



 **realidad
económica**

Nº 342 · AÑO 51

16 de agosto al 30 de septiembre de 2021

ISSN 0325-1926

Páginas 71 a 96

SISTEMA FINANCIERO

Cambios contables mundiales, valoración y servicios importados: América Latina 2000-2015

Katiuska King*

* Economista. Doctora en Estudios sobre Desarrollo de la Universidad del País Vasco (UPV). Docente a tiempo completo de la Universidad Central del Ecuador (UCE). Instituto Hegoa - Universidad del País Vasco (UPV/EHU), Avda. Lehendakaria Agirre, 81 48015 Bilbao, España. katiuska.king@gmail.com

RECEPCIÓN DEL ARTÍCULO: mayo de 2021

ACEPTACIÓN: julio de 2021



Resumen

Este artículo investiga la relación entre las nuevas reglas contables realizadas a nivel mundial y los flujos financieros ilícitos (FFI). Se centra en la implementación de las nuevas normas internacionales de información financiera (NIIF) en los países de América Latina. Dada la importancia de los temas contables en las operaciones de multinacionales, que a su vez inciden en los flujos financieros ilícitos, se estudian los cambios producidos en las cuentas de servicios importados en la balanza de pagos. Las nuevas normas contables tuvieron repercusión económica en los otros servicios empresariales de la balanza de servicios que se incrementaron de forma sustancial en casi todos los países. Esto incide en el saldo de la balanza de servicios y la cuenta corriente de la balanza de pagos. La implementación acrítica de estas normas incluso para las pymes benefició a las grandes empresas y perjudicó las cuentas externas de los países latinoamericanos, lo que favorece los FFI y empeora la restricción externa.

Palabras clave: Normas contables - Flujos financieros ilícitos - Valoración - Comercio de servicios - Restricción externa

Abstract

Global accounting changes, valuation and imported services: Latin America 2000-2015

This article investigates the relationship between new accounting rules made worldwide and illicit financial flows (IFF). It focuses on the implementation of the International Financial Reporting Standards, called IFRS in Latin American countries. Given the importance of accounting issues in multinational operations, which in turn affect illicit financial flows, changes in imported services accounts in the balance of payments are studied. The new accounting standards had an economic impact on the other business services in the balance of services that increased substantially in almost all countries. This affects the balance of services and the current account of the balance of payments. Uncritical implementation of these standards even for SMEs benefited large companies and harmed the external accounts of Latin American countries, favoring FFIs and worsening external constraints.

Keywords: Accounting standards - Illicit financial flows - Valuation - Trade in services - External restriction

1. Introducción

La crisis económica mundial de 2008 impulsó cambios en la arquitectura mundial cuyo eje central fue la estabilidad del sistema financiero. En ese marco se fortalecieron instituciones que antes tenían un rol de encuentro, discusión e intercambio de experiencias a instancias internacionales definidoras de normas y estándares a nivel global en varios ámbitos económicos. Este artículo se interesa por los cambios impulsados, a raíz de esta nueva arquitectura institucional en materia contable con incidencia para América Latina en lo que se denomina flujos financieros ilícitos (FFI).

Los FFI se pueden definir como “movimientos transfronterizos de dinero que han sido ilegalmente obtenidos, transferidos o usados” (Kar y Cartwright-Smith, 2008, p. iv; TJN, 2015). Dentro de los FFI, el principal componente se refiere a la evasión y elusión de impuestos por parte de las empresas multinacionales (EMN), seguido por las actividades ilegales y la corrupción (Kar y Spanjers, 2015, p. 11). Los flujos financieros ilícitos se enmarcan en un concepto más amplio que el de fuga de capitales ya que son ilegalidades como corrupción, lavado de dinero proveniente del narcotráfico y de otras actividades fuera de la ley, evasión de impuestos e ilicitudes como la elusión de impuestos.

En los temas contables, se impulsaron nuevas normas de contabilidad bajo el paraguas de las normas internacionales de información financiera (NIIF). Uno de los problemas encontrados en la crisis de 2008 fue la falta de transparencia en los balances de las instituciones financieras, en parte porque luego de lo sucedido con la empresa estadounidense Enron, el Consejo de Normas de Contabilidad Financiera (FASB) procuró dificultar las normas contables que permitían mantener cuentas fuera del balance. Sin embargo, en 2003, los reguladores financieros permitieron a las instituciones financieras esta práctica para el cálculo del capital regulatorio (FCIC, 2011, p. 114). En este tema jugaba tanto la valoración de los créditos como

de las viviendas que hacían de colateral y que luego terminarían desinflando la burbuja inmobiliaria (FCIC, 2011, p. 187).

Las normas contables se venían discutiendo antes de la crisis y se refieren principalmente a la contabilidad de las empresas y los principios que permiten la valoración de las cuentas. Sin embargo, en los servicios la posibilidad de utilizar un objeto comparable o principio de plena competencia, como en el caso de bienes, resulta más complejo y podrían existir componentes subjetivos.

Cuando se analiza la evasión y elusión tributaria, el tema de los servicios resulta clave y entre estos se encuentra el pago de regalías por el uso de activos intangibles, de los cuales una empresa multinacional dispone y la caracteriza. Estos activos intangibles y el respectivo pago de regalías pueden tener valores de conveniencia en las ingenierías financieras de las multinacionales.

En ese marco, este artículo busca describir, analizar y comparar cómo los países de América Latina asumieron estas nuevas reglas globales, y discutir algunos de sus resultados económicos en variables claves para los FFI que pueden afectar la restricción externa. Esta última entendida como la limitación de contar con divisas en el sector externo para impulsar procesos de cambio estructural a través de políticas internas, que también limita los esfuerzos de crecimiento y desarrollo en el largo plazo de las economías periféricas (Pérez-Caldentey, 2015, p. 61).

La hipótesis planteada es que la aplicación de las nuevas normas contables y financieras generó un deterioro de la balanza de servicios, principalmente en los cargos por uso de propiedad intelectual y en países con mayor presencia de inversión extranjera directa (IED), lo que facilitó la existencia de los FFI.

El enfoque metodológico de este artículo es explicativo e inferencial, parte de conocer las transformaciones institucionales en materia contable ocurridas luego de la crisis de 2008; calcula y resume indicadores de implementación de los cambios contables promovidos por la nueva institucionalidad, analiza el enfoque general de los mismos y estudia los efectos en la importación de servicios en los países de

América Latina luego de estos cambios¹. En la información utilizada, la unidad de análisis hace referencia a los países y la fuente de información utilizada para la implementación de las normas NIIF proviene de la Fundación IFRS (2016, 2017) que recopila el alcance de estas normas por países.

