



UNIVERSIDAD
NACIONAL
DE COLOMBIA

**Cumplimiento de los requisitos de
revelación de información financiera en
empresas de familia que aplican el
marco normativo para Pymes en
Colombia.**

César Augusto Salazar Baquero

Universidad Nacional de Colombia
Facultad de Ciencias Económicas, Maestría en Contabilidad y Finanzas
Bogotá, Colombia
2021

Cumplimiento de los requisitos de revelación de información financiera en empresas de familia que aplican el marco normativo para Pymes en Colombia.

César Augusto Salazar Baquero

Trabajo de grado presentado como requisito parcial para optar al título de:
Magister en Contabilidad y Finanzas

Directora:

Dra. Mary Analí Vera Colina

Línea de Profundización:

Contabilidad

Universidad Nacional de Colombia

Facultad de Ciencias Económicas, Maestría en Contabilidad y Finanzas

Bogotá, Colombia

Resumen

Cumplimiento de los requisitos de revelación de información financiera en empresas de familia que aplican el marco normativo para Pymes en Colombia.

La reciente convergencia hacia normas internacionales de información financiera plantea interesantes retos. Uno de ellos supone la necesidad de retroalimentar si los objetivos propuestos por la Ley 1314 del 2009 se han alcanzado. En Colombia se han realizado diversos estudios sobre impactos de aplicación de NIIF, sin embargo, no se observan estudios que permitan evaluar el nivel de cumplimiento de los estados financieros con la regulación aplicable.

A nivel internacional, una de las herramientas más utilizadas para la evaluación de la calidad de la información financiera son los índices de cumplimiento. Mediante el enfoque dicotómico y el enfoque cumplimiento parcial no ponderado, es posible determinar de manera sistemática el nivel de cumplimiento normativo en los estados financieros.

Dada la importancia de las empresas de familia a nivel nacional e internacional, el presente trabajo realiza una evaluación del cumplimiento de los requisitos de revelación en una selección de empresas de familia que utilizan el marco normativo de pequeñas y medianas entidades.

Los resultados muestran un nivel promedio de cumplimiento del 47,06% que podría catalogarse como bajo. El factor que influye primordialmente en los resultados, según lo reportado por las entidades fue el desconocimiento de los requerimientos normativos. Los resultados sugieren reflexiones sobre los objetivos propuestos por la Ley 1314 del 2009 y plantean retos importantes hacia el futuro por parte de todos los actores y demás componentes de nuestro sistema contable

Palabras clave

NIIF para las Pymes, empresas de familia, índices de cumplimiento, calidad de la información financiera.

Abstract

Financial information disclosure compliance in family firms under SMEs accounting framework in Colombia.

Recent convergence from previous GAAP to international financial reporting standards raises interesting challenges. One of them involves feedback about objectives proposed by Law 1314/2009 being achieved. In Colombia, numerous studies about consequences of applying IFRS have been carried out, however, there are no studies that demonstrate the level of compliance of the financial statements with accounting standards.

At an international level, compliance index is one of the most used tools to assess the quality of financial information. Using both, the dichotomous approach, and the unweighted partial compliance approach, it is possible to obtain the level of compliance for the financial statements.

Given the importance of family firms, not only at a national, but at an international level, this paper performs an assessment of disclosure requirements compliance in a selection of family businesses that uses the accounting regulation for small and medium-sized entities.

The findings revealed an overall mean compliance of 47.06% that could be addressed as low. The factor that primarily influences the results, as reported by the entities, was lack of knowledge of the accounting requirements. The conclusions suggest reflections on objectives of Law 1314/2009 and foresee important and future challenges to be taken in consideration by all participants in Colombian accounting system.

Keywords

IFRS for SMEs, family firms, compliance index, financial reporting quality

Contenido

Pág.

Resumen	3
Abstract	4
Lista de gráficas	7
Lista de tablas	8
Introducción	9
1. Marco teórico	14
1.1. Empresas de familia	14
1.2. Calidad de la información financiera	15
1.3. Empresas de familia y calidad de la información financiera	17
1.3.1. Necesidad de capital	20
1.3.2. Contenido	20
1.3.3. Tamaño	21
1.3.4. Nivel del auditor	21
1.3.5. Entorno	22
2. Revisión de Literatura	24
3. Metodología	27
3.1. Descripción	27
3.2. Análisis de los datos	28
3.3. Índice de cumplimiento	29

3.3.1. Partidas ambiguas	30
4. Análisis y discusión de resultados	32
4.1. Descripción de resultados	32
4.2. Análisis de las razones para el no cumplimiento	38
4.2.1. Desconocimiento normativo	38
4.2.2. Confidencialidad - influencia de los propietarios	39
4.2.3. Relevancia	41
4.3. Objetivo de los estados financieros	43
4.4. Otros aspectos analizados	48
4.4.1. Secciones con menor nivel de cumplimiento	48
4.4.2. Secciones con mayor nivel de cumplimiento	51
4.4.3. Deterioro de valor de los activos	53
5. Conclusiones, limitaciones y recomendaciones	55
5.1. Conclusiones	55
5.2. Limitaciones	59
5.3. Recomendaciones	60
A. Anexo - Protocolo de entrevista	62
Bibliografía	65

Lista de gráficas

Pág.

Gráfica 1 – Resultados Promedio. Enfoque cumplimiento parcial no ponderado (excluyendo los requisitos no aplicables) por sector.	36
Gráfica 2 – Tamaño de empresas seleccionadas. Promedio de activos e ingresos por sector.	37

Lista de tablas

Pág.

Tabla 1. Participación de la empresa familiar con relación al número total de empresas (1991)	10
Tabla 2: Nivel de cumplimiento sin incluir la evaluación de aplicabilidad de los requisitos	32
Tabla 3: Nivel de cumplimiento incluyendo la evaluación de aplicabilidad de los requisitos	32
Tabla 4: Nivel de cumplimiento detallado por secciones.	34
Tabla 5: Factores principales que influyen en el no cumplimiento de requisitos de presentación y revelación	38
Tabla 6: Objetivos y usuarios principales de estados financieros de propósito general....	43

Introducción

La Ley 1314 del 2009 tiene dentro de sus propósitos, entre otros aspectos, acercar las normas de información financiera aplicables en Colombia a las mejores prácticas internacionales, con el objetivo de lograr que la información financiera pueda ser comprensible, transparente, comparable pertinente y confiable, para que sirva como herramienta de apoyo a los procesos de toma de decisiones por parte de una amplia variedad de usuarios interesados, entre los que se destacan, los propietarios, los funcionarios y el Estado, según se lee en el artículo 1 de la mencionada Ley.

