



UNIVERSIDAD
NACIONAL
DE COLOMBIA

**INFORMACIÓN CONTABLE Y TOMA DE DECISIONES: EL APORTE DE LA
CONTABILIDAD EN LA CONSTRUCCIÓN DE CONFIANZA EN LAS
ORGANIZACIONES**

JORGE SUÁREZ TIRADO

UNIVERSIDAD NACIONAL DE COLOMBIA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN
BOGOTÁ D.C., COLOMBIA
2013

**INFORMACIÓN CONTABLE Y TOMA DE DECISIONES: EL APORTE DE LA
CONTABILIDAD EN LA CONSTRUCCIÓN DE CONFIANZA EN LAS
ORGANIZACIONES**

JORGE SUÁREZ TIRADO

Tesis presentada como requisito parcial para optar al título de:
Magíster en Administración

Director:
Ph.D. (C) Mauricio Gómez Villegas
Profesor Escuela de Administración y Contaduría Pública

UNIVERSIDAD NACIONAL DE COLOMBIA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN
BOGOTÁ D.C., COLOMBIA
2013

Dedico este trabajo a mi padre quien hace un tiempo descansa en paz, a Andrea Paola, a mis amigos Osman, Rafael, Fernando, Pedro y Rubén por su permanente apoyo y motivación, a mis estudiantes, y a mis grandes mentores, Mauricio y Juan Abel.

Agradecimientos

Agradezco especialmente al profesor Mauricio Gómez Villegas, Docente del programa de Contaduría Pública de la Universidad Nacional de Colombia, quien fue el Director y orientador permanente en este trabajo, por su paciencia, su tiempo, sus orientaciones y la disposición permanente para contribuir con mi proceso de formación.

También extendo un agradecimiento al Jefe de Contabilidad de la compañía en la cual se realizó el estudio de caso, cuyo nombre no puedo expresar por motivos de confidencialidad de la información, por su disposición, tiempo y colaboración durante el desarrollo de esta actividad.

Resumen

El objetivo de esta tesis es caracterizar y evaluar la forma en que la información contable-financiera contribuye a la generación de confianza en los agentes tomadores de decisiones y en las organizaciones. La metodología es de carácter normativa, cualitativa y crítica, con base en revisión literaria de libros y journals de carácter nacional e internacional. Se realiza un análisis de la confianza desde las ciencias sociales, continuando con una decantación de las bases conceptuales e instrumentales de la contabilidad y sus aportes al fortalecimiento de la confianza en las organizaciones y los mercados, terminando con un estudio de caso en una empresa industrial con presencia en el país. El trabajo concluye que las bases conceptuales e instrumentales clásicas de la contabilidad, aportan a la generación de información confiable y útil para la toma de decisiones. El cambio hacia un modelo contable de predicción con presencia de juicios, estimados y supuestos en las valoraciones, traerá como resultado informes contables que combinan hechos y pronósticos, haciendo más complejo su entendimiento, dificultando la verificación y disminuyendo la confianza por parte de los usuarios de esa información.

Palabras clave: Confianza, características económicas de la contabilidad, modelo contable de control, modelo contable de predicción, valor razonable.

Abstract

The aim of this thesis is to characterize and assess the way the accounting and financial information contributes to building trust in the agents and decision makers in organizations. The methodology is normative in nature, qualitative and critical literature review based on books and journals of national and international. An analysis of trust from the social sciences, continuing a settling of the conceptual and instrumental accounting and their contributions to the strengthening of trust in organizations and markets, ending with a case study in an industrial presence in the country. The paper concludes that the conceptual and instrumental classical accounting, contribute to the generation of reliable and useful information for decision-making. The shift to an accounting model prediction with the presence of judgments, estimates and assumptions in the valuations, will result in financial reports that combine facts and forecasts, making more complex understanding, preventing and diminishing confidence verification by users that information.

Keywords: Trust, economic characteristics of accounting, accounting model control, predictive model accounting, fair value.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1: Niveles del Valor Razonable.....	32
Figura 2: Características económicas de la contabilidad y sus relaciones con la confianza.....	41
Figura 3: Comparación Modelos Contables de Predicción y Control.....	53
Figura 4: Referente metodológico.....	58

LISTA DE TABLAS

Tabla 1: Definiciones de confianza.....	12
--	----

Tabla de contenido

Resumen	I
LISTA DE FIGURAS	III
LISTA DE TABLAS	IV
INTRODUCCIÓN	1
1. UNA MIRADA A LA CONFIANZA DESDE LAS CIENCIAS SOCIALES	3
1.1. Conceptos de Confianza.....	3
1.1.1. Confianza como una expectativa de comportamiento.....	4
1.1.2. Confianza en un marco de libertad.....	6
1.1.3. Confianza como relación social establecida con el mundo	7
1.1.4. Confianza como un juicio moral de percepción	8
1.1.5. Confianza como estado mental.....	8
1.1.6. Confianza como mecanismo para protegerse frente al riesgo y enfrentar la incertidumbre	9
1.1.7. Confianza como interés encapsulado	10
1.2. Confianza, riesgo e incertidumbre y sus relaciones en las organizaciones y los mercados	12
1.3. Algunos beneficios de la confianza en las interacciones socio-económicas, las organizaciones y los mercados	14
1.3.1. Necesidad de la confianza en entornos de crisis financieras	14
1.4. Algunas consideraciones críticas sobre la confianza en las organizaciones y los mercados	16
2. BASES CONCEPTUALES E INSTRUMENTALES DE LA CONTABILIDAD: EVOLUCIÓN Y RETOS FRENTE A LA ACTUAL CRISIS DE CONFIANZA EN LAS ORGANIZACIONES Y LOS MERCADOS	19
2.1. Derecho, economía y relaciones sociales de capital.....	21
2.2. Convenciones contables	22
2.3. Características económicas de la contabilidad	22
2.3.1. Bases conceptuales de la contabilidad.....	23
2.3.2. Partida Doble.....	36
2.3.3. Bases instrumentales de la contabilidad.....	37
2.4. Retos frente a la actual crisis de confianza en las organizaciones y los mercados.....	39

3. UTILIDAD DE LA INFORMACIÓN CONTABLE-FINANCIERA COMO APOYO EN LOS PROCESOS DE TOMA DE DECISIONES Y A LA CONSTRUCCIÓN DE CONFIANZA	42
3.1. Aportes de la información contable-financiera en la toma de decisiones y en la construcción de confianza	43
3.1.1. Modelo contable de predicción y su aporte al fortalecimiento de la confianza y la toma de decisiones	46
3.1.2. Modelo de control y su aporte al fortalecimiento de la confianza y la toma de decisiones	52
4. ESTUDIO DE CASO EN UNA COMPAÑÍA INDUSTRIAL DE ORIGEN ESTADOUNIDENSE CON PRESENCIA EN COLOMBIA.....	57
4.1 Metodología	57
4.2. Caracterización de la Empresa	58
4.3. Documentos de Política Contable	59
4.4. Estados Financieros a Diciembre 31 de 2011	62
4.5. Entrevista a Jefe de Contabilidad.....	65
5. CONCLUSIONES	68
ANEXO 1. Estructura de la Entrevista Realizada al Jefe de Contabilidad	70
Bibliografía.....	71

INFORMACIÓN CONTABLE Y TOMA DE DECISIONES: EL APOORTE DE LA CONTABILIDAD EN LA CONSTRUCCIÓN DE CONFIANZA EN LAS ORGANIZACIONES.

INTRODUCCIÓN

La presente tesis tiene como fin estudiar las relaciones que existen entre información contable y toma de decisiones, centrándose en los aportes de la contabilidad en la construcción de confianza en las organizaciones y los mercados. El examen de este tema es importante en contextos como el actual de crisis financiera y crisis de confianza, que evidencian problemas de generación y divulgación de información, así como cambios en las bases contables que se utilizan para tales fines, particularmente procesos de convergencia hacia IFRS¹ (Foster y Magdoff ,2009; Glover, Ijiri, Levine & Jinghong, 2008; Gómez, 2005, 2010; Jacob y Madu, 2009; Plantin, Sapra y Song, 2005; Power, 2010). En ese sentido, este trabajo busca responder a la pregunta: ¿Cómo contribuyen las bases conceptuales e instrumentales de la contabilidad para que la información contable-financiera fortalezca la confianza en los agentes que toman decisiones en las organizaciones y los mercados?

Este es un problema fundamental de estudio, tanto para la contabilidad como para la gestión, ya que la información contable y financiera ayuda a orientar la elección entre diferentes alternativas, sobre la asignación o demanda de recursos. Este tópico ha sido abordado en varias ocasiones en la historia de la disciplina contable, pero recientes acontecimientos lo tornan aún vigente. Los principios de contabilidad que caracterizan este tipo de información, históricamente han demostrado pertinencia y solidez como elementos que contribuyen a la representación fiel de la situación financiera organizacional y, con base en esto, a la construcción de la confianza por parte de los diversos usuarios de la misma.

¹ International Financial Reporting Standards

Además, existen diversas definiciones de confianza que provienen de autores de las ciencias sociales pero, no hay firmeza sobre su significado para las ciencias administrativas y contables. Con base en lo anterior, el objetivo del presente trabajo es caracterizar y evaluar la forma en que la información contable-financiera contribuye a la generación de confianza en los agentes tomadores de decisiones y en las organizaciones.

La metodología que se ha observado en la tesis es de carácter normativo, cualitativo y crítico y se fundamenta en la revisión de la literatura académica nacional e internacional. También, el desarrollo teórico se acompaña de un estudio de caso en una empresa con presencia en el país.

El trabajo se constituye por cinco capítulos. El primero tiene como fin recopilar algunas nociones dispersas en las ciencias sociales, sobre la confianza. El segundo busca examinar las bases conceptuales e instrumentales de la contabilidad y su evolución y retos frente a la actual crisis de confianza en las organizaciones y los mercados. El tercer capítulo plantea los aportes de la información contable-financiera en la toma de decisiones, resaltando su rol como constructora de confianza. Posteriormente, en el capítulo cuatro se desarrolla un estudio de caso en una empresa industrial de origen estadounidense con presencia en Colombia. La tesis termina con el capítulo cinco, donde se presentan las conclusiones del trabajo realizado.

La tesis concluye que la confianza es una variable de comportamiento que influye sobre el pensamiento y la acción, permite construir expectativas e imaginarios que dan estabilidad y fomentan visiones institucionales de las organizaciones, los mercados y del mundo. Las bases conceptuales e instrumentales de la contabilidad contribuyen al fortalecimiento de la confianza ya que permiten generar información objetiva y verificable que es útil para la toma de decisiones.

1. UNA MIRADA A LA CONFIANZA DESDE LAS CIENCIAS SOCIALES

La confianza es una variable social y comportamental² que se enuncia de manera común en el lenguaje cotidiano, aun desconociendo su alcance e implicaciones. Es determinante en las interacciones sociales con los demás miembros de la sociedad y en las relaciones que el individuo establece con los estados del mundo³, objetos e inclusive consigo mismo. Esta variable se ve deteriorada cuando se presentan situaciones de crisis política, social, económica o financiera, que debilitan a las instituciones implicadas y la reputación de las personas, afectando con ello el orden social. Del mismo modo, su debilitamiento lleva a situaciones de crisis.

El objetivo de este capítulo es sistematizar un marco conceptual sobre la confianza, con base en los aportes de autores representativos de diversas ciencias sociales, de tal manera que se caractericen elementos para precisar los rasgos propios de la confianza y su impacto en las relaciones sociales y económicas. Se plantearán los principales desarrollos de estos pensadores, *-dejando la salvedad que el presente trabajo no aborda todos sus aportes-*, acompañados de algunos comentarios e interpretaciones, terminando con la caracterización de un concepto de confianza para el desarrollo del trabajo, que orientará los capítulos posteriores.

1.1. Conceptos de Confianza

A continuación se describen distintos planteamientos sobre la confianza a partir del elemento predominante utilizado por los diversos autores en su concepto, donde encontramos a la confianza como: i) una expectativa de comportamiento (Fukuyama, 1996; Petermann, 1996; Luna y Velasco, 2005), ii) un acto humano de sujetos libres (Spaemann, 2005), iii) una relación social establecida con el mundo (León, 1996), iv)

² La mayoría de autores consideran a la confianza como una variable de comportamiento, ya que su presencia o ausencia es determinante en las decisiones y acciones que realizan los sujetos.

³ Al respecto, Luckmann y Berger (2008, 70-71) consideran que los ambientes sociales son construidos por el hombre; estos tienen elementos socio-culturales y psicológicos que no son producto de su constitución biológica. El orden social es una construcción humana, no es parte de la naturaleza de las cosas y no puede derivarse de leyes naturales. De esta manera, el orden social solamente existe como producto de la acción humana. Plantean los autores la siguiente síntesis: *"La sociedad es un producto humano. La sociedad es una realidad objetiva. El hombre es un producto social"* (Luckmann y Berger, 2008, 82)

un juicio moral de percepción (Herreros, 1996), v) un estado mental (Nooteboom, 2010), vi) un mecanismo de protección frente a los riesgos y la incertidumbre (Giddens, 1991; Luhmann, 1973) y vii) como interés encapsulado (Harvin, 2007), terminando con algunas apreciaciones críticas y reflexiones realizadas por Sievers (2007).

1.1.1. Confianza como una expectativa de comportamiento

El politólogo Francis Fukuyama (1996), define la confianza, desde un enfoque liberal, como la expectativa que florece al interior de una comunidad, con respecto al comportamiento normal, honesto y cooperativo por parte de quienes la integran. Estas conductas se fundamentan en normas y valores comunes que son compartidos por los miembros de una comunidad y en la capacidad de privilegiar el interés público⁴, aspectos que buscan mantener el orden social, fortalecer la confianza en las relaciones sociales y favorecer la cooperación.

La confianza además está determinada culturalmente y, a su vez, influye sobre la construcción del capital social, entendido este último como la capacidad que se crea y transmite por medio de elementos culturales tales como religión, tradición o hábitos históricos⁵. La ruptura con tales componentes puede llevar al individuo ante un dilema moral en determinadas situaciones: la obtención de un beneficio o bienestar particular, pero, incumpliendo con estos parámetros y, por ende, asumiendo el riesgo del castigo social que esto puede implicar.

Podemos resumir los aportes más relevantes de Fukuyama (1996) para la comprensión de la confianza en: i) sus determinantes axiológicos –*normas y valores socialmente compartidos*-, ii) relación que se establece con las personas, iii) elemento fundamental para la cooperación, iv) aspecto que caracteriza a las sociedades económicas de éxito⁶,

⁴ Desde una perspectiva socialdemócrata liberal, las ideas de interés público se asocian con la integridad en la solución de conflictos sociales; la promoción de objetivos de bienestar social mediante el buen funcionamiento de los mercados de capital (Baker, 2005).

⁵ Fukuyama recurre a James Coleman quien define el capital social como “...*la capacidad de los individuos de trabajar junto a otros, en grupos y organizaciones, para alcanzar fines comunes*” (Fukuyama, 1996, 28-29).

⁶ Para Fukuyama (1996), las sociedades económicas de éxito, tales como Alemania y Japón, presentan altos niveles de confianza que les permiten reducir sus costos de transacción, ya que cuando existe desconfianza, la cooperación demanda que esta situación sea enfrentada mediante el establecimiento de un sistema de normas y regulaciones formales que surgen como producto de la negociación, los acuerdos, los litigios y su implementación. Las sociedades en donde existe confianza, favorecen la concentración de la actividad productiva en grandes corporaciones; sin

v) demanda la búsqueda del interés colectivo, vi) influye sobre el crecimiento o no de las organizaciones y, vii) permite consolidar el tejido social.

Petermann (1996), sicólogo alemán, considera a la confianza como una variable de la personalidad, situacional o relacional que permite generar ambientes adecuados de trabajo gracias a la reducción del control externo⁷. Con respecto a la personalidad, implica tener esperanza y seguridad por parte del sujeto que va a otorgar confianza. Es una variable situacional cuando los rasgos del entorno influyen sobre ella. Por ejemplo las variables económicas y financieras al momento de tomar una decisión de inversión de recursos, pueden afectar la confianza del sujeto y, con ello, su decisión. Igualmente el entorno político, económico, social, jurídico, entre otros, son aspectos que pueden determinar si una persona confía o no. Como variable relacional, se asocia con el intercambio simbólico en las interacciones con otros. Tal intercambio puede ser verbal, escrito, con señas, mensajes u otro medio que sirva para transmitir un mensaje o favorecer la interacción.

Luna y Velasco (2005) definen a la confianza como un conjunto de expectativas positivas sobre las acciones de los demás, ya que se confía en el otro debido al desconocimiento de su conducta futura, y estas expectativas son de gran importancia en los procesos de toma de decisiones. Existirá confianza cuando el resultado de la interacción satisfaga las expectativas positivas de los participantes. Asimismo, consideran que la confianza es un factor fundamental para explicar tanto el funcionamiento de las democracias como el desempeño de las economías. Estos autores consideran tres dimensiones de la confianza que juegan un rol en la caracterización, origen, desarrollo y disolución de relaciones entre personas y organizaciones: 1) estratégica/calculada, 2) personal/normativa y 3) basada en el prestigio/capacidades.

embargo, se debe destacar que las empresas pequeñas son más fáciles de crear, tienen mayor flexibilidad y se adecuan rápidamente a los cambios del mercado.

⁷ Control y confianza interactúan con el objetivo de buscar expectativas positivas sobre el comportamiento futuro, así producen relaciones estables y durables; la interacción entre control y confianza también puede tener consecuencias negativas al nivel de la confianza en situaciones donde el control excede un umbral legítimo. Las consecuencias negativas pueden aumentar en situaciones donde el control no busca el umbral legítimo y por lo tanto, falla al generar expectativas de comportamiento positivo (Vosselman y Van Der Meer, 2009).

La confianza estratégica/calculada consiste en confiar en el otro, ya que la cooperación traerá beneficios mutuos y, por ende, a la contraparte no le conviene defraudar la confianza. Se basa en el intercambio e interdependencia de recursos y se relaciona con los principios de reciprocidad y cooperación. La confianza de tipo personal/normativa se fundamenta en la existencia de valores y normas compartidos por los individuos que pertenecen a una comunidad, es decir, se constituye a partir de elementos de carácter axiológico que buscan mantener el orden social y regular las interacciones e intercambios. Por último, basada en el prestigio/capacidades que se fundamenta en una visión de mundo compartida por los actores sociales, a partir de expectativas de continuidad del orden natural y social. Los aspectos determinantes de este tipo de confianza se encuentran asociados con algunos atributos de los individuos o las organizaciones tales como recursos económicos, de información, de conocimiento y jurídicos, infraestructura, además de capacidad de organización y de relacionarse.

Adicionalmente Luna y Velasco (2005) identifican cuatro niveles de confianza que son: 1) la interpersonal *–en las relaciones e interacciones con otros sujetos–*, 2) interorganizacional *–relaciones entre actores corporativos–*, 3) institucional *–estructuras sociales formalmente legitimadas p.e. reguladores–* y 4) sistémica *–otorgada a sistemas sociales p.e. dinero, poder, verdad.*

Sintetizamos las ideas de estos autores en la comprensión de la confianza como conjunto de expectativas sobre las acciones futuras de los demás, tiene tres dimensiones: estratégica/calculada, personal/normativa y basada en prestigio/capacidades y puede presentar cuatro niveles: en las relaciones e interacciones con otras personas, interorganizacional, institucional y sistémica.

