

**SEMINARIO INTERNACIONAL**

**TITULO: DESARROLLO DE NORMAS CONTABLES GLOBALES PARA PYMES**

**AUTOR : JAIME A. HERNANDEZ V.**

**MEXICO D.F., OCTUBRE DE 2004**

## **La brecha trascendente: Normas Internacionales para Pequeñas y Medianas Empresas**

**Autor: Jaime A. Hernández Vásquez**

### **I. INTRODUCCIÓN**

---

Como es conocido de todos, el mundo se encuentra inmerso en un proceso de globalización e internacionalización de la economía, cuyos efectos se reflejan a través de transacciones de negocios que tienen como soporte principal la información financiera generada por los distintos entes que interactúan en un mercado global.

Es por ello que en la actualidad la información contable cobra un valor preponderante como garante del interés público, en especial para el sector financiero, los inversionistas, propietarios, acreedores, gobiernos, y público en general; pues es la base indispensable para las decisiones que se toman alrededor del ente económico, tanto en el orden interno como en el externo.

Esta circunstancia hace que la información financiera cobre un valor fundamental y tenga relevancia tanto para los mercados de capitales como para las pequeñas y medianas organizaciones empresariales que por su tamaño y modelo administrativo, requieren estructuras contables que les suministren información adecuada para competir con éxito tanto en el ámbito nacional como en el internacional.

De la misma manera, los agentes económicos requieren información preparada bajo bases de contabilidad elaboradas a partir de criterios homogéneos que respeten en lo pertinente el entorno y se ajusten a la legislación aplicable en cada país, pero que a su vez, sean comprensibles en un contexto económico mundial.

A este respecto, el tema de la normalización contable, es hoy materia de un enorme debate dadas las urgencias que suscita la globalización y la multiplicidad de usuarios nacionales y extranjeros que requieren información confiable sobre la situación financiera de las compañías, en especial, por la diversidad de intereses que en ellas convergen.

Llegado este punto, conviene resaltar que cuando se desea asumir una postura en torno de las normas de contabilidad que han de regir en una determinada Nación, son varios los criterios que se suscitan, los cuales van, desde quienes argumentan que deben asumirse sin discusión las Normas Internacionales de Información Financiera (international Financial Reporting Standards – IFRS), emitidas por la international Accounting Standards Board – IASB, adoptándolas en todos los países tal como han sido preparadas, es decir, sin ninguna modificación, depuración o análisis que permita concluir su concordancia con el entorno en el que se van a utilizar; hasta aquellas posiciones que sostienen que las

## Desarrollo de Normas Contables Globales para PYMES

normas contables deben producirse en el nivel local, con una concepción en el orden nacional, atendiendo a las especificidades propias de cada país; pasando por quienes sostienen una posición intermedia o de “convergencia” que sigue las normas internacionales (tratando de converger en ellas), pero respetando las características propias del lugar en el que se han de aplicar, así como el entorno económico, los tipos de industria y el tamaño de las organizaciones empresariales.

Así mismo, los escándalos financieros ocurridos en diferentes lugares del mundo, han puesto de presente la manifiesta necesidad de generar un modelo normativo que asegure la fidedignidad de la información financiera y la confianza de los usuarios y del público en general sobre la misma, en particular en lo referente a la veracidad de las cifras que se presentan en los estados contables.

En otras palabras se requiere que se estructure un modelo normativo que respete el interés público, entendido éste, no como el interés de los inversionistas, sino por el contrario, como el interés general o colectivo que se basa en el bien común y que involucra a toda la sociedad.

Este modelo por ende, debe ser concebido a partir del reconocimiento de las características propias de cada tipo de organización empresarial y del ámbito en el que se desarrolla; incluyendo para ello las similitudes económicas, culturales y organizacionales, al igual que su tamaño; pero a su vez, recogiendo las asimetrías o diferencias en estas materias. La meta debe ser pues, un marco normativo que armonice todos estos criterios.

Los países en vías de desarrollo y particularmente las pequeñas y medianas organizaciones empresariales - PYMES no son ajenas a esta situación, razón por la cual, se hace necesario que para este tipo de empresas se construya un modelo integral basado en las consideraciones expuestas.

Para el caso que nos ocupa, el modelo a desarrollar, deberá reconocer como se ha dicho, la diversidad y, al mismo tiempo armonizar en él, las características genéricas de las PYMES, en particular, en aspectos tan importantes como el tipo de organización y administración, el tamaño y dimensión empresarial, el sistema impositivo, el tipo de operación, el arquetipo económico imperante y sus variables consustanciales, políticas, legales y educativas; en síntesis, todos aquellos aspectos que tienen que ver con el entorno y con las cualidades y condiciones propias de este tipo de entes.

La generación de este modelo es una responsabilidad que concierne a los Contadores, a los gremios profesionales, a los gobiernos y reguladores, a los empresarios y, a los usuarios de la información financiera.

## **II. ANALISIS DE CONTEXTO**

---

La construcción de un modelo normativo coherente no puede elaborarse alejado del entorno o contexto en el que se ha de implementar o desarrollar el mismo. Es por eso que antes de proferir cualquier juicio de valor en un sentido u otro, conviene analizar el entorno en el que se ha de aplicar esta regulación.

En este estadio, resulta importante explicar que, si bien la tipicidad de las pequeñas y medianas empresas es común a aquellas que pertenecen a los países en vía de desarrollo y, que en gran medida difiere de las que tienen origen en el mundo desarrollado; para el caso objeto de análisis, por tratarse de un debate que se da en esta parte del mundo, el cual, tendrá efectos en nuestros países, se hace necesario valorar nuestra actual situación económica.

América Latina atraviesa por una coyuntura que encarna diferentes dificultades para avanzar en un proyecto de desarrollo consistente, de amplio espacio y de crecimiento económico dinámico. Las causas de esta coyuntura tienen que ver básicamente con la vulnerabilidad externa de las naciones de éste sector, con la inserción marginal de las mismas en el escenario mundial, con la ausencia de tecnología de punta, con el discutible nivel educacional, con la disparidad de reglas y con las intrincadas normas legales imperantes, en especial en lo que se relaciona con la legislación financiera, tributaria y contable.

Todo lo anterior unido a un pobre desempeño económico regional, nos muestra un cuadro de deterioro perceptible. Entre los factores externos que han incidido de manera directa en el empeoramiento regional se destacan:

- ✓ La caída en los niveles de actividad económica de las economías industrializadas - Estados Unidos, Unión Europea y Japón), y la muy lenta e incierta recuperación de las mismas.
- ✓ La contracción experimentada por el comercio mundial, lo cual se reflejó en una reducción importante de las exportaciones de bienes y servicios regionales.
- ✓ La tendencia decreciente de los precios de los productos básicos (importantes renglones de exportación para la casi totalidad de países de Latino América), que aunque se han recuperado levemente en los últimos meses, permanecen todavía en niveles bajos.
- ✓ El escaso e inestable financiamiento externo de la región. Es de resaltar la pérdida de dinamismo y la reducción de los plazos y el aumento de los costos de los flujos financieros procedentes del exterior.
- ✓ El mantenimiento de una transferencia externa negativa de recursos financieros.

## Desarrollo de Normas Contables Globales para PYMES

- ✓ En el año 2003 la Inversión Extranjera Directa – IED, para América Latina y el Caribe, según la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), disminuyó respecto del año 2002 en más de 8.513 millones de dólares y, respecto de los años 2000 y 2001, esta disminución ascendió a la sumas de 41.677 millones de dólares y, 33.068 millones de dólares, respectivamente, lo que significa un cambio radical en los intereses de inversión en nuestra región. **Anexo No. 1**
- ✓ Por el contrario, el flujo de remesas internacionales efectuado por los emigrantes latinoamericanos, ha tenido un crecimiento dramático. En el año 2003 las remesas hacia América Latina alcanzaron los 38.000 millones de dólares sobrepasando los flujos combinados de Inversión Extranjera Directa – IED y de Ayuda Oficial para el Desarrollo – AOD. **Anexo No. 2**

Este adverso "escenario internacional", (en cierta medida aliviado por las remesas de los emigrantes), unido a restricciones de orden presupuestario ha impedido el uso de una política fiscal acorde con la situación, lo cual repercute en las economías de esta parte del continente.

