

Contexto de aplicación de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF)¹

José Gregorio Ogliastri Gil-Falco² & Santiago García Carvajal³

Universidad La Gran Colombia

Recibido, febrero 01 de 2016
Concepto evaluación, marzo 17 de 2016
Aceptado, junio 30 de 2016

Referencia: Ogliastri Gil-Falco, J.; García Carvajal, S. C. (2016). "Contexto de aplicación de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF)". *Revista Academia y Virtualidad*, 9, (2), 73-89

Resumen

Las NIIF para Pymes difieren de las NIIF plenas principalmente por el método de medición de los instrumentos financieros, pues mientras en las plenas se miden estos activos a valor razonable en las Pymes se miden a costo de adquisición, siempre y cuando la entidad no sea subordinada de una controlante o su impacto no represente riesgos importantes para los estados financieros. Asimismo, es posible que en el mediano plazo, algunas Pymes en Colombia tengan que optar por algunas opciones de capitalización a través de diferentes opciones de combinación de negocios, debido a que se estima un incremento de las inversiones en nuestro territorio por parte de los países con los cuales tenemos un Tratado de Libre Comercio y una rápida capitalización de las Pymes nacionales, debido a los incentivos fiscales que otorga la Ley 1429 del 2010 por cinco años, a partir de la creación de la empresa. En este contexto, resulta fundamental sumergirse en la interpretación de las NIIF y de las NIC, debido a que en la actualidad muchos empresarios y asesores se están limitando a un simple cambio de cuentas contables, pues es recomendable que a partir de la adecuada interpretación depende la planeación financiera y la misma presentación de los estados financieros.

Palabras clave: NIIF, NIC, Colombia, Pymes, implementación.

¹ Artículo de investigación científica y tecnológica como resultado del proyecto de investigación DIS-1812, titulado "Cuadro de Mando Integrado NIIF para Pymes". financiado por la Universidad Militar Nueva Granada UMNG y la Universidad La Gran Colombia UGC.

² Docente de cátedra e Investigador, Universidad La Gran Colombia UGC; Especialista en Gestión de portafolio y valorización de empresas Universidad EAN; Especialista en Derecho Tributario, Universidad de la Sabana. gregorio.ogliastri@gmail.com

³ Docente Universidad La Gran Colombia UGC; Magíster, Administración de Empresas, Southern New Hampshire University. Estados Unidos. Experiencia en Mercadeo Masivo, Periodismo e investigación de Mercados. Actualmente Docente-Investigador, Universidad La Gran Colombia. santiago.garcia@ugc.edu.co

Implementation context for IFRS

Abstract

The IFRS for SMBs differ from full IFRS mainly due to the method to measure financial instruments; full assets are measured at fair value while SMBs are weighed taking into account just acquisition cost as long as the entity may be not controlled or its impact could not representing significant risks for financial statements. It is also possible that some Colombian SMBs in the medium term have to choose any capitalization option through different business combinations because there is an increased investment in Colombia by countries which we have Free Trade Agreements besides a swift capitalization of domestic SMBs due to tax incentives granted by Act 1429 of 2010 for five years from the creation of the business. In this realm, it is essential to deep into IFRS and the IAS because many entrepreneurs and advisors currently are just working with a simple change of accounts, because a timely and properly interpretation depends on financial planning and the relevant financial statements.

Keywords: IFRS, IAS, Colombia, SMBs, implementation.

Contexto e aplicação das Normas Internacionais de Informação Financeira (NIIF)

Resumo

As NIIF para Pymes diferem das “NIIF plenas” principalmente pelo método de medição dos instrumentos financeiros, pois enquanto nas plenas medem-se estes ativos a valor razoável nas Pymes medem-se a custo de aquisição, sob condição da entidade não ser subordinada de uma controladora ou seu impacto não representar riscos importantes para os estados financeiros. Do mesmo jeito, é possível que no médio prazo, algumas Pymes na Colômbia devam optar por algumas ofertas de combinação de negócios, devido a que se estima um incremento das inversões no nosso território de parte dos países com os que temos um tratado de libre comércio e uma rápida capitalização das Pymes nacionais, graças aos incentivos fiscais que dispensa a lei 1429 de 2010 por cinco anos, a partir da criação da empresa. Neste cenário, resulta fundamental mergulhar na interpretação das NIIF e das NIC, uma vez que na atualidade muitos empresários e assessores estão se limitando a uma simples variação de contas contábeis, porquanto da correta interpretação depende o delineamento financeiro e a mesma apresentação dos estados financeiros.

Palavras chave: NIIF, NIC, Colômbia, Pymes, implementação.

Introducción

Este trabajo contextualiza el campo de acción de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) en diferentes ambientes de negocio, con el objeto de identificar los requerimientos de obligatorio cumplimiento para las pequeñas y medianas empresas (Pymes). Estos requerimientos son plenos para entidades públicas; sin embargo, presentan excepciones para las entidades que no son de interés general o que no cotizan en bolsa, por lo cual, este documento enfatizará en el alcance y propósito de los instrumentos financieros en los estados financieros y el efecto que se espera de estos activos en la economía local y global.

Asimismo, se estima que la discusión de las NIIF siga evolucionando en la misma proporción que se desarrollan los diferentes negocios o se identifiquen impactos onerosos que puedan comprometer la continuidad de las pequeñas y medianas empresas. Para ello es necesario que los diferentes usuarios de la información financiera participen en la estructuración de las NIIF y el proceso no se limite unívocamente a la implementación de estas normas, que es sinónimo de cambiar el plan de cuentas, de los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados (PCGA) a las normas internacionales de contabilidad, en virtud de dos aspectos: el primero, que las NIIF se enfocan en revelaciones que pueden tener un impacto legal; y el segundo, por los riesgos económicos en que se pueda incurrir al no revelar adecuadamente los actuales y posibles hechos económicos. (Clarkson, et al., 2011).

Revisión literaria

Los instrumentos financieros son operaciones de cobertura, con el propósito de reducir el riesgo que pueda derivarse por sus actos financieros. Algunos de estos instrumentos básicos hacen parte de la vida de cualquier persona como la emisión y colocación de bonos, facturas de compra-venta y compra o

venta de acciones. Estos instrumentos tienen por objeto cubrir el riesgo de mercado que se deriva de cambios en los precios de los activos o pasivos financieros o volátiles (Jorion, 2008). En este contexto, algunas Pymes podrían pactar recíprocamente contratos de derivados, en el marco de las NIIF 7 Instrumentos financieros, NIIF (Instituto Mexicano de contadores públicos, 2011) y la sección 11 Instrumentos financieros básicos y otros 12 temas relacionados con instrumentos financieros de las NIIF para Pymes (2009).