1.1.2. Confianza en un marco de libertad

El filósofo alemán Richard Spaemann (2005) considera a la confianza como un acto humano de relacionamiento con otros sujetos quienes son libres de pensamiento y acción, y es precisamente esa libertad la que demanda la presencia de confianza, debido al desconocimiento preciso *-con total certeza-*, de lo que pueden ser las actuaciones y

pensamientos del otro con el cual se interactúa⁸. También puede ser en parte metafórica⁹ cuando la misma recae sobre instituciones, sistemas, entre otros.

Además la confianza es un proceso fundamental para la cooperación, se encuentra ligada a aspectos axiológicos y es preferible al control externo debido a que éste último, demanda costos de transacción. Asimismo, este autor afirma que la confianza trae más beneficios que el control externo cuando se habla de gestión de organizaciones. Esto porque la presencia de lazos de confianza entre los actores presentes en una organización, parece ser más efectiva al momento de alcanzar los objetivos organizacionales que el conjunto de mecanismos de control que buscan alinear las acciones y comportamientos de estos individuos hacia el alcance de tales fines.

Resumimos los planteamientos más importantes de Spaemann (2005) considerando la confianza como un acto humano por personas libres, necesaria para la cooperación, se acompaña de riesgos, puede ser en sentido propio –*entre personas*- o en sentido propio y metafórico – *instituciones, sistemas*- y permite el ahorro de recursos y costos de transacción.

1.1.3. Confianza como relación social establecida con el mundo

Desde las ciencias sociales, la intelectual mexicana Emma León (1996), concibe a la confianza –*con fe*- como una relación que el ser humano establece con el mundo; es un estado de claridad con respecto al exterior y una esperanza de buena fe y honestidad en las relaciones con los otros, donde se espera que los demás no afecten nuestros intereses o capacidad para satisfacer nuestras necesidades.

De este modo, la confianza es una construcción social de relaciones con los elementos que componen el entorno social, económico, político, cultural, jurídico, entre otros. Este factor se encuentra asociado con vivencias de esperanza, expectativa o anhelo sobre la ocurrencia de una situación o realidad que aún no lo es.

⁸ Luhmann (1973) plantea que la libertad de acción implica complejidad y de allí, la necesidad de la confianza.

⁹ Spaemann (2005) considera que existe confianza en sentido propio cuando se refiere a una relación entre personas. Esta tiene un sentido en parte metafórico y en parte propio cuando implica relaciones con sistemas, aparatos o instituciones, situación en la cual la confianza recae sobre la competencia e integridad de las personas que actúan y conforman estos sistemas.

De manera concreta, para León (1996), la confianza implica creer en aquello que no podemos ver, se asocia con situaciones futuras y expectativas de comportamiento honesto y de buena fe por parte de los demás. Es un aspecto fundamental para las interacciones sociales debido a la situación de convivencia obligada en la cual se encuentran las personas, y su ausencia se acompaña de un cierre ontológico que limita las interacciones, el establecimiento de relaciones y las experiencias.

1.1.4. Confianza como un juicio moral de percepción

Herreros (1996) se refiere a la confianza social considerada desde un enfoque axiológico, entendiéndola como un juicio moral por la percepción de los demás como sujetos de confianza; es un factor cultural que permite la estabilidad de la democracia y se fortalece cuando se es parte de organizaciones sociales. Algunas de sus fuentes son la percepción *–expectativas con base en la información disponible–* y la experiencia; la percepción está determinada por aquello a lo que podemos acceder mediante el uso de los sentidos y la experiencia depende de situaciones vividas en tiempo pasado.

La confianza puede ser generalizada o particularizada y según la respuesta por parte del sujeto a quien le ha sido otorgada, puede traer como resultado retribuciones positivas o negativas.

1.1.5. Confianza como estado mental

El holandés Bart Nooteboom (2010), matemático y economista, propone que la confianza sea entendida como un estado mental que puede llevar a la acción de una manera confiada. Esta se puede otorgar a personas, organizaciones, instituciones y sistemas. En particular, para el caso de las personas, se puede confiar en su competencia *–capacidad técnica–* e intenciones *–voluntad y compromiso–*. El autor reconoce la importancia que tiene la confianza en las interacciones sociales, cuando afirma que *“El valor extrínseco, económico de la confianza, reside en el hecho de que permite la interacción entre personas y entre organizaciones, y que puede reducir los costos de transacción. Su aspecto negativo es que implica riesgos y puede ser traicionada, lo que*

puede poner en peligro la supervivencia de una persona o una firma” (Nooteboom, 2010, 113).

Para Nooteboom (2010), como fuente de confianza están los contratos, ya que debido a la seguridad que estos brindan por su especificación detallada y elementos sancionatorios en caso de incumplimiento, permiten gestionar algunos riesgos y reducir la incertidumbre, gracias a la prescripción de acciones futuras y a que permiten asegurar un marco de expectativas¹⁰.

1.1.6. Confianza como mecanismo para protegerse frente al riesgo y enfrentar la incertidumbre

Anthony Giddens (1991), sociólogo británico, entiende la confianza como un elemento básico que permite blindarse frente a riesgos que resultan de la acción y reacción humanas, brindando seguridad ontológica al individuo, necesaria para la interacción con sistemas abstractos¹¹ y factor que influye en la creatividad, debido a que permite ampliar los caminos de acción.

En ese sentido “...la confianza está directamente referida a la consecución de un cierto sentido primario de seguridad ontológica” y continúa “...la confianza es un medio de interacción con los sistemas abstractos que vacían a la vida cotidiana de su contenido tradicional y establecen influencias globales” (Giddens, 1991, en Beriain, 1996, 36).

Para el sociólogo alemán Niklas Luhmann (1973), la confianza es una relación social con el sistema de reglas, donde la necesidad de su existencia, es el punto de partida para construir normas de conducta. Además es un aspecto que permite tener mayor tolerancia con respecto al riesgo y la incertidumbre, tiene como fuentes a la familiaridad y a las estructuras sociales, permite reducir la complejidad mediante la reducción en los caminos de acción y busca alcanzar el orden social.

¹⁰ Sin embargo, se debe tener en cuenta que los contratos no son completos y por ello, es necesario determinado grado de confianza para poder efectuar la interacción, de tal manera que la confianza empieza donde el contrato termina.

¹¹ Por ejemplo el dinero.

Según este autor, hay complejidad porque cada individuo tiene su propia experiencia y concepción del mundo que se diferencia de las de otros sujetos. En ese sentido, Luhmann (1973) considera que el trasfondo de toda confianza es el problema de la complejidad, de ahí que ella permita reducir la complejidad de los sistemas sociales mediante la simplificación de la vida gracias al aumento en la tolerancia que se tiene frente al riesgo.

El mayor nivel de tolerancia frente a la incertidumbre y al riesgo se presenta debido a la imposibilidad de representar todos los posibles escenarios futuros en tiempo presente. Al respecto, este autor afirma que “...*el problema de la confianza consiste en el hecho de que el futuro contiene muchas más posibilidades de las que podrían actualizarse en el presente, y del presente transferirse al pasado*” (Luhmann, 1973, 20).

Adicionalmente, Luhmann (1973) realiza una distinción entre confianza y esperanza. Considera que esta última se relaciona con la expectativa o creencia de un determinado resultado, sin influir sobre la decisión. Por otro lado, la confianza sí afecta a la acción. De allí, concluye el autor que la confianza refleja la contingencia mientras que la esperanza simplemente la elimina.

1.1.7. Confianza como interés encapsulado

El sociólogo Russell Harvin (2010) define la confianza como una relación tripartita¹² basada en la valoración que el depositario de la confianza realiza sobre las motivaciones de aquel en quien se confía, con respecto a un determinado asunto. La confianza como interés encapsulado¹³ consiste en la idea de que el otro tomará en serio los intereses del que confía porque le interesa mantener buenas relaciones y que las mismas perduren, independientemente de que los intereses sean diferentes¹⁴; de este modo, la confianza va más allá de simples expectativas sobre el comportamiento del otro.

¹² Se presenta una relación de tres partes ya que un sujeto A confía en B para un asunto X.

¹³ Interés para responder a la confianza recibida; encapsular se refiere al compromiso y preocupación por los intereses del otro con quien se interactúa, capacidad para asumirlos como propios.

¹⁴ A lo largo de su trabajo, Harvin (2010) plantea que existen diversos incentivos para responder a la confianza tales como expectativas futuras de la relación, reputación, incentivos internos que dependen de escrúpulos morales, carácter, hábitos; incentivos externos tales como acuerdos sociales e instituciones y una mezcla de ambos; los

Para Harvin, el problema es la confiabilidad, no la confianza. La mejor forma para crear confianza es el apoyo y establecimiento de confiabilidad; cuando se otorga confianza, se tiene la expectativa, bajo las condiciones de un determinado contexto, de que aquel en quien se confía, es un sujeto confiable. La confianza es una cuestión epistemológica y cognitiva mientras que la confiabilidad es una motivación o un conjunto de motivaciones para la acción, requiere que se comparta el interés del otro y que se cuente con la competencia para responder a esos intereses (Harvin, 2010).

Las instituciones más importantes para la confianza, afirma Harvin (2010, 152) son el gobierno y el mercado, de allí que *“Gran parte de nuestra habilidad para confiar en otros respecto a cuestiones específicas depende de que tengamos instituciones adecuadas que impidan las implicaciones más destructivas de la falta de confiabilidad”*. Las instituciones pueden ser fuente de conocimiento que apoyen el fortalecimiento de la confianza y, en los sistemas económicos, son intermediarios de la confianza en las relaciones comerciales que se tienen con otros (Harvin, 2010).

Sumado a lo anterior, la confianza juega tres importantes roles en una economía: 1) permite desarrollar relaciones económicas cuando las mismas presentan obstáculos, 2) estimula el desarrollo de estas relaciones en una economía socialista con planificación central, la cual se supone que obstaculiza las relaciones económicas, 3) crea un ambiente aparente de confiabilidad o de expectativas favorables en una economía de mercado. Bajo un ambiente de confiabilidad, tanto el mercado como la vida social funcionan mejor que si esta característica estuviera ausente (Harvin, 2010).

A continuación se presenta una tabla que sintetiza las diferentes definiciones de confianza abordadas a lo largo de este capítulo:

incentivos externos son los que mayor aporte realizan a la interpretación de la confianza como interés encapsulado; de todas maneras, considera el autor que la mayor motivación es el interés propio o de otros.

TABLA 1. DEFINICIONES DE CONFIANZA

AUTOR	AÑO	DISCIPLINA	ELEMENTO PREDOMINANTE	CONCEPTO
Fukuyama	1996	Ciencias Políticas	Confianza como una expectativa de comportamiento	Expectativa que surge al interior de una comunidad con respecto al comportamiento normal, honesto y cooperativo por parte de quienes la integran. Estos comportamientos se encuentran fundamentados en normas de aceptación común.
Petermann	1996	Psicología		Variable de comportamiento en las interacciones que depende de la personalidad, de la situación o de relaciones específicas.
Luna y Velasco	2005	Ciencias Políticas		Conjunto de expectativas positivas que se tienen sobre las acciones de los otros y se vuelven importantes cuando el individuo tiene que elegir, siendo consciente de que su éxito depende de las acciones de otros.
Spaemann	2005	Filosofía	Confianza en un marco de libertad	Acto humano de relacionarse con otros sujetos quienes son libres de pensamiento y acción que favorece la cooperación entre personas.
León	1996	Ciencias Sociales	Confianza como relación social establecida con el mundo	Relación que el ser humano establece con el mundo, demanda creer en lo que no se puede ver y se asocia con situaciones futuras y expectativas de comportamiento honesto y de buena fe por parte de los demás; se asocia con la capacidad interna para observar más allá de los límites interpuestos por quien interroga o cree.
Herreros	1996	Sociología y Ciencias Políticas	Confianza como un juicio moral de percepción	Juicio moral por la percepción de los demás como sujetos de confianza que se otorga a los demás y permite la estabilidad de la democracia.
Nooteboom	2010	Economía	Confianza como estado mental	Estado mental que puede llevar a una acción confiada, inicia en el punto donde termina el control y se otorga a personas, instituciones, organizaciones y sistemas.
Giddens	1991	Sociología	Confianza como mecanismo para protegerse frente al riesgo y enfrentar la incertidumbre	Mecanismo para protegerse frente a los riesgos y peligros, que permite la interacción con sistemas abstractos que establecen influencias globales.
Luhmann	1973	Sociología		Relación social con el sistema de reglas, que permite reducir la complejidad y ampliar las posibilidades de acción.
Harvin	2010	Sociología	Confianza como interés encapsulado	Es una relación que se presenta entre tres partes (tripartita) que descansa en la valoración que realiza el depositante de la confianza sobre las intenciones de quien la recibe, con respecto a un aspecto (acción) particular.

Fuente: Construcción propia con base en el examen realizado de las diferentes fuentes consultadas

1.2. Confianza, riesgo e incertidumbre y sus relaciones en las organizaciones y los mercados

La confianza es fundamental en la gestión de las organizaciones y en los mercados debido a que en ambos contextos se toman decisiones¹⁵ de asignación y de coordinación de recursos. Cuando se trata de elegir entre diferentes caminos que tendrán impacto en el futuro inmediato y mediato, vienen a hacer presencia tanto el riesgo como la

¹⁵ Como decisiones en las organizaciones encontramos inversión y deuda, estrategia de operación, producción, gestión de costos, entre otras.

incertidumbre. Confiar implica riesgos¹⁶ y por eso quien confía debe estar preparado para asumirlos (Luhmann, 1973).

Desde las ciencias sociales, la idea de riesgo se asocia a la naturaleza social de poner algo en juego cuando se quiere alcanzar un determinado bienestar. Sin embargo, la discusión interdisciplinar y el contexto, así como la historia, no alcanzan a transmitir una idea suficiente sobre el concepto de riesgo (Luhmann, en Beriain, 1996).

El riesgo conforme a Beck (2002), es la nueva denominación que en la modernidad, resultado del desarrollo industrial y tecnológico, han adquirido los distintos peligros a los cuales ha estado históricamente expuesto el ser humano. Dentro de estos encontramos a las catástrofes naturales, los peligros que acompañan la evolución de la tecnología, las amenazas al medio ambiente y a los ecosistemas, entre otros. Para Beck, en nuestros días el riesgo puede entenderse como “...*el enfoque moderno de la previsión y control de las consecuencias futuras de la acción humana, ...es un intento (institucionalizado) de colonizar el futuro*” (Beck, 2002, 5).

La presencia del riesgo afecta a la confianza y con ello a la conducta de las personas. Enfrentar los riesgos requiere de confianza pero, en caso de que se lleguen a materializar, la confianza sufriría una ruptura y se vería afectada de manera negativa disminuyendo sus niveles, creando mayor incertidumbre y reduciendo el interés de los sujetos para cooperar y para vivir experiencias conjuntas. En un entorno socioeconómico capitalista, los principales riesgos son los que afectan a la propiedad privada y a los derechos de uso y usufructo de la misma. Esto es determinante en la importancia que tienen tanto los contratos como la información –*principalmente la de carácter contable-financiero*- y la auditoría en la sociedad actual, ya que estos son mecanismos que controlan y reducen los riesgos, además de proteger de manera parcial a la propiedad privada (Harvin, 2010).

Igualmente encontramos a la incertidumbre como aspecto que se asocia con el futuro incierto de la acción humana, donde el sujeto realiza una elección. Los fenómenos

¹⁶ Frente a los riesgos, se requiere por parte de la dirección de las empresas, de comportamientos racionales, precaución y responsabilidad (Luhmann, 1991, en Beriain, 1996).

naturales insuficientemente conocidos son imprevisibles así como los actos humanos de elección. La ignorancia del hombre sobre estos dos aspectos, permea de incertidumbre toda actividad. En la realidad, el cálculo de probabilidad se convierte en la mejor aproximación a la certidumbre (Von Mises, 2007). La incertidumbre se refiere al riesgo cuantificable basado sobre la convención de cómo la mayoría de las personas perciben qué es el presente y el desenvolvimiento del presente en el futuro; esto brinda la sensación de seguridad necesaria para actuar (Paccès, 2010).

1.3. Algunos beneficios de la confianza en las interacciones socio-económicas, las organizaciones y los mercados

La existencia de confianza en las interacciones socio-económicas favorece la cooperación, la realización de acuerdos y el intercambio (Fukuyama, 1996; Herreros, 1996; Spaemann, 2005; Luna y Velasco, 2005) y permite ampliar las posibilidades de experiencia, pensamiento y acción, gracias a que se acompaña de tolerancia frente al riesgo y la incertidumbre (Luhmann, 1973; Giddens, 1991), hace posible el ahorro de tiempo y costos de transacción (Spaemann, 2005) y permite reducir la complejidad que se deriva de la imposibilidad de representar todos los posibles escenarios futuros en el presente (Luhmann, 1973).

La construcción y mantenimiento de relaciones de confianza también favorece, y se favorece de, el diálogo y el intercambio de información. De este modo se contribuye al desvanecimiento de escenarios que distorsionan las interacciones y el orden social, y a la resolución de conflictos (Luna y Velasco, 2005). Estas situaciones se relacionan principalmente con problemas de asimetrías de información que pueden llevar a los tomadores de decisiones a elegir cursos de acción equívocos, en ocasiones promovidos por conflictos de interés u otros factores propios de la interacción.

1.3.1. Necesidad de la confianza en entornos de crisis financieras

Las crisis financieras son un buen escenario para comprender cómo funciona, cómo se construye y la utilidad de la confianza. Las crisis corresponden a una etapa de los ciclos económicos y ocurren luego de que el crecimiento llega a su punto más alto; sus

impactos afectan a los sistemas tanto económico como financiero y social. A estas situaciones se puede llegar como resultado de la terminación del ciclo económico, de inadecuadas decisiones en materia de política monetaria o por incurrir en comportamientos excesivos *-imprudentes-* que se acompañan de movimientos especulativos, creación de burbujas y ruptura de las mismas. También, desde un punto de vista heterodoxo, las crisis son la característica determinante del sistema de relaciones sociales de producción afincadas en el capitalismo.

En la actualidad, los directores de las organizaciones han tomado decisiones cuyos riesgos se materializaron, ocasionando con ello problemas de liquidez, pérdida de recursos, problemas financieros y, en múltiples situaciones, quiebras de entes económicos. Asimismo, el optimismo desbordado y el oportunismo han aumentado los niveles de especulación, generando con ello distorsiones en las variables económicas y bursátiles, que llevan a los agentes a tomar decisiones erróneas.

Las crisis traen efectos transitorios sobre los cuales actúan mecanismos internos de regulación que buscan devolver hacia sus valores normales, las variables críticas que han sufrido algún tipo de afectación. Como fuentes externas de las crisis, se encuentran la discontinuidad en los flujos de intercambio con el ambiente externo, dentro de los cuales podemos ubicar los problemas de financiamiento o exceso de producción que no se pueden comercializar en los mercados (Etkin y Schvarstein, 1992).