El artículo está organizado en seis partes: la primera, en la que nos encontramos, que introduce el tema y establece los elementos metodológicos; la segunda que presenta el enfoque teórico de economía política internacional aplicado; la tercera sección define el marco conceptual de los flujos financieros ilícitos con énfasis en los servicios. La cuarta parte realiza un recorrido institucional, detalla y resume la implementación de las normativas contables en la región. Luego, en la quinta parte, se verifica la hipótesis a través de los cambios en los servicios importados de acuerdo con la balanza de servicios por países y se discute dicha implementación en la región. Finalmente, se concluye.

2. Marco teórico

La economía política internacional mantiene como categorías clásicas a la liberal, mercantilista y estructuralista. Como categorías contemporáneas plantea, por un lado, los enfoques puramente internacionales a los centrados en explicaciones domésticas, mientras que, por el otro, los que se basan en instituciones o se centran en la sociedad, con combinaciones entre ellas (Frieden y Lake, 2000, p. 17). Para Keohane (2009, p. 40) la economía política internacional contemporánea se ha enfocado en temas específicos y ha ganado en rigurosidad pero carece de una “interpretación sintética del cambio”.

La perspectiva liberal reivindica las ventajas del mercado y de la globalización a través del libre comercio, la apertura de la cuenta de capitales y la reducción de las regulaciones estatales. En cambio, la perspectiva mercantilista no tiene esta visión idealista del mercado y no lo considera un fin en sí mismo, sino un medio

¹ Se intentó realizar un estudio de caso de una EMN o empresa que cotice en bolsa, sin embargo no se logró obtener la información de estados financieros con las dos normas ya que la información tiene sigilo tributario y no es de acceso público según la AFIP.

en la búsqueda de los intereses de la sociedad y el Estado, entre los que se incluyen la riqueza, las estructuras de poder y las instituciones. Por otro lado, la perspectiva estructuralista analiza las distintas manifestaciones de la estructura económica internacional en categorías sociales y de países, así como de los juegos de poder para mantener el *statu quo*.

La ventaja de esta última perspectiva es que permite entender las restricciones de los países latinoamericanos por la estructura de la economía internacional con exponentes como Raúl Prebisch, André Gunder Frank, Celso Furtado y Theotonio dos Santos.

El presente artículo utiliza como enfoque teórico al pensamiento estructuralista que identifica al:

rezago tecnológico, la restricción externa, la desigualdad, la heterogeneidad estructural, la inestabilidad (volatilidad real) y la economía política de las relaciones de dependencia y de poder articuladas bajo el binomio centro-periferia, entre otros, como obstáculos estructurales al desarrollo económico y social de la región. (Pérez-Caldentey, 2015, pp. 19-20)

Este artículo se interesa por los efectos de los cambios internacionales en materia contable y por cómo son asumidos por los países latinoamericanos que, si bien participan de instancias de discusión, no tienen posibilidad de influencia en la toma de decisiones. Los niveles de análisis y las categorías de economía política internacional consideradas en este artículo son a nivel global, las instituciones definidoras de estándares –en este caso la Junta de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB) y las empresas multinacionales–; a nivel inter-Estados, los grupos G y los mercados donde operan las EMN; y a nivel estatal, la implementación de estándares por parte de las autoridades u otras instancias en los países latinoamericanos.

Se busca analizar el poder estructural de los cambios, siguiendo la premisa de Strange (1994, p. 25) para un análisis significativo de la economía política internacional. Actores no estatales ejercen poder y autoridad y ésta “ha pasado a ser reconocida libremente por aquellos que se les someten” (2001, p. 33).

El cambio en las normas, como ya se mencionó, puede incluir un componente de subjetividad que es posible de ser aprovechado por las empresas multinacionales sobre todo en los servicios. En este sentido es preciso analizar las cuentas externas de servicios importados, diferenciar resultados para aquellos países con mayor presencia de inversión extranjera directa y por ende, de empresas multinacionales. Tal como lo mencionan Lall y Streeten (1977), la IED se compone de maquinaria o activos intangibles que pueden ser capitalizables mediante el *know how* o *goodwill*, y la valoración de estos activos “puede ser algo arbitraria” (p. 56).

Este artículo, por tanto, parte del marco conceptual de los FFI que será analizado en la siguiente sección para pensar cómo los cambios institucionales y las modificaciones a las normas contables y financieras influyen en los FFI.

3. Marco conceptual de los FFI

La definición de FFI utilizada en esta investigación incluye la evasión y elusión de impuestos practicada por las empresas multinacionales, así como los recursos provenientes de corrupción y actividades como trata de personas, narcotráfico, venta ilegal de armas, entre otras. Los FFI son movimientos transfronterizos que se mimetizan mediante entidades e instrumentos financieros legales y que en algún momento se vuelven opacos.

En uno de los primeros informes sobre guaridas financieras y lavado de dinero, Blum et al. (1998, pp. 21-22) describen cómo los instrumentos a través de los cuales las empresas transnacionales realizan sus operaciones también pueden ser usados por criminales para transferir recursos provenientes de actividades ilegales como facturaciones fraudulentas, operaciones inmobiliarias que se revierten, estafas garantizadas, negociaciones cruzadas y esquemas bancarios subterráneos.

Las empresas transnacionales, para aumentar sus ganancias, aprovechan los beneficios que cada país les ofrece en términos tributarios y los combinan con instrumentos legales, como vehículos con propósito especial, y jurisdicciones, como los denominados paraísos fiscales que proveen opacidad a sus transacciones. Además de los precios de transferencia, la valoración de los servicios es otro de los

instrumentos que pueden ser utilizados a conveniencia de empresas y también de instituciones financieras.

Los servicios, a diferencia de los bienes, no siempre tienen unidades de medida iguales ni formas exactas de comparar unos con otros. Por tanto, presentan características que permiten cierto grado de subjetividad y que se justifican, por ejemplo, a través de valoraciones de negocios en marcha. Estas valoraciones cuentan con algunas metodologías: desde valores contables, valores de mercado, hasta proyecciones (Serrano, 2000); en estas últimas se pueden utilizar supuestos de difícil comprobación por personas ajenas a quien las elabora como hipótesis de crecimientos futuros o la selección de la tasa de descuento, por mencionar algunos.

En la planificación financiera tributaria de las empresas multinacionales se analiza el tratamiento tributario de determinadas cuentas de servicios: regalías en marcas, patentes y propiedad intelectual, intereses de préstamos intrafirma o préstamos relacionados, servicios de asistencia técnica u otros servicios empresariales, financieros y de seguros. Estos son los servicios por analizar en la balanza de pagos y, *a priori*, se asume que los activos intangibles son los más importantes.