Igualmente los desequilibrios y contradicciones macro y microeconómicas que se vienen presentando en la región desde hace algún tiempo, han generado una situación de dificultades en esta parte del continente.

Este hecho ha determinado que para varios de los países latinoamericanos se haya disminuido el coeficiente de inversión en capital fijo. Ello, sin lugar a dudas, tiene implicaciones no sólo para el corto plazo, puesto que limita la capacidad de crecimiento potencial de estas economías, sino que además genera serios rezagos tecnológicos, sociales y de competitividad.

Por otra parte, la flexibilización de las políticas monetarias como respuesta oficial ante el deterioro de la coyuntura, no han tenido los efectos positivos esperados. La caída en los niveles de tasas de interés internas que se observa en algunas de las economías latinoamericanas, no ha implicado una recuperación del crédito interno.

La depreciación en las monedas, provocada entre otros factores por una mala política monetaria, ha exacerbado la inestabilidad financiera y presionado de sobremanera a los sistemas bancarios, sin que se observen ganancias importantes en cuanto a competitividad externa.

En este sentido si realizáramos una prueba empírica del crecimiento económico de las doce principales economías latinoamericanas, que representan cerca del 90% del PIB de la región, entre 1960 y 2002, podemos destacar que mientras para el período comprendido entre 1960 y 1980, el promedio del crecimiento del PIB per cápita fue del 3%, por el contrario, para el período de 1981 a 2002 el crecimiento fue de solo el 0.5%,

## Desarrollo de Normas Contables Globales para PYMES

circunstancia que contradice las voces de que en un mundo globalizado y abierto, sin importar las asimetrías, el crecimiento beneficia a todos los actores. **Anexo 3**

En la misma medida que los países latinoamericanos con contadas excepciones, han manifestado una contracción en sus economías (particularmente las grandes compañías), de igual forma, las pequeñas y medianas empresas – PYMES de esta región, han demostrado un crecimiento paulatino. Ello se debe básicamente a que estos entes se han convertido en importantes fuentes de empleo y de generación de ingresos para sectores socialmente débiles, al igual que en un motor fundamental para el crecimiento económico.

Ante este panorama, se hace necesario fortalecer las pequeñas y medianas organizaciones económicas PYMES, pues hoy más que nunca todas las empresas, cualquiera que sea su tamaño y sector de actividad, deben competir en un entorno global, disponer necesariamente de tecnología de la información, saber aplicarla y utilizar modelos contables que garanticen su credibilidad.

Así las cosas, escoger las herramientas tecnológicas adecuadas para administrar la organización interna, optimizar los procesos y planificar la actividad, significa adquirir la capacidad para competir en nuevos escenarios, todo lo cual debe tener como base el sistema de información financiera y por tanto una regulación especial en materia contable aplicable a este tipo de compañías. Dicha regulación debe ser distinta de la utilizada para las compañías que cotizan en bolsa y para las empresas de mayor tamaño.

Es por ello que resulta importante hacer notar que en materia contable, mientras las grandes compañías cuentan con un marco regulatorio establecido (existe un consenso general sobre la normatividad aplicable), por el contrario para las PYMES dicho marco normativo no existe o simplemente se desconoce. Tal circunstancia ha llevado a que algunos pretendan (a mi juicio de manera equivocada), aplicar para este sector económico las IFRS emitidas por la Junta de Estándares Internacionales de Contabilidad IASB.

Lo anterior explica la necesidad que las políticas en esta materia sean mejoradas por parte de los gobiernos, pues las PYMES representan en la mayoría de nuestros países más del 80% de los establecimientos de comercio abiertos al público, generan cerca del 40% de la producción bruta, representan más del 43% de los salarios, su consumo industrial supera el 49%, las exportaciones no tradicionales se aproximan al 40% y como medio de generación de empleo ocupan cerca del 59% de la población trabajadora en Latino América.

Para los fines de este escrito es bueno reiterar que cuando se menciona a la pequeña y a la mediana empresa, se hace referencia a aquella que reúne cierto tamaño mínimo que le permite disponer de un equipo gerencial y administrativo esencial, de algún sistema de mercadeo y, de cierto acceso, aunque limitado, a los flujos financieros. Siendo sus principales características, ser de propiedad familiar o de allegados por afinidades de residencia, trabajo u oficio.

## Desarrollo de Normas Contables Globales para PYMES

Normalmente las PYMES poseen plantas de personal que oscilan entre los diez y los cincuenta trabajadores para la pequeña empresa y, los cincuenta a doscientos trabajadores para la mediana empresa; con activos totales que van desde 30.000 mil dólares hasta 2.000.000 de dólares, para las de tamaño medio en el nivel superior.

Dentro de este contexto, la contabilidad no ha escapado a estas situaciones, pues en varios de los países de Latino América el deterioro de la economía ha envuelto a las PYMES con factores de marginalidad que hacen que muchas de estas compañías no consideren sus sistemas de información contable como una herramienta útil para la gestión empresarial, sino como un mero instrumento de cumplimiento tributario, para presentar sus denuncias impositivos de acuerdo con la legislación aplicable.

En muchos de los casos, los pequeños y medianos empresarios acuden a la evasión y a la elusión para compensar sus pérdidas o sus dificultades económicas, razón por la cual prefieren adolecer de sistemas de información contable.

Como se ha visto, los países en vías de desarrollo y particularmente los pertenecientes al área Latinoamericana requieren reestructurar su situación económica, aumentar su competitividad, ampliar el mercado exportador y mejorar su balanza de pagos, todo lo cual no es posible teniendo como único soporte a las grandes compañías y al sector primario de la economía. Ello hace obligatorio fortalecer las PYMES y subsanar sus debilidades, dentro de las cuales se cuentan los deficientes sistemas de información financiera, en especial, aquella originada en la ausencia de normas contables que garanticen la credibilidad de la información, el acceso al crédito de manera expedita, el mantenimiento del capital operativo y, el control de costos dentro de criterios de gestión eficiente.

Pero además de lo dicho, la internacionalización de la economía y los tratados de libre comercio, así como los acuerdos generales de negocios entre países (que buscan la libre transferencia de bienes y servicios), imponen condiciones y desafíos a las operaciones comerciales, las que requieren de información contable oportuna, ágil y veraz, que sirva para evaluar las situaciones financieras y comerciales de quienes tranzan en un mercado global; todo lo cual, nos lleva a la necesidad de implementar un marco normativo para las PYMES en esta materia, el cual debe partir de la premisa de respetar la identidad, el entorno económico y sus características, al igual que sirva para fortalecer la confianza pública en protección de los intereses colectivos de la comunidad. Solo así podremos obtener sistemas contables acordes con la realidad y con el estado actual de los negocios.

Para finalizar este acápite, complemento el análisis de esta situación económica, con las cifras que se registran en los cuadros contenidos en los anexos 4 a 12 de este ensayo.

### **III. NORMAS INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD PARA LAS PYMES**

#### **COMO CONSTRUIR UN MODELO PARA EL MARCO NORMATIVO**

---

La idea de elaborar un marco normativo que reconozca los preceptos contables, data del “Renacimiento”. Desde esa época la inmersión del poder estatal en la emisión de la normatividad contable ha sido constante, incrementándose desde mediados del siglo pasado, generalmente con una óptica fiscalista o de supervisión de las sociedades mercantiles y, en otros casos, con el criterio de buscar la “rendición de cuentas de los administradores” mediante la vigilancia integral de las compañías.

De la misma manera la profesión ha venido avanzando en la búsqueda de una estructura conceptual que permita la creación de un modelo normativo basado en proposiciones.