En situaciones de crisis, es frecuente encontrar bajos niveles de confianza por parte de los diversos actores económicos y sociales. Esto porque las expectativas con respecto al comportamiento de los demás en las interacciones son negativas, es decir, no se espera que los otros respondan a la confianza otorgada y por lo tanto, se puede llegar a situaciones de cierre ontológico que limitan tanto al pensamiento como a la acción (León, 1996).

Cuando se llega a estos casos, resultan más complejas las interacciones socioeconómicas y el intercambio, la realización de acuerdos y, por supuesto, el otorgamiento de confianza; los costos de transacción aumentan, lo mismo ocurre con el

costo del dinero, y es más difícil tomar decisiones de inversión, operación y financiación por parte de las organizaciones.

A pesar de que el otorgamiento de confianza a personas, organizaciones, instituciones, sistemas, entre otros, implique asumir riesgos debido a la incertidumbre (Luhmann, 1973; León, 1996; Herreros, 1996; Spaemann, 2005), esta es un factor fundamental para las interacciones sociales y económicas. Los beneficios que se derivan de su existencia son superiores a los beneficios obtenidos de mecanismos de control que utilizan las organizaciones para gestionar los riesgos y reducir la incertidumbre. De hecho, la confianza podría resultar menos costosa, siempre y cuando, los riesgos de confiar no se materialicen.

Los ambientes de negocios son más adecuados cuando se reduce: 1) la posibilidad de ser engañados, 2) el oportunismo, 3) las asimetrías de información, 4) la incertidumbre y, 5) el riesgo. También cuando se privilegia el interés colectivo por encima del particular, no existe nivel de sesgo por parte de las instituciones, son mínimas las intenciones de traicionar al otro debido a los vacíos que dejan los diferentes mecanismos de regulación, es decir, cuando hay un ambiente con presencia de confianza.

Si la confianza en la sociedad permite reducir *–no eliminar–* los anteriores aspectos, no queda duda que su existencia trae grandes ventajas no solo para la creación de ambientes adecuados para los negocios, sino también para la integración de la sociedad y la formación sólida en valores humanos y sociales que permitan alinear acciones individuales en busca del bienestar de la sociedad.

1.4. Algunas consideraciones críticas sobre la confianza en las organizaciones y los mercados

Sievers (2007) presenta una visión analítica y crítica sobre la confianza en las organizaciones, considerándola como una valiosa fuente de capital social en los sistemas sociales y una necesidad para que puedan funcionar las organizaciones, principalmente las empresas virtuales y globales.

Para evitar discutir sobre la esencia de la confianza, solamente se hace énfasis en sus beneficios y la necesidad de aumentar sus niveles. Sin embargo, tanto las empresas como los directivos se enfrentan al dilema de crear confianza y evitar que se quebrante en entornos donde las organizaciones y los directivos son poco confiables (Sievers, 2007).

Las nociones de confianza que se manejan en el presente, se limitan a la vida y supervivencia e ignoran y niegan la existencia de dimensiones trágicas propias a la vida y al trabajo, al mundo privado y personal tales como destrucción, aniquilación, muerte, rabia, ira, vergüenza, desprecio, negación, envidia, codicia, humillación, sufrimiento y desesperación (Sievers, 2007).

También, los trabajos sobre la confianza carecen de un amplio debate a partir de la naturaleza de los comportamientos individuales y organizacionales y la relación entre ambos. Las discusiones que se presentan sobre la confianza en las organizaciones, solamente se están basando en dimensiones racionales y de comportamiento formal, con ello se marginan las dimensiones inconscientes en las firmas y su impacto sobre la confianza (Sievers, 2007).

Estos aspectos demandan ampliar y reconceptualizar el examen sobre la confianza en la teoría de la organización ya que no se puede trabajar y vivir en organizaciones donde la confianza está ausente, ni tampoco restringir el interés a un llamado por más confianza en las organizaciones contemporáneas; en los análisis de la confianza, se deben tener en cuenta la desesperanza, las reservas y las dificultades que las personas experimentan (Sievers, 2007).

Para el presente trabajo vamos a considerar a la confianza como una variable del comportamiento que les permite a las personas formar expectativas y obtener cierto nivel de seguridad para favorecer las interacciones con factores externos, dentro de los cuales se encuentran otros sujetos, organizaciones, instituciones, sistemas y estados del mundo. Esto favorece la toma de decisiones en entornos caracterizados por la presencia de riesgo e incertidumbre, también la cooperación, la asociación y el intercambio. La

confianza ayuda a disminuir la complejidad que caracteriza a los factores mencionados y favorece la creación de relaciones sociales necesarias para el desarrollo a nivel personal y social.

Por último y no menos importante, la confianza permite construir expectativas e imaginarios que dan estabilidad, identidad y fomentan visiones institucionales de las organizaciones, los mercados y del mundo. De este modo, se convierte en factor necesario para el funcionamiento de la economía y para los procesos de toma de decisiones.

En el siguiente capítulo se abordan las bases conceptuales e instrumentales de la contabilidad, evidenciando sus contribuciones, evolución y retos frente al fortalecimiento de la confianza en las organizaciones y los mercados.

2. BASES CONCEPTUALES E INSTRUMENTALES DE LA CONTABILIDAD: EVOLUCIÓN Y RETOS FRENTE A LA ACTUAL CRISIS DE CONFIANZA EN LAS ORGANIZACIONES Y LOS MERCADOS

El objetivo del presente capítulo es examinar las bases conceptuales e instrumentales de la contabilidad, revisando la evolución que las mismas han tenido así como sus retos frente a las crisis de confianza. En primer lugar se presentan algunas reflexiones que Carnelutti (2007) plantea sobre el derecho y sus aportes al funcionamiento de la economía. Poner en evidencia estos aspectos es fundamental debido a que la contabilidad participa en la regulación de las relaciones sociales del capital (Maltby, 2000).

En segundo lugar, se expone la diferencia que existe entre convenciones contables y características económicas de la contabilidad propuesta por Sunder (2005), mostrando su impacto en las representaciones que se realizan mediante la contabilidad. En tercer lugar, se explican las principales bases conceptuales que tradicionalmente han caracterizado a la contabilidad y su evolución, haciendo referencia a los principios de prudencia o conservadurismo, costo histórico, realización y causación, así como a la base metodológica de reconocimiento que es la partida doble.

En cuarto lugar, se encuentra un apartado sobre las bases instrumentales de la contabilidad y por último, se describen los aportes y retos que las bases conceptuales e instrumentales de la contabilidad tienen frente a la actual crisis de confianza en las organizaciones y los mercados.

Las bases conceptuales de la contabilidad se refieren a los conceptos y criterios que se utilizan para representar la situación económica y financiera de las organizaciones y para facilitar el control¹⁷ de la riqueza y los recursos de los entes. Estos aspectos son

¹⁷ La contabilidad se puede considerar como un instrumento para rendir cuentas (registro y control de actividades realizadas) por parte de una organización y que, además, participa en la creación del resultado, ya que esto último está determinado por las representaciones contables (Aglietta y Rebérioux, 2009).

necesarios para el reconocimiento, medición y representación¹⁸ de los fenómenos económicos, entendiéndose esto último como los diferentes hechos que afectan la situación de los entes, los cuales se materializan en transacciones. Para Carnelutti (2007), el hecho económico se presenta cuando el ser humano, para satisfacer una necesidad, toma un recurso y quiere mantenerlo consigo.

Las bases instrumentales de la contabilidad son principalmente las técnicas y mecanismos de representación de la realidad económica¹⁹, tales como informes contables y métodos particulares para la obtención de los mismos, para captar las transacciones y reconocerlas mediante el lenguaje propio con el cual la disciplina contable opera.

En la actualidad, la profesión contable, se encuentra en uno de sus puntos más bajos en cuanto a reputación en la sociedad se refiere, principalmente por el rol que han jugado algunos profesionales y firmas de contabilidad y auditoría en las recientes crisis financieras²⁰, así como por la aplicación de políticas de desregulación que pretendían aumentar la competencia en este tipo de servicios (Zeff 2003a, 2003b; Ariza, 2009).

Esto último demanda una revisión diligente de las bases conceptuales e instrumentales de la contabilidad, analizando los cambios que las mismas han vivenciado en los últimos años y su evolución y retos frente a la actual crisis de confianza en las organizaciones y los mercados.

¹⁸ Para Williams representar la realidad es problemático debido a que existe ambigüedad sobre qué entendemos por economía y cómo la realidad económica puede ser significativamente separada de otras realidades (Williams, 2006).

¹⁹ La realidad económica es un subconjunto de una amplia realidad social construida por humanos, distinta de la realidad física basada sobre leyes naturales e independientes de los humanos (Berger y Luckmann, 1966; Searle, 1995, en Lee, 2006). La representación de la realidad económica es posible donde existen dos prerequisites: 1) la intención honesta de realizar esa representación contable y, 2) poseer las herramientas (habilidades) para hacerlo. (Mattessich, 2003).

²⁰ La contabilidad, los contadores y las presiones que sobre estos ha ejercido la gerencia de las organizaciones en busca de mostrar mejores resultados -*Earnings Management*- han permitido engañar al público mediante algunas acciones tales como acelerar el reconocimiento de ingresos, desacelerar el reconocimiento de gastos y mantener pasivos fuera del balance (Young, 2005).

2.1. Derecho, economía y relaciones sociales de capital

Carnelutti (2007) plantea que mediante el derecho se busca regular los comportamientos de los miembros de la sociedad para alcanzar orden en su funcionamiento. La economía también busca alcanzar un orden social pero, cuando éste no se obtiene, hace presencia el derecho como mecanismo regulador en las relaciones y el orden social. Por ello, se espera que el derecho contribuya al alcance del orden social mediante la justicia.

En la sociedad se realizan actos económicos que tienen como fin satisfacer las necesidades de los miembros que la componen; estas necesidades se suplen mediante el acceso y consumo de recursos. Cuando el individuo, para satisfacer una necesidad, toma algo y quiere mantenerlo consigo, es cuando se presenta un hecho económico (Carnelutti, 2007).

Los problemas para mantener el orden en la sociedad surgen cuando el hombre concibe sus necesidades como ilimitadas y no existen suficientes recursos para satisfacerlas a ese nivel. Es en este punto donde el hombre hace la guerra²¹ con otros hombres para hacerse a los recursos que sus necesidades ilimitadas le demandan, para alcanzar el dominio y la propiedad de los bienes del otro. El término propiedad es entendido por Carnelutti (2007) como el derecho al goce exclusivo de las cosas.

Los contratos son un instrumento para favorecer el funcionamiento de las organizaciones y los mercados, mediante la regulación de las interacciones sociales y económicas, buscando principalmente proteger la propiedad. El contrato implica una promesa recíproca a futuro que busca reforzar la confianza y, con esto, favorece la construcción de expectativas sobre situaciones futuras (Carnelutti, 2007).

La contabilidad también aporta para el adecuado funcionamiento de las organizaciones y los mercados, favoreciendo el control de los recursos y los procesos de toma de decisiones. Para cumplir estos fines, la contabilidad comunica información construida

²¹ Las interacciones sociales entran entonces en el juego de la guerra donde unos ganan y otros pierden la propiedad de los recursos.

mediante un lenguaje conformado por algunas convenciones y características económicas que, por ser determinantes, son el objeto de análisis específico.

2.2. Convenciones contables

Las convenciones son mecanismos que permiten coordinar las interacciones colectivas, favoreciendo la coordinación cuando la comunicación directa es difícil o costosa. Para que estas puedan cumplir su objetivo, deben ser de conocimiento común, su aplicación recae sobre situaciones recurrentes y no solamente en un tipo de eventos. También, a todos los partícipes interesa que una persona adicional se ajuste a la convención y debe existir un modelo de comportamiento alternativo que es preferido por todos (Sunder, 2005).

De este modo, se espera que las convenciones permitan orientar el comportamiento de los sujetos y faciliten la construcción de expectativas²² futuras sobre la conducta de los otros. Lo más importante es que el cambio en las convenciones no genera impactos económicos, solamente ajustes en el comportamiento.

2.3. Características económicas de la contabilidad

Hablar de las características económicas de la contabilidad, demanda referirse a determinados conceptos y criterios que tienen impactos económicos sobre las representaciones que se realizan mediante ella (Aglietta y Rebérioux, 2009), afectando la información contable y con ello las alternativas de decisión para los actores económicos y sociales, despertando por ello interés por parte de los agentes (Sunder, 2005).

Las representaciones que se realizan mediante la contabilidad se modifican cuando hay presencia o ausencia de estas características económicas y debido a ese impacto, es de vital importancia prestarles atención, ya que su elección implicará afectación sobre los intereses y expectativas de los diferentes agentes.

²² La información que representan las cuentas permite construir expectativas por parte de los agentes, ya que esas representaciones no son sólo los sedimentos de hechos pasados y futuros de los negocios; son creaciones conscientes de aquellos que desean moldear el futuro en direcciones preferidas mediante la interrelación de registros y previsiones (Sunder, en Demski y otros, 2002).

El cambio en el modelo contable que acompaña a los Estándares Internacionales de Información Financiera implica una ruptura con algunas bases conceptuales tradicionales en la contabilidad, trayendo como resultado el apoyo por parte de la contabilidad a los procesos de financierización de las economías a nivel mundial, situación en la cual nos encontramos hoy.

Por lo anterior, resulta necesario examinar algunas de las principales características económicas de la contabilidad, las cuales se describen en el siguiente apartado.

2.3.1. Bases conceptuales de la contabilidad

Dentro de las características económicas²³ de la contabilidad prestaremos atención a la prudencia o conservadurismo, el costo histórico, la realización, la causación, la asociación y la partida doble, ya que históricamente han tenido presencia en el funcionamiento de la contabilidad y son los elementos que experimentan mayor variación con las nuevas dinámicas en materia de regulación contable.

2.3.1.1. Prudencia o Conservadurismo

En 1971, el ASC (Accounting Standards Committee) se refería a la prudencia señalando que implica que los ingresos sean reconocidos solamente cuando se realicen, ya sea en forma de efectivo u otro activo que se pueda convertir en efectivo, y cuando puedan ser valorados con certeza razonable (Solomons, 1971).

Maltby (2000) define a la prudencia *-similar a conservadurismo-*, como la tendencia por parte de los contadores a ser cautelosos; su efecto es tratar y asegurar que el ingreso y el valor de los activos de la organización revelados en la información financiera, nunca estén sobreestimados. Una concepción similar se encuentra en el pronunciamiento de principios del ASB²⁴ (1995), según el cual, la prudencia es la inclusión de un nivel de precaución en el ejercicio de juicios necesarios en las estimaciones requeridas bajo

²³ Tradicionalmente se denominan a estas características económicas como Principios Contables (Sunder, 2005).

²⁴ Accounting Standards Board (Consejo de Estándares de Contabilidad); documento sobre las características cualitativas de la información contable.

condiciones de incertidumbre, de tal manera que los activos e ingresos no se sobreestimen y los pasivos y gastos no se subvaloren.

FASB²⁵ (1996), considera que el conservadurismo ha sido identificado durante mucho tiempo con la idea de subestimación deliberada como una virtud; el informe de este organismo regulador afirma que la prudencia debería ser ahora interpretada como “Escepticismo Saludable” cuyo objeto es poner a los usuarios de la información financiera en la mejor posición posible para formar su propia opinión (en Maltby, 2000).

Asimismo Watts (2003a), define el conservadurismo como la diferencia de verificabilidad requerida para el reconocimiento de beneficios en comparación con pérdidas; no anticipar las ganancias pero si hacerlo con todas las pérdidas, de tal manera que existe asimetría de requisitos para el reconocimiento de ganancias en comparación con las pérdidas; la mayor diferencia en el nivel de verificación requerido para las ganancias en comparación con las pérdidas implica un mayor grado de conservadurismo²⁶; una importante consecuencia del conservadurismo es que persiste la subestimación en el valor neto de los activos.

La prudencia es un principio que está recobrando vigencia y apoyo por parte de los contadores; esta situación se ha hecho más evidente en el Reino Unido desde los años 90's, entre otras razones debido a que es una característica fundamental para que los estados financieros sean confiables (Maltby, 2000; Watts, 2003a).

Beaver y Ryan (2005) se refieren en particular a dos tipos de conservadurismo: condicionado *–dependiente de noticias–* e incondicional *–derivado de aspectos predeterminados del proceso contable–*. Para el primero, los ingresos son afectados en el estado de resultados de manera inmediata cuando existen circunstancias adversas así

²⁵ Financial Accounting Standards Board (Consejo de Estándares de Contabilidad Financiera) Organismo emisor de normas contables en los Estados Unidos.

²⁶ Para el diccionario Kolher de Cooper e Ijiri, consiste en una pauta que brinda la posibilidad de elegir entre diversas opciones de contabilidad aceptadas, informando el efecto inmediato menos favorable *–entiéndase más prudente–* sobre activos, ingresos y capital de propietarios; lo anterior teniendo en cuenta que la presencia de sesgo e incertidumbre pueden disminuir el valor de estos elementos de los informes contables y, estos parecen ser los aspectos fundamentales del conservadurismo (Sunder, 2005).

como choques negativos en el valor de mercado de los activos o posibles pérdidas, que son reconocidos contablemente pero, no se modifican cuando hay circunstancias favorables, es decir, cuando se presentan aumentos en el valor de mercado de los activos, o cuando existen expectativas sobre aumentos futuros en los ingresos, siendo esto último el comportamiento conservador. De esta manera, se reconocen en materia contable las posibles pérdidas derivadas de eventos desfavorables ocurridos en el mercado pero, no se reconocen los posibles beneficios que se puedan obtener en el futuro.

Tal como lo plantea (Watts, 2003a) se requiere alto nivel de verificación para reconocer buenas noticias como ganancias, en comparación con el grado de verificación requerido para reconocer pérdidas.

El conservadurismo incondicional se refiere a ciertos aspectos predeterminados propios al proceso contable independientes de noticias o circunstancias adversas que subestiman el valor neto de los activos en el Balance, dentro de los cuales se encuentran el reconocimiento inmediato de los costos asociados a los activos intangibles desarrollados internamente, depreciación de propiedad, planta y equipo, además de contabilidad a costo histórico. Estos factores independientes del comportamiento del mercado, buscan reconocer un deterioro en el valor de los activos que afecta la situación financiera del ente y con ello, posibles decisiones futuras de inversión y financiación.

Diferentes autores consideran que el conservadurismo minimiza el riesgo de litigio, los impuestos o los costos de regulación de las firmas, y permite a los reguladores de la contabilidad y la industria aumentar la estabilidad económica y evitar las críticas (Beaver y Ryan, 2005).

Una vez ha sido explicado en qué consiste el principio de prudencia o conservadurismo, a continuación se describe la evolución histórica asociada con este base conceptual de la contabilidad.

2.3.1.1.1. Evolución histórica de la prudencia o conservadurismo

Maltby identifica tres etapas que ha tenido la prudencia en su proceso de mutación histórica: 1) la prudencia vista como una virtud moral que propicia la honestidad y competencia en los negocios, 2) la prudencia como virtud económica que crea autodisciplina, respeto y confianza; permite la conservación del capital evitando la redistribución²⁷ por ejemplo mediante la creación de reservas secretas que promueven la supervivencia a largo plazo de las compañías, por último, 3) la prudencia asociada con la contabilidad creativa según la cual, la subestimación deliberada de ingresos o activos resguarda los intereses de los grandes inversores debido a que ayuda a los gerentes a protegerse del requerimiento de pago de dividendos de pequeños accionistas y especuladores.