De otra parte, el contexto de implementación NIIF en Colombia se encuentra enmarcado en una serie de beneficios fiscales otorgados en los artículos 4 y 5 de la Ley 1429 del 2010, la cual permite incentivar el desarrollo de las pequeñas entidades por el término de los primeros cinco años. Estos beneficios permiten que ingrese al país una mayor inversión extranjera en Colombia, ajustada al Decreto 2080 del 2000. Estas inversiones se encuentran concentradas en minería, manufactura y petróleo, realizadas principalmente por Estados Unidos, Canadá y España, países con los cuales Colombia sostiene un Tratado de Libre Comercio. Estos tratados comerciales a su vez incentivan tributariamente al inversionista extranjero mediante beneficios tributarios y reconocimiento de impuestos pagados en la otra jurisdicción donde haya TLC. Esta serie de condiciones permiten pronosticar un crecimiento acelerado en el mercado de los derivados en el exterior y un auge de los negocios clasificados como pequeñas entidades. Dichas condiciones, por consiguiente, benefician a aquellas empresas que cotizan en el mercado integrado latinoamericano, conformado por Chile, Perú y Colombia, ya que con Chile y Colombia son miembros del MILA y sostienen un TLC recíprocamente, generando ventajas competitivas para las Pymes de la región.

Metodología

En este estudio se identificó el alcance de las NIIF plenas y de las excepciones que aplican

para las entidades que no están obligadas a cotizar en bolsa. Posteriormente se diferenció la definición de Pyme y de pequeñas entidades establecidas en las NIIF para Pymes. Estas características propias de las entidades que no cotizan en bolsa y de Pymes, fueron contextualizadas en el marco de beneficios tributarios para estos negocios con el propósito de identificar los objetivos de las NIIF y el desarrollo económico del país.

Resultados

Del anterior método descrito se determinó que todas las Pymes tienen que revelar en sus estados financieros el impacto que tengan los instrumentos sobre la nueva posición financiera. Si el riesgo es alto, deben aplicar la NIIF 7 Instrumentos financieros, según el FC 10 de la misma; de lo contrario, la entidad no estará obligada a implementar esta norma, siempre y cuando no haya vínculo económico de asociación con otra entidad que aplique NIIF o cotice en el mercado. De esta manera, las pequeñas entidades no están obligadas a incursionar en costos innecesarios que superen sus beneficios.

Paralelo al requerimiento de implementación NIIF, se ha desarrollado un ambiente tributario óptimo, que plantea beneficios fiscales y tributarios por los primeros cinco años de operaciones, el cual permitiría a estas entidades apalancarse financieramente al ahorrar impuestos de renta y parafiscales en el marco de los artículos 4 y 5 de la Ley 1429 del 2010.

Conclusiones

Estas condiciones legales y financieras han generado un crecimiento en títulos crediticios, de participación y de tradición o tenencia. Esta tendencia a su vez permite la expansión y creación de nuevas empresas desde la premisa de reducir y prevenir riesgos en los contratos de derivados de materias primas o de asociación de capitales, que tengan relación con instrumentos financieros. Algunas de las coberturas que

ofrecen los instrumentos financieros como los futuros, es garantizar la cadena de suministros en condiciones específicas, lo que permite generar especulaciones de mercado.

Este marco jurídico, comercial y financiero, ha permitido el crecimiento de la inversión extranjera en Colombia, debido a estándares de reporte internacionales de información financiera y los convenios bilaterales de tributación, las cuales posibilitan que estas entidades en un plazo mediano se capitalicen y se generen nuevas combinaciones de negocios, posiblemente atractivas para quienes cotizan en el mercado. Esta dinámica genera la necesidad que las Pymes en Colombia, se ajusten a las necesidades del mercado del grupo uno, con el objeto de valorizar el negocio y convertirse en un negocio más atractivo para los inversionistas.

Instrumentos financieros

Éstos corresponden a todos los contratos en los que figure un activo o pasivo con propósito de generar una rentabilidad por medio de un título valor. Este grupo se pueden clasificar: contenido crediticio, de participación y de tradición o tenencia de mercancía según el Artículo 619 del Código de Comercio. Éstos asimismo son usados por el sector financiero en las operaciones de cobertura, con el propósito de reducir el riesgo que pueda derivarse por sus actividades financieras. Para disminuir dicho riesgo, cada derivado tiene un propósito general y otro específico que está determinado según el tipo de contrato. Según NIIF 11, clasifica los instrumentos financieros en “básicos y derivados”, tal como aparece en la siguiente tabla.

| Instrumentos financieros | |
|--|---|
| Básicos | Derivados |
| Títulos de deuda <i>Emisión y colocación de Bonos</i> | Futuros Moneda, renta fija, renta variable, materia prima, energía, etc. |
| Títulos participativos Acciones, cédulas de capitalización, cartera colectiva. | Opciones Moneda, renta fija, renta variable, materia prima, energía, etc. |
| Títulos de contenido crediticio Factura de compra-venta, pagaré | |

El mercado de forward o futuros se basa en la especulación de materia prima; por eso cuando determinada materia prima presenta en el mercado una expectativa a la baja, se inicia la apertura de futuros sobre cierto subyacente a una fecha y precio determinados; esto con el propósito de comprar antes de cumplirse la fecha, si el precio está por debajo de lo pactado. Estos instrumentos financieros cuando se pactan en bolsa de valores son forward y cuando se pactan fuera de ésta se denominan futuros. Cuando se estructura un forward, el riesgo es menor, debido a que estos contratos son estandarizados y hay agentes que garantizan el cumplimiento de las partes como Depósito Central de Valores (Deceval). Mientras el futuro es un contrato privado establecido entre las partes, que en la mayoría de las veces no se tienen en cuenta todos los riesgos de cada parte.

Mientras los forward o futuros tienen bienes tangibles como subyacentes, las opciones tienen títulos valores o activos intangibles como activos. Éstas se denominan opciones call cuando se ejerce el derecho de compra, mientras las opciones put operan cuando se ejerce el derecho de vender el subyacente. No obstante, en este escenario de ejercer el derecho de compra o de venta, existe un momento en el cual se realizan las transacciones de comprar o vender. En este sentido sería posición larga cuando se compran las opciones y corta cuando se venden.

De acuerdo con lo anterior, se infiere que dos empresas no públicas o no cotizantes en bolsa pueden pactar de forma privada un contrato

futuro, pero si una mediana o pequeña empresa pacta con otra es pública, y ese contrato debe ser depositado y registrado en Deceval. Por consiguiente, la empresa pública debe valorar este instrumento financiero en el marco de NIC 32 instrumentos financieros. Mientras que la institución no pública o que no cotiza en bolsa, debe revisar su situación financiera. En este sentido, resulta prudente tener en cuenta los siguientes criterios financieros para tomar la decisión de implementación NIIF en las Pymes:

- a. Si el nuevo instrumento financiero es un activo que representa una gran posibilidad de ejercer el derecho de venta, de tal modo que le genere beneficios económicos y que sean representativos, esta empresa debe evaluar la implementación de las NIIF plenas, siempre y cuando su beneficio sea mayor al costo que se origine a partir del proceso de implementación.
- b. Las pequeñas entidades o Pymes no están exentas del alcance de las NIIF 7 Instrumentos financieros, información por revelar según FC 10. No obstante, la implementación de esta NIIF depende del impacto que tengan los riesgos de cada instrumento sobre los estados financieros y el impacto de estos a su vez sobre la nueva posición financiera que resulte de las nuevas clasificaciones de activos y pasivos, los cuales deben ser revelados en las notas a los estados financieros (Dyer, Gibb & Wilkins; 1991).