En Colombia existen diversos estudios que abordan el tema de NIIF para las Pymes, pero estos no se han enfocado a evaluar o validar la adecuada aplicación de este conjunto de principios contables. Generalmente se presupone que los estados financieros publicados cumplen con los requisitos señalados en los nuevos marcos técnicos normativos. Es decir, en los estudios sobre impactos normativos no se analiza si los estados financieros cumplen con los requisitos de reconocimiento, medición presentación y revelación de la información financiera.

A nivel internacional algunos estudios han revelado que las entidades no cumplen a cabalidad con los requerimientos normativos contables. Larson y Street (2004), citados por Agyei-Mensah y Kwame (2019) encontraron que “aunque muchas compañías grandes en todo el mundo sostienen que sus estados financieros son preparados de acuerdo con NIIF, la realidad es diferente”, sugiriendo que se ha observado un evidente incumplimiento de los requerimientos prescritos por las NIIF.

Por ejemplo, en Malasia se evidenciaron índices de cumplimiento normativo cercanos al 50% (Azmi y English, 2016), en Italia del 66,5% (Devalle, Rizzato y Busso, 2016) y del 85,8% en Ghana (Marfo y Atsunyo, 2014). En Latinoamérica, Campos Et al. (2014), muestran un índice de cumplimiento de las normas contables del 51%, para una muestra

de 61 empresas en Chile. Lo anterior plantea interrogantes válidos sobre la calidad de la información financiera suministrada por las empresas.

Según la revisión de literatura efectuada, no se observa en Colombia evidencia alguna de investigaciones sobre el cumplimiento normativo sobre revelación (en un sentido amplio), ni ningún otro estudio que describa en algún modo la calidad de la información financiera suministrada por las empresas de familia y en general por las entidades colombianas.

Importancia de las empresas de familia

Es innegable la importancia que tienen las empresas de familia en el ámbito económico. Diversos estudios confirman lo anterior. Wong (2013) ilustra en la Tabla 1 la importancia de las empresas familiares dentro de la población total de empresas.

Tabla 1. Participación de la empresa familiar con relación al número total de empresas (1991)

País	%
Austria	83,2
Bélgica	69,0
Alemania del Oeste	82,0
Finlandia	63,2
Francia	60,5
Reino Unido	67,3
Holanda	51,7
Suiza	67,2
Todos	66,0

Fuente: Wong (2013)

Así mismo Bardhan, Lin y Wu (2016) sostienen que las empresas de familia contribuyen entre el 70% al 80% al producto interno bruto y representan más del 80% de los negocios en Norteamérica y Europa occidental.

En Colombia, Sierra y Benítez (2014) citando un estudio de la Superintendencia de Sociedades, señalan que las empresas de familia representan el 70% de las empresas en Colombia.

De lo anterior se puede apreciar que las empresas de familia representan no menos del 50% del total de las empresas y contribuyen de manera importante a la economía mundial, por lo que constituyen un elemento importante en el ámbito empresarial.

Importancia de la información financiera

Los estados financieros son un insumo primordial para la toma de decisiones (IASB, 2017). La información financiera también es relevante como mecanismo de rendición de cuentas/control (Christensen y Demski, 2003). En cualquier caso, la conclusión evidente es que la información financiera es relevante para los usuarios.

Se ha señalado que una de las ventajas de la información financiera confiable es la capacidad de facilitar el acceso al crédito. En Colombia, por ejemplo, en desarrollo de la Ley 1314 del 2009, el Consejo Técnico de la contaduría Pública en Colombia – (CTCP ,2013, Pág. 14), señaló algunas ventajas que percibirían las entidades al preparar información financiera bajo las NIIF para las Pymes ente las que se incluye el acceso al crédito:

“Frecuentemente este tipo de entidades se quejan de la dificultad que tienen para adquirir recursos vía préstamos por parte del sector financiero, a pesar de ser negocios exitosos, dada la falta de claridad y la afectación de la confiabilidad que implica la presentación de información financiera sin estándares de referencia de alta calidad.”

Así mismo, Hope, Thomas y Vyas (2011) encuentran en un estudio realizado en cerca de 31.000 empresas en 68 países en desarrollo y mercados emergentes, que las entidades con mayor transparencia en su información financiera experimentan muchos menos problemas para conseguir financiamiento (en términos de acceso y costo), con lo cual se realza la importancia que tiene la calidad de la información financiera para empresas de familia y otro tipo de entidades.

Según el modelo contable escogido en Colombia para Pequeñas y medianas entidades – NIIF para las PYMES -, para que la información financiera refleje fielmente la situación y el rendimiento financiero de una entidad, se requiere el cumplimiento de los requisitos contables establecidos en la normatividad (IASB, 2016).

En el caso de empresas de familia, aunque podría inicialmente refutarse la importancia que eventualmente pueden tener los estados financieros para la toma de decisiones, dado que los propietarios y los administradores están casi siempre estrechamente relacionados e incluso pueden ser la misma persona, en algunos casos, estas entidades tienen otros usuarios externos que requieren de información financiera para la toma de decisiones sobre crédito. Este es el caso generalmente de los bancos y otros prestamistas.

Por otra parte, en las empresas de familia también resulta importante la calidad de la información financiera desde la perspectiva de los usuarios-propietarios no familiares, o aquellos que no tienen una estrecha vinculación, o no participan activamente en la dirección y administración de la entidad. Para estos usuarios resulta relevante la información financiera de calidad para la toma de decisiones sobre su inversión. Algunos estudios han señalado el conflicto de intereses que puede existir entre los accionistas controlantes o familiares y aquellos accionistas no controlantes o no familiares (Prencipe, Bar-Yosef y Dekker, 2013). Bajo esta premisa, la información financiera podría manipularse con el objetivo de favorecer los intereses de los accionistas familiares en detrimento de los accionistas no familiares.