2.3.1.1.2. Implicaciones de la prudencia

La prudencia afecta la determinación del beneficio a distribuir y ha sido crucial para la profesión contable en la regulación de las relaciones sociales de capital (Maltby, 2000). Asimismo, *“La ausencia de conservadurismo permite mayor discreción a la administración y por consiguiente genera menor confianza del inversionista en los informes. Los intereses económicos de varios agentes no son indiferentes con respecto a la elección de informar de manera conservadora o hacerlo de forma agresiva o neutral”*²⁸ (Sunder, 2005, 225), es decir que la existencia de prudencia tiene impacto sobre las expectativas de los agentes y sus decisiones.

La ruptura con la prudencia trae como resultado el quebrantamiento de las relaciones sociales del capital debido a que se puede distribuir la riqueza organizacional de manera inadecuada. Sumado a ello, el comportamiento individual imprudente, causado por la inexperiencia y extravagancia, lleva a fracasos empresariales más profundos que los generados por las fuerzas del mercado (Hoppit, 1987, en Maltby, 2000).

²⁷ Para Richard (2000), cuando se ignoran las plusvalías potenciales -valorización-, la empresa se evita tener que distribuir utilidades no realizadas entre sus accionistas; de este modo, se privilegia la continuidad en el proceso de explotación (Aglietta y Rebérioux, 2009) y con ello, se mantiene el principio de Negocio en Marcha.

²⁸ El subrayado es propio.

Las estimaciones de activos netos y ganancias retenidas a la baja que produce el conservadurismo, permiten prevenir acciones por parte de directivos y otros agentes, que reducen el tamaño de la torta disponible para todos los reclamantes de la firma y, además, se obtienen medidas que ayudan a maximizar el valor real de la firma²⁹. Los ingresos de años futuros son mayores debido a que las ganancias son diferidas hasta que se pueda comprobar que existen y sean materializables (Watts, 2003a).

Watts (2003a) plantea cuatro alternativas de explicación al conservadurismo que son: 1) la contratación, 2) el riesgo de litigio de los accionistas, 3) la tributación y, 4) la regulación contable. Desde la explicación contractual, se considera que en las organizaciones existen diversas relaciones contractuales tales como el pago de dividendos y la compensación directiva; la contabilidad conservadora permite hacer frente al riesgo moral causado por las partes en la empresa que cuentan con información asimétrica y responsabilidad limitada, ya que limita el comportamiento oportunista de los directivos así como el sesgo en sus compensaciones y los pagos en exceso a otras partes. Además permite diferir las ganancias y subestimar el valor de los activos y el de las ganancias acumuladas; esto hace que el valor de la firma no se reduzca.

Para el caso de riesgo de litigio con los accionistas, la contabilidad conservadora que subvalora los activos netos y subestima las ganancias, permite reducir los costos de litigio, ya que es más probable que se presenten reclamaciones por parte de los accionistas cuando los activos netos se encuentren sobrevalorados y las ganancias se encuentren sobreestimadas. Desde la explicación tributaria, la contabilidad conservadora aplaza el reconocimiento de ingresos y acelera el reconocimiento de los gastos, implicando con ello impactos sobre la carga tributaria de las organizaciones. Por último, conforme a la explicación de regulación contable, los reguladores y emisores de estándares son más críticos si una firma sobrevalora sus activos que si los subvalora. Las pérdidas de activos sobrevalorados e ingresos exagerados son más observables y

²⁹ Valor real fundamentado en la capacidad de la organización para producir bienes y/o prestar servicios; esto en contravía del valor financiero determinado por su presencia en los mercados de capitales y por el comportamiento de las variables bursátiles.

utilizables en los procesos políticos que las ganancias no percibidas, debido a la subvaloración de activos o subestimación de ingresos.

2.3.1.1.3. Críticas al conservadurismo

Los reguladores de los mercados de capitales, organismos de normalización y académicos, critican el conservadurismo condicionado a causa de la subvaloración de los activos y el aumento de los gastos derivado de circunstancias adversas que pueden llevar a la exageración de ganancias en períodos subsiguientes. De esta manera, las subestimaciones de activos netos causadas por el reconocimiento asimétrico de ganancias y pérdidas, conducen a estimaciones sesgadas al alza de ingresos en años futuros cuando esos activos son realizados (Watts, 2003a).

Resumiendo, tenemos que la prudencia o conservadurismo afecta la determinación del beneficio y de la situación financiera de las organizaciones ya que privilegia la subestimación por encima de la sobreestimación, reconociendo con ello la existencia de incertidumbre en la creación de juicios sobre las estimaciones, esto es lo mismo que reconocer el efecto menos favorable sobre activos e ingresos y, por lo tanto, sobre el capital de la organización.

Descartar los beneficios del conservadurismo en el reconocimiento contable de las transacciones, en un intento por crear valuaciones contables basadas en los juicios de los directivos o estimados de los flujos futuros de efectivo, es un serio error que puede resultar fatal para el IASB³⁰. Esas estimaciones incorporan todos los problemas que el conservadurismo trata de abordar (Watts, 2003a; Glover *et al.*, 2008), afectando con ello la confianza de los usuarios en la información contable.

2.3.1.2. Costo histórico o valor de adquisición

El costo histórico o valor de adquisición es uno de los métodos de valoración en contabilidad junto con el valor neto de realización, valor de reposición y el valor razonable o valor justo. Por valoración en contabilidad puede entenderse la

³⁰ International Accounting Standards Board, organismo emisor de los IFRS.

representación en términos monetarios, en la unidad de medida funcional, de los rasgos o atributos que caracterizan a las transacciones (Mattessich, 2002; Sunder, 2005).

El costo histórico se puede concebir como los precios reales que efectivamente han sido acordados y por los cuales se ha llevado a cabo una transacción entre partes independientes³¹. Este método de valoración solo o juicios de valor aceptados por las partes que intervienen en la transacción y, por lo tanto, se convierte en un método de valoración que proporciona un alto nivel de objetividad (Littleton, 1955; Sterling, 1967, en Maltby, 2000; Tua, 2009). Algunos pensadores contables tales como Sterling, defienden la valuación a costo histórico por ser la más prudente y la que mejor se aproxima al valor real en el momento en que se realizan las operaciones (Maltby, 2000).

El sistema de medición basado en costo histórico demanda a las firmas registrar sus activos y pasivos a su precio original, sin ajustes por cambios de valor (Plantin, *et al.* 2005). Son dos los elementos que han llevado al prestigio del costo histórico: su asociación con la partida doble y el hecho de ser costos naturales clasificados, interrelacionados y susceptibles de verificación. Alejarse del costo histórico implica romper con la integración entre las cuentas reales y nominales (Littleton, 1955).

Los datos interrelacionados y las estimaciones sujetas a validaciones posteriores, se sacrifican cuando el balance se convierte en un informe financiero sobre estimaciones del valor de los bienes y de las deudas, y el estado de resultados se convierte en un cálculo del beneficio económico aplicando determinado conjunto de índices (Littleton, 1955). De esta manera, la objetividad es reemplazada por la subjetividad de tales estimaciones y la información contable pierde su capacidad de reflejar fielmente la situación económica y financiera de los entes. De esta manera, la confianza se debilita y puede llevar a la toma de decisiones erróneas.

³¹ El costo histórico es un valor de intercambio cierto que se refiere a hechos efectivamente realizados para los cuales no hay incertidumbre, contrario a lo que pasa con los pronósticos que si se acompañan de incertidumbre, por lo tanto y, desde un punto de vista del conservadurismo como característica esencial de la contabilidad, todas las transacciones, gastos y pasivos que no tengan incertidumbre, se deberían considerar como hechos, en caso contrario, serían pronósticos (Glover *et. al.*, 2008).

2.3.1.2.1. Críticas al costo histórico

La principal debilidad identificada por diversos autores en el costo histórico, es el desconocimiento de las variaciones presentadas en el nivel general de precios - *inflación*-. Littleton (1955) considera que efectivamente se presenta afectación del ingreso obtenido y la situación financiera por fenómenos externos pero, esa influencia se materializa cuando las circunstancias externas afectan las decisiones administrativas.

Igualmente se considera que el costo histórico genera ineficiencias ya que se basa en precios pasados y, de este modo, los valores son insensibles a las señales de precios y lleva al conservadurismo excesivo (Plantin y otros, 2005). La contabilidad a costo histórico puede suministrar incentivos para vender activos y también ocasiona pérdida de transparencia (Lauz y Leuz, 2009).

Las principales transformaciones que ha sufrido el costo histórico han tenido como objetivo que reconozca la pérdida en el poder adquisitivo de la moneda; de allí que se utilice un costo histórico ajustado, el cual precisamente reconoce la inflación propia a la economía del país.

El costo histórico se relaciona directamente con los modelos contables orientados hacia el control y la protección patrimonial, que brindan mayor fiabilidad y objetividad, favoreciendo de esta manera la construcción de ambientes de confianza adecuados para la actividad económica. Como consecuencia de múltiples críticas, han surgido algunos criterios de valoración tales como el valor razonable, el cual se expone a continuación.

2.3.1.3. Valor Razonable

Conforme a las nuevas condiciones del entorno, se demandan cambios que privilegian los modelos orientados hacia la predicción y, estos se encuentran alineados con las IFRS que utilizan el criterio de valor razonable (Tua, 2009). Por valor razonable se puede entender “...*el precio que sería recibido por vender un activo o pagado por transferir un pasivo en una transacción ordenada entre participantes de mercado en la*

fecha de la medición” (IFRS 13, 2011, numeral 9, p. 11)³². Plantea además este estándar que el Valor Razonable es una medición basada en el mercado que para algunos activos y pasivos, puede estar disponible en transacciones de mercado observables o información de mercado, mientras que para otros se requiere estimar el precio de salida en la fecha de la medición.

El valor razonable puede ser visto mucho más allá de una convención técnica de medición; es un proceso de cambio global al cual se aspira por la mayor intolerancia a la aparente incoherencia de los sistemas de medición mixtos (Power, 2010).

Conforme a la IFRS 13, a la medición del valor razonable, se ha determinado una jerarquía en las variables técnicas de valoración que se tienen en cuenta para determinar el valor razonable. Para tal fin, se han definido tres niveles que son descritos en los párrafos 76 a 90 de dicha norma, los cuales se sintetizan a continuación.

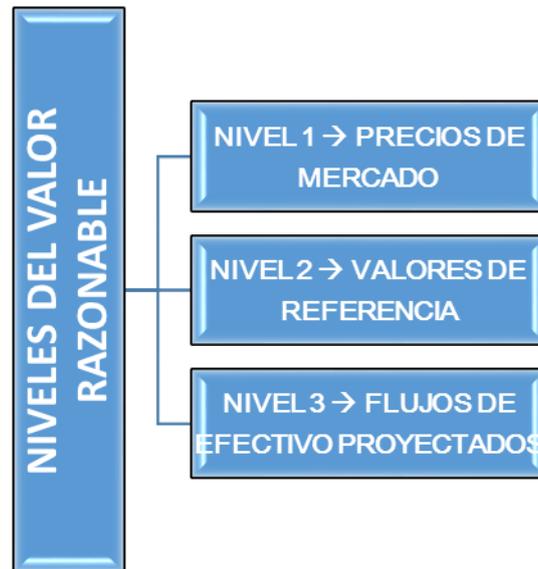
En el nivel 1, se utilizan como variables a los precios cotizados en mercados activos, de activos y pasivos idénticos a los cuales se puede acceder cuando se realiza la medición. De esta manera y según esta IFRS, un precio que se cotiza en un mercado activo es la mejor y más fiable evidencia del valor razonable.

En el nivel 2, se utilizan como variables los precios cotizados de activos y pasivos similares en mercados activos o que no lo sean, así como variables observables tales como tasas de interés, curvas de rendimiento, volatilidades implícitas y diferenciales de crédito.

Por último, en el nivel 3, que es el que resulta más controversial por la introducción de elementos subjetivos en la medición, se utilizan variables no observables para activos y pasivos, en situaciones donde existe baja o nula actividad de mercado; estas variables utilizadas buscan reflejar los supuestos que los participantes del mercado podrían utilizar para fijar el precio de un activo o pasivo, incluyendo supuestos asociados al riesgo. Para su estimación se utiliza el flujo de caja descontado.

³² IFRS 13 Medición del Valor Razonable

FIGURA 1: NIVELES DEL VALOR RAZONABLE



Fuente: Construcción propia a partir de NIIF 13 Mediciones de Valor Razonable

2.3.1.3.1. Argumentos a favor del valor razonable

Los defensores del Valor Razonable consideran que los precios de mercados son un sistema de medición que informa el valor de los activos sin tener efectos económicos propios (Lauz y Leuz, 2009) y además puede mejorar representaciones del perfil de riesgo de la firma, permitiendo a los inversores y gerentes atender a la disciplina de mercado, para tomar decisiones en las organizaciones (Plantin y otros, 2005).

Además, se puede considerar que el valor razonable para activos y pasivos refleja las condiciones actuales del mercado y, por lo tanto, suministra información oportuna, incrementando la transparencia y estimulando con prontitud las acciones correctivas (Lauz y Leuz, 2009).

Este criterio de valoración ha tomado gran importancia debido a que sustenta el modelo de regulación de la contabilidad internacional –*IFRS*– el cual es impulsado por el regulador global IASB y a que, aparentemente, impulsa el desarrollo que los mercados de capitales.

2.3.1.3.2. Críticas al valor razonable

Los críticos consideran que el valor razonable no es relevante pero sí potencialmente engañoso para activos que son mantenidos por largos períodos de tiempo y, particularmente, para la madurez de estos; los precios pueden ser distorsionados por ineficiencias del mercado, irracionalidad del inversor o problemas de liquidez (Lauz y Leuz, 2009).

Los precios de mercado inyectan volatilidad y con esto distorsionan la información porque adicionan un componente puramente especulativo a las fluctuaciones de los precios. Sumado a ello, los valores de mercado mecánicamente importan la volatilidad sobre los balances de las firmas, debido a que los libros se están actualizando con mayor frecuencia (Plantin y otros, 2005).

Los valores razonables, cuando no son precios de mercado, son solo estimaciones de precios que pueden o deben ser obtenidos y son necesariamente construcciones de ficción que dependen de supuestos críticos sobre mercados ordenados (Power, 2010).

Uno de los cambios que presenta el valor razonable con respecto al tradicional costo histórico, además de la mutación desde modelos de control hacia orientados a la predicción, consiste en que se está rompiendo con la función de la contabilidad para rendir cuentas ya que se deja de informar sobre los actos de las empresas para hacer énfasis en aquello que, según el mercado, la empresa hará (Aglietta y Rebérioux, 2009). Igualmente, se rompe con los principios de prudencia *–por tener en cuenta variaciones del valor de los activos en el mercado–*, realización *–por reconocer cambios de valor que no han sido materializados–* y asociación *–porque no hay relación entre ingresos obtenidos y los costos y gastos necesarios para su alcance–*.

Por último, el valor razonable implica que el beneficio operativo se ve aumentado por un rendimiento obtenido por la tenencia de los activos, derivado de la variación que los mismos presentan durante el tiempo (Mattessich, 2002). El uso de valores razonables en contabilidad implica nuevos criterios para la producción-representación de hechos contables que se basan en la autoridad cultural de la economía financiera (Power, 2010).

En términos de toma de decisiones, los participantes de los mercados de capitales consideran que el valor razonable es más útil para la toma de decisiones, sin embargo, estas pueden ser erróneas y llevar a resultados inesperados, debido a la incertidumbre que acompaña al valor razonable y su representación de la situación económica y financiera de las compañías. La confianza se afecta por la representación de hechos que no han ocurrido, llevando a los agentes a construir expectativas equivocadas a partir de imágenes erradas de la situación económica y financiera de los entes.

2.3.1.4. Realización

La realización es un principio de contabilidad conforme al cual solamente se pueden reconocer contablemente aquellos hechos económicos que efectivamente han sido materializados. De este modo, la situación financiera o el desempeño operativo de las organizaciones, sufre afectación mediante hechos reales y verificables.

En la riqueza de las naciones, Adam Smith consideraba que solamente se presentaban utilidades cuando hay cambio de dueño de los bienes; esto se conoce como el principio de realización. De este modo, los cambios de valor no realizados, no generan ni utilidad ni pérdida (Littleton, 1953, en Chatfield, 1979). En 1970, el APB de EEUU en su pronunciamiento No. 4³³ consideraba de manera implícita el concepto de realización, cuando afirmaba que los activos y pasivos se reconocen cuando los activos se adquieren o cuando se incurre en las obligaciones (Solomons, 1997).

El principio de realización implica la necesidad de que las estimaciones contables se basen en pruebas objetivas verificables y los resultados en reconocer la utilidad al momento de la venta. Además, los cambios de valor ocasionados por factores externos solamente se deberían tener en cuenta cuando los negocios cambian de propietarios o cuando hay transacciones comerciales y, por ende, no deben afectar el estado de pérdidas y ganancias. Las utilidades no deben anticiparse, ya que en la producción, la utilidad solamente se logra cuando se termina el proceso de manufactura y, en la

³³ Sobre "Conceptos básicos y principios de contabilidad subyacentes a los estados financieros de los negocios empresariales".

comercialización, la utilidad únicamente se alcanza cuando se completa la venta (Storey, 1959).

El decreto 2649³⁴ en su Art. 12 considera que solo deben ser reconocidos hechos económicos efectivamente realizados; esto último implica que las transacciones se acompañarán de un beneficio o sacrificio económico futuro, o un cambio en los recursos de la entidad.

Cuando no se reconocen los cambios de valor que tienen los activos en el mercado, se privilegia el mantenimiento del capital operativo, es decir, la capacidad productiva, por encima de su valor financiero de mercado.

2.3.1.5. Causación o principio del devengo

El principio de causación implica que los hechos económicos deben reconocerse en el momento en que ocurren, independientemente del momento en que se presente flujo financiero. De este modo, afectan el respectivo período en el cual se originaron y se vincula con el principio de realización.

El devengo se convierte en base necesaria para que la contabilidad comunique información sobre el proceso de acumulación que se presenta en una economía de mercado, aspecto que es propio al sistema capitalista.

El principal reto de este principio frente a las situaciones de crisis, consiste en que se sigan reconociendo periódicamente y de manera organizada, los ingresos, costos y gastos asociados directamente con cada período de tiempo, con el fin de favorecer la correcta representación de la situación económica de los entes y la realización de evaluaciones sobre las perspectivas futuras de las compañías.

³⁴ El cual regula a la contabilidad en Colombia y se denomina “Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados en Colombia”.

2.3.2. Partida Doble

La partida doble es una base metodológica de reconocimiento de los hechos económicos que afectan la situación económica y financiera de las organizaciones. La partida doble es un método que goza de prestigio por la adecuada clasificación e interrelación que históricamente ha realizado de hechos cuantitativos relevantes para los propietarios de una empresa o los administradores de ella (Littleton, 1955) pero, al día de hoy, estos hechos relevantes se amplían a usuarios adicionales tales como el estado, inversores, academia, entidades de fiscalización y control, sociedad en general, entre otros. La partida doble tiene una interpretación causal: causas-efectos, acciones-eventos económicos, y una de clasificación de los recursos basándose en dos criterios: la forma –dinero, cuentas por cobrar, inventario, fábrica- y la fuente –acreedor comercial, banco, propietario de acciones preferentes o comunes- (Sunder, 2005, 229).