Un activo intangible es el producto no tangible, como su nombre lo indica, de los servicios realizados en el pasado y que pueden ser patentados para mantener el monopolio de su uso. Por lo general, una empresa multinacional posee algún activo intangible como una marca o un invento que ha patentado y que la diferencia del resto de las pequeñas empresas del mismo segmento, sobre todo de las locales.

En el sector de tecnologías de la información, se pueden utilizar especialmente precios de transferencia basados en la valoración subjetiva de activos intangibles, ya que existe la posibilidad de separar la presencia física de la creación de valor por la digitalización de operaciones comerciales (Unctad, 2015, p. 194). Existen algunos países que otorgan ventajas en el registro de la propiedad intelectual a las empresas multinacionales.

El “sándwich irlandés-holandés” (Unctad, 2015, pp. 194-195) es el término utilizado para mostrar cómo las empresas multinacionales transfieren la propiedad intelectual

de activos intangibles sin terminar a una filial irlandesa domiciliada tributariamente, por ejemplo, en Bermuda. La propiedad intelectual, a su vez, es sublicenciada a una empresa irlandesa que paga a la filial irlandesa mediante una empresa intermediaria en Holanda, a través de un vehículo con propósito especial. Holanda no retiene impuestos a los pagos de regalías. Así, esta empresa usa el sándwich para no pagar impuestos en Estados Unidos y reducir su carga tributaria total.

Dado que los activos intangibles se pueden valorar de forma subjetiva, las multinacionales los utilizan para evadir y/o eludir impuestos. Para ello, registran estos activos de las EMN en distintos países para enviar regalías donde mejor convenga tributariamente. Tanto los activos como el pago de sus regalías pueden ser valorizados a conveniencia para reducir la carga tributaria. Como ya mencionó, estos activos intangibles permiten el pago de regalías a los precios que se definan en la ingeniería financiera de la multinacional.

La Organización Económica de Cooperación y Desarrollo (OECD) en su última publicación sobre metodologías de precios de transferencia recogida por United Nations (2017) incluye el concepto de *hard to value intangibles* (HTVI) cuando “no existe una proyección confiable de los flujos de efectivo o ingresos futuros que se espera obtener del intangible transferido a la fecha de la transferencia; o donde los supuestos utilizados para valorar el intangible son altamente inciertos” (p. 639).

El marco conceptual de los flujos financieros ilícitos en temas de servicios se basa en alterar a conveniencia la valoración u ocultar sus supuestos.

4. Arquitectura institucional, cambios financieros-contables e implementación

4.1 Arquitectura global

La arquitectura económica tradicional a nivel mundial está definida por las instituciones creadas en Bretton Woods (1944) que son el Fondo Monetario Internacional (IMF, por sus siglas en inglés) y el Banco Mundial. Si bien las Naciones Unidas tienen una pata económica, a través del Consejo Económico y Social (ECO-SOC), ésta es débil (Kennedy, 2007, p. 164). En materia tributaria, la Liga de Nacio-

nes creó un comité de expertos que manejaba el tema a través de su Comité Financiero (Strange, 2001, p. 97), sin embargo, el tema estaba ausente en Bretton Woods. Ante este vacío, algunos de los países ricos requirieron a la OECD, creada en 1961, que realizara dicha labor.

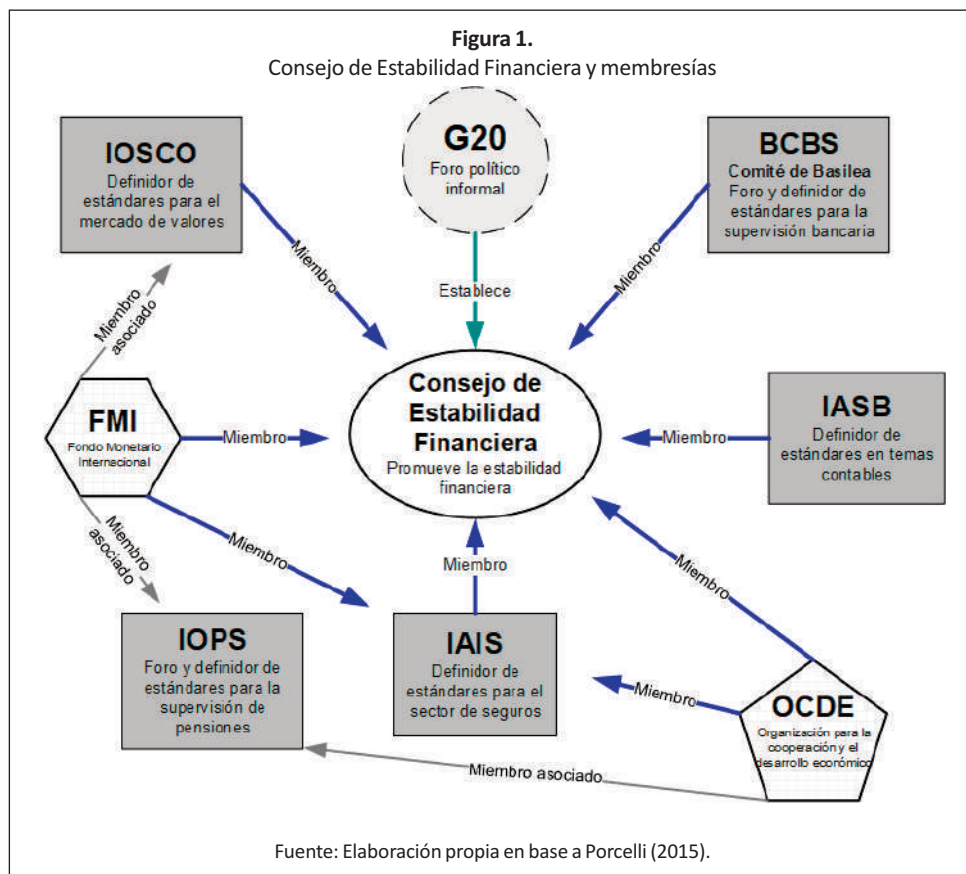
Más allá de estas instituciones, en los últimos años han cobrado importancia y fuerza los grupos informales llamados “grupos G”. Entre estos, el más nombrado es el G7 que incluye a los siete países más ricos del mundo, y el G77 que reúne a los países en desarrollo y actualmente cuenta con 134 países miembro. El primero de estos grupos fue el G10², que firmó en 1962 los Acuerdos Generales de Crédito para asignar recursos suplementarios al FMI de tal manera que éste pudiera otorgar préstamos (IMF, 2018b).

Luego de la crisis económica de 2008, el G7 sugirió la “la plena implementación de las recomendaciones del Foro de Estabilidad Financiera” (G7 Finance Ministers and Central Bank Governors, 2008, p. 7). Es así como el G7 fortaleció este foro, con un cambio de denominación para dar origen al Consejo de Estabilidad Financiera (CEF).