Ésta es la principal diferencia con respecto a las PCGA, pues con la implementación NIIF es imprescindible evaluar los riesgos financieros en todos los niveles de la economía, para

tomar la implementación sobre la base costo-beneficio. Este requerimiento anteriormente estaba reservado para el sector financiero, por el alto volumen de transacciones con instrumentos financieros y por administrar recursos públicos. Este requerimiento entonces exige a las Pymes evaluar los riesgos para apoyar la toma de decisiones y soportar las nuevas políticas contables.

Sin embargo, no necesariamente está obligando a la implementación automática. Para contextualizar esta norma de alcance internacional en nuestra economía es necesario comparar los siguientes requerimientos.

Ejemplo: Los portafolios de las comisionistas de bolsa y fiduciarias.

REQUERIMIENTOS NIIF PARA PYMES

| | NIIF | Decreto 3022 / 13 |
|--------------------------|----------|-------------------|
| ENTIDAD PÚBLICA | No | No |
| VÍNCULO ECONÓMICO | Optativo | No |
| X Y M | < | 50% |
| EMPLEADOS | < | 200 |
| ACTIVOS | < | 18.480.000.000 |
| INGRESOS | > | 3.696.000.000 |

En este cuadro observamos que las NIIF no tienen intervalo de valores como referente, debido a que estos criterios potestativos se definen en cada jurisdicción. Por lo cual el consejo IASB determinó que las NIIF completas aplican a quienes en mercado público y sus respectivas vinculadas, y mediante este criterio se identifican las Pymes como aquellas entidades no incorporadas en el grupo mencionado. En el caso de Colombia se especificó adicionalmente la definición de Pyme de las NIIF, que dentro del grupo de las Pymes, según el Decreto 3022 del 2013, están aquellas empresas que tengan menos del 50% en importaciones (M) o exportaciones (X) sobre las compras o ventas, respectivamente, 200 empleados o menos, activos hasta \$18,4 mil millones o ingresos hasta \$3,6 mil millones. En caso de que la subsidiaria adquiera títulos participativos de forma temporal menor a un año y con intención de venta, la matriz podrá evaluar si su subordinada o socio en negocio conjunto le conviene aplicar las NIIF plenas o para Pymes. Para ello, la controladora debe aplicar las NIIF plenas a fin de valorar estos

instrumentos a monto razonable por tratarse de una entidad pública y la Pyme debe aplicar la “sección 11 Instrumentos financieros básicos y 12 Otros temas relacionados con instrumentos financieros de las NIIF para Pymes”. En general, todas las entidades requieren instrumentos financieros como créditos, venta de cartera o inversiones en sociedades que pueden ser vendidas a entidades financieras o al grupo de pequeñas entidades, generándoles una disposición de recursos económicos que les permita mejorar la presentación de sus estados financieros.

Por ejemplo, en el caso de compra de cartera por parte del gobierno al sector, a las instituciones prestadoras de salud IPS, con el propósito de dar flujo de caja a estas instituciones, esa cartera era adeudada por las empresas prestadoras de salud EPS a las IPS, con el propósito de aliviar la crisis del sector, en especial los casos en los cuales se encuentran en proceso de liquidación, transformación, reestructuración financiera. Por consiguiente, las instituciones prestadoras de salud que

presentan cartera mayor a cinco años venden al gobierno la cartera generada, convirtiendo la facturación en instrumentos financieros que frecuentemente son negociables en otras entidades Pymes en calidad de instituciones prestadoras de salud.

De igual manera se puede negociar la cartera de las universidades y del sector solidario, pues algunas de estas entidades pueden superar los criterios establecidos por cada país para identificar Pymes, aunque por lo general no cotizan en mercado público. La razón es por que presentan un servicio esencial a la sociedad y sus recursos son de destinación específica, por lo cual no se pueden desviar sus recursos a objetos diferentes, que puedan comprometer o vulnerar los derechos humanos como salud y educación (Haller, et al. 2009).

Entorno y ámbito de aplicación de las NIIF

En el ámbito económico hay que contextualizar la residencia, por ello la definición de residencia fiscal difiere de la migratoria. La residencia fiscal se refiere a unos requisitos o serie de condiciones respecto a la estadía física para efectos de inclusión o no de los contribuyentes de renta, mientras que la residencia migratoria hace referencia a una serie de condiciones con respecto a los derechos humanos. Para efectos de contextualizar la inversión extranjera en Colombia es necesario comprender el Artículo 10 del Estatuto tributario:

1. Permanecer continua o discontinuamente en el país por más de ciento ochenta y tres (183) días calendario incluyendo días de entrada y salida del país, durante un período cualquiera de trescientos sesenta y cinco (365) días calendario consecutivos, en el entendido que, cuando la permanencia continua o discontinua en el país recaiga sobre más de un año o período gravable, se considerará que la persona es residente a partir del segundo año o período gravable.
2. Encontrarse, por su relación con el servicio exterior del Estado colombiano o con personas que se encuentran en el servicio exterior del Estado colombiano, y en virtud de

las convenciones de Viena sobre relaciones diplomáticas y consulares, exentos de tributación en el país en el que se encuentran en misión respecto de toda o parte de sus rentas y ganancias ocasionales durante el respectivo año o período gravable.

3. Ser nacionales y que durante el respectivo año o período gravable:

- a) Su cónyuge o compañero permanente no separado legalmente o los hijos dependientes menores de edad, tengan residencia fiscal en el país; o,
- b) El cincuenta por ciento (50%) o más de sus ingresos sean de fuente nacional; o,
- c) El cincuenta por ciento (50%) o más de sus bienes sean administrados en el país; o,
- d) El cincuenta por ciento (50%) o más de sus activos se entiendan poseídos en el país; o.
- e) Habiendo sido requeridos por la administración tributaria para ello, no acrediten su condición de residentes en el exterior para efectos tributarios; o,
- f) Tengan residencia fiscal en una jurisdicción calificada por el Gobierno Nacional como paraíso fiscal.