Existe una fuerte relación entre el costo histórico y la partida doble en la determinación del ingreso ya que esta última es fundamental para el adecuado funcionamiento y operación de la contabilidad acumulativa de la empresa. De allí que la contabilidad, como resultado de la aplicación de la partida doble, ha tenido su principal evolución manifestada en la integración entre cuentas reales y cuentas nominales, combinación de la situación financiera –información sobre el capital- con el rendimiento potencial –información sobre el ingreso- (Littleton, 1953, en Chatfield, 1979; Littleton, 1955). La integración alcanzada con la partida doble, permite reconocer el impacto que una transacción determinada tiene sobre la situación financiera de la organización y sobre su resultado operativo. Asimismo, pone de manifiesto el adecuado funcionamiento del sistema capitalista al interrelacionar producción, distribución y consumo (Gómez, 2005).

La partida doble favorece el proceso de acumulación de la empresa (Littleton, 1955), siendo esto último necesario para el adecuado funcionamiento del sistema capitalista. Igualmente, “La contabilidad por Partida Doble permite la separación de la propiedad y la dirección y de este modo promueve el crecimiento de la sociedad anónima.

Permitiendo una distinción entre el activo del negocio y el capital personal, posibilita la existencia autónoma de una empresa” (Tua, 2009, 5).

Básicamente se puede decir que la partida doble no ha sufrido cambios a lo largo de la historia, desde su aparición como necesidad del capital para reemplazar la partida simple, y sigue vigente brindando sus aportes para el adecuado funcionamiento de la contabilidad, siendo esto manifestación de su solidez conceptual.

2.3.3. Bases instrumentales de la contabilidad

Una de las principales bases instrumentales de la contabilidad es la forma como se procede a determinar el valor de los activos. Por ejemplo y como se describió en líneas anteriores, cuando el criterio es el costo histórico, se utiliza el documento soporte de la transacción realizada para reconocer contablemente el monto por el cual las partes efectivamente realizaron el intercambio del bien o la cancelación de la obligación. Si, por el contrario, se utiliza como criterio el valor razonable, se debe proceder a determinar el valor del bien a transar o de la deuda a cancelar, a partir de datos actuales obtenidos de información de múltiples fuentes.

Igualmente se encuentran los estados financieros entendidos como informes contables que brindan información agregada sobre la situación económica y financiera de las organizaciones –*Balance General*- así como sobre el desempeño operativo –*Estado de Resultados*- y los flujos de fondos –*Estado de Flujos de Efectivo*- los cuales se dirigen principalmente hacia usuarios externos.

El Balance General es el informe contable que al representar la relación entre los activos –*recursos disponibles*-, pasivos –*obligaciones con terceros*- y patrimonio –*recursos de los propietarios*-, permite a los usuarios hacerse una imagen sobre la situación económica y financiera de los entes en un momento determinado. Vale la pena aclarar que bajo el modelo de contabilidad tradicional, los activos eran definidos como recursos de propiedad de la empresa; bajo el actual modelo internacional basado en IFRS, los activos son considerados como recursos controlados por la empresa implicando con ello que se pueden considerar activos a recursos que, por ejemplo, se encuentran bajo

contrato de arrendamiento o en depósito, implicando con ello cierta distorsión al representar la situación real de las organizaciones. Este informe conforme a la NIC 1³⁵, cambió su denominación a Estado de Posición Financiera.

También se encuentra el Estado de Resultados el cual presenta de manera agregada los ingresos de un período determinado, los cuales se distribuyen en costos, gastos y resultado, el cual puede ser utilidad o pérdida. Actualmente la NIC 1 plantea que para presentar el resultado de un período, una entidad tiene dos opciones: 1) presentar un único estado de ingreso comprensivo o, 2) presentar un estado de ingresos que muestre los componentes de ganancias y pérdidas y un estado de ingreso comprensivo que inicie con ganancias y pérdidas y muestre los componentes de otro ingreso comprensivo.

Dentro del otro ingreso comprensivo, se incluyen cambios en superávit de revaluación (NIC 16 y NIC 38)³⁶, ganancias y pérdidas actuariales sobre planes de beneficio definidos que han sido reconocidos conforme a la NIC 19³⁷, ganancias y pérdidas derivadas de conversión de estados financieros de operaciones en el extranjero (NIC 21)³⁸, ganancias y pérdidas derivadas de volver a medir activos financieros disponibles para la venta (NIC 39)³⁹ y porciones efectivas de ganancias y pérdidas sobre instrumentos de cobertura en coberturas de flujos de efectivo (NIC 39)⁴⁰.

El estado de flujos de efectivo brinda información sobre el efectivo generado o aplicado en actividades de operación, inversión y financiación, siendo el efectivo la variable más importante en los mercados financieros, además determinante de la calidad de los ingresos; entre menor sea la brecha entre flujo de efectivo e ingresos, mayor será la calidad de estos últimos y viceversa.

Con la regulación contable internacional *-IFRS-* la información de estos reportes contables, con fuerte énfasis en lo financiero, cambia su orientación hacia los mercados de capitales y el apoyo a la toma de decisiones principalmente de tipo financiero,

³⁵ Presentación de Estados Financieros.

³⁶ NIC 16: Propiedad, planta y equipo; NIC 38: Activos intangibles.

³⁷ NIC 19: Beneficios a los empleados.

³⁸ NIC 21: Efectos de las variaciones en las tasa de cambio de la moneda extranjera.

³⁹ NIC 39: Instrumentos financieros: reconocimiento y valoración.

⁴⁰ www.iasplus.com/en/standards/standard5 [Consulta: enero 30 de 2013].

asociadas a actividades de inversión y financiación, basadas en las predicciones que se construyen a partir de variables contables, en busca de la valoración financiera.

Sin embargo, se descuidan aspectos propios a la gestión productiva de las organizaciones, siendo esta área la determinante de los ingresos operacionales, entendida como la principal fuente de recursos; también se privilegia a los informes como resultado, olvidando la importancia del proceso y la estructura contable. En ese sentido, “...se satisfacen los objetivos de información para la toma de decisiones del inversor en los mercados financieros, pero se relega la potencialidad y capacidad de la información financiera y de la contabilidad para otros fines” (Gómez, 2005, 153).

2.4. Retos frente a la actual crisis de confianza en las organizaciones y los mercados

Como es de esperarse, surgen dudas con respecto a la objetividad y representación fiel que se puede realizar contablemente de una transacción cuando se utilizan principalmente los niveles dos o tres de valor razonable. Teniendo en cuenta que la valuación depende de las cifras que brinda el mercado, se puede inferir que la normalización internacional busca que las cifras del balance sean iguales a las evaluaciones de los mercados financieros; de este modo, se lleva la volatilidad de los mercados a los resultados de las firmas (Aglietta y Rebérioux, 2009).

La crisis financiera internacional de 2008 ha puesto en evidencia las erróneas decisiones que tomaron los grandes directores corporativos en busca de maximizar los beneficios económicos y el predominio de la financiarización en la economía global, donde las actividades financieras son más rentables y, por ende, más atractivas que la producción.

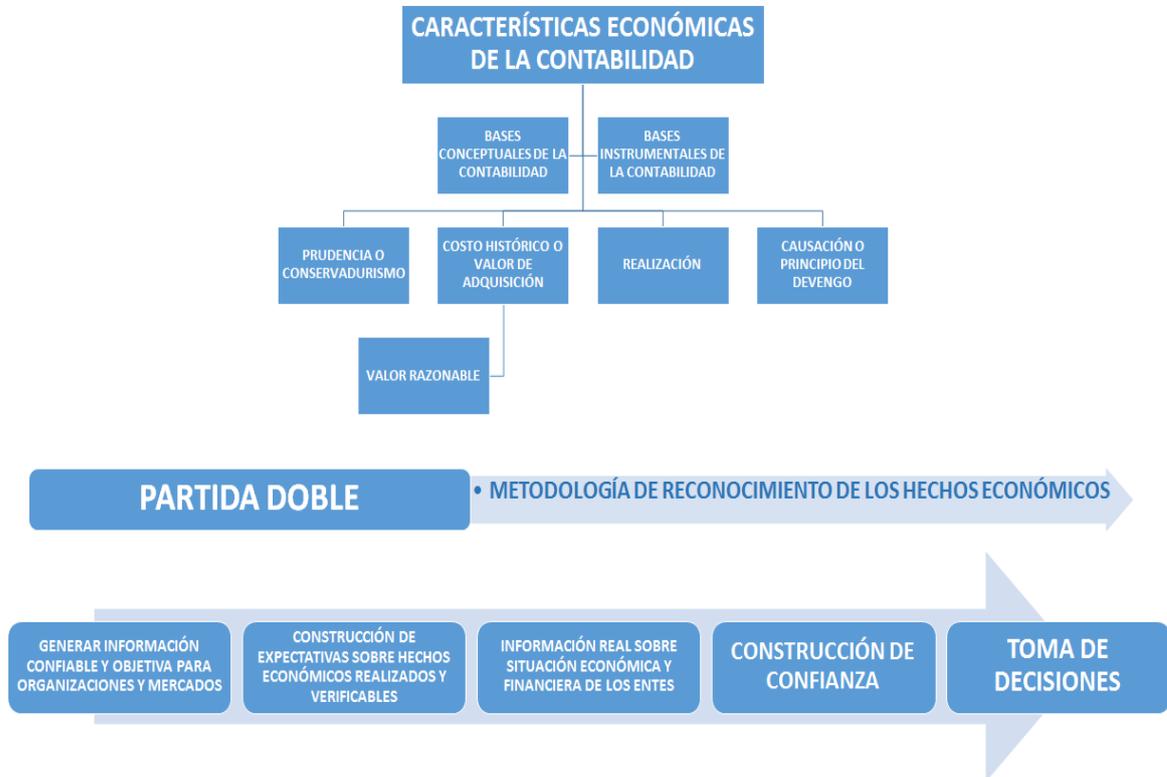
El principal reto de la contabilidad debe ser evaluar la pertinencia y utilidad de sus bases conceptuales tradicionales, las cuales se han descrito a lo largo de este capítulo, con el fin de generar información más confiable y objetiva, que transmita tanto a los mercados como a las organizaciones, la información real de la situación económica y financiera de los entes, para favorecer el proceso de construcción de confianza en estos

escenarios, en cambio de información sobre expectativas financieras futuras no realizadas y de difícil verificación.

Antes de realizar la adopción del modelo de contabilidad IFRS para los diferentes países, entre ellos Colombia, resulta necesario evaluar críticamente si las tendencias internacionales en materia contable, que rompen con las bases conceptuales tradicionales de la contabilidad, implican avances disciplinares y mayor perfeccionamiento de las representaciones contables y, de esta manera, favorecen una adecuada toma de decisiones en las organizaciones y los mercados. O si, por el contrario y tal como lo ponen de manifiesto las diversas crisis vividas en el presente siglo, lo que hacen tales cambios es promover la lógica financiarizada de las economías, donde la información a precios de mercado se encuentra altamente distorsionada, llevando con ello a que los agentes construyan expectativas erróneas y tomen decisiones inadecuadas con fuertes impactos para la economía, las organizaciones y la sociedad.

A continuación se sintetizan de manera gráfica, los principales elementos que han sido tratados a lo largo del capítulo:

FIGURA 2: CARACTERÍSTICAS ECONÓMICAS DE LA CONTABILIDAD Y RELACIONES CON LA CONFIANZA



Fuente: Elaboración propia a partir de los autores consultados

Una vez caracterizadas las bases conceptuales e instrumentales de la contabilidad, el siguiente capítulo abordará los temas de información contable-financiera, toma de decisiones y construcción de confianza.

3. UTILIDAD DE LA INFORMACIÓN CONTABLE-FINANCIERA COMO APOYO EN LOS PROCESOS DE TOMA DE DECISIONES Y A LA CONSTRUCCIÓN DE CONFIANZA

El presente capítulo tiene como fin caracterizar la utilidad que tiene la información contable-financiera desde una perspectiva interdisciplinar, como apoyo en los procesos de toma de decisiones y en la construcción de confianza. Para ello se tratan los aportes de la información contable-financiera en la toma de decisiones y en la construcción de confianza, se caracterizan los Modelos contables de predicción y control y su aporte al fortalecimiento de la confianza y la toma de decisiones, así como un apartado sobre la financiarización de las economías.

Para alcanzar este objetivo, se tomarán las nociones de confianza propuestas por Luhmann (1996) y León (1996) caracterizadas en el capítulo uno, ya que estas permiten establecer con mayor claridad las relaciones y el aporte que la contabilidad realiza a la construcción y fortalecimiento de la confianza.

Recordemos que Luhmann (1996) se refiere a la confianza como la relación social con el sistema de reglas que permite tener mayor tolerancia frente al riesgo y la incertidumbre, reduciendo con ello la complejidad de los sistemas sociales, gracias a que encausa de forma limitada los caminos de acción.

Del punto de vista de León (1996) se destaca principalmente la confianza como una construcción social que implica el establecimiento de relaciones con los rasgos propios de los ambientes social, económico, político, cultural y jurídico. Del mismo modo, se encuentra asociada con vivencias de esperanza, anhelo o expectativa sobre la ocurrencia de una realidad futura y expectativas de comportamiento y de buena fe por parte de los demás.

3.1. Aportes de la información contable-financiera en la toma de decisiones y en la construcción de confianza

La confianza se fortalece con información. La información contable-financiera contribuye en la creación de expectativas por parte de los agentes, ya que representa la situación económica y financiera de las organizaciones a partir de las bases conceptuales e instrumentales descritas en el capítulo anterior. Esto se sintetiza en los estados financieros básicos y los elementos que los componen: Balance General compuesto por Activos, Pasivos y Patrimonio y Estado de Resultados conformado por Ingresos, Gastos y Costos. Los elementos de los estados financieros se definen en el marco conceptual de la contabilidad en los países o en lo que el modelo IFRS denomina marco conceptual; el contenido informativo de los estados financieros se precisa en la NIC 1. De esta manera, los usuarios de la información construyen confianza mediante la generación de expectativas con respecto al contenido informativo de los estados financieros y su utilidad para el proceso de toma de decisiones.

Históricamente el rol del contador público se ha enfocado en la construcción de estados financieros, como simplificaciones que reducen la incertidumbre y complejidad propios a los procesos económicos; con ello se contribuye al control de los recursos y a la toma de decisiones, además se promueve y hace viable el desarrollo de transacciones en una economía de mercado (Gómez, 2010). Las economías de los países no pueden funcionar si no hay presencia de confianza por parte de los actores que hacen presencia en ella, ya que esta resulta vital para la interacción económica.

La información contable de los estados financieros se encuentra dirigida principalmente a usuarios externos, motivo por el cual está regulada con el fin de que sea preparada a partir de bases conceptuales de carácter común, tales como las que se describieron en el capítulo anterior. Inicialmente existían múltiples marcos regulatorios que buscaban responder a las necesidades particulares de los países pero, con los actuales movimientos de estandarización a nivel global, se busca una regulación única que permita la comparabilidad, sin embargo, esto último aun no es claro.

La información contable-financiera dirigida a usuarios externos les permite a los agentes comprender de manera más amplia la situación de las organizaciones y de los mercados, permitiendo con esto la construcción de expectativas sobre lo que podría ser el comportamiento y estado futuro de las firmas en términos de recursos, obligaciones, generación de ingresos y utilidades, así como desempeño operativo y financiero. Ello también sujeto a las condiciones del entorno, principalmente la dinámica económica. De esta manera, los usuarios tienen mayores elementos que los orienten en sus procesos de toma de decisiones y la contabilidad contribuye a la generación y fortalecimiento de la confianza en las organizaciones y los mercados.

Tua (2009) afirma que la contabilidad es fundamental para la sociedad ya que contribuye al aumento en el nivel de actividad económica cuando al brindar información que es útil para la toma de decisiones, favorece la información a los niveles micro y macro, permite aumentar la confianza entre ahorradores e inversionistas, hace posible el adecuado funcionamiento de los mercados de capitales así como de las instituciones y entes económicos, permite el uso racional de los recursos de un país y estimula una correcta distribución de la renta y la riqueza.

Aglietta y Réberieux (2009) exponen que la contabilidad de la empresa es un recurso cognitivo de primer orden que brinda información con respecto a las actividades de las firmas y es fundamental para proveer información a los mercados financieros. Esta información aporta a la generación de confianza, a la toma de decisiones y a favorecer la dinámica económica.

La confianza permite la cooperación, el fortalecimiento de las relaciones sociales y reducir la incertidumbre y la complejidad. La contabilidad aporta a tales fines gracias a que el lenguaje mediante el cual opera, brinda información que permite comprender la situación económica y financiera de las organizaciones, reduciendo con ello la complejidad y posibilitando el desarrollo de la actividad económica, la cual requiere de cooperación. Esa información reduce la incertidumbre y permite a los agentes construir expectativas sobre el comportamiento futuro de la economía y de los mercados.

Al proveer información que es de carácter común y que ha sido construida a partir de un conjunto de bases conceptuales, se espera que la contabilidad contribuya a salvaguardar la confianza pública. Gómez (2010) considera que desde una perspectiva profesional de carácter internacional, la confianza pública ha sido sintetizada en el concepto de interés público. Este último se encuentra determinado por tres tipos de ideologías: 1) desde un enfoque neoliberal, el interés público se alcanza manteniendo el funcionamiento ordenado de los mercados, con baja intervención del Estado; 2) desde una visión social demócrata liberal, las ideas de interés público se asocian con la integridad en la solución de conflictos sociales; la promoción de objetivos de bienestar social mediante el buen funcionamiento de los mercados de capital. Por último, 3) desde una perspectiva social demócrata crítica, el interés público incluye defensa de los derechos de la clase trabajadora, pobre y menos favorecida (Baker, 2005, en Gómez & Ospina, 2009).

Vosselman y Van der Meer (2009), se preocupan por estudiar los vínculos entre contabilidad-control-confianza en las relaciones transaccionales entre firmas. La adecuada interacción entre la contabilidad para el control y la contabilidad para la construcción de confianza, resulta en relaciones transaccionales entre firmas estables y durables. Desde un enfoque racionalista, el control y la confianza son clave en la absorción de incertidumbre y riesgos del comportamiento.

La contabilidad realiza mediciones financieras y no financieras sobre el comportamiento pasado de las partes en las relaciones, no solamente con el objetivo de coordinar la acción, también con el fin de hacer frente con problemas de apropiación (Vosselman y Van der Meer, 2009). Esta información además favorece la construcción de expectativas de comportamiento futuro, el control, la coordinación de las acciones y la toma de decisiones.

A continuación se exponen los aportes de la contabilidad al fortalecimiento de la confianza y la toma de decisiones, a partir de los dos modelos contables: 1) de predicción y, 2) de control.

3.1.1. Modelo contable de predicción y su aporte al fortalecimiento de la confianza y la toma de decisiones

Tua (2009) describe dos tipos de modelos contables: de predicción y de control. Los modelos contables de predicción tienen como objetivo tratar de brindar información que permita determinar el comportamiento de las variables, principalmente financieras, en el futuro. Para cumplir ese objetivo, dan prioridad a la información disponible en los mercados de capitales. Estos modelos se manifiestan internacionalmente en esquemas como el propuesto por el IASB-*IFRS*- y son propios de los países anglosajones – *Estados Unidos y Reino Unido*- entornos que se caracterizan por un alto desarrollo económico, fuerte crecimiento de los mercados de capitales para financiar la actividad industrial y una separación entre propiedad y control de las empresas.