Desde la aparición de los llamados “Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados”, que en la realidad no corresponden con la definición de “Principios” o postulados que sustentan una proposición o una verdad axiológica, ya que solo eran la expresión de una aceptación generalizada entre las elites profesionales y, más concretamente en la práctica arraigada en un determinado ámbito profesional, pasando por las teorías “patrimonialistas”, “neopatrimonialistas” hasta llegar a las de nuevo cuño, denominadas “utilidad para la toma de decisiones”, se han realizado diferentes procesos investigativos, algunos de los cuales sustentan su labor en la búsqueda de una validez o verdad lógica para la norma contable, otros, la concordancia de la contabilidad con los objetivos de la información o, a su vez, la correspondencia de la contabilidad con un sistema útil para quien tiene un objetivo particular y le da un uso de carácter predictivo. Por último, aquellos que consideran que la norma contable debe tener una coincidencia total con el entorno económico y con las variables que interactúan en el mismo.

En todo caso, los debates han girado de manera reiterativa en aspectos tales como la determinación de la utilidad empresarial, la medición del patrimonio, el mantenimiento del capital operativo al igual que del capital financiero, entre otros, y, por ende sobre temas referentes a la “valoración o valuación”, en particular aquellos que tienen que ver con los cambios en el nivel de los precios, el valor neto de realización y la medición del resultado. Todas estas discusiones han estado vinculadas con el costo histórico, ya sea el obtenido mediante valores de reposición, de realización, o, del uso de ajustes por el índice general de precios para reflejar la incidencia inflacionaria.

Igualmente, en los últimos años han cobrado importancia las teorías relacionadas con los excedentes de flujos de tesorería, orientados a medir la capacidad de la empresa para la atención de sus obligaciones financieras y para generar flujos positivos de efectivo. Estas posiciones, unidas a la teoría hoy imperante, según la cual lo primordial es el mercado de capitales, han llevado algunos a pregonar con un criterio utilitarista que, toda regulación

## Desarrollo de Normas Contables Globales para PYMES

contable debe estar al servicio exclusivo de los inversionistas y que por tanto, el único paradigma debe ser el de la “utilidad para la toma de decisiones”, que, no es otra cosa que la destinación de la información financiera para el uso de esta clase económica.

No en vano las nuevas normas emitidas por el IASB, se centran en el “Valor Razonable” como único método de valoración, el cual se define “*como la cantidad por la cual puede ser intercambiado un activo entre un comprador y un vendedor interesados, debidamente informados, en una transacción libre* “. Esta concepción obliga a que en adelante se acometa una búsqueda de un equilibrio entre la confiabilidad de la información y la utilidad de la misma.

Lo anterior nos hace presumir que la volatilidad de los mercados puede causar en el futuro, distorsiones en la interpretación de las cifras relacionada con el resultado de las operaciones y la determinación del patrimonio de las compañías, lo que en consecuencia hará que esas variables fundamentales deban reinterpretarse a la luz de las necesidades de los diferentes usuarios, incluidos los organismos estatales de inspección, control y, vigilancia, así como las agencias de impuestos.

Igualmente con la imposición de este paradigma, es posible que se presenten contradicciones entre los resultados contables y las utilidades o beneficios repartibles.

Así las cosas, conviene preguntarse entonces cual es el modelo normativo que debemos diseñar para las PYMES?. Será acaso uno concebido a partir de la simple práctica contable o será por el contrario, uno basado en las IFRS emitidas por el IASB?.

Para responder estos interrogantes debemos partir de algunas premisas que a mi juicio cobran validez para resolver estas cuestiones.

En primer lugar la necesidad de que cualquier modelo contable que se estructure para las PYMES, parta de la premisa de que se deben respetar los principios de justicia, eficacia, validez y reconocimiento de la realidad por parte de la norma que se implemente, es decir, que lejos de que las reglas se constituyan en un obstáculo, sean un apoyo para el desarrollo de este tipo de entes económicos, todo lo cual permitirá la existencia de unas normas que tengan una dinámica permanente que las haga vivas y útiles a los objetivos que se persiguen.

En este punto caben las explicaciones de Norberto Bobbio, quien en su Teoría General del Derecho nos enseña:

*“(...) Si se quiere establecer una teoría de la norma sobre bases sólidas, lo primero, que hay que tener bien claro, es si toda norma puede ser sometida a tres distintas valoraciones, y si estas valoraciones son independientes entre sí. En efecto, frente a cualquier norma podemos plantearnos un triple orden de problemas: 1)- Si es justa o injusta; 2)- Si es válida o inválida; 3)- Si es eficaz o ineficaz. Se trata de tres diferentes problemas: de la justicia, de la validez y de la eficacia de la norma.*

## Desarrollo de Normas Contables Globales para PYMES

*... el problema de la eficacia de una norma es el problema de si es o no cumplida por las personas a quienes se dirige (los llamados destinatarios) y, en el caso de ser violada que se le haga valer con medios coercitivos por la autoridad que la ha impuesto. Que una norma exista, no implica que también sea constantemente cumplida... hay normas que son cumplidas universalmente de manera espontánea (son las más eficaces) que otras que se cumplen por lo general solo cuando van acompañadas de coacción; otras no se cumplen a pesar de la coacción, y las hay que son violadas sin que ni siquiera se aplique la coacción (son las más ineficaces). La investigación para determinar la eficacia o ineficacia de una norma es de carácter histórico social, y se orienta al estudio del comportamiento de los miembros de un determinado grupo social, y se diferencia tanto de la investigación de carácter filosófica sobre la justicia de la norma, como de la de su validez. También aquí, para usar la terminología docta, aunque en un sentido diferente del acostumbrado, se puede decir que el problema de la eficacia de las reglas es el problema fenomenológico de la disciplina (...)"*

Siguiendo a Bobbio, tenemos entonces que la elaboración de un modelo normativo contable para cualquier tipo de ente económico, sea del mercado de capitales, sea de gran tamaño o se trate de una PYME, debe siempre responder a las tres valoraciones enunciadas, esto es, que la norma sea justa, válida y eficaz.

En otras palabras la regulación contable que se imponga, debe elaborarse con base en la "justicia", siendo por tanto igual para todos y sin discriminaciones y, que a su vez posea la debida proporción y apunte a la razón.

Igualmente, la norma debe ser válida, ello quiere decir que sea creíble, consistente y que posea firmeza, para lo cual debe reconocer la realidad.

De la misma manera debe ser eficaz, esto es, efectiva, aceptada, inteligible, útil y que goce de reconocimiento.

Vistas las premisas anteriores, cualquier modelo normativo debe inspirarse en ellas sin perder el norte de respetar los preceptos de la disciplina.

Con estos criterios, el paso siguiente nos debe llevar a analizar cual es el arquetipo contable con el cual debe elaborarse la normatividad para las PYMES.

En este sentido, lo primero debe ser partir de un conocimiento profundo de este tipo de compañías y del entorno en que ellas operan. No de otra forma sería posible la construcción de un modelo que recoja las características de este sector y que haga útil la información financiera producida por este motor de la economía.

En todo caso, dadas las diferencias propias de cada país y que generan asimetrías en cuanto a tamaño, organización y regulación de las PYMES, parece lógico que antes de elaborar cualquier diseño regulador, se realice un estudio sobre las condiciones y

## Desarrollo de Normas Contables Globales para PYMES

necesidades de este tipo de compañías, para luego formular una ordenación normativa, pues de lo contrario el proyecto no surtirá los efectos requeridos.

Si bien es cierto que la contabilidad tiene unos principios y criterios genéricos comunes a todas las organizaciones, no es menos cierto que esta disciplina reconoce la diversidad de los hechos económicos, tanto en su tipicidad como en su origen, por ello no es posible elaborar un modelo normativo, cualquiera que sea su ámbito, construyéndolo con base en concepciones que no representan la totalidad de la estructura del sector, en especial cuando estas concepciones tienen un interés diferente y unos objetivos que no concuerdan con los de las pequeñas y medianas organizaciones empresariales.

Lo anterior quiere decir que si asumimos a una posición racional, las normas emitidas por el IASB, que fundamentalmente están destinadas para el uso del mercado de capitales, no sirven a los fines de las PYMES, no solo por lo expresado precedentemente, sino también porque los criterios con las cuales han sido elaboradas distan y difieren de manera significativa de las necesidades de este tipo de entes económicos.

El camino a seguir será entonces tomar como punto de partida la “Teoría General de la Contabilidad” o conjunto de proposiciones y rasgos comunes estructurados de manera lógica, aplicables a los “Sistemas Contables”, entendidos estos últimos como aplicaciones de la contabilidad en un determinado ámbito, los cuales se encuentran regidos por reglas específicas, según el entorno en que se desarrollan.