Las relaciones y membresías del CEF se presentan en la siguiente **figura 1**, en la que se reconoce el rol regulatorio de actores transnacionales no públicos Backer (2011, p. 759) en la forma de instituciones definidoras de estándares pintadas de gris oscuro, las cuales se autodefinen como organizaciones sin fines de lucro, salvo el Comité de Supervisión Bancaria de Basilea.

Existe “una poli centralidad en red como un núcleo de esfuerzos públicos clave para desarrollar sistemas de gobernanza para las corporaciones multinacionales que no están integradas en los sistemas jurídicos de los Estados” (Backer, 2011, p. 782), en la cual el CEF se encuentra como núcleo central.

² Bélgica, Canadá, Francia, Italia, Japón, Holanda, Reino Unido, Estados Unidos y los bancos centrales de Alemania y Suecia.



Esta red dividida en ámbitos específicos omite una visión integral para prevenir los FFI. Las reglas emitidas en forma de directrices o estándares no son formalmente vinculantes, pero en la práctica se implementan a escala nacional casi como si fueran obligatorias porque se asumen como instrumentos de mejora o como la posibilidad de que estas mejoras sirvan para internacionalizar las economías o para recibir inversiones extranjeras.

Por el posible papel facilitador de las normas contables en las valoraciones de las EMN, este artículo se centra en las normas emanadas de la Junta de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB).

El CEF impulsó las normas internacionales de información financiera (NIIF) preparadas por la IASB que salieron a la luz pública el 1 de octubre de 2002 y que serán analizadas a continuación.

4.2 Normas internacionales de información financiera

Estas normas financieras, que incluían a las normas contables, ampliaban criterios utilizados en las finanzas para la valoración de las cuentas contables por parte de las empresas y las instituciones financieras. Chiapello llama a estos procesos “financierización de la valoración” y los precisa como “equipados por modelos, instrumentos y representaciones que pertenecen al conocimiento explícito de las finanzas, apuntalando su enfoque y las prácticas de sus profesionales” (2015, p. 17), y para el caso de los FFI esta definición puede resultar clave por las subjetividades expuestas en el marco conceptual.

Las NIIF implicaron la transición de “estándares de contabilidad” a “estándares de información financiera”. Este ajuste no es solo un cambio en la etiqueta, sino que incluye cambios significativos en las metodologías de valoración y los balances de las empresas.

El uso de las NIIF pasó de los *Principios de contabilidad generalmente aceptados* (PCGA) a algo llamado “marco conceptual”, en el que la empresa puede decidir sobre el valor residual, la vida útil y los métodos de valoración. De estos últimos existen diferentes métodos: valor neto realizable (NIC 2 Inventarios), valor recuperable (NIC 36 Deterioro el valor de los activos), valor de liquidación neta (NIC 39 Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Medición) y valor presente (NIC 7 Estado de Flujos de Efectivo, NIC 39 Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Medición) (PKF, 2015, p. 933-934; IFRS, 2019).

El objetivo de las NIIF fue reflejar la situación económica real de la empresa en términos de “razonabilidad”. Estas normas incluyen estándares de reportes financieros y las regulaciones contables bajo la denominación de normas internacionales contables (NIC).

Estos cambios en las NIIF tienen implicaciones económicas y financieras en activos, pasivos y servicios. Por ejemplo, los activos fijos no se valoran al precio que se compró menos el porcentaje de depreciación correspondiente, sino a su “valor razonable”, es decir, aquel valor de mercado sensato para quien lo valore. No está por demás anotar que eso otorga un margen de subjetividad importante.

Además, este enfoque puede requerir el recurso de un tercero: las auditorías que, gracias a sus competencias y su supuesta probidad, garantizan y dan credibilidad a las cuentas presentadas. La evaluación del “valor razonable” no es necesariamente el valor real, sino el beneficio esperado. Estos cambios requieren valoraciones, por ejemplo estimaciones y anticipaciones. Toda estimación futura está sujeta a suposiciones que son conjeturas o especulaciones, como se mencionó en el tercer apartado. Por ejemplo, la fijación de precios en los mercados secundarios se basa en las creencias de los valores futuros. Y la crisis financiera de 2008 mostró que los mercados secundarios de apuestas dejaron de ser un buen reflejo de la realidad subyacente (Crouch, 2012, p. 169). Estados Unidos no utiliza las NIIF, maneja sus propias normas que se denominan US GAAP.

4.3 Implementación de las normas internacionales de información financiera

La aplicación de las nuevas normas contables se realizó de la siguiente manera en América Latina (**cuadro 1**). Se elaboró una escala de puntaje de implementación de las NIIF, en la que a mayor utilización de las normas mayor puntaje, y se otorgó 1 punto si el país requiere las normas a las empresas que cotizan, 1 punto si requiere a las empresas extranjeras que tiene emisiones públicas, 1 punto si requiere a las empresas que no cotizan, 1 punto si requiere a las instituciones financieras y 1 punto si requiere a las pymes.

Brasil realizó una modificación de las normas contables, en lo que concierne a activos intangibles en las normas NIC 16³ y NIC 38⁴, ya que se prohibió el modelo de revalorización para propiedades, planta y equipos (PP y E), así como para

³ La NIC 16 se refiere a activos, revisada en 2003 (IFRS, 2019).

⁴ La NIC 38 se refiere a activos intangibles, revisada en 2004 (IFRS, 2019).