En estos países la contabilidad se orienta hacia la producción de información útil para la toma de decisiones de inversión en los mercados de capitales con orientación sesgada hacia el inversor bursátil y los analistas financieros. Del mismo modo, en estos entornos existe mayor desarrollo en términos de regulación y es menor la incidencia de los aspectos de carácter fiscal sobre la preparación de la información financiera. La SEC⁴¹ como institución que regula el mercado de capitales en Estados Unidos, cree que la principal piedra angular que sustenta el funcionamiento adecuado y eficiente de los mercados de capitales es la información financiera transparente, consistente, comparable, relevante y confiable (Jacob y Madu, 2009).

Los modelos marcados por la predicción, han sido adoptados por el mundo occidental y son las *IFRS* las normas que presentan una orientación de carácter predictivo. Los defensores de los sistemas de predicción consideran que si los objetivos son favorecer la inversión, además de la actividad y el desarrollo económicos, es más adecuado un sistema contable de predicción, ya que este, desde tal perspectiva, representa de una mejor manera la realidad económica (Tua, 2009). Después de la adopción de los *IFRS*, los analistas mejoran la exactitud del pronóstico (Jacob y Madu, 2009).

41 Securities and Exchange Commission.

La adopción de un sistema contable de predicción, implica los siguientes cambios conceptuales: se modifican los objetivos del sistema contable desde el control hacia la predicción y la orientación de la información desde la protección patrimonial hacia la utilidad para la toma de decisiones; hay predominio de la relevancia por encima de la objetividad y la verificabilidad; predominio del fondo sobre la forma; el balance es más útil que el Estado de resultados; los activos son definidos a partir del control y los rendimientos futuros esperados de los mismos (Tua, 2009).

Igualmente el concepto de pasivo está definido con base en la existencia de una obligación que se puede cuantificar de manera fiable y el patrimonio es definido como el residuo del activo restando los pasivos; desaparece el término principio contable; surgen de nuevos criterios de valoración tales como el valor razonable o de mercado; aparece el resultado comprensivo conformado por las utilidades más los ajustes de valor en el patrimonio y se da gran relevancia a los flujos de efectivo (Tua, 2009).

3.1.1.1. Principales implicaciones de los modelos de predicción

El hecho de que al resultado operativo se le adicione el cambio que tienen en el valor de mercado los activos, es precisamente el aspecto que justifica la prevalencia del balance sobre el estado de resultados. Estos cambios en el valor de activos se asocian con la tenencia de los mismos, lo cual, conforme a los defensores de esta tendencia, justifica el reconocimiento de un beneficio o utilidad.

Debido a los procesos de adopción de IFRS a nivel global, impulsados principalmente por decisiones de los gobiernos, las organizaciones empresariales se ven obligadas a aplicar estos modelos. Ramanna & Sletten (2009) encuentran que es más probable que un país adopte IFRS si sus socios comerciales o países dentro de su región geográfica, las están adoptando. En los últimos años, las organizaciones se han orientado en mayor medida hacia la realización de transacciones de carácter financiero que permitan aumentos en el valor de los activos y están dando menor importancia a la gestión de los procesos de producción de bienes y prestación de servicios que se constituyen en la base de la economía real y deberían ser la fuente principal del resultado organizacional.

3.1.1.1.1. La financiarización de las economías

Para Giraldo (2007) financiarización significa que en la actividad económica, la lógica financiera prevalece sobre la lógica de la producción. Esto se pone de manifiesto por el aumento en la cantidad de transacciones de tipo financiero en busca de rentas financieras, relegando a un segundo plano las ganancias derivadas de los procesos productivos. Foster y Magdoff (2009) consideran que durante las últimas tres décadas, el capitalismo ha evolucionado por tres términos: 1) neoliberalismo, 2) globalización y, 3) financiarización. Definen esta última como el cambio en el centro de gravedad que ha sufrido la actividad económica desde la producción hacia las finanzas.

Algunos rasgos del contexto dominado por la financiarización son la importancia de la rentabilidad, el apalancamiento, la estructura óptima de capital, el portafolio de inversiones y el riesgo financiero, privilegiado por el control de flujos de efectivo, administración de riesgos y de liquidez (Gómez, 2010).

Una característica central del proceso de financiarización es la dispersión del riesgo lejos del centro de los intermediarios financieros, combinada con la retención del control financiero para sí mismos. Una importante manifestación de la financiarización es la expansión sostenida del volumen de activos financieros que aparecen en los balances de compañías no financieras en décadas recientes (Perry y Nólke, 2006).

Un ejemplo del vínculo de los tratamientos contables predictivos con la financiarización lo constituye la NIC 39 según la cual, los activos financieros deben aparecer en los balances a su valor razonable (también valor de mercado, o cuando un activo no es comercializado activamente, un modelo de valor de mercado). Además, algunos cambios en esos valores son llevados directamente al estado de resultados, impactando con ello el beneficio o la pérdida de la compañía (Perry y Nólke, 2006).

Análisis históricos de compañías no financieras en las economías desarrolladas muestran que, en promedio, ahora obtienen el 40% de su ingreso neto de transacciones financieras, comparado solamente con el 10% en 1950 y 1960; en ese sentido, la NIC 39 puede ser interpretada como un estándar que refleja y refuerza la subordinación de la

producción a las finanzas, de tal manera que el beneficio del sector productivo está cada vez más relacionado con movimientos en los mercados financieros -opuesto al mercado de mercancías- (Perry y Nölke, 2006).

Una segunda característica de la financiarización también directamente relacionada con la contabilidad a Valor Razonable (VR) es la reestructuración de la actividad corporativa para cumplir los objetivos establecidos por los mercados de capitales; debido a la lógica del VR, la introducción de este paradigma institucionaliza la segunda fase de la financiarización en la forma de estándares de contabilidad, de este modo tales estándares sirven para intensificar la transformación de la estrategia corporativa desde retener y reinvertir hacia reducir el tamaño y distribuir al inversor (Perry y Nölke, 2006).

Los precios de mercado juegan un rol ambiguo y complejo: no solamente son reflejo de los fundamentos subyacentes, también afectan el resultado del mercado a través de su influencia sobre las acciones de los participantes en el mercado. Cuando el horizonte de decisión de los participantes del mercado se ve reducido, por ejemplo debido a problemas de agencia u otras imperfecciones del mercado, las fluctuaciones de los precios de corto plazo afectan los pagos de esos jugadores en un régimen de precios de mercado y, por lo tanto, influyen sus acciones (Plantin y otros, 2005).

3.1.1.2. Críticas y debilidades del modelo de predicción IFRS

Algunos autores han cuestionado aspectos propios al proceso de convergencia internacional hacia IFRS. La SEC, el IASB y otras instituciones internacionales hablan de la alta calidad de los estándares sin decirnos alguna cosa sobre lo que ellos entienden por calidad de los estándares y cómo se puede determinar la calidad de un estándar (Sunder, 2010).

Dos elementos utilizados por los defensores de las IFRS son la comparabilidad y la convergencia. Sin embargo, existen al menos cuatro tipos de culturas *-financiera y de negocios, contable, de auditoría y regulatoria-* que difieren de un país a otro y que se convierten en factores que pueden interferir con la promoción de la comparabilidad

genuina a nivel mundial, la cual se espera alcanzar con el uso generalizado de las IFRS (Zeff, 2007). La convergencia también se ve afectada por problemas de interpretación – realizadas por el IFRIC⁴²- y del lenguaje –traducciones a otra lengua distinta al inglés- (Zeff, 2007).

Dada la enorme disparidad en las estructuras institucionales a lo largo del globo, la SEC debería reconocer que incluso la implementación de estándares de contabilidad de alta calidad, pueden resultar en números contables subóptimos (Jacob y Madu, 2009). Gómez (2010) afirma que los referentes internacionales pueden tener sus bondades en términos de relaciones humanas, sociales y económicas, pero aun así, deben ser objeto de análisis, con el fin de evaluar de manera crítica sus posibilidades y limitaciones.

También, la profesión contable y la disciplina contable se están deteriorando al aproximarse peligrosamente a las finanzas y a la económica neoclásica y al abandonar su función de control. De este modo, la contabilidad como práctica social e institucional se aleja del interés general. Ahora con el predominio del VR, se reconocen ingresos no realizados, se distribuyen ingresos no generados, desaparece el principio de asociación y los modelos de valoración de flujos futuros están por encima de los precios de mercado; a esta situación se llega como resultado del desmonte de valores y principios tales como prudencia, objetividad, independencia y fiabilidad (Gómez, 2010). Estos aspectos evidencian el deterioro que sufre la confianza cuando se realiza el cambio hacia sistemas contables de predicción que se fundamentan en el modelo IFRS.

El IASB ha sido capaz de introducir rápidamente el paradigma del valor razonable con poco debate público fuera de los círculos financieros especializados. Los nuevos estándares representan un cambio en el poder desde la producción hacia las finanzas. Desde una perspectiva de la economía política, la contabilidad juega un rol crucial dentro de la discusión reciente sobre el cambio en la naturaleza del capitalismo, particularmente el cambio del capitalismo industrial al financiero o del liberalismo al neo-liberalismo corporativo. Como magnitud financiera, los valores de los activos son

⁴² Comité de Interpretaciones de Estándares Internacionales de Información Financiera.

el aspecto cuantitativo clave alrededor del cual está organizado el capitalismo; el camino en que los activos son valuados y definidos, es así un parámetro central en las relaciones socio-económicas (Perry y Nölke, 2006).

La presencia del valor razonable implica que en las cuentas se mezclan datos que representan tanto transacciones realizadas como supuestos sobre el futuro (Aglietta y Rebérioux, 2005). Esta situación afecta la confianza, ya que la información que brinda el valor razonable, en varias circunstancias, no representa de manera fiable la situación de las organizaciones. También resulta pertinente el siguiente argumento:

“Afirmar que el valor razonable es necesario para la selección de portafolio o para la perfección de los mercados es pues creer que la evaluación separada del conjunto de los elementos constitutivos de una firma puede ayudar a prever el potencial de esta para crear valor. Esto es una negación de toda noción holística o colectiva de la empresa. La identidad de una firma, lo que le permite justamente crear valor, se encuentra en el agenciamiento particular de capitales físicos, inmateriales y humanos, y no es una yuxtaposición de capitales. En resumen, la aplicación del valor razonable no informa tanto sobre la capacidad de una empresa para generar beneficios económicos en el futuro, como sobre lo que podría reportar su liquidación inmediata, su desmembramiento en unidades” (Aglietta y Rebérioux, 2005, 170).

Del mismo modo, los modelos orientados hacia la predicción, rompen con algunos principios de contabilidad tradicionales tales como la prudencia, esto al incluir en los informes contables beneficios que no son reales, sino expectativas futuras de ingreso; realización debido al reconocimiento de ganancias no realizadas; asociación debido a la ausencia de costos y gastos asociados con las utilidades relativas al cambio en el valor de los activos y, por último, el costo histórico que es más objetivo y verificable, es reemplazado por el valor razonable, el cual se considera un criterio de valoración más relevante pero se encuentra sujeto a las distorsiones propias a los mercados de capitales.

Es importante resaltar que los informes financieros de buena calidad, los cuales aportan en mayor medida al fortalecimiento de la confianza y la toma de decisiones en las organizaciones y los mercados, no solamente dependen de contar con estándares de contabilidad de alta calidad. Esto se acompaña de incentivos de preparadores, auditores y usuarios de los informes financieros. Esos incentivos son influenciados a su vez por mecanismos de aplicación, infraestructura legal, estructura de gobierno, sistema de educación, formación, entre otros. (Jacob y Madu, 2009).

3.1.2. Modelo de control y su aporte al fortalecimiento de la confianza y la toma de decisiones

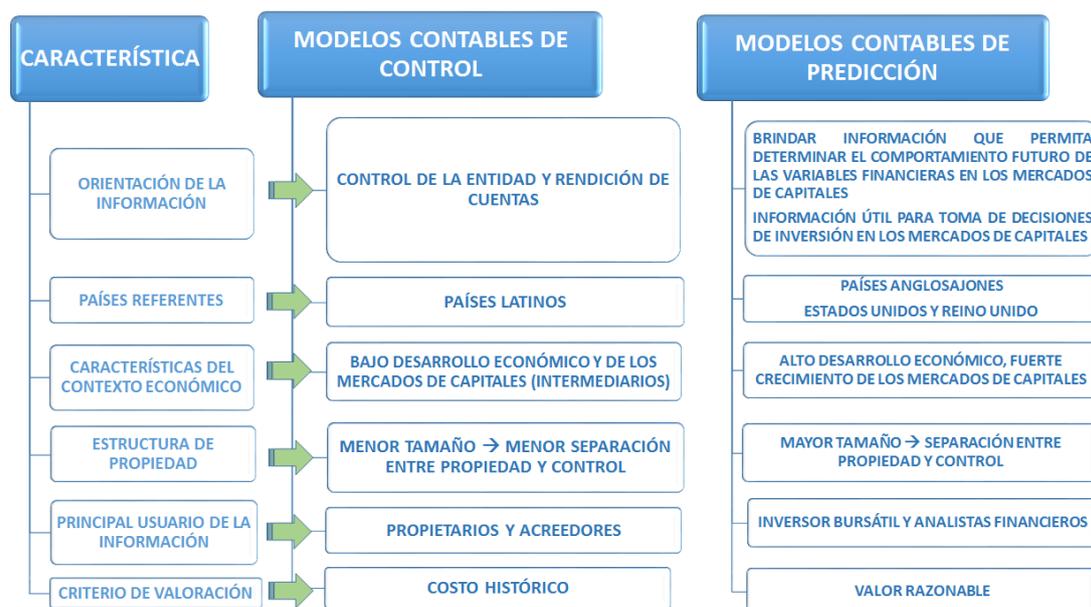
Los modelos contables de control se encuentran principalmente en los países latinos, espacios geográficos donde el desarrollo y proceso de industrialización se diferencia del contexto anglosajón, además, es baja la profundidad de los mercados de capitales. Derivado de esto, las fuentes de financiación han estado representadas por intermediarios financieros, principalmente los bancos; el tamaño de las empresas es menor y con esto, también es menos pronunciada la separación entre propiedad y control (Tua, 2009).

En estos ambientes, la cantidad de información es menor y está orientada hacia el control de la entidad y la rendición de cuentas; los elementos fiscales en la regulación contables son más importantes y la producción de información se orienta también hacia las necesidades informativas de propietarios y acreedores (Tua, 2009).

Para la contabilidad tradicional y los sistemas contables de control, el criterio de valoración preponderante es el costo histórico, el cual otorga mayor fiabilidad junto con la presencia del principio de prudencia. El costo histórico proporciona protección patrimonial y fiabilidad pero, si lo que se busca es satisfacer las necesidades informativas de los usuarios, se demanda la combinación de criterios de valoración. El criterio del costo histórico es el que mejor correspondencia presenta con el requisito de fiabilidad u objetividad (Tua, 2009).

A continuación se presenta un esquema que sintetiza las características básicas de los dos modelos contables descritos:

FIGURA 3: COMPARACIÓN MODELOS CONTABLES DE CONTROL Y PREDICCIÓN



Fuente: Elaboración propia con base en Tua (2009).

Los modelos de contabilidad y control son mecanismos que hacen cumplir los diversos contratos de la empresa y que permiten examinar el rol de administradores, inversionistas y auditores (Sunder, 2005). El contrato implica una promesa recíproca a futuro que busca reforzar la confianza; de allí que permita la construcción de expectativas sobre situaciones futuras (Carnelutti, 2007). Los contratos son un tipo de instituciones. Las instituciones actúan como mecanismos de control social, producto de la historia, que mediante la determinación de pautas, encausan el comportamiento humano (Luckmann y Berger, 2008).

Una característica fundamental de la contabilidad para las organizaciones es su rol dual en la toma de decisiones y el control, de allí que “*La tensión entre toma de decisiones y control aumenta debido a que los datos y procesos que ayudan a establecer control, no*

son necesariamente los mejores para tomar decisiones y, lo mismo ocurre en sentido contrario; aunque el control de hoy asegura mejores decisiones para el mañana, las decisiones del mañana justifican el control de hoy. Ambos son necesarios para las organizaciones donde sus interacciones crean tensiones en contabilidad asociadas con varias dimensiones de toma de decisiones y control” (Sunder, 2002, en Demski y otros, 2002,159).

Sumado a lo anterior, “...la efectividad de la contabilidad tradicional no reside en la precisión de la información ofrecida a la gerencia para la maximización de la ganancia o para cualquier otro objeto empresario, sino en su carácter autoritario. La institución del control fiscaliza a las personas y permite la representación de la estructura financiera de la firma a través de un modelo imperfecto y simple, pero general, que constituye un baluarte poderoso contra el caos” (Mattessich, 2002, 370-371).

La contabilidad está presente en las prácticas de control derivadas de un acuerdo contractual así como en las interacciones voluntarias de individuos que resultan en confianza. En un contexto del control, la contabilidad ayuda a incentivar, salvaguardar u obligar la acción de las partes involucradas. En el contexto de la construcción de confianza, la contabilidad se argumenta para ser directamente instrumental a la generación de expectativas de comportamiento positivo. Aquí la contabilidad sirve al proceso de señalización relacional, un proceso que argumentan ser el corazón del proceso de construcción de confianza. De esta manera, la contabilidad ayuda a estimular la voluntad para aceptar la vulnerabilidad (Vosselman y Van der Meer, 2009).

La confianza no está aislada del control; ambos interactúan con el objetivo de construir expectativas positivas sobre el comportamiento futuro. La contabilidad para el control es entendida como una solución para anticiparse a problemas de comportamiento oportunista y así compensa las expectativas legítimas de comportamientos negativos. La contabilidad actúa como un dispositivo de salvaguarda o incentivo a través del cual los intereses son alineados y así esto es una fuente de confianza delgada en la relación transaccional. Mientras que la confianza delgada surge de la ausencia de expectativas de

comportamiento negativo legítimo, la confianza emerge de la presencia de expectativas de comportamiento positivo (Vosselman y Van der Meer, 2009).

La contabilidad orientada hacia el control y que además cumple con los principios tradicionales de prudencia, costo histórico, asociación y realización, permite representaciones más reales con respecto a la situación económica y financiera de las organizaciones. De esta manera, brinda mejor información para coordinar la acción, gestionar riesgos, construir expectativas y tomar decisiones. Asimismo, la información es más objetiva y verificable, de allí se deriva que los modelos de contabilidad para el control son los más adecuados para fortalecer la confianza en las organizaciones y los mercados.

El futuro siempre estará acompañado de la incertidumbre y esta no se puede eliminar mediante modelos contables orientados hacia la predicción. *“El pronóstico en los negocios falla en el vano intento de hacer desaparecer la incertidumbre del futuro y privar a la empresarialidad de su inherente carácter especulativo”* (Von Mises, 2007, 1031), de este modo, los modelos contables de predicción desconocen estas limitaciones de la contabilidad y llevan a la creación de expectativas erróneas sobre el comportamiento futuro de las variables económicas y financieras.