Esta reglamentación fiscal surgió como necesidad del gobierno por controlar la elusión tributaria, ya que algunos extranjeros al llegar a territorio colombiano realizaban negociaciones o transacciones sobre las cuales no estaban obligados a declarar renta en el país. Al no declarar en Colombia, las autoridades del país de origen del extranjero no tenían herramientas para confrontar la información financiera del ciudadano, evitando de esta forma el cumplimiento de sus obligaciones formales y pecuniarias en dos jurisdicciones. Por tal motivo no es coincidencia que la Ley 1607 del 2012 sea coherente y posterior con la adopción NIIF, ya que el gobierno nacional estimó que las inversiones se incrementarían a causa de la adopción NIIF y de los nuevos tratados de libre comercio con otros países, en especial con Estados Unidos.

De esta forma se está homogenizando y armonizando la legislación colombiana, ya que

algunas normas disponían de una presunción de independencia en su función jurisdiccional. Es así como el Decreto 2080 de 2000 en su Artículo 53 determina que “Los asuntos tributarios relacionados con la inversión continuarán rigiéndose por el Estatuto Tributario y sus normas complementarias”. Tal como se observa en esta sección, la Ley 1607 armoniza con la definición de residencia fiscal según los lineamientos de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), es posterior al Decreto 2080 del 2000, en la cual se había dejado un vacío tributario que permitía eludir las obligaciones fiscales.

Actualmente las operaciones que están gravadas en renta, objeto de las NIIF para efectos de transacciones intrafronterizas, en coherencia con el Decreto 2080 de 2000 y se consideran inversión extranjera directa en Colombia son:

- a. La adquisición por parte de no residentes de participaciones, acciones, cuotas sociales, aportes representativos del capital de una empresa o bonos obligatoriamente convertibles en acciones;
- b. la adquisición por parte de no residentes de derechos o participaciones en negocios fiduciarios celebrados con sociedades fiduciarias sometidas a la inspección y vigilancia de la Superintendencia Financiera de Colombia, cuando el objeto del negocio no consista en la adquisición de valores inscritos en el Registro Nacional de Valores y Emisores, de participaciones en carteras colectivas, así como de valores listados en los sistemas

locales de cotización de valores del extranjero;

- c. La adquisición por parte de no residentes de inmuebles, directamente o mediante la celebración de negocios fiduciarios, o como resultado de un proceso de titularización inmobiliaria de un inmueble o de proyectos de construcción;

- d. los aportes que realice el inversionista no residente mediante actos o contratos, tales como los de colaboración, concesión, servicios de administración, licencia o aquellos que impliquen transferencia

- e. de tecnología, cuando ello no implique una participación en una sociedad y las rentas que genere la inversión para su titular dependan de las utilidades de la empresa;

- f. las inversiones suplementarias al capital asignado de las sucursales;

- g. las inversiones en fondos de capital privado de los que trata el Título Catorce.

Esta actividad fue muy frecuente ya que algunos socios residían en otra jurisdicción legal o territorio diferente del país en el cual tenían su empresa. En la actualidad se ha evidenciado el crecimiento de la inversión extranjera directa (IED) en Colombia, como consecuencia de la adopción de las NIIF. Esta implementación ha tocado algunos sectores de la economía en las cuales se manejan en gran proporción instrumentos financieros como los básicos y derivados. No es un secreto que los derivados se enfoquen en la materia prima, motivo por el cual la IED se concentra en la economía de producción primaria como minería y petróleo, tal como se muestra en el siguiente cuadro.

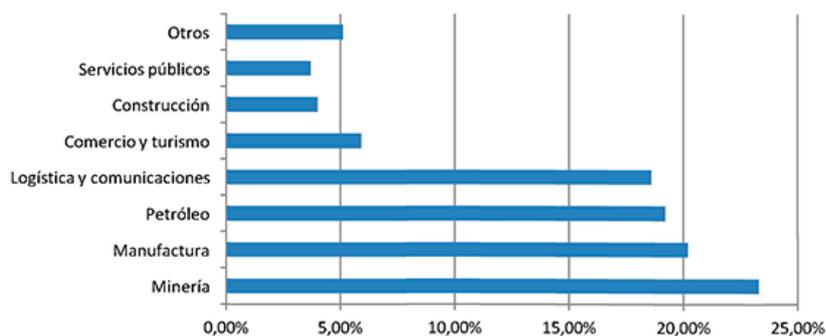


Figura 1. Reporte trimestral de inversión extranjera directa en Colombia a primer trimestre 2014.

Fuente: Proexport 2014

Esta gráfica refleja los sectores en los cuales han invertido la IED en Colombia, siendo los más relevantes minería, manufactura y petróleo, cuya razón obedece a los beneficios tributarios establecidos en los tratados de libre comercio, que estimulan las transacciones intrafronterizas en productos y materia prima. No es coincidencia entonces que los países con mayor inversión en Colombia sean los mismos con los cuales sostiene tratado de libre comercio, entre ellos Estados Unidos, Canadá y España. Como consecuencia, estas inversiones extranjeras generan la obligación de la subordinada a llevar contabilidad bajo los estándares IFRS y NICS. Entonces, se estima que esta implementación de las IFRS activa la economía mundial, originada por los altos precios de la materia prima, la cual originó por ejemplo la crisis económica denominada la Gran Recesión. Recordemos que esta situación causó fuerte impacto Estados Unidos y sus efectos se sintieron en otros países (Hamberg, et al. 2011).

Estados Unidos es el país con mayor volumen de transacciones del mercado bursátil, incluidos los derivados en el mundo. Por este motivo otros factores incidieron en que se demoraran las grandes potencias en la recuperación económica, tal como ocurrió con el cambio de política y gobierno en Venezuela desde 1999 hasta la actualidad, cuya situación

incidió fuertemente en el mercado del petróleo, pues este país ha surtido históricamente a la mayor parte del mundo. Estos sucesos hicieron que algunos bloques económicos cambiaran su postura en la política económica, para disminuir los riesgos generados en países con mayor inestabilidad legal.

Es así como la economía colombiana se convirtió en prioridad para algunos países. Ya que las inversiones de las multinacionales que tradicionalmente tenían su centro de operaciones en países vecinos, tuvieron que ser trasladadas a otras latitudes con el fin de disminuir los riesgos de inversión. Por ello economías como Perú, Chile, Colombia y Panamá han sido centro de atención de la fuga de capitales, generando un crecimiento económico importante e histórico en sus respectivas jurisdicciones. Asimismo, como consecuencia de los planes de inversión de las transnacionales, la región comprendió que se estaba generando una oportunidad de organizar los mercados de la región y de establecer nuevas alianzas económicas con otros países, de tal modo que se beneficiara la región. Y así surgió el “Mercado Integrado Latinoamericano” MILA, como resultado de la unión de las bolsas de Perú, Chile y Colombia, cada uno con diferentes fortalezas económicas.