Cuadro 1.
Implementación de las NIIF en países de Latinoamérica

País	Alcance	Entrada en vigencia	Puntaje	Grado de diferencia
Argentina	Requerido para las empresas que cotizan y las extranjeras que tienen emisiones públicas. Permitido para las que no cotizan y pymes. Los bancos empezaron un proceso de convergencia a partir de 2018.	2012	2	Cierto grado.
Brasil	Requerido para las empresas que cotizan, las extranjeras que tienen emisiones públicas, instituciones financieras y pymes, salvo algunas micro y pequeñas. A las empresas que no cotizan se les permite el uso de las NIIF.	2010	4	Modificadas (revaluación prohibida para propiedades, planta y equipos y activos intangibles).
Bolivia	Permitido no requerido para las empresas que cotizan y las extranjeras que tienen emisiones públicas. No permitido para empresas que no cotizan e instituciones financieras. En consideración para pymes.	2013	0	Ninguno.
Chile	Requerido para todas con cronograma diferenciado de implementación por tipo de empresa. 2009 para las empresas más grandes que cotizan, 2010 para las empresas que cotizan más pequeñas, 2011 para las instituciones financieras, 2012 aseguradoras y 2013 requerido para las pymes.	2009	5	Cierto grado.
Colombia	Requerido para empresas que cotizan, entidades de interés público y grandes empresas (sucursales de empresas matrices que informan bajo NIIF, matrices de sucursales que informan bajo NIIF, empresas que exportan o importan más del 50% de sus ventas o compras), así como pymes excepto microempresas. Permitido para empresas extranjeras que tienen emisiones públicas.	2014	4	Cierto grado.
Costa Rica	Requerido para todas	2005	5	Ninguno.
Ecuador	Requerido en 2010 para empresas que requieren auditoría externa, 2011 empresas con activos por más de 4 millones de dólares, de propiedad del Estado y entidades de inversión extranjera. Requerido para todo el resto en 2012. No permitido para instituciones financieras.	2012	4	Ninguno.
El Salvador	Requerido para empresas que cotizan, las que no cotizan y las pymes. No permitido para instituciones financieras.	2011	4	Ninguno.
Guatemala	Permitido para empresas que cotizan y pymes, no requerido para ninguna. No permitido para instituciones financieras.	2011	0	Ninguno.
Guyana	Requerido para empresas que cotizan, las extranjeras que tienen emisiones públicas y las que no cotizan. Permitido para pymes y no se especifica para instituciones financieras.	2009	3	Ninguno.
Honduras	Permitido no requerido para empresas que cotizan porque no hay mercado de valores. Permitido para empresas que no cotizan, pymes e instituciones financieras	2012	0	Cierto grado.
México	Requerido para todas las empresas que cotizan. Permitido para las empresas extranjeras que tienen emisiones públicas y las empresas que no cotizan. No se permite para pymes e instituciones financieras.	2012	1	Cierto grado.
Panamá	Permitido para instituciones financieras, empresas que cotizan y pymes. En su momento, la ley que exigía las NIIF estaba bajo impugnación legal.	2014	0	Cierto grado.
Paraguay	Permitido no requerido para empresas que cotizan. Existe poco uso voluntario.	2010	0	Ninguno.
Perú	Requerido para empresas que cotizan, las extranjeras que tienen emisiones públicas y las que no con más de 4 millones de dólares de activos o ingresos netos. Permitido para pymes y no permitido para instituciones financieras.	2012	3	Cierto grado (vida útil de los activos depreciables).
República Dominicana	Requerido para empresas que cotizan, las extranjeras que tienen emisiones públicas y las grandes y medianas con implementación escalonada. Permitido para pymes y no permitido para instituciones financieras.	2010	3	Ninguno.
Uruguay	Requerido para las empresas que cotizan y las extranjeras que tienen emisiones públicas. Los bancos, compañías de seguros, fondos mutuos y otras instituciones financieras empezaron a usarlas a partir de 2014. Permitido para empresas que no cotizan y pymes.	2009	3	Cierto grado al inicio.
Venezuela	Requerido para todas	2008	5	Cierto grado.

Fuente: Elaboración propia en base a IFRS (2016, 2017) y Deloitte Touche Tohmatsu (DTT, 2018).

activos intangibles. Entre los otros países del G20, solo Arabia Saudita no permite el modelo de revalorización de estas normas; tampoco permite el modelo de valor razonable para inversiones inmobiliarias.

Estas normas fueron aceptadas con naturalidad, y se permitió su uso en casi todos los países de la región. En resumen, se encuentra que el 27,8% de los países permite su uso sin ser mandatorias para ninguna empresa y el 61% para tres o más categorías.

Ninguno de los países analizados prohibió el uso de las normas NIIF y lo que hubo fue una aplicación según el tipo de empresa. En el 44% de países de América Latina se permitió el uso de las NIIF tal como se plantearon y en el 38% de los países se requirió incluso para las pymes.

Estas normas cuando se aplican para las pymes implican costos adicionales de actualización de valores en sus activos que no se justifican, pues estas empresas no cotizan en el mercado para estar permanentemente revalorizando sus cuentas

Cuadro 2. Resumen de implementación de las NIIF en América Latina				
Categorías	Calificación	Número de países	%	Número de países que realizaron alguna modificación
Permitido, no requerido para ningún tipo de empresa	0	5	27,8%	2
Requerido para las empresas que cotizan	1	1	5,6%	1
Requerido para las empresas que cotizan y las extranjeras que tienen emisiones públicas	2	1	5,6%	1
Requerido para las empresas que cotizan y las extranjeras que tienen emisiones públicas y alguna más	3	4	22,2%	2
Requerido para las empresas que cotizan y las extranjeras que tienen emisiones públicas y dos más	4	4	22,2%	2
Requerido para todas o casi todas	5	3	16,7%	2
Total		18	100,0%	10

Fuente: Elaboración propia en base a IFRS (2016, 2017) y Deloitte Touche Tohmatsu (DTT, 2018).

de activos con contrapartida de cuentas patrimoniales. Estas actualizaciones implican, por un lado, mayores costos y pago de tributos sobre activos y patrimonio, y por el otro, no contar con las ventajas de financiamiento o capitalización de las empresas que cotizan. Adicionalmente, Milanés Montero, Albarrán Lozano, Texeira Quirós y Pérez Calderón (2011, p. 50) encuentran en un estudio de estas normas para pymes de España que la información que proveen las NIIF no ayuda a quienes manejan estas empresas.

Los países latinoamericanos acogieron las normas internacionales con escasos debates regionales y nacionales, salvo en Brasil donde existió una guía de aplicación por un grupo nacional y las NIIF fueron modificadas en lo concerniente a activos intangibles, como consta en el cuadro anterior, y en Colombia donde hubo un proceso abierto de discusión en cuatro etapas sobre las NIIF establecido a través de la Ley 1314/2009 (IFRS, 2016). En Argentina, cuando se implementaron las normas en 2009 se requirió en estados financieros separados el método patrimonial para inversiones en subsidiarias, asociadas y sociedades conjuntas (*joint venture*) que luego sería recogido en una de las enmiendas a la NIC 27 (IFRS, 2016). En Perú, para mantener concordancia con la normativa tributaria se modificó, por ejemplo, la vida útil de los activos depreciables (IFRS, 2016).

El personal tributario de los países de la región cree que, al estandarizar la información desplegada, estas normas reducen la información que se presentaba antes y que servía para una fiscalización tributaria (G7 Research Group, 2008).

A continuación, se analiza cómo la aprobación de las NIIF influyó en la importación de ciertos servicios en la balanza de pagos.

5. Resultados macroeconómicos y discusión

Como ya se mencionó al introducir las NIIF, se incluyó la valoración a precios de mercado, así como el concepto de razonabilidad que lleva implícito el supuesto de que el valor de mercado lo genera una mano “invisible”, aunque en el caso de los FFI esa mano puede tener intencionalidad y uso a conveniencia ilícita o ilegal.

