXVII(118), 97-114. Recuperado el 27 de Octubre de 2016, de <http://www.scielo.org.co/pdf/eg/v27n118/v27n118a06.pdf>
- Sunder, S. (2005). *Teoría de la contabilidad*. (N. Garcia, C. Niño, D. Hernández, M. Muñoz, & P. Nel Paez, Trads.) Bogotá D.C.: Universidad Nacional de Colombia.
- Superintendencia de sociedades. (2011). *Diagnóstico sobre los impactos contables y financieros de los estándares internacionales de contabilidad e información financiera en las empresas del sector real*. Bogotá. Recuperado el 20 de Febrero de 2017, de <http://www.supersociedades.gov.co/web/documentos/Anexo%20NIF%202%20Marzo%20Documento%20Base%20Fase%20IV.pdf>
- Tua Pereda, J. (1995). Algunas implicaciones del paradigma de utilidad en la disciplina contable. En *Lecturas de teoría e investigación contable*. Medellín : División Editorial “CIJUF”.

- Universidad Católica Argentina. (s.f.). *Modelos contables*. Buenos Aires. Recuperado el 5 de Septiembre de 2016, de <https://drive.google.com/open?id=0B6pef42FJSk9QzhiWGFtYjN3LUk>
- Valle Larrea, C. (Abril-Junio de 2009). Hacia el reino de la subjetividad: una crítica al modelo contable del valor razonable. *Revista internacional Legis de contabilidad & auditoría*(38), 133-153.
- Velásquez Velásquez, F. (Octubre-Diciembre de 2004). La estrategia, la estructura y las formas de asociación: Fuentes de ventaja competitiva para las pymes colombianas. *Estudios Gerenciales*, XX(93), 73-97. Obtenido de http://www.scielo.org.co/scielo.php?pid=S0123-59232004000400003&script=sci_arttext&tlng=pt
- Weber, M. (1904). *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*. (L. Legaz Lacambra, Trad.) Barcelona: Orbis.