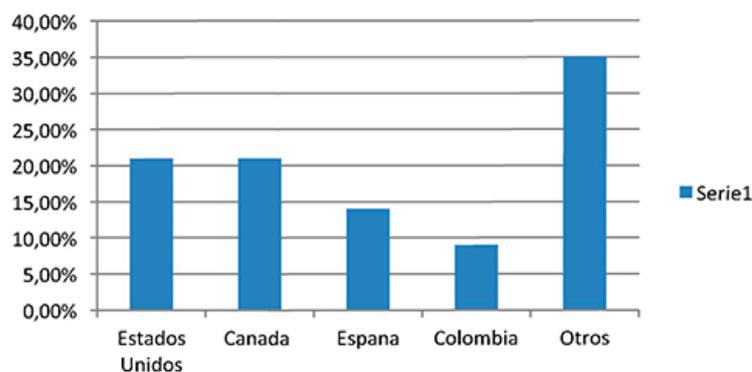


Figura 2. Países con mayor inversión en Colombia.
Fuente: Autores

En esta gráfica podemos observar que Estados Unidos, Canadá y España representan la mayor parte de la IED en Colombia, debido a los beneficios fiscales de los TLC que sostiene Colombia con cada una de estas jurisdicciones; sin embargo, no es suficiente ya que Europa en conjunto con países de la región representan una mínima participación, 35% de la IED, cuya deserción de la inversión obedece a que aún falta TLC con otros países.

Efectos futuros de las NIIF en la economía

Para evaluar los posibles efectos a futuro que generen en la economía a partir de esta implementación, es necesario ver en retrospectiva junto con los objetivos de las IFRS. El propósito de éstas consiste en estandarizar la forma de revelar los estados financieros en diferentes jurisdicciones, para cumplir las necesidades de transparencia en la información. De estos requerimientos, surgen en parte de las necesidades de los organismos de control con el propósito de tener un mayor alcance en el ejercicio de sus funciones (Iatridis & Rouvolis 2010).

Dicho alcance ha desarrollado un músculo legal y financiero en los que respecta a la valoración de activos con base en los riesgos identificados, en especial cuando existe vínculo económico entre la Pyme y la matriz, que de alguna manera obliga a la subsidiaria a revelar el valor de sus instrumentos financieros de acuerdo con la “sección 11 Instrumentos financieros básicos y 12 Otros temas relacionados con instrumentos financieros de las NIIF para Pymes”, en caso de que sea importante su pertinencia.

La elaboración de las NIIF para Pymes la inició la IASB en 2003 y se emitió en 2009. Tal como se observa, el desarrollo tomó 6 años, tras discusiones públicas en diferentes jurisdicciones del mundo, con el propósito de ajustar los requerimientos acordes a las necesidades financieras de las pequeñas entidades o Pymes como se les llama en algunos países. El comité IASB concentró

esfuerzos en los instrumentos financieros, ya que éstos son los que representan gran parte de las transacciones a nivel mundial, lo que les permite desarrollar el apalancamiento y flujo de caja a las entidades públicas. Por eso se observan diferencias sustanciales en el contenido entre las NIIF plenas y las NIIF para Pymes con 3000 páginas y 250 páginas, respectivamente, siendo las pequeñas entidades las que presentan mayor número de excepciones.

Teniendo en cuenta este contexto, resulta pertinente aclarar que las excepciones a las Pymes, se refiere a los requerimientos que realiza las NIIF plenas, pero que deja a las Pymes la posibilidad de no aplicar los mismos requerimientos, siempre y cuando se cumplan las condiciones establecidas en las respectivas excepciones de cada una de las NIIF para Pymes. En esencia, estas excepciones se fundamentan en conclusiones que realizan los miembros del comité, teniendo en cuenta el impacto en la implementación para diferentes tipos de negocios. Por lo cual es frecuente leer en las diferentes secciones de las excepciones de la norma, que se planea la aplicación y se tenga en cuenta que el “costo de implementación no sea mayor al beneficio”. Esto debido a que no se le puede exigir el cumplimiento de las NIIF plenas a las Pymes de la misma forma que a las instituciones públicas, porque se generarían desventajas para aquellas entidades pequeñas que se encuentran en proceso de crecimiento y solidez financiera, generándose desventajas frente al grupo de las NIIF plenas, ya que este último grupo tendría como ventaja competitiva la solidez financiera, el flujo de efectivo con el cual no contarían las pequeñas entidades a corto y mediano plazo.

En este contexto es pertinente mencionar las oportunidades que se han creado en Colombia para la creación de las Pymes por medio de la Ley 1429 de 2010, la cual busca incentivar el desarrollo de las pequeñas entidades a través de incentivos tributarios y parafiscales por el término de los primeros cinco años. Esta iniciativa es totalmente congruente con las

políticas del actual gobierno del presidente Santos, que en la actualidad ha generado condiciones para el desarrollo y crecimiento de las pequeñas entidades, a las cuales les apuesta que capitalicen de forma adecuada dentro del tiempo de exención fiscal, y de esta forma se generaría empleo y mayor recaudo de impuestos una vez terminen su proceso de maduración económica.

Esta oportunidad de capitalización para las pequeñas entidades surge previamente al inicio del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos, el cual entró en vigencia el 15 de mayo de 2012. Al contrario de lo que opinan muchos empresarios, se ha evidenciado que los países con mayor desarrollo económico son aquellos que presentan mayor volumen de TLC con otros países. Actualmente Colombia sostiene TLC con México, Estados Unidos, España, Canadá, Chile y Unión Europea, entre otros. Adicionalmente, se encuentra en proceso de negociación con Japón y recientemente Corea del Sur se agrega a esta lista. Estos convenios requieren en los países que intervienen de la implementación de las NIIF ya que los TLC demandan intercambio de información por efectos tributarios y reportes contables a la sede origen de la inversión (Hellmann, et al. 2010).

Igualmente, la integración del Mercado Integrado Latinoamericano (MILA), a través de las bolsas de valores de Perú, Chile y Colombia, desde 2011, ha incrementado el desarrollo económico entre estos países, generando la necesidad de implementar las NIIF para quienes estén interesados en incursionar en este mercado. Actualmente, Colombia presenta inversiones extranjeras importantes, entre las cuales se encuentra Chile con una participación en los sectores

financiero, grandes superficies, industria farmacéutica y tecnología. Colombia, por su parte, ha invertido en el país austral en los sectores de energía, financiero y manufactura con empresas como Familia, Carvajal, ISA, Empresa de energía de Bogotá EEB, Alpina y Bolívar⁴, teniendo presente que estas empresas son cotizantes en las Bolsas de Colombia y de New York; otro sería el grupo Bolívar a través del Banco Davivienda; por otra parte, algunas multinacionales de origen local que han sido reconocidas en el mundo (Nutresa, Cementos Argos, Isagen y Ecopetrol), han sido objeto de adquisición por grupos extranjeros como Alpina, Telecom y Avianca. Otras iniciaron como Pymes, por ejemplo, Crepes & Waffles, que se extendieron a otros países como China y Estados Unidos. Se estima un crecimiento en la incursión de entidades no públicas colombianas en Estados Unidos y viceversa. En este sentido, podríamos afirmar que hay armonía entre las excepciones NIIF y los incentivos locales que otorga el país, a partir de las cuales se puede inferir que los efectos futuros en la economía nacional que se espera con estas condiciones para las empresas no públicas serían: oportunidad de capitalización y expansión, aumento de oportunidades de combinación de negocios o procesos de adquisición, incremento en transacciones en bolsa local y regional, incremento en transacciones comerciales intrafronterizas.

