

¿IFRS para quién?

Valério Nepomuceno²

Brasil

En las IFRS y con las IFRS termina el pensamiento
[Profesor Jorge Manuel Gil; 2013: 17]

Resumen

Las IFRS son normas contables internacionales establecidas por el IASB con pretensión de universalización. Luego de diez años, la eficacia de esos modelos contables comienza a recibir críticas. Este trabajo no trata de la hermenéutica de las IFRS, sino a lo que éstas están destinadas: las grandes empresas y las PME. El objetivo que se pretende es verificar cuál es el papel de esas corporaciones en el centro de la economía globalizada y qué lugar corresponde a las PME. Se constató que unas pocas corporaciones aún concentran una parte significativa del PIB global, aunque la participación de las PME también es bastante significativa. En ningún caso, la aplicación de las IFRS ha sido completamente fructífera, ni siquiera se aplica efectivamente por las empresas, por las PME, o por los países; tanto por imposibilidades, como por diferencias culturales.

Palabras clave: conglomerados, PME, IFRS, bolsa de valores.

¹ La version original de este artículo fue presentada a la Revista Visión Contable en Portugués. Contamos con la autorización expresa del profesor Valério Nepomuceno para su traducción, la que fue realizada por el profesor Jacobo Gómez Gutiérrez.

² Profesor de la UNIPAM, escritor, investigador y miembro de la Academia Brasileña de Ciencias Contables. Email: valerio@unipam.edu.br

Recibido: 02/02/2015 - Versión final aceptada: 09/06/2015

Abstract

The IFRS are international accounting norms established by IASB and intend to universalization. After more than ten years, these accounting patterns have been suffering critics as to their efficiency. The present work does not deal with the hermeneutics of the IFRS, but to whom they are destined: to the great enterprises and the SME. Such objective intends to check what the measure of these corporations is in the heart of globalized economy and what part could be applied to the PME. What we found out is that few corporations still withhold an expressive part of the global GNP, but the participation of the SME is also very expressive. In any case, the application of the IFRS has not been completely fructuous; it has not even been effectively applied by the corporations, by the SME, or by the countries, because of impossibilities, such as cultural differences.

Key-works: conglomerates, SME, IFRS, stock exchange.

Introducción

Este trabajo tiene por objetivo realizar un sondeo sobre la cantidad de empresas existentes en el escenario económico actual, dividiéndolas en dos principales grupos: corporaciones multinacionales por un lado, y por el otro las PME- Pequeñas y Medianas Empresas (SME-Small and Medium Enterprises). Es necesario verificar la realidad de sus significados, interpretados por las IFRS (International Financial Reporting Standard).

Para el propósito mencionado, es fundamental dimensionar sus mercados en sus localizaciones nacionales, tanto para las grandes empresas como para las PME, en especial las exportadoras y todas aquellas que requieren de alguna forma expresar sus informaciones contables (IFRS).

Además, es relevante destacar que los ambientes culturales propios de esas empresas interfieren en la elaboración y en la efectividad de las IFRS, ya que éstas están determinadas por tales ambientes culturales (Gray 1988; Gray and Radebaugh, 1993; Belkaoui, 1995; Belkaoui, 1996; McWeeney, 2000; Finch, 2007; Jorge Gil, 2013). Es decir, los propósitos de las empresas listadas en bolsa son diferentes de aquellos de

las empresas PME, por lo que puede existir una discrepancia en la aplicación de las IFRS. Aunque el conjunto de normas sea específico para las PME, los fundamentos son básicamente los mismos y están estandarizados globalmente. Es decir, el nuevo ambiente contable instaurado por las IFRS contaminó a las PME (Pequeñas y Medianas Empresas) como si fueran estructuras económico-sociales idénticas a las corporaciones transnacionales, prácticamente “obligándolas” a los mismos rigores de las IFRS.

En tal sentido, dos escenarios empresariales (corporaciones y PME) no están siendo tomados por las IFRS como en verdad lo son, puesto que su lenguaje se sustenta en premisas científicamente inconsistentes, tales como normas de “alta calidad”, “relevancia”, “comparabilidad”, “universalidad” (Cea, 2013; Gil, 2013; Burland and Collace, 2010); la derogación de la ciencia contable en favor del sistema de informaciones (Gil, 2013); la tentativa de extinción de las partidas dobles en favor de instrumentos impositivos (Nepomuceno, 2014). La reacción de investigadores a ese tipo de discurso, sobre todo desde países latinoamericanos, retoma la vieja polarización entre pobres y ricos, a pesar del fervor canónico de la globalización.

IFRS bajo el escrutinio, una revisión

Luego de diez años de implantación de las IFRS, innumerables trabajos han criticado su eficacia (Zeff, 2002; Nobes, 2006; Fearnley and Sunder, 2012; Burlaud and Collasse, 2013; Sunder, 2013; Yu, 2013; Zülch and Hofmann, 2013; Jorge Gil, 2013; Jose Luis Cea Garcia, 2013, Nepomuceno, 2014; y tantos otros).

Biondi y otros (2011: 2), por ejemplo, consideran que las IFRS tratan todos los asuntos contables como si fueran asuntos solamente conceptuales. Shyam Sunder (2011: abstract) critica el monopolio de las IFRS al afirmar que “la ruidosa campaña de apoyo al monopolio de las IFRS es una reminiscencia de la campaña de 1990 de apoyo al “Consenso de Washington”, hoy desacreditada”.

El profesor Jorge Gil (2013), de la Universidad Nacional de la Patagonia, Argentina, afirma de manera incisiva y consecuente que:

La regulación normativa en contabilidad (IFRS) no puede “deducirse” o “producirse” mediante operaciones lógicas; la esencia de la regulación es el ejercicio de un poder económico de control financiero que se transforma en institucional y se internacionaliza (IASB). En las IFRS, y con las IFRS termina el pensamiento (p. 17, Grifei).