Estos cambios en la valoración son particularmente importantes en los FFI provenientes de servicios, ya que muchos no están estandarizados y pueden tener componentes subjetivos importantes, como ya se mencionó en las secciones previas.

Para verificar la hipótesis planteada se realiza un análisis de los servicios importados que se registran en las balanzas de pagos de los respectivos países con información del IMF (2018). Se considera como período de estudio el año 2000, antes de la aprobación de las normas NIIF en 2002, y 2015, un año antes de la fecha sobre la cual se cuenta con la mayoría de la información respecto de la implementación según el IFRS (2016), esto es mediados de 2016.

Por ello se empieza por realizar un análisis de la cuenta corriente y la balanza de servicios que es parte de esta cuenta. Para mayor comprensión de lo que abarca la cuenta corriente, dentro de ella se encuentra la balanza de bienes y las transferencias, y son las remesas el rubro más importante⁵.

A 2015, todos los países de la región tuvieron un saldo negativo en la cuenta corriente, lo que quiere decir que existieron dificultades de divisas y, por ende, la restricción externa en la región debió ser compensada por la cuenta financiera y de capital que no son materia de este artículo. En 2000, Colombia y Venezuela tenían saldo positivo en la cuenta corriente.

En lo que concierne a la balanza de servicios, a 2015 la mayoría de los países tuvo un saldo negativo, salvo los siguientes: Costa Rica, El Salvador, Honduras, Panamá, República Dominicana y Uruguay⁶. Panamá fue el país con mayor saldo po-

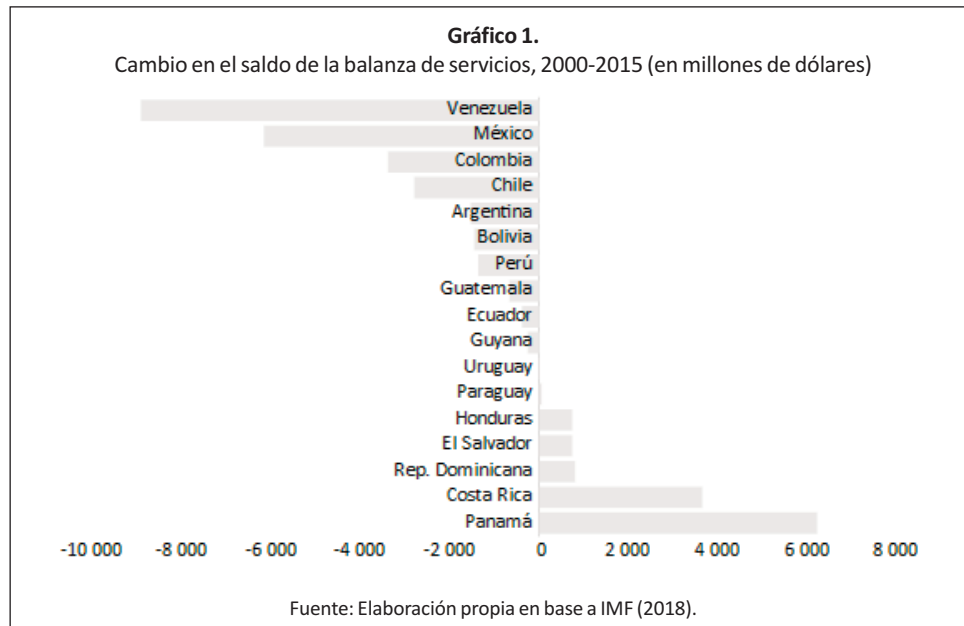
⁵ Para facilitar la lectura de esta parte de la balanza de pagos, ésta es igual a: cuenta corriente (CC) = saldo de la balanza de bienes (exportaciones - importaciones) + saldo de la balanza de servicios (exportaciones - importaciones) + transferencias (remesas recibidas - remesas pagadas).

⁶ Todos los países tienen registradas en sus cuentas oficiales saldo positivo en la balanza de servicios con la excepción de Honduras, que usa la quinta versión de la balanza de pagos. Sin embargo, al utilizar la sexta versión esto se modifica: “el saldo de la cuenta de servicios se volvió positivo debido a la incorporación de las exportaciones de servicios de manufactura, ya que bajo el 5to. Manual el componente de Bienes para Transformación se constituía como uno de los rubros más importantes dentro del Comercio Exterior de Bienes” (O’Hara Guillén, 2018).

sitivo en la región explicado por viajes personales, transporte de pasajeros y, en menor proporción, servicios financieros. En Uruguay los viajes personales y otros servicios empresariales explican el saldo positivo. Mientras que Costa Rica y República Dominicana se caracterizan por el sector de turismo (viajes personales) y el primero recibe también recursos por servicios empresariales e informáticos. A su vez, Honduras y El Salvador prestan servicios de maquila.

Para toda la región la balanza de servicios representó el 35,2% del saldo de la cuenta corriente en 2015, y 34,9% en 2000, es decir, su peso relativo aumentó tres décimas. En la región, la balanza de servicios representa un poco más de un tercio de la cuenta corriente y existe una constante a mantener saldos negativos con las excepciones y razones antes mencionadas.

En el **gráfico 1** se presenta el cambio en el saldo de la balanza de servicios entre 2000 y 2015.



Brasil (que no aparece en el gráfico porque cambiaría la escala del mismo), pese a haber aplicado las normas NIIF con más cautela, también empeoró su resultado de balanza de servicios en -29.117 millones de dólares en el período 2000-2015 y se situaría del lado izquierdo.

Brasil, Venezuela, México, Colombia, Chile, Argentina, Bolivia, Perú, Guatemala, Ecuador y Guyana, en orden relativo, vieron empeorar su saldo en la balanza de servicios. De estos países, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador y Venezuela tuvieron un puntaje de implementación de las NIIF de más de cuatro; Perú y Guyana tuvieron un puntaje de 3.

Entre los países con un alto puntaje de implementación, Costa Rica y El Salvador vieron mejorar su balanza de servicios, pero vale mencionar que estos dos países centroamericanos ya tenían un saldo positivo en dicha balanza.