⁴ Estrategia. El diario de negocios independiente de Chile. En: http://www.estrategia.cl/detalle_noticia.php?cod=53218

Objetivos económicos y mercados de aplicación

Como consecuencia de estos efectos de la implementación de las NIIF, se han identificado los correspondientes objetivos de éstas, adicionales a la estandarización del lenguaje financiero en diferentes jurisdicciones. Estos objetivos son necesarios para activar la economía global en los países con mayor desarrollo pero que al mismo tiempo generan oportunidades en otras jurisdicciones como los países en vía de desarrollo.

En el período comprendido entre 2008 y 2014 hubo diferentes eventos económicos que generaron la gran recesión, la cual se originó por falta de regulación en el sector financiero, en especial con la especulación originada en los instrumentos financieros (Hellmann, et al., 2010). Con frecuencia observamos en las noticias, que la gran recesión en Estados Unidos se originó por el alto riesgo que asumió el sector financiero en el otorgamiento de cartera, ya que la capacidad de pago de los clientes no constituía suficiente respaldo para los créditos hipotecarios asignados, la cual deterioró la calidad de las hipotecas. Esta situación generó la necesidad de vender instrumentos financieros como la cartera. El problema fue que debido a que no había garantías financieras y legales para su recuperación, no hubo interesados en comprar esta cartera, lo cual generó la necesidad de reguladoras gubernamentales para estabilizar el sistema financiero a través de auxilios estatales, sumado a una serie de beneficios tributarios.

Esta situación generó la necesidad de estrechar la regulación como requisito previo para acceder a los auxilios que se otorgan en las economías desarrolladas, con el propósito de evitar que se extienda la crisis (Iatridis, 2010). Ciertamente, es adecuada la medida de rescate financiero, teniendo en cuenta que el sector financiero constituye la columna vertebral de cualquier economía, pero estos rescates deben ser oportunos y soportados financieramente,

debido a que en la contabilidad desde el esquema de Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados (PCGA), dejó un vacío para que algunas transacciones fueran registradas al margen del balance general, en especial por aquellas instituciones no obligadas a reportar a los organismos de control (Yáñez-Andrades, et al. 2010). Esta situación generó mayor especulación en los precios de los activos financieros en diferentes jurisdicciones. Según Hyman Minsky, “[...] a medida que avanzan las bonanzas financieras tiende a aumentar la confianza”, lo cual genera que los tenedores de instrumentos financieros asuman mayor riesgo por medio de la especulación de éstos, aumentando el endeudamiento con respecto a la capacidad de recursos que tiene para asumir esta obligación, lo que genera incumplimientos.

De otra parte, algunos de los instrumentos que se registran fuera de balance o en cuentas de orden y control son la cartera castigada, posterior al acta de la junta directiva que aprueba dicho castigo. Con frecuencia, esta estrategia financiera se realiza para sanear la presentación de los estados financieros a los interesados. Sin embargo, con la implementación de las NIIF se pretende mejorar la presentación de la información al eliminar aquellas cuentas fuera de balance y establecer, antes de la implementación de las NIIF, la reclasificación de aquellas partidas en activos y pasivos, lo que crea una nueva definición de activos y pasivos contingentes (Kaymaz & Zengin-Karaibrahimoğlu, 2011).

Teniendo en cuenta los antecedentes económicos, en octubre de 2010 el Consejo emitió las modificaciones realizadas a las “NIIF 7 Información a revelar – Transferencia de activos financieros”, medida que se aplicará a instituciones públicas y entidades pequeñas, pero diferenciando siempre la forma de revelación de los instrumentos, al establecer. Si la entidad ha designado como medido al valor razonable un activo financiero (o grupo de activos financieros) que en otro caso sería medido al valor amortizado y revelara [...]

El máximo nivel de riesgo de exposición al riesgo de crédito [véase el apartado (a) del párrafo 36 del activo financiero (o del grupo de activos financieros) al final del período sobre la cual se informa.

En este sentido, el apartado (a) del Párrafo 36 establece “Una entidad informará para cada clase de instrumento financiero”:

[...] El importe que mejor represente su máximo nivel de exposición al riesgo de crédito, al final del período sobre el que se informa, sin tener en cuenta ninguna garantía tomada ni otras mejoras crediticias (por ejemplo acuerdo de liquidación por el neto que no cumplan las condiciones, para su compensación el acuerdo NIC 32). Esta información no se requiere para instrumentos financieros cuyo importe en libros sea mejor la forma de representar la máxima exposición al riesgo crediticio.

No obstante, para comprender más esta instrucción, es necesario tener en cuenta el siguiente apartado:

[...] La descripción de las garantías tomadas para asegurar el cobro y de otras mejoras para reducir el riesgo de crédito y sus efectos financieros (por ejemplo una cuantificación de la medida en que las garantías y otras mejoras que mitiguen el riesgo de crédito) con respecto al importe que mejor represente la exposición máxima al riesgo de crédito (si se revela de acuerdo con (a) o si se represente mediante el importe en libros de un instrumento financiero.

Tal como se observa, el nuevo requerimiento exige que se revele “el máximo nivel de exposición al riesgo de crédito de los activos, sin tener en cuenta las garantías”. De esta forma, se regula la asignación de los rescates financieros, ya que los reguladores estatales podrían evaluar por separado el valor razonable de cartera y el valor de las garantías, con el fin de determinar la capacidad de endeudamiento y la solvencia de éstos. Para determinar el valor razonable de estos instrumentos es indispensable medir cada riesgo crediticio de

acuerdo al perfil del activo financiero. En este sentido, el método de valoración para cartera hipotecaria difiere de la forma como se calcula el valor de los bonos, debido a que en la cartera se usa tasa de descuento sobre cierta población de cartera por edades, mientras que en títulos de renta fija como los bonos se tienen en cuenta otros factores como la solvencia y capacidad de endeudamiento, entre otros, del emisor para responder con la obligación (Humphrey & Scapens, 1996).