Gil advierte a aquellos que creen que las IFRS son suficientes en sí mismas, sin depender de ningún raciocinio lógico-científico: No debería haber IFRS sueltas en el espacio.

El profesor José Luis Cea García (2013), catedrático emérito de Economía Financiera y Contabilidad de la Universidad Autónoma de Madrid, es también bastante contundente al afirmar:

La autodeclaración de alta calidad de las normas contables o, por lo menos, algunas de las más paradigmáticas del modelo FASB-IASB, tomado como referencia o como transcripción fiel de la armonización contable internacional es, mínimamente, dudosa y, probablemente, es más una cortina de humo para el que está detrás del proceso, es decir, para promover la demanda del mercado para los títulos de grandes empresas que dominan el escenario industrial y financiero internacional y, del mismo modo, el crecimiento concentrado y centralizado en los capitales internacionales (p. 57).

Por otra parte, los franceses Burland y Collace (2010) hacen una reflexión sobre la credibilidad del IASB para representar y elaborar normas contables internacionales.

También Steve Collins constata que las IFRS fueron introducidas en 2005 por la Unión Europea y han sido criticadas muy fuertemente, en especial en lo concerniente a la utilización del modelo de valor justo en oposición al costo histórico (sitio Internet).

Por otro lado, aunque la Fundación IFRS afirme en su página de Internet³ que casi ciento veinte países requieren o permiten el uso de

³ http://www.ifrs.org/The-organisation/Documents/WhoWeAre_Portuguese_JAN_2014.pdf

las IFRS y que más de doce mil empresas han adoptado sus normas (Gornik-Tomaszewski, Sylwia; Showerman, Stevem, 2010), ningún país hasta el momento ha adoptado completa y efectivamente las IFRS y es poco probable que las adopte. Sunder (2011, p. 15) afirma que:

Después de años de negación por parte de los promotores de las IFRS, anuncios recientes y estudios están comenzando a revelar que la aplicación de las IFRS en las jurisdicciones nacionales no ha sido uniforme y es improbable que lo sea; ni es susceptible de generar comparabilidad (ver, por ejemplo: E & Y 2007a, 2007b; KPMG 2006, 2007; Lang et al 2006; Leuz 2006, Smith 2008).

Ni siquiera la tentativa de convergencia habilita para considerar como razonable el camino recorrido hasta aquí, en el sentido de que la totalidad de las IFRS y las investigaciones empíricas así lo revelan. Sin embargo, el discurso implementado hasta el momento da cuenta de cuán significativo ha sido para las corporaciones listadas en bolsa, sobre todo en los momentos de crisis financiera, como fue el caso de la crisis *subprime* (2007/8), en la que el sector financiero se valió de la manipulación de las reglas contables para salvar sus balances (Banco Alemán y otros).

No obstante, en este trabajo la preocupación no está en el abordaje conceptual o intrínseco de las IFRS, sino en establecer sus características extrínsecas, en cuanto se trata de un conjunto de instrumentos de dominación establecido a partir de una minoría de empresas listadas en bolsas, representadas por poderosos organismos (IASB, IOSCO, FASB, AICPA, BIG FOUR, etc.), en detrimento de una aplastante mayoría de empresas PME, responsables, como regla general, de la generación de la mayoría de los puestos de trabajo y de buena parte del PIB de todos los países, en los distintos continentes.

El problema de la universalización de las IFRS en el escenario económico doméstico/internacional, a partir de la artificialidad construida, de manera impositiva, por los organismos de representación profesional de cada país y dictada por el IASB/FASB, choca con lo siguiente: *¿IFRS para quién?*

Estructura de las corporaciones listadas en la bolsa: ¿cuántas son y cuál es su poder de persuasión?

De acuerdo con estadísticas del Banco Mundial (2012), el mundo posee cuarenta y siete mil quinientas veinte corporaciones listadas en bolsas (datos de 2012), que generan capitalización de mercado⁴ por un valor de cincuenta y tres billones de dólares estadounidenses, lo que equivale al 76% del PIB mundial.

Según WFE –World Federation of Exchanges (entidad de representación de las bolsas de valores de todo el mundo)– en 2013 la capitalización de mercado de las empresas listadas en bolsa en todo el mundo, alcanzó los sesenta y cuatro billones de dólares. En 2005, esa capitalización era del orden de cuarenta y tres billones. Hubo un crecimiento de casi del 49%, mientras que el número de empresas listadas disminuyó en cerca de tres mil cuatrocientas (de 50,9 mil empresas a 47,5 mil). Por lo tanto, en los últimos ocho años la concentración de capitales fue muy aguzada con la desaparición de tres mil cuatrocientas corporaciones (probablemente por fusiones y adquisiciones).

La revista Forbes (2014) divulgó que las dos mil empresas del *Global 2000* vienen de sesenta y dos países, en contraste con cuarenta y seis del ranking inaugural en 2003. En total, esas empresas recaudaron cerca de treinta y ocho billones de dólares americanos (US\$), tuvieron ganancias de tres billones de US\$, con activos por valor de ciento sesenta y un billones US\$ y un valor de mercado cuarenta y cuatro billones de US\$. Esas empresas emplean noventa millones de personas en todo el mun-

⁴ La capitalización de mercado, del inglés *Market capitalization* (también conocida como valor de mercado) es el precio de acción por el número de acciones en circulación. Empresas nacionales cotizadas son las empresas en el mercado interno listadas en las bolsas de valores del país al final del año. Las empresas listadas no incluyen a las empresas de inversión, fondos mutuos u otros vehículos de inversión colectiva (Banco Mundial). La capitalización de mercado es el valor de la empresa en un determinado momento. Como las bolsas de valores son muy volátiles, el valor de las empresas responde a esa volatilidad. Las IFRS fueron desarrolladas exactamente para considerar ese precio de las empresas registrado en la contabilidad. Y eso ha hecho a la Contabilidad esclava de esa volatilidad, como fue el caso de la crisis *subprime* (2007/8).

do. En 2003, año de inicio de la publicación de la *Global 2000*, los datos eran los siguientes: la lista incluye empresas de cuarenta y seis países, con una facturación total de dieciocho billones de US\$ (creció más del doble en once años), activos de sesenta y cinco billones de US\$ (casi el triple), las ganancias de cuatrocientos noventa y dos mil millones de dólares. Tales empresas emplearon un total de sesenta y tres millones de personas.