Todo lo anterior reitera la necesidad e importancia de determinar o validar la calidad de la información financiera en las empresas de familia. Por tanto, el presente trabajo tiene como objetivo general determinar el nivel de cumplimiento de los requisitos de revelación de información financiera en empresas de familia que utilizan el marco normativo de NIIF para las Pymes.

Para alcanzar este propósito, se desarrollan como objetivos específicos:

- Sintetizar aspectos conceptuales relacionados con la calidad de la información financiera de empresas de familia.

- Comparar los requisitos de revelación exigidos por las Normas Internacionales de Información Financiera para PYMES con las revelaciones proporcionadas en un conjunto completo de estados financieros en empresas de familia.
- Utilizar metodologías de índices de cumplimiento bajo el enfoque dicotómico y el enfoque de cumplimiento parcial no ponderado, como herramienta para la determinación del nivel de observancia de los requisitos de revelación.

El documento describe inicialmente un marco teórico, seguidamente presenta una revisión de literatura en Colombia sobre el tema, el siguiente apartado describe la metodología utilizada, posteriormente se describen los resultados de tal evaluación y finalmente se presentan las conclusiones, limitaciones y recomendaciones para futuras investigaciones.

1. Marco teórico

1.1. Empresas de familia

Existe diversa literatura sobre empresas familiares. Sin embargo, autores como Gomez-Mejia, Cruz, Berrone, y De Castro (2011), Prencipe, Bar-Yosef y Dekker (2013) y Molina, Botero y Montoya (2017), coinciden en que, paradójicamente al número de investigaciones sobre empresas de familia, no existe consenso sobre la definición de estas.

Gomez-Mejia, Cruz, Berrone, y De Castro (2011) sostienen que se han utilizado varios enfoques para abordar el análisis de la definición de las empresas de familia, entre los que se encuentran: definiciones de entidades legales, definiciones basadas en la concentración de propiedad de un grupo familiar y/o la presencia de miembros de la familia en la alta dirección de las compañías, e incluso la intencionalidad de la cesión de la propiedad a las siguientes generaciones. Estos enfoques también son señalados por Molina, Botero y Montoya (2017) en su análisis de diversos estudios sobre empresas de familia.

Se evidencian también enfoques alternativos que resaltan las diferentes visiones sobre las empresas de familia. Al respecto, (Cheng, 2014, pág. 151) señala¹:

“No todas las empresas de familia son iguales. La clasificación más importante dentro de las empresas es la identidad del director general (CEO). Dependiendo de la identidad del director general, las empresas de familia pueden clasificarse como (1) empresas de director/fundador, 2) empresas de descendencia del director, y 3) otras firmas de familia, usualmente por referencia a empresas de familia con un director general profesional.”

Prencipe, Bar-Yosef y Dekker (2013) reseñan un estudio contratado por la Comisión Europea, elaborado por KMU Forschung Austria (2008), identificando un total de 90

¹ Traducción propia

definiciones de empresas de familia, incluyendo combinaciones de los diversos enfoques señalados anteriormente, con lo cual resulta evidentemente complejo lograr una definición universal de empresas de familia.

A pesar de la falta de una definición generalizada de empresas o sociedades de familia, varios autores coinciden en que el enfoque predominante es la definición basada en la participación de la familia en la propiedad y/o la presencia de miembros de la familia en la máxima autoridad directiva; la alta gerencia. Esto es usualmente denotado como “*involvement approach*”: Prencipe, Bar-Yosef y Dekker (2013) y Gomez-Mejia Et al. (2011).

Ante la inexistencia de una definición generalizada de empresas de familia y dado que mayoritariamente las investigaciones han adoptado el enfoque de participación familiar o ‘*involvement approach*’, basado en la participación de la familia en la propiedad y dirección de la entidad, en el presente estudio, las empresas familiares escogidas cumplen las siguientes dos condiciones:

- Miembros de una misma familia (padres e hijos) poseen participación mayoritaria en la entidad.
- Miembros de la familia tienen participación mayoritaria en la junta directiva o en la representación legal de la entidad.

1.2. Calidad de la información financiera

Los estados financieros son ampliamente utilizados en todo el mundo para la toma de decisiones empresariales.

Varios autores coinciden en que, en un contexto de mercado de capitales, la información financiera es útil y necesaria para la toma de decisiones sobre asignación de recursos y para lograr eficiencia en el mercado de capitales, Chambers (1965), IASB (2017) y Healy y Palepu (2001).

En el caso de entidades privadas o no listadas, tales como pequeñas y medianas entidades, sean o no empresas de familia, la información financiera sirve para mejorar la toma de

decisiones sobre inversión, e incluso sobre la administración del negocio. (Van Auken y Yang 2015, Pág 3):²

“Las buenas decisiones de las pequeñas y medianas entidades (SMEs) dependen del acceso a información financiera precisa, consistente y fiable que provea percepciones acerca de los impactos de los escenarios alternativos (Shields y Shelleman, 2011). La calidad de los estados financieros y lo adecuado de los resultados analizados determinan conjuntamente la efectividad de las decisiones de las pequeñas y medianas entidades (Carragher y Van Auken, 2013).”

Adicionalmente, Ibicioğlu, Kocabiyik y Dalğar (2010), señalan que los estados financieros no son solamente útiles a los propietarios o inversionistas, tal como parece ser el sentido de la regulación expedida por IASB. En su estudio observan que varios administradores de entidades de Europa y Turquía perciben los estados financieros como una herramienta valiosa para gestionar adecuadamente las organizaciones a su cargo.

Como se mencionó en la introducción, en el caso de las pequeñas y medianas entidades, una de las ventajas de la información financiera de calidad es que facilita el acceso al crédito. Lin, Wang y Pan (2016) sostienen que el acceso a los mercados es prioritario en las sociedades de familia por que las firmas privadas no cuentan con financiación de los mercados públicos de valores y su fuente de financiación principal son los préstamos bancarios. Esto por cuanto este tipo de financiación permite que las familias mantengan el control de sus negocios, en comparación con la financiación mediante la emisión de acciones.

En general y aun cuando en la mayoría de los países, los estados financieros resultan obligatorios, podría inicialmente concluirse que más allá de su obligatoriedad, parece haber consenso sobre la importancia de la información financiera en el ámbito empresarial.