Como es conocido de todos, se aceptan como proposiciones y rasgos comunes a los Sistemas Contables, los conceptos relativos a: Compilación, medición, valuación, representación, información, interpretación, análisis y control, que generalmente se encuentran presentes en los sistemas contables.

A continuación, resultará menester abocar el diseño de los objetivos y características del modelo, los cuales deberán estar en consonancia con el entorno o contexto en que se desarrollarán estas normas, a saber: El Sistema Económico; Político; Legal; Social, Impositivo, Educativo y Cultural, imperantes, al igual que, el Nivel de Desarrollo y Crecimiento de la Economía; la Organización del Sistema Productivo; el Tipo de Negocios; los Modelos de Administración; el Tamaño del Promedio Empresarial; la Fortaleza de la Moneda; el tipo de Inversiones de Capital y el Nivel General de los Precios, entre otros.

Para Latino América, la estructura que se configure debe recoger todos aquellos aspectos que tengan ingerencia con el Contexto descrito en el capítulo II de este ensayo, y adicionalmente con todas aquellas variables que afecten el entorno.

Aspectos inherentes a la inversión extranjera directa, a los objetivos de la misma, a la tendencia de los precios de los productos básicos, al financiamiento externo de la inversión, al costo de los flujos financieros, a la transferencia de recursos, a las remesas recibidas de los emigrantes, al tamaño de la economía, a la situación de la balanza de

## Desarrollo de Normas Contables Globales para PYMES

pagos, a las garantías para la inversión, al crecimiento per cápita, al impacto de las estrategias empresariales, al tipo de bienes en que se invierte, al estado de desarrollo de la tecnología, al impacto de los costos transaccionales y en general los distintos referentes de orden micro y macroeconómico, deben ser considerados en cualquier modelo normativo contable que se considere serio, racional y coherente, y, que a la vez tenga como meta conciliar la información financiera con los objetivos que se persiguen para esta región.

En este sentido, la normativa deberá propender por la medición del patrimonio, buscando la protección de los propietarios y acreedores, al igual que de los proveedores, determinando para ello de manera fidedigna el cálculo de las utilidades empresariales y la distribución de las mismas y, sirviendo como elemento generador de información para la tasación de los impuestos de la sociedad.

Pero además de lo dicho, el modelo tendrá que considerar de manera primordial lo atinente con el cálculo del capital operativo de la PYME, esto es, todo lo concerniente con la infraestructura productiva y sus recursos, en particular los costos y la logística de los mismos. Resultará de gran utilidad que la regulación brinde información y sirva para la medición de la calidad de los productos, así como de los bienes y servicios y de todos sus aspectos inherentes, incluida la investigación y desarrollo, los procesos productivos, las cadenas de valor, los excedentes de productividad y en general todo aquello que permita una contabilidad útil para la competitividad. Desde luego que este sistema de información contable también deberá estar acorde con la medición del financiamiento productivo de este tipo de compañías.

Todo ello, bajo la premisa cardinal sustentada en el postulado de que la información que se prepara a través del proceso contable debe servir fundamentalmente a los propietarios, acreedores y al Estado. A este último, desde dos aristas, la primera el cumplimiento de las obligaciones tributarias por parte de la PYME y, la segunda, la vigilancia gubernamental de la sociedad a través del sistema contable.

Lo anterior, por supuesto, sin perder de vista que la información debe servir a los fines supremos del interés público de la sociedad, como garante de la confianza pública, entendida ésta, como la credibilidad que la comunidad tiene en los estados contables emitidos por los entes económicos. Por ello, aspectos relativos a la confiabilidad, fidedignidad y certeza de las cifras (imagen fiel con criterio de realidad), son capitales en el esquema que se construya.

La normativa que se diseñe deberá obligar a todos los entes económicos PYMES a llevar una contabilidad organizada de sus negocios de manera permanente y, a emitir estados financieros de fin de ejercicio debidamente certificados por un contador público. Estos estados financieros serán el soporte de las declaraciones tributarias como reflejo que son de la contabilidad de los contribuyentes.

Lo expuesto traerá como beneficios entre otros aspectos, los siguientes:

## Desarrollo de Normas Contables Globales para PYMES

- ✓ La estructuración de un Marco Conceptual para este tipo de compañías a partir de la Teoría General de la Contabilidad.
- ✓ El replanteamiento del paradigma patrimonialista a partir de una nueva concepción dialéctica.
- ✓ La convergencia entre normas contables aplicables en diferentes sistemas.
- ✓ El mejoramiento de la calidad de la información financiera emitida por las pequeñas y medianas empresas u organizaciones económicas latinoamericanas.
- ✓ El fortalecimiento de los sistemas de información contable y el aumento de la efectividad en la prevención y solución de crisis de las PYMES.
- ✓ El análisis detallado de las PYMES a través de un sistema que permite una evaluación estructural de las operaciones, de los resultados y de la situación financiera.
- ✓ El incremento de la confianza pública en la información contable.
- ✓ El aseguramiento de la información tributaria.
- ✓ La dinámica de las normas de contabilidad que se estructuren, para permitir los cambios necesarios que se ajusten a este tipo de entes económicos.
- ✓ La coadyuvancia con las políticas públicas y la solución a los problemas sociales a través de la información contable elaborada con fines estadísticos nacionales.
- ✓ La generación de un sistema de responsabilidades profesionales, legales y económicas para los contadores que preparen estados financieros.

## **IV. EMISION DE LAS NORMAS INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD PARA LAS PYMES**

---

En la actualidad, la profesión contable adelanta un debate de algunas proporciones, relacionado con el tema de cual debe ser el organismo regulador en el orden internacional que se encargue de emitir las Normas Internacionales de Contabilidad para las PYMES.

En este aspecto, como ya se dijo, existen diferentes posiciones, casi todas contrapuestas. Por ello, la decisión que se adopte, será de suma importancia tanto para el futuro del ejercicio profesional como para el modelo que se implemente en materia de normas contables para este tipo de compañías; pues es conocido de todos que los criterios

---

## Desarrollo de Normas Contables Globales para PYMES

empleados por los actuales reguladores o por quienes de una u otra manera emiten algún tipo de normatividad o entregan directrices en este campo, se sustenta generalmente en una concepción empírica, que en la práctica tiene como único objetivo buscar el mantenimiento y la medición de los capitales financieros invertidos o financiados.

En este estadio, conviene recordar que hoy son emisores, intérpretes o reguladores según los casos, entre otros, las siguientes instituciones:

La *International Accounting Standards Board (IASB)* o Junta de Estándares Internacionales de Contabilidad, con sus estándares emitidos bajo la denominación técnica de *International Financial Reporting Standards (IFRS)* o Normas Internacionales de Información Financiera – NIIF y, los denominados *International Accounting Standards* o Normas Internacionales de Contabilidad – NICS, y sus interpretaciones relacionadas, efectuadas por el Comité de interpretaciones de esta entidad.

El *Intergovernmental Working Group of Experts on International Standards of Accounting and Reporting (ISAR)* o Grupo de Trabajo Intergubernamental de Expertos en Normas Internacionales de Contabilidad y Presentación de Informes de la *United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD)* (ISAR) de la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, con sus estándares emitidos bajo la denominación técnica *Accounting and Financial Reporting Guidelines for Level II* o Directrices para Reporte Financiero y Contable para el Nivel II, así como sus interpretaciones relacionadas.

La *International Federation of Accountants (IFAC)* o Federación Internacional de Contadores, con los estándares que en el futuro se emitan para este sector de la economía.

En todo caso como se sabe, la primacía en la emisión de normas la posee la *International Accounting Standards Board (IASB)* o Junta de Estándares Internacionales de Contabilidad, entidad ésta que ya hoy, tiene a la discusión pública un borrador destinado a regular las normas contables para las pequeñas y medianas organizaciones empresariales.

No obstante, como se puede constatar en dicho borrador, la normativa propuesta por esta institución en materia de regulación para las PYMES, utiliza el mismo modelo que el estructurado para el mercado de capitales, aunque con leves retoques, lo cual resulta desde todo punto de vista inconveniente.