Decadencia de los conglomerados norteamericanos a partir de 1980

A pesar de los números crecientes en relación con la capitalización de mercado, ganancias exorbitantes y concentración de ingresos, los conglomerados multinacionales han ido declinando cada año. Los conglomerados multinacionales creados por los norteamericanos a finales del siglo XIX ocuparon todo el escenario económico del siglo XX, enraizados en una lógica de financiamiento basada en la captación de recursos junto a las bolsas de valores. Pero ello ya no parece funcionar en el siglo XXI.

Estudios hechos por Nepomuceno (2014), por Davis (2012), Davis y otros (1994) revelan profundas alteraciones o incluso el declive de ese tipo de estructura empresarial. La globalización provocó profundas alteraciones en el mapa geopolítico y en la Contabilidad. La reacomodación geopolítica, denominada por Nepomuceno (2014) como *mime-tismo* de las corporaciones transnacionales, muchas veces provocado por el excesivo *outsourcing* (tercerización) iniciado por los países asiáticos, provocó una erosión en la fuerza laboral de los Estados Unidos y en otros países desarrollados. El profesor J. R. Anderson y otros (2006) observan que:

Los trabajadores indios ganan un salario de entre el 10 y el 20% de lo que los empleados norteamericanos ganan por trabajo similar; un contador certificado puede ser contratado, incluidas las prestaciones, por algo en torno a los ocho US\$ por hora. Un gran número de empresas han decidido tomar el camino de la tercerización y han generado, literalmente, miles de contratos y

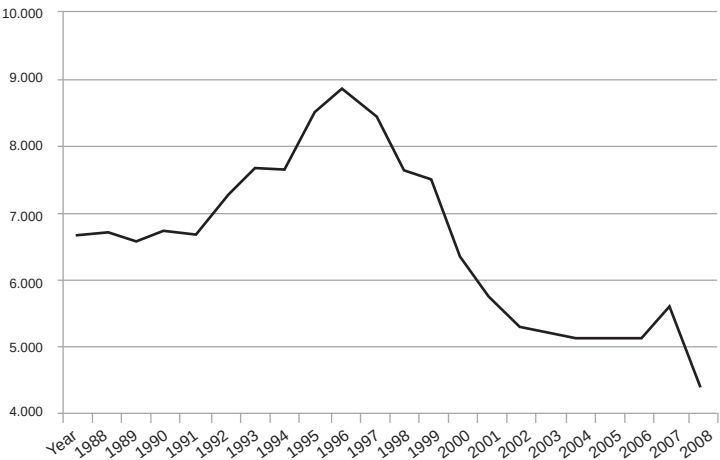
abierto una fuerte demanda, atrayendo grandes empresas como *Acenture*, IBM y EDS. *Acenture* emplea 10.000 profesionales en sus operaciones en la India [...] *GE-Capital International Services*, por ejemplo, emplea más de 15.000 indios en varias posiciones de finanzas, contabilidad y marketing, mientras que Morgan Stanley ha contratado un gran número de analistas financieros para observar a las compañías norteamericanas directo desde Bombay. (p. 2)

Esos cambios en el tablero de ajedrez de los conglomerados ha provocado rupturas en sus estructuras al punto de ponerlas en jaque (Davis afirma que hubo un colapso de las corporaciones estadounidenses tradicionales). Davis (2012: Abstract) hace la siguiente reflexión:

Durante la mayor parte del siglo XX, las corporaciones, verticalmente integradas, de propiedad de los accionistas, fueron los pilares centrales de la economía norteamericana con la producción de bienes y servicios, proporcionando empleo y oportunidades para el avance seguro, garantizando el bienestar social a los empleados y a sus dependientes, y ofreciendo un camino para la jubilación. Debido al éxito del movimiento "valor para el accionista" y la *Nikefication* generalizada de la economía norteamericana en relación a la generación pasada, mientras tanto las empresas listadas se volvieron menos concentradas, menos integradas, menos interconectadas en su cúpula, remunerando menos a los inversores medianos y menos prevalecientes desde la llegada del siglo XXI.

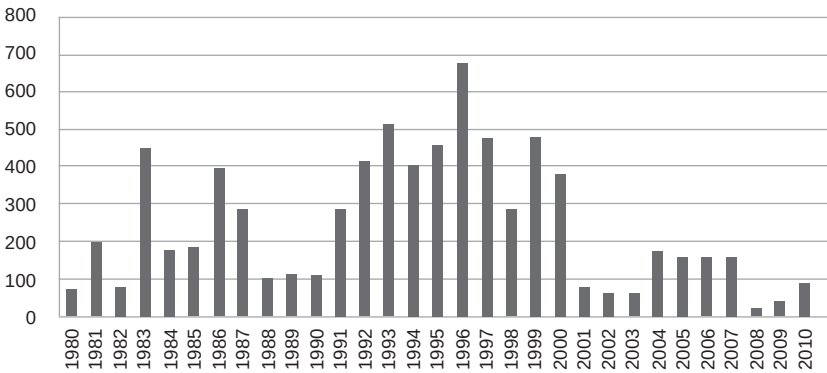
Y eso ha afectado la antigua forma de estructurar toda la cadena social norteamericana a partir del sistema de financiamiento de sus corporaciones por medio de la bolsa de valores. Lo que se constata es el fuerte declive de empresas listadas en bolsa, como revela la tabla 1.1 y los gráficos 1.1 y 1.2, elaborados por Gerald Davis (2012).