Ahora bien, en cuanto a la calidad de la información financiera, no existe un parámetro único para la evaluación de la calidad que pueden tener los estados financieros emitidos por las entidades. Existen varios estudios que utilizan índices de cumplimiento de presentación y revelación como una medida de la calidad de los estados financieros. Wang (2018), Al-

² Traducción propia

Shammari, Brown y Tarca (2008), Samaha y Khlif (2016), Teixeira Lopes y Lima Rodrigues (2007) y Devalle Rizzato y, Busso (2016).

Por otra parte, gran cantidad de estudios evalúan la calidad de la información financiera utilizando medidas sobre “manipulación de utilidades” - usualmente conocido en la literatura como “*earnings management*”³- Dal Magro, Turra, Klann y Lemes (2017), Almeida-Santos Et al. (2013), y Cheng (2014).

También se observan otros estudios que han evaluado la calidad basándose en factores como: Control interno sobre reportes financieros (Bardhan, Lin y Wu 2016), establecimiento de acuerdos sobre deudas basados en la información contable (Bagnoli, Liu y Watts, 2009), niveles de revelación voluntaria (Chen, Chen y Cheng, 2008 y Al-Akra y Hutchinson, 2012), propensión a la reexpresión de estados financieros para la corrección de errores (Sue, Chin y Ling-Ching, 2013) y oportunidad de la información financiera (Dal Magro, Turra, Klann y Lemes, 2017 y Costa, 2018).

En conclusión, no se observa en el ámbito internacional una medida estándar para evaluar la calidad de la información financiera de las compañías. Por el contrario, se evidencia una amplia gama de indicadores o factores que pueden servir de base para cumplir con dicho propósito. Como se menciona más adelante, el presente estudio utiliza el índice de cumplimiento de requisitos normativos como parámetro para la evaluación de calidad de los estados financieros.

1.3. Empresas de familia y calidad de la información financiera

En diversos estudios la calidad de la información financiera en las empresas de familia ha sido analizada desde la perspectiva de la teoría de la agencia.

³ Cuya mejor traducción podría ser “manipulación de los resultados financieros”

Bajo esta teoría, Jensen y Menklins (1976) vislumbran la sociedad como un contrato en donde el propietario de los recursos (Principal) acuerda con otra persona (agente) que este desarrolle una labor por cuenta del primero. En este sentido, los investigadores han denotado algunos problemas inherentes a la teoría de la agencia, conocidos como problemas de agencia tipo I, II y III (Panda y Leepsa, 2017). Es a través de estos problemas de agencia que diversas investigaciones han teorizado la relación de las empresas de familia y la calidad de la información financiera.

Los problemas de agencia tipo I suponen que no necesariamente el agente actuará siempre en el mejor interés del principal. Desde esta perspectiva, Jensen y Menklins (1976) y Fama y Jensen (1983) señalan que la información financiera, junto con la auditoría y los sistemas presupuestales, entre otros, son mecanismos (costos de agencia) que permiten controlar las actuaciones del gerente. Sin embargo, en los problemas de agencia tipo I el agente tiene incentivos para manipular la información financiera en favor de sus propios intereses, por ejemplo, para mostrar una mejor gestión o para encubrir eventuales acciones que incrementan su riqueza en detrimento de los principales. Debido a lo anterior, algunos estudios han sostenido que la información financiera en las empresas de familia es de mayor calidad, dado que en estas empresas se minimizan los problemas de agencia tipo I, dada la “hipótesis de la alineación” (Jensen y Meckling, 1976) en donde, dada la estrecha relación entre principales agentes, hay una alineación o convergencia de los intereses de las partes y por tanto, no existe incentivo para que el agente manipule intencionalmente la información financiera reportada al principal. Algunos estudios que soportan dicha hipótesis son: Warfield Et al. (1995), Bagnoli, Liu y Watts (2009) y Al-Akra y Hutchinson (2012).

Sin embargo, otros estudios han demostrado resultados contrarios, en el sentido de generar evidencia de información financiera de menor calidad en empresas de familia. Cheng (2014), Chen Et al. (2008) y Almeida-Santos Et al. (2013). Lo anterior puede deberse a que, según Ratnawati Abdul-Hamid y Johnson (2016), la literatura sobre teoría de la agencia se ha enfocado principalmente en la relación agente-principal (Problemas de agencia tipo I). Sin embargo, en este caso, los problemas de agencia tipo II podrían de alguna manera explicar parte de estos resultados.

Los problemas de agencia tipo II son aquellos que se originan entre las diferencias de intereses de los accionistas mayoritarios y los accionistas minoritarios. Autores como Morck Et al. (1988) y Schulze Et al. (2003) plantean la “hipótesis del atrincheramiento”. Bajo esta

hipótesis los accionistas mayoritarios pueden manipular la información financiera en detrimento de los accionistas minoritarios. Algunos estudios muestran evidencia al respecto: Sue, Chin y Ching (2013), y Dal Magro, Turra, Klann y Lemes (2017). Así mismo, Antonelli, D'Alessio y Cuomo (2016), concluyen que la presencia de usuarios dominantes puede influenciar negativamente la calidad de la información financiera, dado que estos usuarios tienen la posibilidad de manipular la firma de manera que se persigan sus propios intereses, eventualmente en detrimento de la realidad financiera de la compañía.

Recientemente Tawiah y Boolaky (2019) en un análisis sobre el cumplimiento de IFRS en Africa, concluyeron que existe una relación inversa entre la concentración de la propiedad y el nivel de cumplimiento de normas contables. Mousavi Et al. (2018) también concluyen que existe evidencia en este sentido.

Tarca Et al. (2005) y Al-Shammari Et al. (2008) también podrían soportar la idea de que la calidad de la información financiera podría ser menor en las sociedades de familia. Ellos plantean que cuando los accionistas tienen acceso a la información financiera interna de la compañía (lo cual resulta bastante usual en las sociedades de familia), la presentación y revelación en los estados financieros es menos importante.

Algunos estudios han contrastado los diversos resultados señalando que, por ejemplo, la mayoría de los estudios se han enfocado en mercados desarrollados, sin embargo, hay muy pocos trabajos sobre mercados en desarrollo: Dal Magro, Turra, Klann y Lemes (2017). Igualmente, Ferramosca y Allegrini (2018) señalan que la mayoría de los estudios se basan en compañías públicas o de interés público y que hay muy poca información para contrastar la realidad de las compañías privadas, es decir aquellas que no cotizan en mercados de valores, entre ellas las sociedades de familia.