Así mismo, los compromisos que esta institución tiene con el mercado de capitales y con los emisores de valores a nivel mundial, menguan su interés y su dedicación para llevar a cabo esta labor, no solo porque este sector económico no es de su especialidad, sino también, porque el mismo no es de importancia ni tiene ingerencia en sus decisiones o funcionamiento institucional. Todo lo cual nos lleva a pensar que esta Junta no es el organismo ideal para proferir el modelo normativo que se requiere.

## Desarrollo de Normas Contables Globales para PYMES

En efecto, el IASB hasta la fecha, solo ha mostrado un inocultable interés para emitir la normatividad del mercado de capitales; a juicio del autor, porque es desde este sector del cual provienen sus principales fuentes de financiación y, porque al mismo tiempo es allí, donde las firmas internacionales de auditoría desempeñan sus labores profesionales.

Por lo expuesto, resulta lógico pensar que no es conveniente para las PYMES, que un organismo como el IASB sea el emisor de sus normas, puesto que ello podría dar lugar a que las mismas se elaborasen con criterios que no siempre estarían acordes con este tipo de compañías y con sus necesidades.

Por último, creemos que la actual estructura organizacional del IASB, en la cual, ni Latinoamérica ni los pequeños empresarios ni los contadores individuales ni las pequeñas firmas de contabilidad cuentan con un espacio o un escaño de representación para exponer sus ideas, puede tener la información, el conocimiento y las habilidades técnicas necesarias para emitir la normativa que nos ocupa, para esta región. En particular, porque quienes conforman esta institución no provienen de las pequeñas y medias organizaciones empresariales y mucho menos porque su lugar de origen es distante de esta parte del continente americano.

Así las cosas en criterio de quien esto escribe, lo sano y lógico sería pensar que este trabajo lo realizara la Asociación Interamericana de Contabilidad, entidad con una larga vida y en la cual se agrupan mayoritariamente los contadores latinoamericanos, que como es apenas obvio, tienen un conocimiento profundo de la casuística y del detalle de las operaciones de las PYMES, pues es allí donde genéricamente prestan sus servicios.

Para finalizar, dejo a la reflexión de la comunidad contable el profundizar en este análisis, llevando a la discusión todas las posiciones (contrapuestas y afines), para decantar un tema que requiere de muchos debates, que nos permitan arribar a una decisión inteligente que redunde en el beneficio general y, en el particular de las pequeñas y medianas organizaciones empresariales.

**Dr. JAIME HERNANDEZ VASQUEZ**

---

HOJA DE VIDA (Resumen Ejecutivo)

El doctor HERNÁNDEZ es Contador Público de la Universidad Jorge Tadeo Lozano, con estudios en la especialización de Gerencia, Gobierno y Asuntos Públicos de la Universidad Externado de Colombia y Columbia University New York, con título de Especialización en Revisoría fiscal de la Universidad Central de Colombia. Experto en Auditoría, Control Interno, Revisoría Fiscal e Impuestos.

En su ejercicio profesional ha ocupado entre otros los siguientes cargos:

Presidente de la Asociación Interamericana de Contabilidad A.I.C.; Vicepresidente de la Comisión de Integración Latino Europa/América – CILEA, Presidente de la Junta Central de Contadores de Colombia; Socio Principal y Gerente General de la Firma JAHV MCGREGOR LTDA; Consultor de las Naciones Unidas en el programa PNUD; Consultor del Ministerio de Educación Nacional de Colombia; Consultor de la Contraloría General de la República de Colombia; Gerente Financiero y Administrativo de la Organización Productos Ramo S.A.; Revisor Fiscal de la Caja Nacional de Previsión Social E.P.S.; Revisor Fiscal de la Corporación Autónoma Regional CAR; Auditor Externo de los Hoteles Sheraton, Forte Travelodge y Hamilton Court; Asesor Financiero de Ericsson de Colombia S.A. y Auditor del Programa de Áreas Protegidas Amazónicas de la Unión Europea de Naciones.

En el campo gremial ha sido Presidente de la Confederación de Asociaciones de Contadores Públicos de Colombia CONFECOP y Presidente de la Asociación de Contadores Públicos Tadeístas ACONTAD.

En el área docente e investigativo ha sido Presidente de la Comisión de Practicas de Auditoría para América de la A.I.C.; Presidente del Foro Internacional de la Contaduría Pública; Catedrático de las especializaciones de Auditoría y Revisoría Fiscal en las siguientes universidades: Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano; Universidad de la Sabana, Universidad Externado de Colombia; Universidad Central; Universidad Santo Tomás; Universidad de la Salle; Universidad Piloto de Colombia; Universidad de Antioquia; Universidad Autónoma de Bucaramanga; Universidad de Cartagena; Corporación Universitaria de Ibagué y Universidad Mariana de Pasto.

Autor de numerosos ensayos sobre la profesión, Conferencista y Panelista en diferentes Foros y Seminarios Nacionales e Internacionales.

Galardonado en Colombia en 1999 con el premio: “**Contador Público del año**”.

## Desarrollo de Normas Contables Globales para PYMES

### ANEXO 1

#### AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: ENTRADAS NETAS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, 1990 -2003

(En millones de dólares)

	1990- 1994b	1995- 1999b	2000	2001	2002	2003c
<b>México</b>	<b>5430</b>	<b>11398</b>	<b>16449</b>	<b>26569</b>	<b>14435</b>	<b>10731</b>
<b>Centroamérica</b>	<b>575</b>	<b>2067</b>	<b>1964</b>	<b>2017</b>	<b>1354</b>	<b>1742</b>
Costa Rica	222	481	409	454	662	466
El Salvador	12	282	173	250	208	140
Guatemala	88	213	230	456	110	104
Honduras	41	120	282	195	143	216
Nicaragua	20	194	267	150	174	241
Panamá	192	777	603	513	57	576
<b>Caribe</b>	<b>840</b>	<b>1949</b>	<b>2014</b>	<b>2420</b>	<b>2710</b>	<b>2466</b>
Jamaica	124	285	468	614	481	500
República Dominicana	171	594	953	1079	961	700
Trinidad y Tabago	270	550	472	685	737	700
Otros	274	519	121	42	531	566
<b>México y Cuenca del Chile</b>	<b>6845</b>	<b>15414</b>	<b>20427</b>	<b>31006</b>	<b>18499</b>	<b>14939</b>
<b>Mercosur</b>	<b>4880</b>	<b>30188</b>	<b>43590</b>	<b>25039</b>	<b>17496</b>	<b>11397</b>
Argentina	3027	10599	10418	2166	775	1103
Brasil	1703	19240	32779	22457	16566	10144
Paraguay	99	185	119	95	-22	19
Uruguay	51	164	274	320	177	131
<b>Comunidad Andina</b>	<b>2843</b>	<b>9945</b>	<b>9266</b>	<b>9289</b>	<b>7096</b>	<b>7148</b>
Bolivia	85	711	736	706	677	357
Colombia	818	2796	2299	2500	1974	1291
Ecuador	303	639	720	1330	1275	1637
Perú	801	2350	810	1070	2391	1332
Venezuela	836	3449	4701	3683	779	2531
<b>América del Sur</b>	<b>8930</b>	<b>45534</b>	<b>57716</b>	<b>38528</b>	<b>26480</b>	<b>21527</b>
<b>Total regional</b>	<b>15775</b>	<b>60948</b>	<b>78143</b>	<b>69534</b>	<b>44979</b>	<b>36466</b>

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de estadísticas de balanzas de pagos del Fondo Monetario Internacional (FMI) y de las entidades nacionales de los países. Las cifras para el año 2003 corresponden a estimaciones basadas en información de los bancos centrales. Las cifras de este cuadro difieren de aquellas presentadas en el balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe, 2002, debido a que en dichos documentos se considera la inversión en la economía declarante, deducida la inversión directa realizada por residentes de esa economía en el exterior.

a No se incluyen los centros financieros. Las entradas netas de IED corresponden a las entradas de IED en la economía declarante, descontadas las salidas de capital por concepto de giros realizados por las empresas extranjeras.

b Promedio anual.

c Estimaciones.