Gráfico 1.1 Compañías norteamericanas listadas en Bolsa, 1988-2010



Fuente: US corporations listed on domestic stock markets, 1988 – 2010, Davis, 2011)

Gráfico 1.2 Oferta inicial de precio por año en los Estados Unidos (1980 – 2010)



Fuente: Jay Ritter, University of Florida

Los dos gráficos muestran la dimensión de la vertiginosa caída tanto en el volumen de empresas listadas en bolsa, como de la reducción drástica de nuevos IPOs. La caída acentuada en el volumen de empresas listadas coincide con el desarrollo de nuevas estrategias contables para el mercado, basadas particularmente en el valor justo (valor de mercado), en una tentativa clara de crear nuevas maneras de incentivar al inversor, sobre todo al norteamericano, con ganancias artificialmente espectaculares.

Una consecuencia notable de los últimos años de turbulencia del mercado es que el número de compañías abiertas en los Estados Unidos de América cayó a partir de la mitad de 1997 y ha disminuido cada año a causa de la cantidad de fusiones y de desenlistamiento de las bolsas que han superado los IPOs cada año. Además, las empresas más conocidas por el público general, gobernadas bajo el capitalismo del accionista, violan la mayoría de las reglas básicas de gobernanza corporativa, dando a sus fundadores el derecho a los súper votos. Puede ser una exageración llamarle a esto muerte anunciada de las empresas listadas en bolsa en los Estados Unidos. Mientras tanto, es ciertamente sorprendente que estas nuevas empresas listadas sean negociadas en los mercados con una estructura de gobernanza feudal, no porque ellos necesiten fondos para comprar fábricas y expandir sus negocios, sino porque necesitan satisfacer a sus inversores iniciales y ejecutivos que quieren sacar y/o tener una moneda con la cual puedan hacer adquisiciones (Grifei, p. 14).

No quedan dudas de que el papel de las normas contables, sea en los Estados Unidos o en Europa, concuerdan con el intento de manutención del *status quo* de las estructuras verticales, denominadas corporaciones multinacionales. El poder discrecional, denominado por Davis como súper voto, tiene sus raíces en la permisividad de las normas que abandonaron la *fiabilidad* para encarnar la *relevancia*, aparentemente, en favor del inversor. La manipulación del juego financiero es permitida sin ninguna atadura, como fue el caso de la jugada acontecida en la crisis *subprime* denunciada por el documental cinematográfico *Inside Job*, dirigido por Charles Ferguson y premiado con el Oscar en 2010.

Estructura de las corporaciones listadas en bolsa en brasil

El mercado de capitales (mercado financiero) brasileño es formado por los mercados de acciones (bolsa de valores), mercado de títulos públicos, el mercado de depósitos, títulos y operaciones financieras comprometidas en los bancos, y el mercado de títulos de deuda privada (ex. cartera de los bancos). De acuerdo con el IBMEC (sitio de Internet), el mercado de capitales en Brasil avanzó mucho en la última década. La relación crédito privado/PIB saltó desde el 30% en el inicio de la década pasada a cerca del 50% en 2012.

El informe del IBMEC se afirma incluso que el potencial de crecimiento del mercado de capitales puede ser analizado según la cartera de aplicación de los inversores institucionales brasileños, que representaba en 2010 un monto de cerca de 1,5 billón de reales: 1) Títulos públicos – 40,9%; 2) Depósitos, títulos y operaciones financieras comprometidas en los bancos – 31,8%; 3) Mercados de acciones – 16,7%; y 4) Títulos de deuda privada – 7,7%.

Es decir, el mercado de acciones –específicamente en la composición del mercado financiero brasileño– no es tan expresivo, sobre todo si se compara con otros mercados, como el norteamericano. Por otro lado, en el número de empresas brasileñas listadas en bolsa, al ser comparado con el de otros países emergentes, se verifica que el acceso de empresas al mercado brasileño es significativamente inferior al verificado en otros países (datos de 2010): India – 5.122; Corea del Sul – 1.817; Hong Kong – 1.507; China – 2.364; México – 471; Indonesia – 442; Sudáfrica – 390; Brasil – 373.

Aunque la capitalización de mercado en BOVESPA (Bolsa de Valores de Sao Pablo) sea del orden de novecientos mil millones de dólares (2013)⁵, los IPOs (dinero nuevo) se han mantenido estables por años, lo que ha hecho que la bolsa brasileña no haya cambiado de lugar por décadas. Una de las directoras de la CVM, Luciana Dias, admitió que “el número de IPO (oferta pública inicial) ha disminuido cada año [...] De hecho, desde la crisis de 2008 hay más empresas pidiendo la cancelación del registro de compañía abierta que solicitando la apertura de

⁵ Fuente: World Federation of Exchanges members.

capital". "El brasileño no tiene cultura bursátil", declaró el presidente de la Apimec Rio, Carlos Antônio Magalhães⁶.

No obstante, las empresas listadas en la BOVESPA facturaron una suma de alrededor de 1,8 billones de reales⁷, es decir 37% del PIB de 2013 (4,84 billones de reales). Por lo tanto, la facturación de las empresas listadas en bolsa en Brasil no está tan lejos de lo que facturan las PME, cerca del 30%, conforme investigación de SEBRAE/FGV.

En síntesis, la falta de cultura bursátil en Brasil ha hecho que la BOVESPA no haya cambiado de lugar en la última década (ver tabla 1.1).

Tabla 1. Número de compañías con acciones negociadas en bolsa, comparado en siete economías representativas (2004 – 2014)

Año	Brasil	Australia	Canadá	China	México	UK	USA	TOTAL
2004	357	1.515	3.597	1.384	152	2.486	5.231	14.722
2005	381	1.643	3.721	1.387	151	2.759	5.143	15.185
2006	392	1.751	3.790	1.440	131	2.913	5.133	15.550
2007	442	1.913	3.881	1.530	125	2.588	5.130	15.609
2008	432	1.824	3.839	1.604	125	2.584	5.603	16.011
2009	377	1.882	3.761	1.700	125	2.179	4.401	14.425
2010	373	1.913	3.805	2.063	130	2.056	4.279	14.619
2011	366	1.922	3.932	2.342	128	2.001	4.171	14.862
2012	353	1.959	3.876	2.494	131	2.179	4.102	15.094
2013	363	2.055	3.886	2.499	143	-	5.008	13.954
2014	361	2.048	3.873	2.532	143	-	5.035	13.992

Fuente: CVM, Bloomberg, World Bank y World Federation of Exchanges members.