Ante la falta de consenso sobre la calidad de la información financiera en empresas familiares, algunos estudios evidencian que factores internos o externos son determinantes para la calidad de la información financiera. Tal y como concluyen Cascino Et al. (2010), la calidad de la información financiera puede ser entonces un problema empírico en donde confluyen varios factores.

En este sentido se observaron varios estudios que señalan elementos tales como la necesidad de financiación, el contenido de la información, el tamaño, entre otros, como cuestiones claves en la calidad de la información financiera. En algunos casos aplicables tanto para sociedades de familia como para sociedades que no lo son.

1.3.1.Necesidad de capital

Samaha y Khlif (2016) plantean que, según la teoría de la necesidad del capital, las compañías que deseen obtener recursos de capital de la manera más económica posible tratan de incrementar el cumplimiento de las normas de presentación y revelación para facilitar el acceso a la financiación de recursos. Al-Shammari Et al. (2008) también sostienen que se espera que compañías con un alto nivel de endeudamiento revelen más y mejor información para asegurar a los deudores la protección de sus intereses.

1.3.2.Contenido

Santana Et al. (2014) retoman una parte del famoso ejemplo del mercado de vehículos usados de Akerlof (1970) y analizando la revelación voluntaria de información en las sociedades, la enmarcan como un caso especial de la teoría de juegos según la cual, las entidades tienen a revelar información favorable y no revelar información desfavorable. De lo anterior se podría inferir que, el cumplimiento de las normas sobre presentación y revelación depende también de si el contenido a revelar es favorable o desfavorable para la entidad.

En un reciente estudio de Glaum (2020), algunos CFOs de compañías familiares alemanas sostienen que se prefiere minimizar la revelación de información detallada acerca de utilidades, márgenes y estrategia porque esto puede perjudicar la posición de las compañías frente a sus competidores, clientes y proveedores.

1.3.3. Tamaño

Watts and Zimmerman (1990) discuten en su teoría contable positiva, la hipótesis de los costos políticos. Aquí se señala que entre más grande una compañía, mayores son sus costos políticos, estos son, los sacrificios que tienen que hacer las entidades con grandes utilidades para evitar que el sistema político intervenga su actividad económica para redistribuir la riqueza por medio de reformas tributarias, o normas antimonopolio. En estos casos, aunque la teoría respalda que las grandes entidades suelen demostrar mayor esfuerzo al cumplimiento de las normas contables, lo cual permitiría reducir estos costos políticos, también se crean incentivos para rebajar intencionalmente el valor de las utilidades, como mecanismo para disminuir los costos de lidiar con la intervención política (costos políticos). Santana Et al. (2014) indican que hay varios estudios que demuestran la existencia de una relación positiva, entre el tamaño de la firma y el nivel de revelación de información. Bepari Et al. (2014) añaden a esta discusión que las empresas grandes son supervisadas más activamente que las empresas más pequeñas.

Con relación al tamaño, Singhvi and Desai (1971) sugieren que las firmas más pequeñas suelen sentir que hacer mejores revelaciones en sus estados financieros podría ir en detrimento de su competitividad.

1.3.4. Nivel del auditor

Según Jensen y Mecklin (1976) la auditoría es uno de los mecanismos para reducir los costos de agencia, con lo cual, aunque puede esperarse una mayor calidad en estados financieros auditados, también estructuralmente existen menos incentivos para revelar información requerida por las normas en entidades con menos problemas de agencia (sociedades familiares). Chalmers y Godfrey (2004) así como Dumontier y Raffournier (1998) mencionan que, para mantener su reputación, las grandes firmas de auditoría demandan en mayor medida a sus clientes, el cumplimiento de las normas contables sobre presentación y revelación. Parece haber entonces más consenso en este aspecto en el sentido de que, a mayor y mejor auditoría mayor la calidad de los estados financieros, por lo menos para aquellas empresas familiares que estén obligadas a contratar alguna especie de auditor externo.

1.3.5. Entorno

Algunos estudios han planteado (Barth Et al., 2008; Hope, 2003) que las diferencias en el nivel de cumplimiento reflejan las condiciones del país de origen, es decir, que los marcos regulatorios y los demás elementos del sistema contable de un país juegan un papel clave en el nivel de cumplimiento con los estándares contables. Teixeira y Lima (2007) sostienen también que el proceso de revelación en los estados financieros depende de varios factores, tales como la cultura, el sistema legal y el contexto institucional.

La anotada falta de consenso sobre los factores que incluyen en la calidad de la información financiera puede interpretarse como un indicador de que este aspecto en sociedades de familia es un tema que no puede ser resuelto de manera absoluta por las teorías dominantes en contabilidad. Teixeira y Lima (2007) sostienen que la teoría de la agencia y la teoría de los costos políticos utilizada ampliamente en los mercados de capitales puede no servir para explicar las prácticas de presentación y revelación para el caso de Portugal en donde se ve un alto nivel de participación de familias en las empresas. Samaha y Khlif (2016) también coinciden en que la aplicabilidad de la teoría positiva de contabilidad resulta cuestionable en países en desarrollo.

Recientemente han aparecido diversos estudios que confrontan las teorías dominantes (teoría de la agencia, teoría positiva de la contabilidad, etc.) e indican que la calidad de la información financiera en las empresas de familia depende de múltiples factores inherentes a cada entidad, tales como:

- Bienestar socioemocional de la familia (Socioemotional Wealth - SEW), cuyos factores principales son el control e influencia de la familia y la identificación familiar. Desarrollado por Gomez-Mejia, Cruz e Imperatore (2013), citado por Drago Et al. (2018).
- Poder, experiencia y cultura de los miembros de la familia. Desarrollado por Duréndez y Madrid-Guijarro (2018).

-
- Expertise y experiencia de la alta gerencia (CEOs y CFOs). Desarrollado por Ferramosca y Allegrini (2018).
 - Ettredge Et al. (2011) concluyen que la calidad de la información financiera en pequeñas compañías es menor debido a la falta de capacidad técnica por parte su personal.
 - Glaum (2020) señala que la influencia de la familia difiere en casos particulares, pero que, en la mayoría de casos, influyen en el reporte financiero como mínimo estableciendo el sentido o el objetivo⁴ de la información a reportar.