De esta manera planteamos que el cambio de modelo contable desde el control hacia la predicción, analizado a partir de la revisión de las bases conceptuales e instrumentales de la contabilidad, afecta fuertemente la confianza en las organizaciones y los mercados, ya que se reconocen contablemente las distorsiones que las variables bursátiles *–precios de los activos o de acciones–* tengan en los mercados de capitales. Con ello se renuncia a principios contables clásicos que históricamente han sido relevantes para representar la situación económica y financiera de los entes y se afecta fuertemente la confianza, ya que las decisiones erróneas tomadas a partir de expectativas equivocadas, llevan a crisis que se acompañan de fuertes impactos económicos, financieros y sociales.

El nuevo modelo contable implica un cambio en la visión interna de la firma, la cual no será valorada a partir de su capacidad productiva, sino por el contrario, a partir de su

valor de realización a precios de mercado, motivo por el cual también se afectan los mecanismos de incentivos y las expectativas de retribución de los agentes. Bajo el modelo contable de predicción, predomina la visión de la firma como proyecto de inversión que generará beneficios a corto plazo, no solo por su actividad productiva, sino también por la tenencia de activos y los cambios positivos de valor de estos en el mercado. De allí la presencia de actitudes de oportunismo y avaricia, en busca de alcanzar grandes rentabilidades en el menor tiempo posible, dejando a un segundo plano la subsistencia de la firma.

Una vez finalizada la revisión conceptual, en el siguiente capítulo se realizará la contrastación de estos elementos mediante un estudio de caso.

4. ESTUDIO DE CASO EN UNA COMPAÑÍA INDUSTRIAL DE ORIGEN ESTADOUNIDENSE CON PRESENCIA EN COLOMBIA

El presente capítulo tiene como objetivo presentar los resultados de un estudio de caso realizado en una compañía con presencia en Colombia. Este estudio se efectuó en una empresa multinacional de origen estadounidense. En este apartado se realiza un análisis del rol de la información contable-financiera en la toma de decisiones y en la construcción de confianza, a partir de los elementos conceptuales planteados en los capítulos anteriores. .

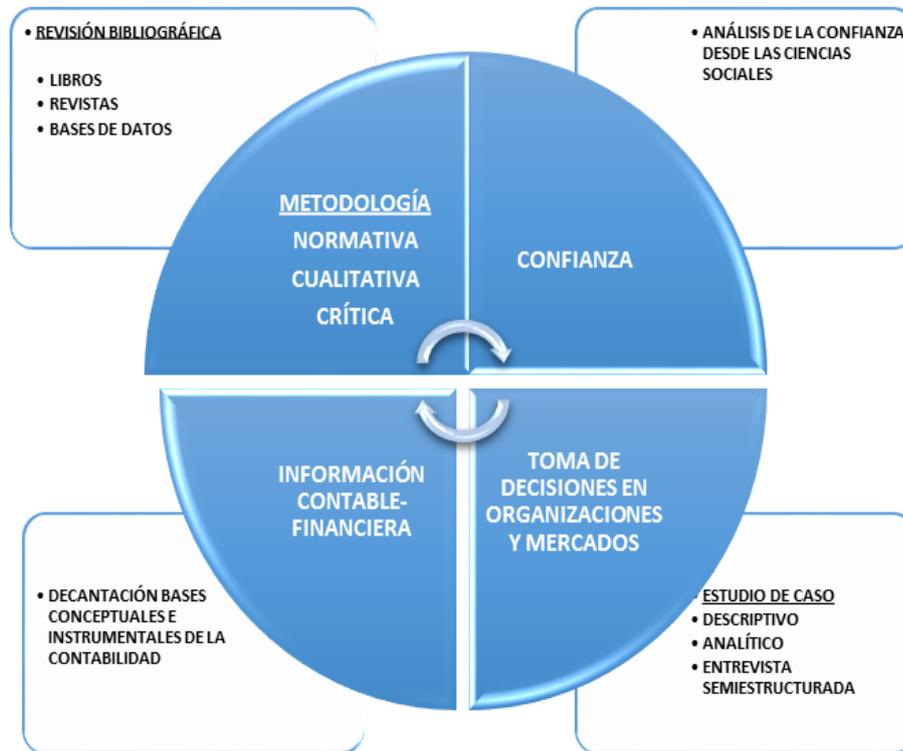
4.1 Metodología

Nuestra investigación es crítica y cualitativa, pues busca interpretar los sentidos que se construyen a partir de la información, desde un referente interdisciplinario de la operatoria contable en las organizaciones (Ryan, Scapens & Theobald, 2004). Metodológicamente desarrollamos un estudio de caso e instrumentalizamos diferentes métodos para comprender el rol de la información contable en la construcción de la confianza. Para abordar el estudio de caso, se realizó una triangulación⁴³ entre algunos documentos de política contable internos de la compañía, los estados financieros a 31 de diciembre de 2011, particularmente las notas a los estados financieros consolidados y una entrevista semi-estructurada realizada al Jefe de Contabilidad de la empresa en Colombia. El anexo 1 presenta el objetivo y la estructura de la entrevista realizada.

A continuación se esquematiza el referente metodológico utilizado para desarrollar la presente tesis:

⁴³ Se denomina triangulación al uso de diversas fuentes y métodos de recolección (Sampieri *et al.*, 2006).

FIGURA 4: REFERENTE METODOLÓGICO



Fuente: Elaboración propia con base en Hernández, Fernández y Baptista (2006) y Ryan, Scapens & Theobald (2004).

4.2. Caracterización de la Empresa

El estudio de caso se realizó en una compañía industrial de origen estadounidense con presencia en Colombia. La compañía pertenece al sector automotriz e inició su operación en el país en el año 1.956, teniendo presencia hace 57 años. En el año 2011, tuvo una participación del 32,3% dentro del mercado del sector automotriz a nivel nacional. A nivel mundial, la compañía objeto de estudio tiene presencia en los cinco continentes. Su modelo de comercialización se caracteriza por entregar mediante un contrato de mandato, los vehículos que son producidos a los concesionarios autorizados de la marca, con el fin de que sean comercializados para los clientes finales.

A nivel internacional, para el año 2011, la compañía presentó beneficios por 150,3 billones de dólares, variable que creció 10,84% en comparación con los 135,6 billones de dólares del año 2010. El total de activos a 31 de diciembre de 2011 era de 144,6

billones de dólares en comparación con los 138,9 billones de dólares del año 2010, con un crecimiento de 4,1%. Las acciones ordinarias emitidas y en circulación están en manos de 276 accionistas registrados.

En el país, esta entidad se encuentra en proceso de adopción de IFRS, sin embargo, en la casa matriz en Estados Unidos, manejan la información contable conforme a US-GAAP⁴⁴.

4.3. Documentos de Política Contable

En el examen de la información de la compañía, se examinaron algunos documentos internos de política contable. Los documentos revisados fueron: 1) Sección 13 “valores realizables”, 2) Sección 25 “valuación de inventarios”, 3) Sección 80 “reconocimiento de ingresos por ventas” y, 4) Sección 125 “instrumentos derivados financieros”. Estos documentos se obtuvieron gracias a la colaboración del funcionario entrevistado.

De esta revisión se destaca que algunas inversiones en instrumentos de deuda o de patrimonio tienen un valor razonable fácilmente determinable y son fácilmente convertibles en efectivo, por ejemplo inversiones en deuda del Gobierno de los Estados Unidos –*billetes y bonos del tesoro*–, deuda soberana –*Títulos del gobierno canadiense*–, documentos comerciales, entre otros. En estos casos el Valor Razonable se determina en el nivel 1, es decir, por precios de mercado. Las inversiones en valores negociables deben ser registradas inicialmente al costo en la fecha de negociación, momento en el cual la compañía queda expuesta al riesgo de la inversión; después de la medición inicial y bajo determinadas circunstancias, el valor de un título negociable debe ser actualizado en un período posterior, es decir, se debe volver a calcular su valor razonable, realizando los respectivos ajuste contables.

Hemos identificado en nuestra investigación que frecuentemente los precios son suministrados por un vendedor o servicio especializado de precios; como los precios impactan directamente los resultados obtenidos y las revelaciones, es necesario que la fuente y la metodología que apoyen la medición del valor razonable sean documentados

⁴⁴ Principios de contabilidad de general aceptación en Estados Unidos.

y examinados anualmente. De esta manera la confianza se ve afectada porque estos precios se obtienen a partir de modelos y variables subjetivas estimadas, tales como flujos de efectivo proyectados, que no son fácilmente verificables, afectando con ello la objetividad y verificación de la información, así como las expectativas que construyen los agentes económicos. De este modo, el vendedor o servicio especializado de precios puede llegar a determinar un valor razonable mientras que otro evaluador independiente, trabajando con la misma información, podría llegar a un valor razonable diferente. En este caso la confianza se ve afectada porque dos agentes con la misma información, han llegado a resultados diferentes, y la pregunta sería, ¿en cuál de las dos mediciones de valor razonable se debe confiar? Estas situaciones afectan la confiabilidad de la información y su utilidad en los procesos de toma de decisiones.

Las ganancias y pérdidas no realizadas que resulten de cambios en el valor razonable de los instrumentos relativos al costo amortizado deben ser registradas en el estado de Otro Ingreso Comprensivo. Este costo amortizado se encuentra asociado con el nivel tres del Valor Razonable, precisamente el que genera mayores dudas y presenta alto nivel de subjetividad. En este caso la confiabilidad de la información se ve afectada por el reconocimiento de valores sobre los cuales, no existe certeza en su realización. Del mismo modo, cuando se reconozcan ganancias no realizadas, se rompe con el principio de prudencia, el cual busca brindar información al usuario, bajo las condiciones menos favorables.

La valoración de inventarios al final del año, se debe realizar al menor valor entre el precio de mercado y el costo de adquisición. En este caso se deben revisar materiales básicos como cobre, plomo, zinc, acero, hierro, chatarra comprada y tela. Si el valor contable es superior al coste de reposición y el precio de venta del producto final se ha reducido proporcionalmente de modo que el margen de beneficio bruto se ha deteriorado, se debe ajustar el valor del inventario por dicho exceso.

Los ingresos son realizados o realizables cuando se cumplen los siguientes cuatro criterios:

1. Hay evidencia contundente de un acuerdo de comercialización existente entre las partes, particularmente un contrato.
2. La entrega ha tenido lugar o los servicios se han prestado. En estos casos, el título se transfiere cuando el efectivo es recibido, el pago se realiza por tarjeta de crédito o un acuerdo de préstamo es firmado.
3. El precio de venta es fijado o determinado.
4. La cobrabilidad está razonablemente asegurada.

Cuando las ventas se realizan en un punto de venta de la compañía, estas no se reconocen hasta que el producto sea vendido al cliente al por menor; en estos casos, se transfiere el título de propiedad cuando se recibe el efectivo, se realiza el pago con tarjeta de crédito o se firma un acuerdo de préstamo. Al tiempo que se reconoce la venta, se debe hacer lo mismo con todos los costos asociados, así como costos del producto, descuentos, ventas de certificados de emisiones, incentivos de venta de garantías y comisiones bancarias. En el caso de los vehículos entregados a los concesionarios, se presenta un contrato de mandato entre estos, la compañía y el transportador; la transferencia de dominio de completa cuando efectivamente el transportador los recibe en nombre del concesionario, previa factura emitida por la compañía. De esta manera, los vehículos se venden y no son entregados en consignación. Podemos observar que en el reconocimiento de ingresos, hay presencia de los principios de realización y de prudencia, los cuales fortalecen la confianza que los diferentes grupos puedan tener sobre la información emitida por esta entidad.

La compañía utiliza tres tipos de derivados financieros: 1) gestión de riesgos de tasa de cambio, 2) gestión de riesgo de tasa de interés y, 3) gestión de riesgo de compra de productos y, solamente puede realizar transacciones con derivados en ese sentido. La especulación con derivados no se permite bajo ninguna circunstancia; por ejemplo se considera especulación cuando se compra un derivado para gestionar la tasa de cambio a peso mexicano y NO existen operaciones en peso mexicano. Todos los derivados deben ser medidos a su valor razonable en el balance, ya sean activos o pasivos, sin embargo, el documento de política contable no trata de manera explícita la forma de realizar estas mediciones. La Tesorería en Nueva York hace directamente la evaluación

de acuerdo al comportamiento de instrumentos similares en todos los mercados donde opera la compañía. Esto implica que el valor razonable se obtiene en el nivel dos, a partir de valores de referencia, y nuevamente la presencia de juicios y elementos de carácter subjetivo para realizar la medición, son barreras para la verificabilidad de estas mediciones y por ende, para favorecer la confianza de los usuarios sobre esa información.

Existe prudencia en la valoración de inventarios cuando se afirma que estos se registran al menor valor entre el precio de mercado y el coste de adquisición. También existe prudencia y predominio del principio de realización en el reconocimiento de ingresos ya que esto debe estar sujeto a los cuatro criterios exigidos. Igualmente existe prudencia en el uso de derivados financieros, ya que estos solamente se pueden usar con referencia a tres tipos de operaciones que implican algunos riesgos definidos y se plantea de manera explícita que en ningún caso, podrán ser utilizados para actividades especulativas.

4.4. Estados Financieros a Diciembre 31 de 2011

La información sobre los estados financieros consolidados se obtuvo a través de la página de internet de la compañía. Los estados financieros a diciembre 31 de 2011 han sido auditados por Deloitte & Touche. Conforme al dictamen, la auditoría se realizó basada en los estándares de PCAOB (Public Company Accounting Oversight Board); además expresan una opinión “sin salvedades” de los estados financieros consolidados.

Dentro de las notas a los estados financieros, se afirma que son preparados de conformidad con US-GAAP que requieren el uso de estimados, juicios y supuestos que afectan los montos de activos y pasivos en la fecha de reporte y los montos de ingresos y gastos en los periodos presentados. Creen que los estimados contables son apropiados y resultan en balances razonables, sin embargo aclaran que debido a la incertidumbre inherente en la realización de estimaciones actuales, los resultados pueden diferir de los estimados originales requiriendo ajustes a esos balances en periodos futuros. Cuando se afirma que la incertidumbre afecta las estimaciones, están implícitamente reconociendo que la información podría no ser confiable, es decir, se construye información que

solamente sería útil bajo condiciones de competencia perfecta pero, como este no es el caso, esos juicios, estimaciones y demás elementos de carácter subjetivo, se verán afectados por cambios en cualquiera de las variables tenidas en cuenta al momento de calcular el valor razonable. La presencia de estimados, juicios y supuestos, en los valores que se reconocen contablemente, llevará a que los usuarios construyan expectativas bajo información que no es fiable. Esto afectará las decisiones tomadas por parte de ellos.

Las ventas se registran cuando: 1) se traspa la titularidad, riesgos y beneficios inherentes a la propiedad y, 2) la cobrabilidad está razonablemente asegurada. Las mediciones de valor razonable se realizan a partir de la jerarquía de los tres niveles de valuación, basados sobre datos observables y no observables; los datos observables reflejan datos del mercado obtenidos de fuentes independientes y los datos no observables reflejan supuestos de mercado basados sobre la mejor evidencia disponible. Los datos no observables dificultan la función de control que se realiza a partir de la contabilidad, ¿cómo se pueden controlar datos no observables? Esto nuevamente afecta la confianza de los usuarios sobre la información financiera.

Los derivados negociados en bolsa así como opciones y futuros para los que la cotización de mercado está fácilmente disponible, son valuados al último precio de venta reportado o precio de cierre oficial de mercados primarios o bolsa en la que se negocian y son clasificados en nivel 1. Derivados sobre el mostrador tales como swaps y forward, que son típicamente valuados a través de servicios de precios independientes con datos observables, son clasificados en el nivel 2. Derivados clasificados en nivel 3 son típicamente valuados vía el uso de modelos de precio que incorporan datos significativos no observables pero pueden también incluir derivados que son valuados con el uso de datos significativos observables que no son sujeto de corroboración.

Los riesgos de tasas de cambio, precios de materias primas y tasas de interés son gestionados conforme a políticas y procedimientos corporativos y un sistema de control de gestión de riesgos. Todos los derivados son registrados al valor razonable y presentados en términos brutos en el balance general consolidado. Modelos internos son

utilizados para valorar una gran cantidad de derivados; los modelos usan datos de mercado fácilmente observables así como valor del tiempo, tasas de interés a plazos, factores de volatilidad y precios de mercado corrientes y a plazos para tasas de tipo de cambio y de materias primas. Estas variables pueden cambiar constantemente a partir del comportamiento que tengan en el mercado, de la volatilidad, los cambios en la política económica, entre otros, afectando la confianza en la información.

En síntesis, los US-GAAP permiten el uso de estimados, juicios y supuestos que afectan los valores de activos y pasivos, pero que se consideran apropiados y permiten balances razonables. La presencia de juicios y estimados afecta la objetividad de la información y con ello, la confiabilidad de la misma. Hay predominio de los principios de prudencia y realización cuando se afirma que el registro de las ventas se debe realizar con base en su realización. Se expone que el registro de ganancias y pérdidas no realizadas de “valores realizables”, se debe efectuar en Otro Ingreso Comprensivo hasta el momento de su realización.

Tal como lo plantean Glover *et al.* (2008), el reto más grande consiste en separar los hechos y los pronósticos en la información financiera divulgada por las compañías. El entendimiento de las políticas contables y la lectura cuidadosa y diligente de las notas a los estados financieros, es parte fundamental pero no suficiente para realizar esta desagregación. De este modo, la confianza estará fundamentada en mayor medida, en la promesa o fe del lector, que en su comprensión de las expectativas. Los inversores y demás usuarios se tendrán que enfrentar a la complejidad de la información financiera y de allí, a las restricciones para comprender las valoraciones e interpretar esta información.

Como se describía en el primer capítulo, la confianza se puede asociar con expectativas de comportamiento, (Fukuyama, 1996; Petterman, 1996; Luna y Velasco, 2005), juicios morales de percepción (Herreros, 1996), relaciones establecidas con el mundo (León, 1996), estado mental (Nooteboom, 2010), mecanismo para protegerse frente al riesgo y la incertidumbre (Giddens, 1091; Luhmann, 1973), pero la información financiera construida a partir de nuevos criterios, por ejemplo en términos de valoración, no

responde a estos elementos y por el contrario, implica fuertes rupturas que debilitarán la confianza, así como los ambientes adecuados para la cooperación y la actividad económica.

4.5. Entrevista a Jefe de Contabilidad

Como parte del estudio de caso, se realizó una entrevista al Jefe de Contabilidad de la compañía. El objetivo era determinar la percepción que existe por parte del entrevistado sobre los impactos que el cambio en el modelo contable *-los criterios de reconocimiento y medición que lo caracterizan-* tienen sobre la confiabilidad de la información y los principios clásicos *-costo histórico, prudencia, realización-*, evaluando situaciones particulares de la compañía analizada. La estructura de la entrevista se presenta al final como un documento anexo.

El funcionario entrevistado es Contador Público de la Universidad Nacional con Especialización en Control Gerencial Corporativo de la Universidad Externado. Su trayectoria en la compañía se remonta a 2008 cuando comenzó como Analista de Costos, en marzo de 2010 se convirtió en Coordinador de Contabilidad y a partir de noviembre de 2011 se desempeña como Gerente de Contabilidad de la compañía⁴⁵. Dentro de esta empresa ha estado involucrado en temas de costos, logística, ventas, contabilidad, impuestos, nómina y servicios de back office.