⁶ Entrevista concedida a *Brasil Econômico*, en 14/11/2013, con el título *Bovespa sofre caída en número de empresas listadas*, http://brasileconomico.ig.com.br/ultimas-noticias/bovespa-sofre-queda-em-numero-de-empresas-listadas_137150.html, accedido el 21/01/2015.

⁷ Fuente: Valor Económico: ¿el costo de ser una compañía abierta es relevante? (03/01/2013). <http://www.valor.com.br/valor-investe/o-estrategista/2957362/o-custo-de-ser-uma-empresa-aberta-e-relevante> accedido el 24/01/2015.

Así, es posible afirmar que las IFRS, en el caso brasileño, fueron gestadas para atender apenas a un poco más de trescientas empresas listadas en la BOVESPA.

Estructura de las PME – pequeñas y medianas empresas⁸

Se estima que las PME son más del 95% de todas las empresas del mundo y son responsables por entre 60 y 70% de los puestos de trabajo en la mayoría de países de la OCDE (K. Sriram Raju, internet; Informe OCDE, 2000). También la ONU lo concluye al constatar que:

Las PME forman la espina dorsal del sector privado, reuniendo a más del 90 por ciento de las empresas en el mundo y son responsables por entre el 50 al 60 por ciento del empleo. Las PME involucradas en manufactura alcanzan entre el 40 y el 80 por ciento del empleo industrial (UNIDO, 2000:3).

El informe del IFC/Banco Mundial (2010) muestra lo siguiente acerca de las PME:

En las 132 economías investigadas, existen 125 millones de PME formales, de las cuales 89 millones operan en mercados emergentes. Estos resultados concuerdan con un estudio reciente publicado por la IFC y McKinsey & Company en 2010, "Two trillion and counting", que descubrió que existen formalmente entre 80 y 100 millones de PME en mercados emergentes [...] las PME formales emplean a más de un tercio del total de la población, contribuyendo con cerca del 33 por ciento del empleo en las economías en desarrollo [...] el empleo es impulsado principalmente en China, donde formalmente las PME responden por el 80 por ciento del empleo total. (p. 2)

⁸ No hubo interés en definir los conceptos que determinan a las empresas micro, pequeñas y medianas. Cada país establece condiciones diferentes para conceptualizarlas: volumen de ventas, número de empleados, etc. En realidad, el mayor interés en este trabajo es el de diferenciarlas de las grandes corporaciones, listadas o no en bolsas.

La página del Ministerio de Comercio de China informa que el registro de PME, en dicho país, sobrepasó la cifra de 4,3 millones y que estas contribuyeron con el 58,5 por ciento del PIB, 50 por ciento de los recaudos fiscales, 68 por ciento de las exportaciones y 75 por ciento de los nuevos puestos de trabajo cada año. Las PME representan el 99 por ciento de las empresas registradas en China y su producción durante el período de enero a septiembre de 2010 es igual al 60 por ciento del producto interno bruto del país (PIB), según dijo el ministro de Industria y Tecnología de la Información, Li Yizhong.

En el Reino Unido (UK), la información divulgada por el *Financial Times* es similar a la de China. Los articulistas del *Financial Times*, David Davis y John McFall, en 21/07/2013, hacen la siguiente afirmación:

Hay 4,8 millones de PME en el Reino Unido, y estas emplean al 60 por ciento de la fuerza laboral y contribuyen con el 50 por ciento del PIB. Es en esas empresas, no en la FTSE 100 gigantes (bolsa inglesa), que se crean más nuevos puestos de trabajo. Con mejores condiciones de acceso al financiamiento estas podrían crear otros dos millones de puestos de trabajo en todo el Reino Unido.

En Canadá, la presencia de las PME también es muy importante. Sarah Dimick (2013), del *Research Associate Technology and Innovation*, afirma que “no es ningún secreto que la economía de Canadá depende de las PME. De acuerdo con el *Statistics Canada*, las PME no-agrícolas responden por el 54,2 por ciento del PIB canadiense. Ciertamente, las PME contribuyen con la mayoría del PIB en 10 de los 14 sectores canadienses”.

En los Estados Unidos, de acuerdo con el *Statistic of U.S. Business*, hay cerca de 27,7 millones de empresas que facturan cerca de 30,7 billones de dólares (2007). De ese total de empresas, apenas 18,3 mil empresas poseen más de 500 empleados (consideradas grandes empresas). Estas facturan solas 18,3 billones de dólares (59,6%), y los restantes 12,4 billones de dólares (40,41%) son facturados por las PME (datos de 2007, conforme *Table 2b. Employment Size of Employer and Nonemployer Firms*). Por lo tanto, particularmente en el caso norteamericano,

hay una fuerte concentración de las ventas en un número muy pequeño de corporaciones que poseen un volumen elevado de empleados.

Es decir, con certeza, que son las PME las que mueven la economía mundial, con raras excepciones, como es el caso norteamericano. No son las grandes corporaciones transnacionales las que nutren la economía de los países, sino las PME (aunque las corporaciones logren “girar” grandes cuantías en las bolsas de valores, sin agregar muchas veces ningún valor real al patrimonio de las empresas).