Dada la heterogeneidad de los estudios y resultados, se podría concluir que la relación entre empresas de familia y la calidad de su información contable es relativamente compleja y no parece haber ninguna teoría que explique totalmente dicha relación. Podría argumentarse entonces que depende de una serie de factores internos y externos de las empresas tales como, tamaño, difusión de la propiedad, cultura, supervisión, calidad de auditoría, contexto entre otros.

⁴ “Set the tone”.

2. Revisión de Literatura.

A nivel internacional se observan diversos estudios que aplican la metodología de índices de cumplimiento. Son ejemplos de esto Wang (2018), Al-Shammari, Brown y Tarca (2008), Samaha y Khlif (2016), Teixeira Lopes y Lima Rodrigues (2007) y Devalle, Rizzato y Busso (2016). En estos trabajos se observa también la utilización de herramientas cuantitativas que permiten establecer correlaciones estadísticas entre el nivel de cumplimiento de la normatividad contable y características particulares de las empresas tales como, concentración de la propiedad, tamaño, número de empleados, si son auditadas por grandes firmas de auditorías, entre otras. Adicionalmente, se observa que en algunos casos los trabajos no abarcan la totalidad de los requisitos de revelación, sino que la evaluación se hace sobre algunas normas o temas particulares. Véase por ejemplo Azmi e English (2016), Al-Shammari Et al. (2008) y Teixeira y Lima (2007). El presente trabajo pretende utilizar la metodología de índices de cumplimiento aplicados estos a la totalidad de requerimientos de revelación como un esfuerzo inicial para evaluar la calidad de la información financiera de empresas de familia en Colombia.

Para el caso colombiano, en la revisión bibliográfica realizada se observa diversa literatura sobre temas financieros en empresas familiares en Colombia. Algunos ejemplos interesantes incluyen:

- Política fiscal y su incidencia en la gestión de las empresas de tipo familiar en Colombia. Sierra (2018).
- Lo que son y no son las empresas de tipo familiar en Colombia. Sierra y Benítez (2014).
- El estudio de los factores que influyen en la visión del patrimonio en las empresas familiares colombianas. Betancourt, Gómez-Betancourt y López (2011)
- Empresas Familiares: Revisión de la literatura desde una perspectiva de agencia. Gonzalez, Guzman, Pombo y Trujillo (2010).

- Empresas familiares en Colombia: Hacia la construcción de un modelo de gestión comercial. Sandoval y Guerrero (2010).

No obstante, no se observan estudios relacionados con la calidad de la información financiera de las empresas de familia. Por tanto, en opinión del autor esto representa un campo importante e interesante para investigar, en la medida en que no existen estudios que demuestren si las empresas familiares producen o no información financiera de calidad, o si las empresas de familia producen información de mayor o menor calidad que las empresas no familiares.

En cuanto al tema de normas de información financiera para pequeñas y medianas entidades, se han desarrollado en Colombia varios estudios cuyo enfoque predominante es un análisis de impactos sobre la aplicación de NIIF para PYMES. Véase, por ejemplo, Melgarejo y Ciro (2016), Aguilar y Molina (2016), Solano-Becerra (2017) y Prada (2017).

En este aspecto, tampoco se observa un estudio sobre el cumplimiento de los requisitos de la regulación ni cualquier otra medición de la calidad de la información financiera bajo los nuevos marcos normativos. Desde esta perspectiva resultaría interesante para este tipo de estudios sobre impactos de la nueva regulación, validar si la información financiera utilizada cumple con los requisitos establecidos en la normatividad correspondiente.

Se encontró un interesante artículo publicado por Católico, Cely y Pulido (2013) titulado “Revelación de la información financiera sobre propiedad, planta y equipo en empresas industriales cotizadas en Colombia”, en donde se buscaba determinar si las notas a los estados financieros revelaban la información requerida por la norma internacional sobre propiedades, planta y equipo expedida por IASB, en entidades industriales cotizadas en Colombia.

Aunque resulta similar al objetivo propuesto por el presente estudio, el mencionado artículo no buscaba establecer el grado de cumplimiento de las normas de presentación y revelación por cuanto, a la fecha del estudio, los estados financieros analizados estaban basados en el reglamento general de la contabilidad en Colombia (Decreto 2649 de 1993 y normas complementarias) y representó una especie de alerta sobre el aumento en el nivel de revelaciones que debería surtir para cumplir adecuadamente con la convergencia hacia normas internacionales. A su vez, solamente se analizó una partida de los estados

26 Cumplimiento de los requisitos de revelación de información financiera en empresas de familia que aplican el marco normativo para Pymes en Colombia

financieros (propiedades, planta y equipo), mientras que el objeto del presente trabajo, como ya se mencionó busca determinar lo adecuado de la revelación para todas las partidas de los estados financieros.

3. Metodología

3.1. Descripción

El presente trabajo determina el grado de cumplimiento normativo de una variable (requisitos de revelación) en tipos de entidades que son predominantes en nuestra economía: las empresas de familia. Este trabajo pretende ser un estudio exploratorio como primer intento observado de validar de alguna manera el nivel de calidad de la información financiera en Colombia. Por tanto, se describirá el nivel de cumplimiento observado, sin relacionarlo con otras variables de la empresa tales como tamaño, antigüedad, concentración de poder, nivel del auditor, entre otros.

Para tal efecto, utilizando una metodología de muestra cualitativa, del tipo casos homogéneos, que busca describir el subgrupo de sociedades de familia en particular (Quintana y Montgomery, 2006), se seleccionaron 30 empresas de familia que reportan información financiera bajo el modelo de Pequeñas y Medianas Entidades (Pymes). Se buscó contrastar los resultados entre los sectores industriales, comerciales y de servicios, por lo que se escogieron 10 en cada sector. Adicionalmente, se seleccionaron entidades que poseen accionistas o socios no familiares, y/o entidades que tenían préstamos con entidades financieras, es decir aquellas entidades en donde las entidades financieras eran usuarios de su información financiera. Lo anterior pretende generar un nivel de diversidad que enriquezca los resultados evidenciando diferencias y coincidencias en los resultados (Ponce, 2018).