De la entrevista realizada, se destaca que en opinión del entrevistado, la información contable es útil para tomar decisiones como nuevos lanzamientos de productos, reducción de costos, comprobación de proyecciones, consolidación corporativa y cumplimiento de objetivos. La información es más confiable cuando está sustentada en los principios con los que fue preparada, para que los inversionistas tengan mayor certeza en el retorno sobre la inversión; también se genera confianza con el examen que sobre la misma, realizan entidades reguladoras y de control. La información confiable permite diagnosticar lo que pueda pasar en el futuro.

⁴⁵ El nombre del cargo actual en su versión en inglés corresponde a Manager Accounting.

Durante el proceso de reorganización que tuvo la compañía en el año 2009, debido a los fuertes impactos financieros que sufrió como resultado de la crisis que inició en 2008 en Estados Unidos, tuvieron que relacionarse con nuevos términos como deterioros⁴⁶, revalorización de activos, creación de otros como good will y otros intangibles. Para el caso de good will, esta situación se presenta porque anteriormente, sólo la corporación en Estados Unidos tenía good will. Como a partir de 2009 todas las unidades entran a hacer parte de una nueva compañía que únicamente tenía activos productivos, ese traspaso de información y en general de activos, conforman el good will. La valoración la realizaba un evaluador externo que posteriormente les decía a los funcionarios de la empresa, ahora sus activos valen tanto y quedarán distribuidos de esta manera.

Los principales cambios con el nuevo modelo contable IFRS se encuentran en la presencia del valor razonable, deterioro de valor, revalorización de activos y creación de otros, principalmente intangibles, los cuales son valuados por agentes valuadores especializados, con base en criterios subjetivos. Particularmente para el valor razonable, preocupa la ausencia de elementos más claros y precisos para determinarlo.

En algunos casos como los inventarios, la valuación a precios de mercado para los productos de esta compañía, refuerza la prudencia, debido a la pérdida de valor por obsolescencia o cambio tecnológico. Los principales impactos se encuentran en los activos fijos, por su revalorización, y las provisiones laborales por su impacto inmediato sobre pérdidas y ganancias.

Como conclusión del estudio de caso, se considera que el modelo IFRS solamente favorece la confianza cuando fortalece el principio de prudencia; sin embargo, la confianza se afectará por las diferencias en las valuaciones. La información es más confiable entre menor sea la subjetividad presente en su determinación.

Las principales inquietudes derivadas del cambio de modelo, se relacionan con el funcionamiento de los sistemas contables, la valoración de los bienes sin valor de

⁴⁶ Impairment por su original en inglés

mercado, la ruptura con el principio del negocio en marcha y el aumento en los requisitos y en la cantidad de revelaciones sobre la información preparada y presentada.

La construcción de expectativas por parte de los agentes económicos se realiza principalmente a partir de información de carácter contable. Esas expectativas se ven afectadas por los juicios, estimados y supuestos que se utilizan para determinar el valor razonable de activos y pasivos. La información financiera sobre flujos futuros de efectivo es útil para orientar la opinión y con ello, la posible decisión pero, no es adecuado que esos datos obtenidos, sean legitimados mediante la contabilidad, ya que se ve afectada la confianza sobre la información contable y con ello, sobre el trabajo de los contadores y la administración, como encargados de la preparación y divulgación de información sobre las organizaciones.

5. CONCLUSIONES

La confianza es una variable del comportamiento que influye sobre el pensamiento y la acción del ser humano, además de ser fundamental para el adecuado funcionamiento de la sociedad, las organizaciones y los mercados. Asimismo la confianza admite mayor tolerancia frente al riesgo y la incertidumbre, de este modo, favorece la interacción social, la cooperación y permite el desarrollo de la actividad económica. La confianza permite construir expectativas e imaginarios que dan estabilidad y fomentan visiones institucionales de las organizaciones, los mercados y del mundo.

La contabilidad se fundamenta en un conjunto de bases conceptuales que brindan lineamientos sobre el modo en que los hechos económicos son captados, registrados y sintetizados en informes contables que favorecen las actividades de control y los procesos de toma de decisiones, favoreciendo con ello la construcción de expectativas. Estas bases conceptuales determinan las representaciones que se realizan de la situación económica y financiera de los entes así como de su desempeño operativo, motivo por el cual los cambios en estas bases impactan estas representaciones. Los principios de contabilidad clásicos como prudencia, costo histórico, realización, causación o devengo y la base metodológica de reconocimiento de los hechos económicos llamada partida doble, aportan a la generación de información contable-financiera que es objetiva, verificable y por ende, posee altos niveles de confiabilidad. De allí que tales principios se constituyan en verdaderas características económicas de la contabilidad.

El cambio de modelo contable con orientación hacia la predicción, se acompaña de una nueva forma de medir los elementos de los estados financieros llamada valor razonable, el cual opera en tres niveles diferentes, 1) precios de mercado, 2) valores de referencia y, 3) flujos de efectivo proyectados, permitiendo en las dos últimas situaciones la valoración a partir de estimados, supuestos y juicios que implican elementos de carácter subjetivo difíciles de verificar. Esto traerá como resultado la generación de informes contables más complejos y difíciles de entender, principalmente en términos de

valoración y por la combinación de hechos y pronósticos que afectan la confianza de los agentes sobre la información y el trabajo de los preparadores de la información.

La contabilidad aporta al fortalecimiento de la confianza y de las relaciones sociales así como a la reducción tanto de la incertidumbre como de la complejidad, gracias a que el lenguaje mediante el cual opera, brinda información que permite comprender la situación económica y financiera de las organizaciones, posibilitando el desarrollo de la actividad económica, la cual requiere de cooperación. La nueva racionalidad regulatoria subyacente a las IFRS se encuentra alineada con el predominio de los mercados de capitales, contribuyendo con ello a la profundización en los procesos de financiarización de las economías.

Del estudio de caso se puede concluir que la información contable confiable es fundamental para tomar decisiones estratégicas en las organizaciones como nuevos lanzamientos de productos, reducción de costos, comprobación de proyecciones, consolidación corporativa y cumplimiento de objetivos y para que los inversores puedan construir expectativas más precisas sobre el retorno que tendrá la inversión realizada. En la organización examinada, se destaca que la presencia del principio de prudencia es fundamental para construir información más real y en ese sentido, los valores de mercado para valorar los inventarios pueden ser adecuados para que en el sector industrial se cumpla con este fin.

Las principales inquietudes que surgen del modelo contable IFRS se relacionan con el funcionamiento de los sistemas contables, la valoración de los bienes sin valor de mercado, la ruptura con el principio del negocio en marcha y el aumento en los requisitos y en la cantidad de revelaciones sobre la información preparada y presentada.

ANEXO 1. Estructura de la Entrevista Realizada al Jefe de Contabilidad

Objetivo: Determinar la percepción que existe por parte del entrevistado sobre los impactos que el cambio en el modelo contable (los criterios de reconocimiento y medición que lo caracterizan) tienen sobre la confiabilidad de la información y los principios clásicos (costo histórico, prudencia, realización), evaluando situaciones particulares de la compañía analizada.

<p>Sección 1: Rompimiento del hielo y ubicación del agente</p>	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuál es su formación profesional? ¿cuál es su recorrido como funcionario en esta compañía?
<p>Sección 2: Uso de la información contable en la organización</p>	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuáles son los roles más importantes que juega la información contable en esta organización? • ¿Por qué cree que la información contable que sea confiable, realiza aportes valiosos para la toma de decisiones en esta empresa?
<p>Sección 3: Conocimiento del modelo internacional</p>	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué conocimiento tiene sobre los principales cambios que presenta el modelo IASB? Por ejemplo en cuanto a medición de propiedad, planta y equipo así como deterioro del valor de los activos
<p>Sección 4: Utilidad percibida del modelo</p>	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuáles considera que serán las principales implicaciones para esta compañía al aplicar el modelo IASB? • ¿Considera usted que el modelo IASB favorece la preparación y revelación de información más confiable?
<p>Sección 5: Obstáculos para su implementación</p>	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Por qué cree usted que el cambio en algunas bases conceptuales de la contabilidad puede ser un obstáculo en la implementación del modelo IASB? • ¿Cuáles son los principales obstáculos que encuentra usted en el proceso de adopción de IFRS?
<p>Sección 6: Evaluación sobre los problemas de confiabilidad en las mediciones</p>	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuáles son sus apreciaciones ante la valuación a valor razonable? ¿genera información más confiable? ¿por qué? • ¿Qué implicaciones tiene para la contabilidad el hecho de valorar los activos a precios de mercado?
<p>Sección 7: Preguntas de control</p>	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué tan fácil es realizar control a valores de mercado que cambian constantemente? • ¿Cuáles son los principales impactos que desde su punto de vista tiene el modelo IASB sobre el control de los recursos de una organización?

Bibliografía

Aglietta, M. & Rebérioux, A. (2009). *El capitalismo financiero a la deriva: el debate sobre el gobierno de empresa*. Bogotá. Universidad Externado de Colombia. Cap. 5 “El debate contable”, pp. 151-182.

Ariza, D. (2009). Una aproximación a la problemática de la ética contable en la globalización. *Revista de Contaduría de la Universidad de Antioquia*, (54), 29-54.

Baker, R. (2005). ¿Cuál es el significado del “interés público”? Examinando la ideología de la profesión de la contaduría pública americana, en Gómez y Ospina (2009). *Avances interdisciplinarios para una comprensión crítica de la contabilidad: textos paradigmáticos de las corrientes heterodoxas*. Escuela de Administración y Contaduría Pública – Universidad Nacional de Colombia y Departamento de Ciencias Contables - Universidad de Antioquia, pp. 223-240.

Beaver, W. & Ryan, S. (2005). Conditional and unconditional conservatism: concepts and modeling. *Review of Accounting Studies*, 10, 269-309.

Beck, U. (2002). *La sociedad del riesgo global*. Madrid: Siglo XIX de España Editores.

Beriain, J. (Ed.). (1996). *Las consecuencias perversas de la modernidad – modernidad, contingencia y riesgo*. Barcelona. Anthropos.

Cañibano, L. (1990). *Contabilidad: análisis contable de la realidad económica*. Madrid. Pirámide.

Carnelutti, F. (2007). *Cómo nace el derecho*. Bogotá. Editorial Temis.

Chatfield, M. (1979). *Estudios contemporáneos en la evolución del pensamiento contable*. Belmont, California. Dickenson Publishing Company, Inc.

Demski, J., Fellingham, J., Ijiri, Y. & Sunder, S. (2002). Some thoughts on the intellectual foundations of accounting. *Accounting Horizons*, 16 (2), 157-168.

Etkin, J. & Schvarstein, L. (1992). *Identidad de las organizaciones: invariancia y cambio*. Madrid. Páidos.

Foster, J. & Magdoff, F. (2009). *La gran crisis financiera: causas y consecuencias*. México. FCE.

Franco, R. (2002). *Réquiem por la confianza*. Investigar Editores. Pereira.

Fukuyama, F. (1996). *Confianza (trust)*. Buenos Aires. Ed. Atlántida.

Giddens, A. (1991). *Modernidad y autoidentidad*, en Beriain, J. Compilador (1996). Las consecuencias perversas de la modernidad, pp. 33-71.

Giraldo, C. (2007). *¿Protección o desprotección social?* Bogotá. Ediciones Desde Abajo, cap. 2. Financiarización: un nuevo orden social y político. Pp. 89-133.

Glover, J., Ijiri, Y., Levine, C. & Jinghong, P. (2008). Separación de los hechos y los pronósticos en los estados financieros. *Revista de ciencias sociales y administrativas Innovar*, 18 (31), 135-146.

Gómez, M. (2005). Evaluación del enfoque de las NIIF desde la teoría de la contabilidad y el control. *Revista Internacional Legis de Contabilidad & Auditoría*, (22), 149-197.

_____ (2010). Interés público y ejercicio de la contaduría pública: miradas al contexto internacional y aprendizaje para la profesión en Colombia, en http://asis.umariana.edu.co/publicaciones_unimar/index.php?option=com_content&view=article&id=306:revista-unimar-no-54-interes-publico-y-ejercicio-de-la-contaduria-publica-miradas-al-contexto-internacional-y-aprendizaje-para-la-profesion-en-colombia&catid=61&Itemid=196 [Consulta: febrero 19 de 2011].

- Harvin, R. (2010). *Confianza y confiabilidad*. México. Fondo de cultura económica.
- Hatfield, H. (1924). Defensa histórica de la contabilidad, en *Chatfield, M. (1979). Estudios contemporáneos en la evolución del pensamiento contable*, pp. 1-14.
- Hernández, R., Fernández, C. & Baptista, P. (2006). *Metodología de la investigación*. México. Mc Graw Hill.
- Herreros, F. (2004). ¿Por qué confiar? formas de creación de confianza social, en <http://www.jstor.org/stable/3541411>. [Consulta: 20 de octubre de 2009].
- IASB (2010). El marco conceptual para la información financiera.
- ____ (2010). NIIF 13: Mediciones de valor razonable.
- Jacob, R., & Madu, C. (2009). International financial reporting standards: an indicator of high quality. *International Journal of Quality & Reliability Management*, 26 (7), 712-722.
- Laux, C. & Leuz, C. (2009). The crisis of fair-value accounting: Making sense of the recent debate. *Accounting, Organizations and Society*, (34), 826-834.
- Lee, T. (2006). The FASB and accounting for the economic reality. *Accounting and the Public Interest*, 6, 1-22.
- Leon, M. (s.a.). *Confianza y desconfianza: generosidad, miedo y sensibilidad*. Centro regional de investigaciones multidisciplinarias. México. Universidad Nacional Autónoma de México.
- Littleton, A. (1933). Los antecedentes de la contabilidad por partida doble, en *Chatfield, M. (1979). Estudios contemporáneos en la evolución del pensamiento contable*, pp. 25-34.

_____ (1953). Variedad en el concepto de ingreso, en *Chatfield, M. (1979). Estudios contemporáneos en la evolución del pensamiento contable*, pp. 341-359.

_____ (1955). El prestigio del costo histórico, en *Chatfield, M. (1979). Estudios contemporáneos en la evolución del pensamiento contable*, pp. 363-369.

Luckmann, T. & Berger, P. (2008). *La construcción social de la realidad*. Buenos Aires. Amorrortu.

Luhmann, N. (1973). *Confianza*. Barcelona. Ed. Anthropos.

_____ (1993). *Risk: a sociological theory*. New York. Aldine de Gruyter.

Luna, M. & Velasco, J. (2005). Confianza y desempeño en las redes sociales, en <http://www.jstor.org/stable/3541557> [Consulta: 20 de octubre de 2009].

Maltby, J. (2000). The origins of prudence in accounting. *Critical Perspectives on Accounting*, 11, 51-70.

Mattessich, R. (2002). *Contabilidad y métodos analíticos: medición y proyección del ingreso y la riqueza en la microeconomía y en la macroeconomía*. Buenos Aires. La Ley.

_____ (2003). Accounting representation and the onion model of reality: a comparison with Baudrillard's orders of simulacra and his hyperreality. *Accounting, Organizations and Society* 28, 443-470.

Moonitz, M. (1963). ¿Porqué necesitamos postulados y principios?, en *Chatfield, M. (1979). Estudios contemporáneos en la evolución del pensamiento contable*, pp. 415-424.

Nooteboom, B. (2010). La dinámica de la Confianza: comunicación, acción y terceras partes, en *Revista de economía institucional*, 12 (23), 111-133.

Paccès, A. (2010). Consequences of Uncertainty for Regulation: Law and Economics of the Financial Crisis. *ECFR* (4), 479-511.

Perry, J. & Nölke, A. (2006). The political economy of International Accounting Standards. *Review of International Political Economy* (13), 559-586.

Petermann, F. (1996). *Psicología de la confianza*. Barcelona. Ed. Herder.

Plantin, G., Sapra, H. & Song, H. (2005). Marking-to-Market: Panacea or Pandora's box? *Journal of Accounting Research*, 46 (2), 435-460.

Power, M. (2010). Fair value accounting, financial economics and the transformation of reliability. *Accounting and Business Research*, 40 (3), 197-210.

Ramanna, K., & Sletten, E. (2009). Why do countries adopt International Financial Reporting Standards? Harvard Business School. Working paper.

Ryan, B., Scapens, R. & Theobald, M. (2004). *Metodología de la investigación en finanza y contabilidad*. Barcelona. Deusto.

Sievers, B. (2007). Confiando en la confianza: contra toda razón. *Ad-Minister*, (11), 25-41.

Sikka, P. (2009). Financial crises and the silence of the auditors. *Accounting, Organizations and Society* (34), 868-873.

Solomons, D. (1997). *Guidelines for financial reporting standards*. New York & London. Garland Publishing.

Spaemann, R. (2005). Confianza. *Revista Empresa y Humanismo* IX, (2), 131-148.

Storey, R. (1959). Las utilidades realizadas, el negocio en marcha y la medición del ingreso, en Chatfield, M. (1979). *Estudios contemporáneos en la evolución del pensamiento contable*, pp. 351-361.

Sunder S. (2005). *Teoría de la contabilidad y el control*. Bogotá. Universidad Nacional de Colombia.

_____ (2009). IFRS and the accounting consensus. *Accounting Horizons*, 23, 101-111.

_____ (2010). “True and fair” as the moral compass of financial reporting, en *Cynthia Jeffrey (ed.) 14 (Research on Professional Responsibility and Ethics in Accounting, Volume 14)*, Emerald Group Publishing Limited, pp.3-11.

Tua, J. (2009). contabilidad y desarrollo económico. el papel de los modelos contables de predicción. especial referencia a las Nic’s, en

http://www.elcriterio.com/revista/ajoica/contenidos_4/contabilidad_y_desarrollo_cali_09.pdf, [Consulta: Octubre 14 de 2010].

Von Mises, L. (2007). *La acción humana: tratado de economía*. Madrid, Unión Editorial S.A.

Vosselman, E. & Van Der Meer, J. (2009). Accounting for control and trust building in interfirm transactional relationships. *Accounting, Organizations and Society* (34), 267–283.

Watts, R. (2003a). Conservatism in accounting part I: explanations and implications. *Accounting Horizons*, 17 (3), 207-221.

_____ (2003b) Conservatism in accounting part II: evidence and research opportunities. *Accounting Horizons*, 17 (4), 287-301.

Williams, P. (2006). Commentary the FASB and accounting for economic reality, Accounting for the economic reality: whose reality, which justice. *Accounting and the Public Interest*, 6, 37-44.

Xiong, Y. (2006). Earnings management and its measurement: a theoretical perspective. *The Journal of American Academy of Business*, 9 (1), 214-219.

Young, J. (2005). Changing our questions: reflections on the corporate scandals. *Accounting and the Public Interest*, 5, 1-14.

Zeff, S. (2003a) How the U.S. accounting profession got where it is today: part I. *Accounting Horizons* 17 (3), 189-205.

_____ (2003b) How the U.S. accounting profession got where it is today: part II. *Accounting Horizons* 17 (4), 267-286.

_____ (2007). Some obstacles to global financial reporting comparability and convergence at a high level of quality. *The British Accounting Review*, 39, 290–302.