Ciertamente las corporaciones transnacionales poseen mucha más penetración en el seno de la sociedad y determinan más intensamente los intereses económico-sociales por presión y por imposición de reglas establecidas en su favor. Danny Leung and Luke Rispoli (2011), en estudios hechos sobre las PME en Canadá y Estados Unidos también realizan afirmaciones en ese sentido:

La visibilidad de las grandes corporaciones es muy superior a la de las pequeñas y Medianas empresas por una serie de razones. Las grandes empresas son más propensas a tener campañas de publicidad extensiva. Éstas patrocinan grandes eventos culturales y deportivos. Muchas que están listadas en bolsas de valores son cubiertas por correctoras, y una vez que una gran empresa puede ser responsable por una parte substancial del empleo en algunas áreas geográficas, cierres, despidos o contrataciones en grandes empresas, muchas veces son de interés periodístico. (p. 7)

Las PME en Brasil

De acuerdo con el IBGE (2010:32) en 2010, del total de empresas, 88,5% eran microempresas, 9,9% eran empresas pequeñas, 1,3% eran medianas y 0,3% eran grandes. A pesar del predominio de las microempresas en la estructura productiva brasileña, las grandes empresas presentaron las mayores participaciones en las variables analizadas: personal ocupado total (35,6%), personal ocupado asalariado (42,9%) y salarios y otras remuneraciones (58,0%), conforme informaciones presentadas en la tabla 1.2.

Tabla 2. Empresas, personal ocupado total y asalariados en Brazil, 2010

Tamaño de la empresa	Empresas		Personal ocupado				Salarios y otras remuneraciones (1000 R\$)	
	Absoluto	Relativo %	Total		Asalariado		Absoluto	Relativo %
			Absoluto	Relativo %	Absoluto	Relativo %		
Total	4.599.880	100,0	37.272.536	100,0	30.841.801	100,0	566.298.706	100,0
Micro	4.080.168	88,5	9.914.335	26,5	4.497.579	14,6	50.058.661	8,8
Pequeñas	446.884	9,9	8.309.365	22,3	7.433.850	24,1	92.785.129	16,4
Medianas	60.111	1,3	5.798.743	15,6	5.685.412	18,4	95.002.272	16,8
Grandes	12.717	0,3	13.250.093	35,6	13.224.960	42,9	328.452.643	58,0
2011	366	1.922	3.932	2.342	128	2.001	4.171	14.862
2012	353	1.959	3.876	2.494	131	2.179	4.102	15.094
2013	363	2.055	3.886	2.499	143	-	5.008	13.954
2014	361	2.048	3.873	2.532	143	-	5.035	13.992

Fuente: Empresas, personal ocupado total y asalariado, y salarios y otras remuneraciones, según el tamaño de la empresa - Brasil - 2010, IBGE (tabla 5).

Contribución de las PME al PIB brasileño

Como se afirmó antes, las estadísticas en el mundo entero muestran que las PME son absolutamente predominantes en la economía, y que ellas tienen gran peso en la conformación del PIB y en la oferta de empleos.

En Brasil, de acuerdo con la investigación contratada por el SEBRAE/FGV, los pequeños negocios representan más de un cuarto del Producto Interno Bruto (PIB) brasileño. Juntas, las cerca de nueve millones⁹ de micro y pequeñas empresas en el país representan el 27% del PIB, un resultado que viene creciendo en los últimos años.

Contribución de las PME a las exportaciones brasileñas

Las PME ligadas a la exportación son empresas que sufren algún tipo de impacto de información contable internacional. Aunque no estén obligadas a divulgar sus informaciones financieras, están sujetas a las oscilaciones de los mercados internacionales, por tanto, pueden estar sujetas a los vaivenes de los mercados internacionales. Esas PME pueden ser tocadas de alguna forma por las IFRS, porque son afectadas por transacciones comerciales internacionales. De este modo, es necesario saber cuántas PME brasileñas participan de ese mercado.

Brasil posee cerca de 4,5 millones de PME (99,7% del total de empresas), conforme a la tabla 1.2. De ese total de PME, apenas 14.728 PME hacen algún tipo de exportación (tabla 1.3), según la Secretaría de Comercio Exterior-SECEX (2013). Por lo tanto, el total de PME que lidia con exportaciones es ínfimo. Es decir que la aplastante mayoría de PME produce para el mercado interno, generando ingresos y empleo para los brasileños. Y para ese tipo de empresas las IFRS, de tipo global, son irrelevantes, pues son normas que tratan sobre informaciones financieras con “contaminación” de los mercados internacionales.

⁹ Los datos estadísticos sobre la cantidad de micro y pequeñas empresas, presentados en la investigación de SEBRAE/FGV, dan cuenta de casi nueve millones de empresas en 2014, cuando en verdad en la encuesta del IBGE (2012) las micro y pequeñas empresas no pasan de cinco millones. En el sitio web *empresômetro*, del IBPT, se habla de más de diecisiete millones de empresas activas en Brasil en 2014.

Por otro lado, de las 12.717 (0,3%) grandes empresas existentes en Brasil, 6.680 (53%) exportan el equivalente a doscientos treinta y dos mil millones de dólares (96%). Es decir, la mayoría de las grandes empresas brasileñas son exportadoras y tienen que ver de alguna forma con las IFRS.

Tabla 3. Total de empresas exportadoras (Brasil), por tamaño (2013)

		Nº de Empresas	US\$ FOB
Total General		21.814	242.178.649.273
1	Micro Empresa	4.106	196.521.652
2	Pequeña Empresa	5.076	1.569.020.683
3	Mediana Empresa	5.546	7.905.567.267
4	Grande Empresa	6.680	232.222.946.955
5	Persona Física	401	284.582.998
0	Tamaño no definido	5	9.718

Fuente: SECEX (2013)

La Torre de Babel de las normas contables

La relevancia de las corporaciones, aunque en decadencia, y de las PME es notoria. Entretanto sus estructuras, sus actuaciones y sobre todo la definición de sus capitales, son muy diferentes. Ambas poseen fuertes influencias culturales que ya han sido estudiadas por numerosos investigadores. La diversidad o pluralidad estructural de esas empresas impone, por otro lado, constituciones contables diferentes. Incluso con el advenimiento de las IFRS, todos los países de alguna manera, aún mantienen instrumentos contables tradicionales, sea en su forma o en su esencia.