ANEXO 2



### ANEXO 3

#### PROMEDIOS DE CRECIMIENTO ANUAL DEL PIB PER CÁPITA

(En porcentajes)

	1960-2002	1960-1980	1981-2002
Argentina	0,9	2,6	-0,6
Bolivia	1,0	2,3	-0,3
Brasil	2,2	4,6	0,1
Chile	2,5	1,6	3,2
Colombia	1,8	2,6	0,9
Costa Rica	2,0	3,1	0,9
Ecuador	2,0	5,4	-0,2
México	2,1	3,7	0,6
Perú	0,7	1,8	-0,2
República Dominicana	3,2	4,7	3,0
Uruguay	0,8	1,5	0,1
Venezuela	0,1	1,6	-1,3
Promedio no ponderado	1,6	3,0	0,5

Fuente: Andrés Solimano y Raimundo Soto, "Economic Growth in Latin America in the Late 20 Century: Evidence and Interpretation", documento presentado en el taller internacional "Crecimiento en América Latina: ¿Por qué tan lento?", Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), diciembre, 2003.

## Desarrollo de Normas Contables Globales para PYMES

### ANEXO 4

#### AMERICA LATINA: DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DEL IED, 1996 - 2003 (En millones de dólares y porcentajes)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003a	total acumu- lado	Partici- pación (porcentaje)
<b>México</b>										
Primario	116	140	71	210	282	38	209	25	1090	1
manufacturas	4719	7306	5123	8985	9309	5854	5435	4532	51262	48
servicios	2887	4715	3048	3971	6858	20677	7615	4875	54646	51
<b>Brasil</b>										
Primario	111	457	143	846	1299	1494	637	1482	6469	4
manufacturas	1740	2036	2767	7003	5088	7000	7620	4480	37734	24
servicios	5814	12817	20362	20140	24139	12547	10499	6940	113258	72
<b>Argentina</b>										
Primario	1728	177	1324	17845	2736	898	1225		25934	43
manufacturas	2776	3308	1147	1950	1487	49	596		11314	19
servicios	2096	4888	3648	3153	4749	1261	-1036		18759	31
otros	350	788	1173	1038	1445	-42	-9		4743	8
<b>Chile</b>										
Primario	1090	1758	2523	1388	363	975	2002		10492	28
manufacturas	917	627	530	828	240	754	209		4339	11
servicios	2829	2833	2981	6983	2419	3053	1166		22912	61
<b>Colombia</b>										
Primario	866	696	110	-73	27	1020	839	483	3966	19
manufacturas	731	514	785	505	514	236	285	140	3710	18
servicios	1515	4354	1934	1019	1758	1244	851	312	12987	63
<b>Ecuador</b>										
Primario	307	562	769	605	681	1139	1078		5141	85
manufacturas	24	45	30	8	10	59	56		232	4
servicios	169	117	70	36	28	132	141		693	11

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Secretaría de Economía de México, Dirección General de Inversión Extranjera; Banco Central de Brasil; Ministerio de Economía de Argentina; Comité de Inversiones Extranjeras de Chile; Banco de la República de Colombia, y Banco Central del Ecuador.

a. En el caso de México y Brasil, las cifras del 2003 son para el año compeltto. En el caso de Colombia, corresponden al período enero - junio

ANEXO 5

**DISTRIBUCION REGIONAL DE LAS ENTRADAS NETAS DE INVERSIONES EXTRANJERAS DIRECTA  
A NIVEL MUNDIAL, 1991 - 2003  
(En miles de millones de dólares)**

	1991- 1996a	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003b
<b>Total mundial</b>	<b>254,3</b>	<b>481,9</b>	<b>686,0</b>	<b>1079,1</b>	<b>1393,0</b>	<b>823,8</b>	<b>651,2</b>	<b>653,1</b>
<b>Países desarrollados</b>	<b>154,6</b>	<b>269,7</b>	<b>472,3</b>	<b>824,6</b>	<b>1120,5</b>	<b>589,4</b>	<b>460,3</b>	<b>467,0</b>
Europa occidental	91,0	139,3	263,0	496,2	709,9	400,8	384,4	345,8
Unión Europea	87,6	127,9	249,9	475,5	683,9	389,4	374,4	341,8
Alemania	4,8	12,2	24,6	55,8	203,1	33,9	38,0	36,4
Francia	18,4	23,2	31,0	46,5	43,3	55,2	51,5	36,3
Reino Unido	16,5	33,2	74,3	84,2	130,4	62,0	24,9	23,9
Otros de Europa occidental	3,4	11,4	13,1	20,7	26,0	11,4	10,0	4,0
América del Norte	53,4	114,9	197,2	308,1	380,8	172,8	50,6	97,7
Canadá	6,6	11,5	22,8	24,7	66,8	28,8	20,6	11,1
Estados Unidos	46,8	103,4	174,4	283,4	314,0	144,0	30,0	86,6
Otros países desarrollados	10,2	15,5	12,0	20,3	29,9	15,8	25,3	23,5
Japón	0,9	3,2	3,2	12,7	8,3	6,2	9,3	7,5
<b>Países en desarrollo</b>	<b>91,5</b>	<b>193,2</b>	<b>191,3</b>	<b>229,3</b>	<b>246,1</b>	<b>209,4</b>	<b>162,1</b>	<b>155,7</b>
América Latina y el Caribe c	27,1	73,3	82,0	108,3	95,4	83,7	56,0	42,3
Africa	4,6	10,7	8,9	12,2	8,5	18,8	11,0	14,4
Asia y el Pacífico	59,4	109,1	100,0	108,5	142,1	106,8	95,0	99,0
China	25,5	44,2	43,8	40,3	40,8	46,8	52,7	57,0
<b>Europa central y del este</b>	<b>8,2</b>	<b>19,0</b>	<b>22,5</b>	<b>25,1</b>	<b>26,4</b>	<b>25,0</b>	<b>28,7</b>	<b>30,3</b>

Fuente: CEPAL, sobre la base de Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), World Investment Report 2003. FDI Policies for Development: National and International Perspectives (UNCTAD/WIR/2003), Nueva York/ Ginebra. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.03.11.D.8.2003 y para las cifras preliminares del 2003, "Global FDI decline bottoms out in 2003".