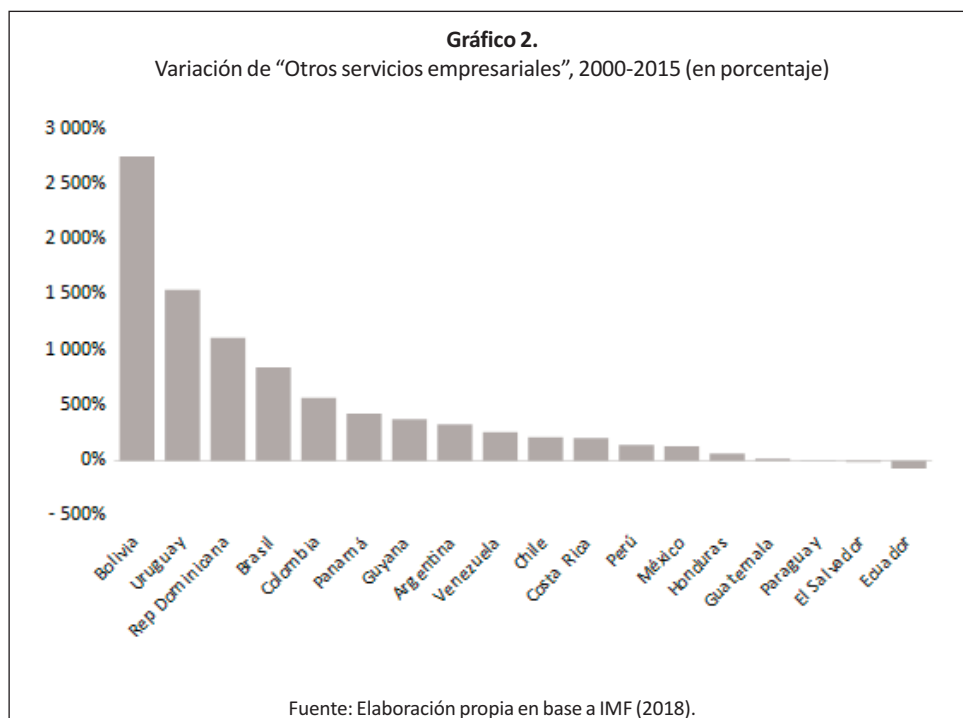
Se encuentra que para los países que tenían de partida un saldo positivo en la balanza de servicios, salvo Guatemala, hubo un mejoramiento de la misma, mientras que para el resto hubo un empeoramiento. Cuando se realiza un test de medias entre los puntajes obtenidos en la aplicación de las normas NIIF entre quienes tienen saldo positivo y negativo, se encuentra que la diferencia no es estadísticamente significativa. Es decir, la aplicación más o menos profunda de las normas NIIF mantiene la situación de partida. Por tanto, la aplicación de las nuevas normas no explica el deterioro de la balanza de servicios.

Luego, se realizó un análisis de los cambios en los principales componentes importados de la balanza de servicios con posible incidencia de FFI. Los rubros analizados fueron: servicios de seguros y pensiones, servicios financieros, cargos por el uso de propiedad intelectual, de telecomunicaciones, informáticos y de información, y otros servicios empresariales.

El primer resultado al que se llegó fue que no se encontraron importantes modificaciones en el tema de propiedad intelectual como se suponía en la hipótesis. Los cargos por el uso de la propiedad intelectual tuvieron un peso relativo en la balanza de servicios de 20,3% en 2000, y de 19,5% en 2015, con una leve reducción

de 8 décimas. En este rubro, los países que con mayor fuerza vieron incrementar el pago por la importación de propiedad intelectual fueron Bolivia (1.571%), Uruguay (1.464%), Costa Rica (895%), Colombia (539%) y Chile (424%), mientras que México fue el único país de la región que lo vio reducirse (-36%). Entre estos países, el puntaje de implementación de las normas NIIF fue variado, sin embargo estos países presentan niveles altos de IED, como se verá más adelante.

Al examinar los otros rubros antes mencionados, se halló que lo que más aumentó fue “Otros servicios empresariales”, como peso relativo en porcentaje del saldo de la balanza de servicios, al pasar de 51,7% a 78% entre 2000 y 2015. Grondona y Burgos (2015, p. 68) encuentran un crecimiento importante de este rubro para Argentina en el período 2008-2014. En el **gráfico 2**, se presenta la variación de estos servicios por países.



Los crecimientos en este rubro son notables en orden relativo para Bolivia (2.756%), Uruguay (1.552%) y República Dominicana (1.115%), seguidos por Brasil (848%) y Colombia (571%). De estos cinco países, cuatro tienen un puntaje de implementación de las NIIF de más de 3. Mientras que Honduras, que mantiene un saldo positivo en la balanza de servicios y un puntaje nulo de implementación, presenta un aumento en este rubro de solo 66%. En este tipo de servicios, sí se encuentra una mayor relación con la implementación de las NIIF.

Respondiendo la segunda parte de la hipótesis sobre los efectos de las normas en los países con más IED, se analizan los puntajes de la aplicación de las normas NIIF comparados con los países que tuvieron mayores incrementos en los servicios importados. Se considera a la IED como una variable relevante ya que ésta implica la presencia de empresas multinacionales que son quienes pueden hacer uso de las nuevas normas contables para reducir su carga tributaria.

Entre los países con mayor incremento en la importación de “Otros servicios empresariales” y “Cargos por uso de propiedad intelectual” se encuentran aquellos que recibieron entradas de IED superior al 30% de su PIB en 2015: Chile 92%, Costa Rica 56%, Colombia 51%, República Dominicana 45%, Uruguay 41% y Bolivia 35%. Brasil tuvo un incremento en otros servicios empresariales, pero no en propiedad intelectual; a 2015 tenía una relación de entradas de IED/PIB del 26%.

En Latinoamérica, se encuentra que la diferente aplicación de las normas NIIF no explica el deterioro o mejoramiento del resultado de la balanza de servicios ni en cargos por propiedad intelectual. Sin embargo, se aprecian deterioros importantes en el rubro “Otros servicios empresariales” para países con alta implementación de NIIF, salvo en Bolivia, y alta exposición de entradas de IED como porcentaje del PIB.

Los deterioros en la balanza de servicios en la región en este período se complementan con un aumento significativo de la posición transfronteriza de la región.

6. Conclusiones

Este artículo ha pasado revista de los cambios institucionales y normativos que recibieron poca atención luego de la crisis de 2008, ya que en sus ámbitos de aplicación han sido asumidos como mejores prácticas internacionales.

Estos parámetros empoderan a las empresas multinacionales o que cotizan en la valorización de activos y servicios. Estos cambios sin ética permiten la inclusión de la subjetividad en las metodologías utilizadas, en una suerte de financierización de la valoración mencionada por Chiapello (2015).

En América Latina las modificaciones contables se efectuaron con pocos debates internos, salvo en Brasil y Colombia. Sin embargo, muchos países implementaron estas normas incluso para las pymes, lo cual les ocasiona costos adicionales sin ventajas de contrapartida. Las diferentes aplicaciones de las NIIF no explican las variaciones en los componentes de la balanza de servicios, sin embargo, existe un incremento importante en la importación de otros servicios empresariales en casi todos los países. Entre 2000 y 2015, los servicios importados por la propiedad intelectual de los activos intangibles y otros servicios empresariales se incrementaron de forma sustancial en los países de la región que más IED recibieron, y agravaron el saldo de la balanza de servicios y de la cuenta corriente.