En las Pymes, por consiguiente, es frecuente ver casos en los cuales se negocie cartera originada por créditos otorgados a clientes. Sin embargo, se presentan algunos casos especiales en la práctica, como por ejemplo pequeñas entidades de desarrollo de tecnología, en las cuales tienen cinco clientes que son multinacionales, y de esos clientes, dos proponen a la empresa que les pagarán cada tres meses y uno cada 6 meses. Entonces, en muchos casos las empresas por garantizar la continuidad del negocio aceptan, sabiendo que les afectará el flujo de caja. Estas empresas tienen un alto riesgo, ya que si bien el total de la cartera puede representar 70% de los ingresos totales, éstas presentan obligaciones por pagar en cada mes que transcurre, por ejemplo impuestos y nómina. Sin embargo, existen negocios que pueden sostener una cartera flotante con una mora de dos meses, como los proveedores de grandes superficies. En este caso, la cartera puede presentar menor riesgo ya que se mantendría en mora por dos meses y el riesgo por incrementar es mínimo. La diferencia entre los negocios de desarrollo de tecnología y proveedores de consumo masivo, es que las primeras limitan su flujo de caja a anticipos que posteriormente generarían una cartera después de entregado; en consecuencia, agravándose la situación para los proyectos que no tienen una rotación alta en ventas como sí la tienen los productos masivos. En este escenario es posible que genere oportunidades de inversión para todas las entidades que apliquen las NIIF, teniendo como objetivos económicos los siguientes escenarios.

Primer escenario

La empresa de tecnología que se capitalice con inversiones de otras empresas del mismo sector, no debe valorar la empresa para conocer el costo de negociación. Esto no significa que tenga que aplicar NIIF plenas, ya que es un proceso necesario. Para el proceso, “la identificación del adquiriente FC 102 de la NIIF 3 combinaciones de negocio” se describe la FASB y IASB. El proceso de identificación del adquiriente garantiza el cumplimiento de aquellas obligaciones asumidas, sin deteriorar los intereses de terceros. En este orden de ideas, si la adquiriente es una entidad que aplique NIIF, ya ejerce control en las participaciones patrimoniales y todas sus cuentas deben ser valoradas a monto razonable. Pero si la Pyme mantiene el control, se realiza valoración razonable sobre aquellos activos que la entidad pública ejerza control, por ejemplo, los derechos sobre determinadas patentes.

Segundo escenario

Si el proceso de capitalización se realiza con otra entidad no pública, la empresa no estaría obligada a aplicar NIIF plenas. No obstante, en lo relativo a instrumentos financieros, debe aplicarlas observando las excepciones que sean aplicables a las “NIIF 39 de instrumentos financieros”.

Tercer escenario

Si la empresa decide pignorar la cartera como garantía de un crédito bancario y sobre la cual se requiera constituir un fideicomiso, no estará obligada aplicar NIIF plenas. Al respecto, es necesario tener en cuenta que si bien para el banco la asignación de créditos es un derivado por cumplir, se debe tener una tasa y tiempo establecidos. Para el beneficiario del crédito no lo será según lo establecido en la “FC 15 y FC 16 de la NIC 39 instrumentos financieros, reconocimiento y medición”, lo cual plantea para la Pyme reconocer el crédito al valor de costo de adquisición aunque tenga variaciones en la tasa de interés. Mientras que el banco

debe reconocer su cartera a valor razonable. Recordemos que las entidades públicas son de interés general por su facultad de recaudo de recursos.

Teniendo en cuenta los antecedentes de la economía mundial y las anteriores fundamentaciones se puede afirmar que los objetivos económicos y el mercado de aplicación de las NIIF serían acelerar el proceso de activación económica por medio de combinaciones de negocios, ya que algunas pequeñas instituciones estarían en la necesidad de vender parcial o totalmente sus activos. En esta fase, la desventaja puede presentarse para la Pyme ya que culturalmente los empresarios ven oneroso valorar su empresa, lo que sucede contrariamente con los fondos de inversión y las multinacionales ya que lo perciben como una oportunidad de inversión (Jermakowicz & Gornik-Tomaszewski, 2006).

Así, se espera una creciente diversidad en las inversiones en el mundo, ya que la tendencia es que el inversionista invierta donde hay confianza, lo cual se logra con intercambio de información bajo ambiente NIIF y principalmente con Tratados de Libre Comercio para evitar la doble tributación (Humphrey & Scapens, 1996). Se considera, por consiguiente, que esta reestructuración económica genere nuevos bloques económicos o consolide algunos de los existentes. Esto con el fin de salvaguardar aquellos intereses que tienen en común determinados países, como controlar los riesgos financieros del respectivo país, el recaudo fiscal y el intercambio de información entre diferentes jurisdicciones que blinden a sus respectivas economías de capitales no confiables.

Cómo se interpreta el conjunto de normas nuevas

Para interpretar adecuadamente las NIIF, resulta necesario comprender inicialmente el PCGA de Colombia establecido en el Decreto 2649 de 1993. Estos principios en realidad no difieren mucho de otros PCGA

de otras jurisdicciones e incluso de las NIC. Para comprender ampliamente esta serie de normas, es necesario conocer algunos términos y fundamentos que soporten las implementaciones y las políticas contables adoptadas en la pequeña entidad. Sin embargo, los fundamentos de las conclusiones nos permiten profundizar en los elementos esenciales que estructuran las IFRS o las NIC, ya que en el desarrollo de éstas surgieron diferentes argumentos para contextualizar los requerimientos de aplicación. Estos fundamentos establecen excepciones, las cuales deben ser observadas con detenimiento para no incurrir en costos de implementación innecesarios, ni en políticas contables que no sean pertinentes al negocio y a la actividad, por ejemplo la adopción plena de la NIIF 39 de instrumentos financieros, donde por error se establezca que la Pyme tenga que determinar el valor razonable a su cartera o la implementación plena de la NIC 16 de Propiedad planta y equipo, donde por interpretación inadecuada de la norma se valoren los activos productivos a monto razonable, lo que genera un alto impacto tributario innecesario por efectos de incrementar las bases gravables de impuestos. Para evitar esta serie de inconvenientes es recomendable tener en cuenta los fundamentos del Comité de Interpretaciones de Normas Internacionales de Información Financiera (CINIIF), debido a que son interpretaciones más ilustrativas de las NIC, que de hecho contienen ejemplos prácticos con los cuales se pueden asimilar a casos particulares.

Estas interpretaciones entonces requieren que se contextualice en primer lugar el campo de aplicación. Para ello es necesario realizar una auditoría bajo el ambiente PCGA para los estados financieros, con el propósito de identificar aquellas partidas que requieran ajustes con PCGA pertinentes e identificar las cuentas que se ajustarían para efectos de implementación NIC. Esta fase de identificación de cuentas para adaptarlas a las NIC puede tomar mayor tiempo, ya que se tendría que analizar cada contrato o actividad que originó dicha partida y confrontarlas

con los fundamentos a las conclusiones y los ejemplos para poder identificar las excepciones que llegarían a sustentar las políticas contables por adoptar en la fase de implementación.

En México, a diferencia de Colombia, no se adoptaron las NIIF para Pymes emitidas por las IASB. A esta conclusión llegó el CINIF fundamentado en que los principios son los mismos que para las NIIF plenas, según comentarios de diferentes profesionales miembros del consejo. A cambio de la adopción, optó por establecer un Régimen de Relevaciones Reducido (RRR), el cual consiste en la eliminación de requerimientos de presentación y revelación. La diferencia entre las dos normas es que las NIIF para Pymes contienen excepciones en cuanto a la aplicación.