Press Release, 12 de enero del 2004

a. Promedios anuales

b. Cifras preliminares

c. Incluidos los centros financieros del Caribe

## Desarrollo de Normas Contables Globales para PYMES

### ANEXO 6

#### AMERICA LATINA: PRINCIPALES PAISES INVERSIONISTAS, 1996 - 2003

(En millones de dolares y porcentajes)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003a	total acumulado	Participación (porcentaje)
<b>México</b>										
Estados Unidos	5187	7455	5340	7067	11841	20362	8227	5101	70579	66
Países bajos	493	359	1070	1000	2583	2563	1155	470	9693	9
España	74	329	345	997	1908	743	293	1381	6068	6
Reino Unido	83	1830	184	-193	265	87	1144	853	4252	4
Canadá	516	240	208	623	665	984	208	160	3605	3
Otros	1367	1948	1095	3672	-813	1830	2233	1467	12800	12
<b>Brasil</b>										
Estados Unidos	1975	4382	4692	8088	5399	4465	2614	2383	33998	22
España	587	546	5120	5702	9593	2767	587	710	25612	17
Países bajos	526	1487	3365	2042	2228	1892	3348	1444	16332	11
Islas Caiman	655	3382	1807	2115	2035	1755	1555	1909	15213	10
Francia	970	1235	1805	1982	1910	1913	1815	825	12455	8
Otros	2783	4008	5777	6843	7648	8250	8834	5632	49775	32
<b>Argentina</b>										
España	146	1792	908	16830	6750	494	-900		26020	43
Estados Unidos	2021	2017	920	1307	947	533	-193		7552	12
Países bajos	1079	1757	1073	424	378	1302	-87		5926	10
Francia	418	168	1310	1536	656	521	-175		4434	7
Italia	109	284	339	655	910	-60	-118		2119	3
Otros	3180	3140	2742	3233	778	-624	2251		14700	24
<b>Chile</b>										
Estados Unidos	2285	904	1402	1395	778	1776	594	480	9613	25
España	488	1508	896	4580	678	351	248	122	8871	24
Canadá	585	1058	988	458	1165	207	506	187	5155	14
Reino Unido	298	542	704	370	183	390	1510	130	4126	11
Italia	325	19	6	51	96	920	30	7	1453	4
Otros	856	1187	2039	2345	122	1137	489	351	8525	22
<b>Bolivia</b>										
Estados Unidos	131	257	357	339	368	351	289		2092	34
Argentina	7	95	221	106	81	100	31		641	11
Italia	138	149	110	65	52	63	27		604	10
Brasil	38	68	35	139	40	72	182		574	10
España	14	83	46	10	46	59	268		526	9
Otros	98	202	259	351	244	231	202		1587	26
<b>Colombia</b>										
España	360	84	1652	-85	-145	869	147		2882	25
Estados Unidos	366	587	87	819	158	629	-54		2592	9
Países bajos	51	33	145	876	177	184	32		1498	6
Islas Caiman	165	929	561	660	119	-432	-101		1901	4
Islas Virgenes	115	357	69	411	-64	571	3		1463	4
Otros	829	970	1657	1414	31	521	510		5932	52
<b>Ecuador</b>										
Estados Unidos	217	287	360	230	235	317	392		2038	34
Canadá	13	110	207	133	171	430	352		1416	24
Italia	1	10	84	64	67	87	109		422	7
Argentina	14	31	28	88	25	64	58		308	5
España	18	26	1	0	86	85	87		303	5
Otros	225	224	150	132	137	340	264		1472	25
<b>Venezuela</b>										
Estados Unidos	567	1116	810	975	924	1332	507		6231	25
España	58	1016	305	123	487	113	116		2218	9
Francia	67	262	136	174	260	383	143		1425	6
Reino Unido	84	560	171	207	21	55	-37		1061	4
Argentina	136	303	228	213	25	64	-37		932	4
Otros	1271	2279	2842	1598	2747	1501	676		12914	52

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Secretaría de Economía de México; Banco Central de Brasil; Ministerio de Economía de Argentina; Comité de Inversiones Extranjeras de Chile; Banco Central de Bolivia; Banco de la República de Colombia y Banco Central de Venezuela.

a. Para México, las cifras corresponden al periodo enero- septiembre. Para Brasil, al periodo enero - octubre

## Desarrollo de Normas Contables Globales para PYMES

### ANEXO 7

#### IMPACTO DE LAS ESTRATEGIAS EMPRESARIALES SOBRE

Estrategia de IED	Beneficios potenciales	Posibles dificultades
Búsqueda de materias primas	Aumento de las exportaciones de recursos naturales Mejoramiento de la competitividad internacional de recursos naturales Alto contenido local de las exportaciones Empleo en áreas urbanas Ingresos fiscales (impuestos y regalías)	Actividades que operan en forma de enclaves y no están integradas a la economía local Bajo nivel de procesamiento local de los recursos Precios internacionales cíclicos Bajos ingresos fiscales por recursos no renovables Contaminación ambiental
Búsqueda de mercados locales (nacional o regional)	Nuevas actividades económicas locales Incremento de contenido local Profundización y creación de encadenamientos productivos Desarrollo empresarial local Mejoramiento de servicios (calidad, cobertura y precio) y mejoramiento de la competitividad sistémica	Producción de bienes y servicio sin competitividad internacional (alejados de la calse mundial) Débil competitividad internacional Problemas regulatorios y de competencia Disputas provenientes de obligaciones internacionales de inversión Desplazamiento (crowding out) de empresas locales
Búsqueda de eficiencia para la conquista de terceros mercados	Aumento de las exportaciones de manufacturas Mejoramiento de la competitividad internacional de manufacturas Transferencia y asimilación de tecnología Capacitación de recursos humanos Profundización y creación de encadenamientos productivos  Desarrollo empresarial local Avanzar desde plataforma de ensamblaje hacia centro de manufacturas	Estancamiento en la trampa del bajo valor agregado Concentración en ventajas estáticas y no en las dinámicas Limitados encadenamientos productivos: dependencia de importaciones de componentes en las operaciones de ensamblaje Desplazamiento (crowding out) de empresas locales Reducción de los estándares (race to the bottom) en los costos de producción (salarios, beneficios sociales y tipo de cambio) Aumento de incentivos (race to the top) (impuestos e infraestructura) Limitados avances hacia la creación de clusters
Búsqueda de activos tecnológicos	Transferencia de tecnología Mejoramiento de la infraestructura científica y tecnológica Desarrollo logístico especializado	Baja propensión a la inversión tecnológica Estancamiento productivo Política nacional poco clara

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

**ANEXO 8**

**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: ESTRATEGIAS DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES**

Estrategia corporativa y sector	Búsqueda de materias primas	Búsqueda de mercado local (nacional o regional)	Búsqueda de eficiencia para la conquista de terceros mercados	Búsqueda de activos tecnológicos
Bienes	Petroleo y gas: Comunidad Andina, Argentina, Trinidad y Tabago Minería: Chile, Argentina, Comunidad Andina	Automotriz: Mercosur Química: Brasil Industria alimentaria: Argentina, Brasil, México Bebidas: Argentina, Brasil, México Argentina, Brasil, México	Automotriz: México Electrónica: México y Cuenca del Caribe Prendas de vestir: Cuenca del Caribe y México	
Servicios	Turismo: México y Cuenca del Caribe	Finanzas: México, Chile, Argentina, Venezuela, Colombia, Perú, Brasil Telecomunicaciones: Brasil, Argentina, Chile, Perú, Venezuela Comercio minorista: Brasil, Argentina, México, Chile Energía eléctrica: Colombia, Brasil, Chile, Argentina, Centroamérica Distribución de gas: Argentina, Chile, Colombia, Bolivia	Servicios de administración: Costa Rica	

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

## Desarrollo de Normas Contables Globales para PYMES

### ANEXO 9

#### IMPACTOS DE LAS ESTRATEGIAS EMPRESARIALES SOBRE LAS ECONOMIAS RECEPTORAS

Estrategia de IED	Beneficios esperados	Principales problemas
Búsqueda de materias primas	Aumento de las exportaciones de recursos naturales Mejoramiento de la competitividad internacional de recursos naturales Alto contenido local de las exportaciones Empleo en áreas no urbanas Ingresos fiscales (impuestos y regalías)	Actividades que operen en forma de enclaves y no están integradas a la economía local Bajo nivel de procesamiento local de los recursos Precios internacionales cíclicos Bajos ingresos fiscales por recursos no renovables Contaminación ambiental
Búsqueda de mercados (nacional o regional)	Nuevas actividades económicas locales Incremento del contenido local Profundización y creación de encadenamientos productivos Desarrollo empresarial local Mejoramiento de servicios (calidad, cobertura y precio) y mejoramiento de la competitividad sistémica	Producción de bienes y servicios sin competitividad internacional (alejados de la clase mundial) Débil competitividad internacional Problemas regulatorios y de competencia Disputas provenientes de obligaciones internacionales de inversión Desplazamiento (crowding out) de empresas locales
Búsqueda de eficiencia para la conquista de terceros mercados	Mejoramiento de la competitividad internacional de manufacturas Transferencia y asimilación de tecnología Capacitación de recursos humanos Creación y profundización de encadenamientos productivos Desarrollo empresarial local Avanzar desde plataforma de ensamblaje hacia centro de manufacturas	Estancamiento en la trampa del bajo valor agregado Concentración en ventajas estáticas y no en las dinámicas Limitados encadenamientos productivos dependencia de importaciones de componentes en las operaciones de ensamblaje Desplazamiento (crowding out) de empresas locales Reducción de los estándares (race to the bottom) en los costos de producción (salarios, beneficios sociales y tipo de cambio) Aumento de incentivos (race to the top) (impuestos e infraestructura) Limitados avances hacia la creación de clusters
Búsqueda de elementos estratégicos	Mejoramiento de la infraestructura científica y tecnológica Desarrollo logístico especializado	Estancamiento en ciertos niveles Políticas nacional poco clara