Se esperaba un incremento de los cargos por propiedad intelectual, pero a nivel regional esto no sucedió, tal vez porque estos servicios están más controlados y reciben más atención de las autoridades tributarias. Sin embargo, se creó un nuevo mercado revalorado de otros servicios empresariales con un comportamiento inusitado. Es claro que los que se benefician con los cambios contables son quienes pueden importar servicios y valorarlos a conveniencia.

Concluyendo sobre la hipótesis, ésta se cumplió parcialmente porque hay afectación en la cuenta de otros servicios empresariales, pero no en la cuenta de cargos por propiedad intelectual planteada. En los países con mayor presencia de IED, se encuentran mayores incrementos de otros servicios empresariales como medio para facilitar los FFI y la salida de capitales.

En la medida en que se pueda tener acceso a estados financieros de empresas que cotizan en bolsa y a estados financieros bajo las normas anteriores y bajo las NIIF, se podrá constar con mayor precisión los efectos en las respectivas cuentas.

Referencias

Backer, L. C. (2011). Private Actors and Public Governance Beyond the State: The Multinational Corporation, the Financial Stability Board, and the Global Governance Order. *Indiana Journal of Global Legal Studies*, 17.

Blum, J. A., Levi, M., Naylor, T., & Williams, P. (1998). *Financial havens, banking secrecy and money laundering* (Technical Series No. Issue 8). Recuperado de: <https://www.imolin.org/imolin/finhaeng.html>.

Chiapello, E. (2015). Financialisation of Valuation. *Human Studies*, 38(1), 13-35.

Crouch, C. (2012). *La extraña no muerte del neoliberalismo*. Buenos Aires: Capital Intelectual.

Deloitte Touche Tohmatsu, DTT. (2018). *Use of IFRS by jurisdiction*. Recuperado el 18 de marzo de 2018 de: <https://www.iasplus.com/en/resources/ifrs-topics/use-of-ifrs#Note17>.

Financial Crisis Inquiry Commission, FCIC. (2011). *The Financial Crisis Inquiry Report, Authorized Edition: Final Report of the National Commission on the Causes of the Financial and Economic Crisis in the United States*. Public Affairs.

Frieden, J. A., & Lake, D. A. (2000). *International Political Economy: Perspectives on Global Power and Wealth* (4th ed.). London: Routledge.

G7 Research Group. (10 de octubre de 2008). *G7 Finance Ministers Meeting. G7 Finance Ministers and Central Bank Governors. Plan of Action*. Recuperado de: <http://www.g8.utoronto.ca/finance/fm081010.htm>.

- Grondona, V., & Burgos, M. (2015). Fuga de Capitales VI. Argentina 2015. Estimación de los precios de transferencia. El caso del complejo sojero. *Documento de Trabajo CEFIDAR*, 71.
- IFRS. (2016). *IFRS - Who uses IFRS Standards?* [Consulta]. Recuperado el 5 de enero de 2019 de: <https://www.ifrs.org/use-around-the-world/use-of-ifrs-standards-by-jurisdiction/>.
- IFRS. (2017). *IFRS - Who uses IFRS Standards?* [Consulta]. Recuperado el 5 de enero de 2019 de: <https://www.ifrs.org/use-around-the-world/use-of-ifrs-standards-by-jurisdiction/>
- IFRS. (2019). *IFRS - IFRS Standards*. Recuperado el 6 de enero de 2019 de: <https://www.ifrs.org/issued-standards/list-of-standards/>.
- IMF. (2018a). *IMF Data - Access to macroeconomic and financial data* [Consulta]. Recuperado el 27 de marzo de 2018 de: <http://data.imf.org/?sk=7A51304B-6426-40C0-83DD-CA473CA1FD52>.
- IMF. (2018b). *Group of 10*. Recuperado el 6 de junio de 2018 de: <https://www.imf.org/en/About/Factsheets/A-Guide-to-Committees-Groups-and-Clubs>.
- Kar, D., & Cartwright-Smith, D. (2008). *Illicit Financial Flows from Developing Countries 2002-2006*. Washington, DC: Global Financial Integrity.
- Kar, D., & Spanjers, J. (2015). *Illicit Financial Flows from Developing Countries: 2004-2013*. Washington, DC: Global Financial Integrity.
- Kennedy, P. (2007). *El parlamento de la humanidad: la historia de las Naciones Unidas*. Barcelona: Colección Debate.
- Keohane, R. O. (2009). The old IPE and the new. *Review of International Political Economy*, 16(1), 34-46.

- Lall, S., & Streeten, P. (1977). *Foreign Investment, Transnationals and Developing Countries*. London: Palgrave Macmillan.
- Milanés Montero, P., Albarrán Lozano, I., Teixeira Quirós, J., & Pérez Calderón, E. (2011). Accounting standards for small and medium-sized entities. Evidence from Spain. *Contaduría y Administración*, 29-55.
- O'Hara Guillén, A. (2018). *Consulta Honduras Departamento de Estadísticas Macroeconómicas - Banco Central de Honduras*. [Correo electrónico].
- Pérez-Caldentey, E. (2015). Una coyuntura propicia para reflexionar sobre los espacios para el debate y el diálogo entre el (neo)estructuralismo y las corrientes heterodoxas. En CEPAL (Comp.), *Neoestructuralismo y Corrientes Heterodoxas en América Latina y el Caribe a Inicios del Siglo XXI*. Santiago de Chile: United Nations.
- PKF, I. L. (2015). *Wiley IFRS 2015: interpretation and application of international financial reporting standards*. New Jersey: John Wiley & Sons.
- Porcelli, J. (2015). *The EU's role in international financial bodies*. Recuperado el 8 de diciembre de 2015 de: <http://www.finance-watch.org/hot-topics/blog/1175-international-financial-bodies>.
- Serrano, J. (2000). Consideraciones críticas en valoración de empresas. *Revista Latinoamericana de Administración*, (24), 51-66.
- Strange, S. (1994). *State and markets* (2nd ed.). London: Continuum.
- Strange, S. (2001). *La retirada del Estado*. Barcelona: Icaria.
- TJN. (2015). *Capital Flight, Illicit Flows - Tax Justice Network*. Recuperado el 21 de marzo de 2017 de: <http://www.taxjustice.net/topics/inequality-democracy/capital-flight-illicit-flows/>.

Unctad. (2015). *Reforming international investment governance*. Geneva: United Nations.

United Nations. (2017). *Practical Manual on Transfer Pricing for Developing Countries (Second)*. New York: United Nations.