En Colombia, las NIIF para Pymes se adoptaron mediante la Ley 1314 del 2009 en el momento que no realiza diferencia entre NIIF plenas y NIIF para Pymes; sin embargo, las NIIF plenas tienen algunas excepciones:

- a) la capitalización de intereses en activos calificables;
- b) la capitalización de costos de desarrollo;
- c) someter el crédito mercantil sólo a pruebas de deterioro, lo que requiere su amortización en línea recta, a pesar de que no exista deterioro;
- d) la posibilidad que, al consolidar estados financieros, los estados financieros de las subsidiarias puedan ser en fechas diferentes de las de los estados financieros de la controladora (no mayor a tres meses);
- e) no permite cumplir el objetivo de simplificación, pues da la opción de aplicar la NIC 39 de las NIIF completas, respecto a los instrumentos financieros.

La adopción de las NIIF entonces implica ajustar retrospectivamente aquellas partidas que difieran entre las PCGA y las NIIF con el propósito que la entidad realice otra transición a NIIF plenas, independientemente que la entidad adopte las NIIF para Pymes o no, esto en caso de cumplir los requisitos de entidad pública, los cuales corresponden a que sean de

interés general o coticen en bolsas de valores.

Referencias

Clarkson, P.M.; Li, Y.; Richardson, G.D. & Vasvari, F.P. (2011). Does it Really Pay to Be Green? Determinants and Consequences of Proactive Environmental Strategies. En: *Journal Accounting Public Policy*, 30, 122-144.

Código de Comercio (Ley 1727 de 2014). Definición y clasificación de los títulos valores, Artículo 619.

Cheng Vargas, César (compilador) (mayo de 2012). Deloitte. Globalización Contable. EL IFRS para Pymes. Bogotá: Editorial Planeta.

De Lara Haro, A. (2008). Medición y control de riesgos financieros. Los productos derivados. p. 103. México: Limusa.

Decreto 2080 (18 de octubre de 2000). Artículos 3, 26 y 27.

Decreto 2649 (29 de diciembre de 1993). Normas básicas, Capítulo III.

Dyer, W. Gibb & Wilkins, Alan L. (1991). Better Stories, Not Better Constructs, to Generate Better Theory: A Rejoinder to Eisenhardt. En: *The Academy of Management Review*, 16 (3), 613-619. Disponible en: <http://voynnetf.free.fr/mrq/02dyerwilkinsstories.pdf>, Academy of Management, <http://www.jstor.org/stable/258920>

Electricidad. La revista energética de Chile. Los siete grupos colombianos que apostarán por Chile para invertir, Disponible en: http://www.estrategia.cl/detalle_noticia.php?cod=53218, jueves 20 de noviembre de 2014.

León García, O. (2009). Factores que afectan el valor de la empresa. En: *Administración financiera. Fundamentos y aplicaciones*. Prensa Moderna Impresores S.A., p. 20.

Mascareñas Pérez, J. (2000). Fusiones y adquisiciones de empresas. Ventajas fiscales no aprovechadas, p 11, Principales elementos que crean valor en la empresa, pp. 328-340. McGraw-Hill

Haller, A.; Ernstberger, J. & Froschhammer, M. (2009). Implications of the mandatory transition from national GAAP to IFRS — Empirical evidence from Germany. En: *Advances in Accounting: Incorporating Advances in International Accounting*, 25 (2), 226-236.

Hamberg, M.; Paananen, M. & Novak, J. (2011). The Adoption of IFRS 3: The Effects of Managerial Discretion and Stock Accounts and Earnings Quality. En: *Australian Accounting Review*, 20 (4), 343-357.

Hellmann, et al. (2010). Contextual Issues of the Convergence of International Financial Reporting Standards: The case of Germany. En: *Advances in Accounting. Incorporating Advances in International Accounting*, 26 (1), 108-116

Humphrey, Christopher & Scapens, Robert (1996). Theories and Case Studies of Organizational Accounting Practices: Limitation or Liberation? En: *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 9 (4), 86-106.

Iatridis, G. (2010), International Financial Reporting Standards and the Quality of Financial Statement Information. En: *International Review of Financial Analysis*, 19 (3), 193-204.

Iatridis, G. & Rouvolis, S. (2010). The Post-Adoption Effects of the Implementation of International Financial Reporting Standards in Greece. En: *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 19 (1), 55-65.

Instituto Mexicano de Contadores Públicos. (2011). Normas Internacionales de información

- Financiera, Español. NIIF Combinación de negocios pp.133-184 Parte A.
- _____ (2011). Normas Internacionales de información Financiera. Parte B, Español, NIIF 1 Adopción por primera vez, pp. B 23-B102, NIIF 7 Instrumentos financieros, p B557-B606, NIC 32 instrumentos financieros, p B1105-B 1158. NIC 39 instrumentos financieros, reconocimiento y medición, pp. B 1371-1524.
- Jermakowicz, Eva K. & Gornik-Tomaszewski, S. (2006). Implementing IFRS from the perspective of European Union Publicly Traded Companies. En: Journal of International Accounting, Auditing and Taxation, 15, 170-196. Disponible en: <http://www.adoptifrs.org/uploads/Austria/Implementing%20IFRS%20from%20the%20perspective%20of%20EU%20publicly%20traded%20companies.pdf>
- Jorion, Ph. (2008). Valor en riesgo. México: Noriega Editores, pp. 29-31, 117.
- Kaymaz, Ö. & Zengin-Karaibrahimoğlu, Y. (2011). Early Observations on the Quality of IFRS Reports: Evidence from Turkey. En: Global Journal of Business Research, 5 (3), 27-40. Disponible en: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1874257
- Ley 1314 (13 de julio de 2009). Artículos 2, 4 y 5.
- Ley 1429 (29 de diciembre de 2010). Artículos 4 y 5.
- Proexport. (2014). Reporte trimestral de inversión extranjera directa en Colombia a primer trimestre. (s.d.)
- Revista de Orientación Tributaria. (2013). El modelo de la OCDE en tratados para evitar doble tributación es más equitativo, p. 26, Legis, Septiembre-Octubre de 2013.
- Titman, S. y Martin, J.D. (2009). Proyectar y valorar flujos de caja. En: Valoración: El arte y la ciencia de las decisiones de inversión corporativa. Madrid: Pearson Educación, pp. 23-41..
- Uribe, L. (2011). NIIF 7 Instrumentos financieros. En: Enfoque a las NIIF en Colombia, Nueva legislación, pp. 91-95.
- Yáñez-Andrades, V.; Pilar-Cortés, F. & Inostrosa-González, C. (2010). Impacto de las IFRS en la valoración de empresas: evidencia para una muestra de empresas chilenas cotizadas. Disponible en: www.capic.cl/wp-content/uploads/2015/10/vol9art5.pdf