A las empresas se les certificó por escrito que toda la información recibida (estados financieros, notas, entrevistas) se utilizaría exclusivamente para los propósitos del presente estudio y que los nombres y demás información confidencial no serían revelados.

Adicionalmente, y con el objetivo de efectuar un análisis de corte cualitativo que permitiera describir en buena medida los factores relevantes e influyentes en los resultados, se efectuaron entrevistas cualitativas de modo telefónico (Creswell, 2017) a los preparadores de la información financiera, principalmente a los contadores encargados de la elaboración de la información financiera. Se incluyeron preguntas cerradas para guiar la entrevista, limitar la ambigüedad y favorecer la comparabilidad entre las respuestas (Hernández, Fernandez y Baptista, 2014). También se utilizaron preguntas abiertas que buscaban extraer las visiones y opiniones de los entrevistados, así como los motivos del comportamiento analizado (Creswell, 2017 y Hernández-Sampieri, Fernandez y Collado, 2014). En general se buscó conocer un poco más sobre la estructura de la entidad, el proceso y las prácticas de reporte de información financiera en cada entidad, y se discutieron algunos de los resultados de la evaluación a los requisitos de presentación y revelación. Las preguntas base que guiaron la entrevista se ilustran en el anexo A.

Las respuestas se registraron mediante notas escritas cortas que posteriormente fueron tabuladas y analizadas según se describe en el capítulo siguiente (Análisis y discusión de resultados).

Las entrevistas se realizaron después de haber revisado el conjunto completo de estados financieros y de haber aplicado el índice de cumplimiento para todas las empresas, según se explica más adelante. Estas se llevaron a cabo entre septiembre del año 2020 y enero del 2021 y tuvieron una duración de entre 30 y 60 minutos.

3.2. Análisis de los datos

Una vez seleccionadas las entidades de los casos de estudio, se obtuvo para cada una de ellas la información financiera de propósito general del periodo 2017, junto con la información comparativa del 2016, la cual, según la regulación contable para Pymes debe incluir:

- Estado de situación financiera
- Estado del resultado integral
- Estado de cambios en el patrimonio

- Estado de flujos de efectivo
- Notas a los estados financieros.

La elección de los períodos escogidos (2017 y su comparativo de 2016), obedece a que el trabajo de campo de consecución de estados financieros comenzó a desarrollarse a finales del año 2018 y en ese momento, los estados financieros más recientes eran los estados financieros del período 2017-2016.

3.3. Índice de cumplimiento

El objetivo del trabajo es proporcionar una descripción porcentual del nivel de cumplimiento (0 – 100%).

En este sentido, la mayoría de los estudios consultados sobre revelación coinciden en la construcción de un índice de cumplimiento con base en los requerimientos normativos, como en el caso de los trabajos de Tsalavoutas, Evans y Smith (2010), Santana, Rodrigues y Rocha (2014), Samaha y Khlif (2016), Sarea y Al Dalal (2015), Al-Shammari y Brown (2008), Olusegun y Naser (1995), Azmi y English (2016), Wang (2018), Devalle, Rizzato y Busso (2016). Para el desarrollo del presente trabajo se utilizó esta metodología para la evaluación de cumplimiento de los estados financieros en las empresas a seleccionar.

El índice consiste en la aplicación y evaluación de una lista de chequeo de todas las revelaciones requeridas por la normatividad, en este caso la NIIF para las Pymes. Esta lista de chequeo se compara con los estados financieros y notas de cada una de las entidades asignando un puntaje según se explica más abajo. El puntaje se contrasta con el total de revelaciones o secciones determinando un porcentaje de nivel de cumplimiento (0- 100%). Para evitar los problemas de ponderación, se utilizaron los dos enfoques analizados por Tsalavoutas, Evans y Smith (2010), también recientemente utilizados por Tawiah y Boolaky (2019):

- Enfoque dicotómico (“dichotomous” approach): Bajo este modelo cada requisito de revelación tiene igual preponderancia. Por tanto, a un requisito de revelación que se ha cumplido se asigna un puntaje de 1 mientras que a un requisito de revelación no cumplido se asigna un puntaje de 0. Posteriormente se totaliza el puntaje obtenido y se divide entre el número total de revelaciones exigidas. Como resultado, se obtiene un porcentaje que pretende describir el nivel de cumplimiento.

- Enfoque de cumplimiento parcial no ponderado (Partial compliance unweighted approach). En este caso los requisitos de revelación se agrupan en las 35 secciones de las NIIF para las Pymes y a cada sección se le asigna la misma participación dentro del total. Este método reduce la problemática del método dicotómico de dar una mayor ponderación a aquellas normas o estándares que incluyen más requisitos de revelación. Entonces, a cada requisito de revelación se le asigna el mismo peso dentro de la sección de la NIIF para las Pymes a la cual corresponde, de manera que, si se cumplen todos los requisitos de revelación de una sección, a dicha sección se le asigna un puntaje total de 1. Posteriormente, se suman los puntajes de las demás secciones y se divide entre 35 para obtener el porcentaje de cumplimiento.

3.3.1. Partidas ambiguas

Tsalavoutas, Evans y Smith (2010) y recientemente Tawiah y Boolaky (2019) señalan una limitación común en la herramienta de los índices de cumplimiento y es que el investigador debe ejercer el juicio para decidir si un requisito de revelación que no se observa en los estados financieros corresponde a un no cumplimiento o simplemente no se ha revelado porque no es de aplicación para la entidad.

Lo anterior es importante por cuanto la investigación podría penalizar el nivel de cumplimiento al considerar como no cumplidas, revelaciones que pueden no ser aplicables a la empresa. Por ejemplo, si una entidad no revela restricciones sobre sus elementos de propiedades, planta y equipo, puede obedecer a que no existen tales restricciones en la empresa analizada y no necesariamente a que no se ha cumplido con el requisito de revelación.

Para mitigar esta situación y dar robustez a los resultados, se replicó la metodología utilizada por Al-Shammari y Brown (2008), de manera que inicialmente se aplicó el juicio y el conocimiento obtenido de la entidad en los estados financieros para determinar si se trata de un incumplimiento o una revelación no aplicable. Posteriormente en las entrevistas realizadas se validó con los preparadores la aplicabilidad de las partidas correspondientes. Bajo la metodología propuesta por Al-Shammari y Brown (2008) se excluyen del puntaje total aquellos requisitos que corresponden a revelaciones no aplicables. De esta manera se

puede contrastar la sensibilidad del resultado con el análisis inicial suponiendo que el requisito de presentación o revelación no fue cumplido.