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

## Desarrollo de Normas Contables Globales para PYMES

### ANEXO 10

#### FACTORES DETERMINANTES EN LOS PAISES RECEPTORES DE INVERSION EXTRANJERA DIRECTA

Estrategia de la IED	Factores determinantes principales
Búsqueda de materias primas	Abundancia y calidad de recursos naturales Acceso a los recursos naturales Tendencias de los precios internacionales de productos básicos Regulación del medio ambiente
Búsqueda de mercado (nacional o regional)	Tamaño, ritmo de crecimiento y poder de compra del mercado Nivel de protección arancelaria y no arancelaria Barreras a la entrada Existencia y costo de proveedores locales Estructura del mercado (competencia) Requisitos regulatorios y de supervisión locales
Búsqueda de eficiencia	Acceso a mercados de exportación Calidad y costo de recursos humanos Costo de infraestructura física (puertos, caminos, telecomunicaciones) Logística de servicios Calidad de proveedores, formación de aglomeraciones productivas (clusters), otros Acuerdos internacionales de comercio y protección de la inversión extranjera
Búsqueda de elementos estratégicos	Presencia de activos específicos requeridos por la empresa Base científica y tecnológica Logística tecnológica

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

ANEXO 11

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: ESTRATEGIAS DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES

Estrategia corporativa y sector	Búsqueda de materias primas	Búsqueda de mercado local (nacional o regional)	Búsqueda de eficiencia para la conquista de terceros mercados	Búsqueda de activos tecnológicos
Bienes	<i>Petroleo y gas:</i> Comunidad Andina, Argentina, Trinidad y Tabago <i>Minería: Chile,</i> Argentina, Trinidad y Cominidad Andina	Automotriz: Mercosur Química: Brasil Industria alimentaria: Argentina, Brasil, México, Bebidas: Arg´netina, Brasil, México Tabaco: Argentina, Brasil, México	Automotriz: México Electrónica: México y Cuenca del caribe Prendas de vestir. Cuenca del Caribe y México	
Servicios	Turismo: México y Cuenca del Caribe	Finanzas: Argentina, venezuela, Colombia, Perú, Brasil Telecomunicaciones: Brasil, Argentina, Chile, Perú, Venezuela Comercio minorista: Brasil, Argentina, México Energía eléctrica: Colombia, Brasil, Chile, Argentina, Centroamérica Distribución de gas: Argentina, Chile, Colombia Bolivia	Servicios de administración: Costa Rica	

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el caribe (CEPAL).

## Desarrollo de Normas Contables Globales para PYMES

### ANEXO 12

#### AMERICA LATINA: 50 MAYORES EMPRESAS TRANSNACIONALES SEGÚN VENTAS CONSOLIDADAS, 2002 (En millones de dolares)

Posicion en 2002	Posicion en 1999	Empresa	Pais de origen	Sector	Ventas	Principales filiales*
1	3	Telefonica de España S.A.	España	Telecomunicaciones	34230	Brasil, Chile, Perú, Argentina, Mexico
2	2	General Motors Corporation	Estados Unidos	Automotor	14862	Mexico, Brasil Colombia
3	20	Delphi Automotive Systems Corp.	Estados Unidos	Autopartes	13267	México
4	9	Wal Mart Stores	Estados Unidos	Comercio	10676	Mexico, Brasil Argentina
5	1	Volkswagen A.G.	Alemania	Automotor	10293	Mexico, Brasil Argentina
6	4	DaimlerChrysler A.G.	Alemania	Automotor	9908	Mexico, Brasil Argentina
7	6	Ford Motor Company	Estados Unidos	Automotor	6742	Mexico, Brasil Argentina, Venezuela
8	8	Repsol - YPF	España	Petroleo/ gas	5781	Argentina
9	-	Samsung Corporation	Corea	Electronica	5050	Mexico
10	26	Nissan Motor	Japón	Automotor	4996	Mexico
11	13	PepsiCo.	Estados Unidos	Bebidas/ cerveza	4666	Mexico, Argentina
12	-	Sony Corporation	Japón	Electronica	4652	Mexico
13	12	Royal Dutch - Shell Group	Países bajos / Reino Unido	Petroleo/ gas	4420	Brasil, Argentina Chile
14	-	Telecom Italia Spa	Italia	Telecomunicaciones	4293	Brasil, Argentina Chile
15	14	Nestle	Suiza	Alimentos	4246	Mexico, Brasil Colombia, Argentina
16	34	Koninklijke Philips Electronic N.V.	Países bajos / Reino Unido	Electronica	4189	Mexico
17	28	Hewlett - Packard (HP)	Estados Unidos	Computación	4110	Mexico, Brasil
18	17	Exxon Mobil Corporation	Estados Unidos	Petroleo/ gas	4028	Brasil, Colombia Chile, Argentina
19	11	International Bussines Machines (IBM)	Estados Unidos	Computación	3992	Mexico, Brasil Argentina
20	7	The Coca-Cola Company	Estados Unidos	Bebidas / cervezas	3931	Mexico, Brasil Venezuela Argentina
21	19	General Electric	Estados Unidos	Electronica	3830	Mexico
22	10	Carrefour Group	Francia	Comercio	3785	Brasil, Mexico Colombia, Argentina
23	27	Siemens A.G.	Alemania	Equipo Electrico	3776	Mexico, Brasil
24	-	Lear Corporation	Estados Unidos	Autopartes	3551	Mexico
25	5	Endesa	España	Electricidad	3450	Chile
26	25	Chevron Texaco	Estados Unidos	Petroleo/ gas	3153	Brasil, Colombia Argentina
27	-	Matsushita Electric Industrial (Panasonic)	Japón	Electronica	3065	Mexico
28	-	AES Corporation	Estados Unidos	Petroleo / gas	2987	Brasil, Venezuela Chile, Argentina
29	31	British American Tobacco Plc. (BAT)	Reino Unido	Tabaco	2522	Mexico, Brasil Venezuela, Chile Argentina
30	-	Visteon Corporation	Estados Unidos	Autopartes	2380	Mexico
31	-	TRW Inc	Estados Unidos	Autopartes	2300	Mexico
32	24	Cargill Inc	Estados Unidos	Agroindustria	2296	Brasil, Argentina
33	-	Flextronics International Ltd	Estados Unidos	Electronica	2097	Mexico
34	-	MCI (ex WorldCom)	Estados Unidos	Telecomunicaciones	2012	Brasil
35	-	Verizon Communication	Estados Unidos	Telecomunicaciones	1909	Venezuela
36	40	Procter & Gamble	Estados Unidos	Higiene/ limpieza	1718	Mexico
37	22	Fiat auto	Italia	Automotriz	1688	Brasil, Argentina
38	16	Koninklijke Ahold N.V.	Holanda	Comercio	1614	Brasil, Chile Argentina
39	-	LG Electronics Inc.	Corea del Sur	Electronica	1609	Mexico
40	29	Kimberly - Clark Corporation	Reino Unido	Celulosas/ papel	1551	Mexico
41	23	Unilever	Reino Unido	Higiene/ alimentos	1457	Mexico, Argentina Colombia, Brasil
42	36	BASF A.G.	Alemania	Quimica	1407	Brasil, Mexico
43	18	Philips Morris Companies Inc. b	Estados Unidos	Tabaco	1400	Mexico, Argentina
44	43	Eastman Kodak Company	Estados Unidos	Fotografia	1379	Mexico
45	-	BP Amoco Pic	Reino Unido	Petroleo	1306	Argentina, Colombia
46	-	MIM Holdings	Australia	Mineria	1254	Argentina
47	37	Renault	Francia	Automotor	1123	Brasil, Colombia Mexico, Argentina
48	32	E.I. Du Pont de Nemours	Estados Unidos	Quimica	1088	Mexico, Brasil Argentina
49	-	Avon Inc.	Estados Unidos	Higiene/ limpieza	1070	Mexico, Brasil
50	-	Electricité de France	Francia	Electricidad	1033	Brasil
		<b>Total</b>			<b>222142</b>	

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información proporcionada por el Departamento de Estudios y Proyectos Especiales de la revista América Economía.

a. Se incluye aquellas filiales con ventas superiores a 100 millones de dólares. Los países están ordenados según las ventas de las respectivas filiales.