La estratégica tentativa de convergencia de los conceptos contables, adoptada por organismos de representación profesional, hizo que las normas contables en cada país, pretendidas de “universales” (contradictorio), fueran “travestidas” de IFRS. Sin embargo, se conservaron

conceptos contables con raíces culturales, sedimentadas a lo largo de la formación cultural contable (Belkaoui, 1995, 1996). Por lo tanto las IFRS, originarias del IASB/FASB aún no existen en ningún país, ni incluso en Australia en donde las IFRS están adoptadas por decreto.

En ese sentido, estructuras corporativas grandes y pequeñas, PME y otros tipos de empresas, van a exigir siempre estructuras contables diferentes y particulares. Eso ha hecho que las normas contables se transformen en verdaderas torres de Babel, con sus particularidades y excepciones, contrario a lo que imaginaban o pretendían los organismos profesionales contables. La diversidad de estructuras empresariales no permite y jamás permitirá la unificación del lenguaje contable en un sólo concepto (Sunder, 2013).

La riqueza de la construcción contable, en niveles culturales, es lo que le da solidez comparativa. Contaminar la información contable con variaciones de cambio, variaciones de tasas de interés, variaciones inflacionarias, sobre todo entre países pobres y ricos, como señaló el profesor José Luis Cea (2013), es un contrasentido absurdo y que no cabe; es un mito.

La Contabilidad no fue preparada, si es que eso es posible, para absorber todos esos conceptos genuinamente económicos. El impacto de esas variables en la información contable es realmente temerario para la noción conceptual de liquidez, de resultabilidad, de estabilidad, de elasticidad, de economicidad y de invulnerabilidad (Lopes de Sá, 1992).

Conclusiones

No se puede negar la relevancia de los conglomerados multinacionales para al escenario económico globalizado actual. No obstante, tampoco se puede omitir la participación activa de las PME, con sus estructuras diversificadas por todas las sociedades, en todos los países. Incluso en Brasil, la fuerza económica de grandes corporaciones y de PME es equivalente, respecto al PIB.

Sin embargo, la gran excepción se da en los Estados Unidos, donde pocas corporaciones concentran una gran cantidad de recaudos y de mano de obra, lo que reduce significativamente el papel de las PME en

ese escenario doméstico. Eso se ha mostrado como una debilidad de la estructura empresarial, al punto que Davis prevé la extinción de ese tipo de corporaciones, que fue frenético y sustentó el sueño americano durante todo el siglo XX.

La ruina de ese tipo de estructura de conglomerado, cada vez más verticalizado, puede ser asociada a la búsqueda de nuevas alternativas de manutención del *status quo* de los inversores por medio de seductoras informaciones financieras (contables). Informar ganancias y revitalizar los valores del balance patrimonial, por medio del concepto artificial de *fair value* (valor justo) pasó a ser crucial. Las informaciones contables pasaron a ser informaciones financieras (sistema de informaciones) en las que gráficos, tablas y fotos ejercen el arte de seducción a los inversores.

No obstante, paralelamente a lo que se ha percibido, es la absoluta falta de competitividad de esas estructuras lo que, por medio de fusiones y adquisiciones insanas, aún ha conseguido resultados que ya no son tan interesantes para los inversores, en la medida en que el juego cada vez más se concentra en el terreno de la productividad (asiática).

De otra parte, las IFRS originarias (IASB/FASB) tampoco son completamente aplicadas porque: 1) cuando son adoptadas por las corporaciones financieras y no-financieras, son adaptadas/ajustadas conforme a sus conveniencias (lobbies políticos) o con alteración de la propia norma (crisis *subprime*, Banco Alemán), o con la adopción de normas locales (restringidas a cada país); 2) esa tentativa de convergencia promovida por los países emergentes, ha generado impactos económicos y financieros a sus empresas (Jose Luiz Cea, 2013); 3) la contaminación de las PME por las IFRS, aún poco implementadas en los países, puede generar conflictos de intereses, puesto que la formación de las PME en los diversos países posee características, principios y formación cultural diferentes (Gray, 1988; Mcweeney, 2000); 4) la dimensión de las PME en el mundo, así como sus diversidades culturales, no permiten la imposición de reglas contables universales. Las normas contables no son neutras (George Kapaya, 1999). Es una ligereza intentar establecer una comunicación artificial contable (un lenguaje falso y descarado) para todas las PME del planeta. Es el intento de destrucción de las ini-

ciativas, de la explosión de la creatividad, de la individualidad expresiva, además de relegar la ciencia contable al ostracismo, con la pérdida de eso máspreciado que tenía: su autonomía científica.

En conclusión, en respuesta al cuestionamiento inicial: ¿IFRS para quién? *Rigurosamente, para nadie.*

Referencias

- ANDERSON, J. R. And VITA, R. N. The Offshoring of Accounting and Finance: Where it's Been and Where it's Going. *International Business & Economics Research Journal* – October 2006. V. 5, nº 10.
- BELKAOUI, A. *The Cultural Shaping of Accounting*. London: Quorum Books, 1995.
- BELKAOUI, A. *Accounting, la Multiparadigmatic Science*. London: Quorum Bools, 1996.
- BIONDI, Y. et al. *Conceptual Issues in Financial Reporting*. 2011. <http://ssrn.com/abstract=1854545>, acceso en 20/01/2015.
- BURLAND, A.; COLLACE, B. Normalisation comptable internationale: le retour du politique ? *Comptabilité – Contrôle – Audit / Tome 16 – Volume 3 – Décembre 2010* (p. 153 à 176). Disponible au : http://basepub.dauphine.fr/bitstream/handle/123456789/7514/calb36Tome16_Volume_diciembre_7.pdf?sequence=1, acceso en 15/02/2013.
- CEA, J. L. La utopía contable al desnudo: ni información de alta calidad, ni intrínsecamente comparable, ni suficiente ni adecuada para la toma de decisiones de inversión financiera. *Revista Visión Contable*, N° 11. Enero-diciembre de 2013.
- COLLINS, S. The great IFRS debate. 2010. <http://www.accountingweb.co.uk/topic/financial-reporting/great-ifrs-debate/441847>, acceso en 15/01/2015
- DAVIS, G. F. Re-imagining the corporation. American Sociological Association annual meetings: “Real Utopias” DRAFT, April 24, 2012.
- DAVIS, G. F.; DIEKMANN, K. A.; TINSLEY, C. H. The Decline and Fall of the Conglomerate Firm in the 1980s: The Deinstitutionalization of an Organizational Form. *American Sociological Review*, Vol. 59, No. 4. (Aug., 1994), pp. 547-570.

- DAVIS, D.; MCFALL, J. Diversify the sources of lending for the UK's small business. *Financial Times*, 21/07/2013. <http://www.ft.com/cms/s/0/acb-89d4c-efcd-11e2-a237-00144feabdc0.html#axzz3PQ3Mtl25>, acceso en 21/01/2015
- DIMICK, S. Three Lessons for SMEs Adopting Technology. 2013. The Conference Board of Canada. http://www.conferenceboard.ca/commentaries/technologyinnovation/default/13-12-09/three_lessons_for_smes_adopting_technology.aspx, acceso en 21/01/2015.
- FEARNLEY, S. and SUNDER, S. Global Accounting Rules – an unfeasible aim. *Financial Times*: June 3, 2012.
- FINCH, N. Testing the theory of cultural influence on international accounting practice. *Academy of Accounting and financial Studies*, Volume 12, Number 1, Jacksonville, 2007.
- FORBES 2008. The World's Largest Companies: China Takes Over The Top Three Spots. 05/07/2014. <http://www.forbes.com/sites/liyan-chen/2014/05/07/the-worlds-largest-companies-china-takes-over-the-top-three-spots/>, acceso el 27/01/2015.
- GIL, J. M. Expectativas sobre el desarrollo de la escuela critica en contabilidad en el marco de la diseminación de las NIIF. *Revista Lúmina* N° 14, p. 8, 2013. Universidad de Manizales, Colombia.
- GORNIK-TOMASZEWSKI, Sylwia; SHOWERMAN, Steven. IFRS in the United States: Challenges and Opportunities. *Review of Business*, Spring 2010, Vol. 30 Issue 2, p. 59.
- GRAY, S. J. Towards a Theory of Cultural Influence on the Development of Accounting Systems Internationally. *ABACUS*, v. 24, n 1, 1988.
- GRAY, S. J. and RADEBAUGH, L. H. *International Accounting and Multinational Enterprise*. Third Edition. New York: John Wiley & Sons. Inc., 1993.
- IBGE-INSTITUTO BRASILEÑO DE GEOGRAFIA y ESTATÍSTICA. *Estatísticas del Cadastro Central de Empresas*. 2010, p. 32.
- INSTITUTO IBMEC-INSTITUTO BRASILEIRO DE MERCADO DE CAPITAIS. *Potencial de crescimento: inversores institucionais*. <http://ibmeclabrpmcom.com.br/>, acceso el 22/01/2015.
- KAPAYA, G. International Harmonization of Accounting – la case of harmonization for ‘us’ and standardization for ‘you’? (Paper synopsis). *Critical Perspective on Accounting Conference*. N. Y., 1999.

- LEUNG, D. and RISPOLI, L. The Contribution of Small and Medium-sized Businesses to Gross Domestic Product: la Canada–United States Comparison. 2011. Economic Analysis (EA) Research Paper Series. <http://www.statcan.gc.ca/pub/11f0027m/11f0027m2011070-eng.pdf>, acceso en 21/01/2015.
- MCWEENEY, B. The fallacy of national culture identification. 6th Interdisciplinary Perspective on Accounting Conference Manchester, 9-12 July, 2000.
- MINISTRY OF COMMERCE PEOPLE'S REPUBLIC OF CHINA. Small and medium-size enterprises. 2010. <http://english.mofcom.gov.cn/aarticle/zm/201205/20120508136044.html>, acceso en 21/01/2015.
- NEPOMUCENO, V. Contabilidade Internacional. Curitiba: Juruá Editora, 2014.
- NOBES, C. The survival of international differences under IFRS: towards la research agenda. *Accounting and Business Research*. V. 36, issue 3. 2006.
- OECD-ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT. Small and Medium-sized Enterprises: Local Strength, Global Reach. 2000. <http://www.oecd.org/regional/leed/1918307.pdf>, acceso en 19/01/2015.
- SÁ, A. L. Teoria Geral do Conhecimento Contábil. Belo Horizonte: IPA-UNA, 1992.
- SECEX-SECRETARIA DE COMÉRCIO EXTERIOR. Exportación por porte de empresa 2013-12, Resumo. <http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=4577&refr=608>, acceso en 21/01/2015.
- SUNDER Shyam. IFRS Monopoly: The Pied Piper of Financial Reporting. 2011. <http://ssrn.com/abstract=1763311>.
- YU, X. Lobbying Activity on International Accounting Standard: an examination of lobbying behavior on macro hedging treatment. 2006. Disponível in: <http://edissertations.nottingham.ac.uk/358/1/chrisdissertation.pdf>, acceso en 27/01/2015.
- ZEFF, S. A. Political Lobbying on Proposed Standards: la challenge the IASB. *Accounting Horizons*, Vol. 16, nº 1, March 2002 (pp. 43-54). Disponível in: <http://www.ruf.rice.edu/~sazeff/PDF/March%202002%20Horizons.pdf>, acceso en 28/01/2015.
- ZÜLCH, H.; HOFMAN, S. Lobbying on Accounting Standard Setting in la Parliamentary Environment – la qualitative approach. HHL Working Paper, nº 94, 2010. Disponível in www.hhl.de/publications, acceso en 27/01/2.