La lista de comprobación a utilizar corresponde a aquella provista en la parte B de la NIIF para las Pymes, en donde se establecen los requisitos de presentación y revelación de cada una de las 35 secciones de la norma, aunque como se verá mas adelante, no todas las 35 secciones contienen requisitos de presentación y revelación.

La metodología fue validada por un par académico, de manera que se asegurase que la herramienta utilizada resultara adecuada para la determinación del nivel de cumplimiento de los requisitos de presentación y revelación.

4. Análisis y discusión de resultados

4.1. Descripción de resultados

La Tabla 2 ilustra el resultado de la aplicación de la metodología de índices de cumplimiento a los estados financieros de las empresas analizadas:

Tabla 2: Nivel de cumplimiento sin incluir la evaluación de aplicabilidad de los requisitos

	Media	Min	Max	Desv Est
Enfoque dicotómico	21,62%	10,19%	37,18%	6,67%
Enfoque cumplimiento parcial no ponderado	28,83%	9,51%	47,30%	9,73%

Fuente Elaboración Propia.

Para dar robustez a los resultados, la Tabla 3 describe el resultado considerando (excluyendo del cómputo) aquellos requisitos que no resultan aplicables a las empresas evaluadas.

Tabla 3: Nivel de cumplimiento incluyendo la evaluación de aplicabilidad de los requisitos

	Media	Min	Max	Desv Est
Enfoque dicotómico	57,20%	25,56%	85,83%	16,10%
Enfoque cumplimiento parcial no ponderado	47,06%	17,56%	73,65%	14,98%

Fuente Elaboración Propia.

Puede verse una diferencia notable en los resultados medios para cada uno de los enfoques (28,83% vs 47,06%), lo cual obedece principalmente a que en la normatividad para pymes existen varias secciones que no se aplican a todas las compañías y, por lo tanto, en opinión del autor, resulta necesario el ajuste sobre aquellos requisitos que no son aplicables. Este es el caso por ejemplo de secciones y temas tales como agricultura, inversiones en asociadas, combinaciones de negocios, hiperinflación, entre otros.

Por otra parte, también se observan diferencias entre las dos metodologías analizadas (modelo dicotómico y el modelo de cumplimiento parcial no ponderado), debido a la existencia de secciones que tienen un número mayor de requisitos de revelación que otras. Esto no necesariamente significa que las secciones con mayor número de revelaciones requeridas sean más relevantes para evaluar el nivel de cumplimiento.

Por todo lo anterior, en opinión del autor y del par evaluador de la metodología, el análisis debe realizarse teniendo en consideración la tabla 3 bajo el enfoque del cumplimiento parcial no ponderado, Sin embargo, el documento presenta la totalidad de resultados para que puedan ser contrastados por el lector.

Así, los resultados muestran un cumplimiento medio del 47,06%. En términos cualitativos se podría afirmar que el nivel de cumplimiento está por debajo de las medidas de otros países (ej.: Italia 66,5% Devalle, Rizzato y Busso, 2016; Chile 51%, Campos Et al, 2014). El nivel de desviación estándar (14,98%) plantea un interesante interrogante sobre qué factores pueden afectar el nivel de cumplimiento y explicar las diferencias en la calidad de las revelaciones entre empresas. Según se discute más adelante, la experiencia y conocimiento de los preparadores, así como la importancia de y en los estados financieros, son factores que influyen en los anteriores resultados.

Utilizando las categorías propuestas por Hewaidy y Al Mutawaa (2010) y Al Fraih (2009), los resultados menores al 60% son catalogados como bajos.

En la tabla 4 se detalla el nivel de cumplimiento para cada una de las secciones

Tabla 4: Nivel de cumplimiento detallado por secciones.

Sección	Media	Frecuencia
Sección 15 Inversiones en negocios conjuntos	100,00%	1
Sección 5 Estado de resultado integral y estado de resultados	93,54%	30
Sección 4 Estado de situación financiera	88,34%	30
Sección 3 Presentación de estados financieros	86,94%	30
Sección 30 Conversión de moneda extranjera	86,67%	30
Sección 25 Costos por préstamos	85,71%	21
Sección 23 Ingresos de actividades ordinarias	83,91%	29
Sección 13 Inventarios	83,33%	20
Sección 6 Estado de cambios en el patrimonio y estado de resultados y ganancias acumuladas	82,76%	29
Sección 8 Notas a los estados financieros	63,33%	30
Sección 17 Propiedades, planta y equipo	55,98%	29
Sección 16 Propiedades de inversión	52,50%	4
Sección 7 Estado de flujos de efectivo	52,36%	30
Sección 18 Activos intangibles distintos de la plusvalía	48,00%	10
Sección 29 Impuestos a las ganancias	42,94%	26
Sección 32 Hechos ocurridos después del periodo sobre el que se informa	36,67%	30
Sección 14 Inversiones en asociadas	33,33%	1
Sección 34 Actividades especializadas	33,33%	1
Sección 10 Políticas, estimaciones y errores contables	23,08%	26
Sección 11 Instrumentos financieros	22,83%	30
Sección 33 Información a revelar sobre partes relacionadas	11,52%	30
Sección 20 Arrendamientos	7,25%	23
Sección 28 Beneficios a los empleados	5,00%	30

Fuente Elaboración Propia.

Se evidenciaría que la sección 15 presenta el mayor nivel de cumplimiento (100%), sin embargo, al analizar la frecuencia (el número de entidades a las que fue aplicable esta sección), se puede observar que se trata solo de una entidad a la que resultó aplicable esta sección y en este caso cumplió adecuadamente con los requisitos de revelación.

Seguidamente, las secciones con mayor grado de cumplimiento fueron secciones relacionadas con la presentación de estados financieros (Secciones 3, 4 y 5) con un promedio superior al 85%.

A su vez, la secciones con menor grado de cumplimiento son las de beneficios a empleados, arrendamientos, información a revelar sobre partes relacionadas e instrumentos financieros con un promedio inferior al 25%.

Vale la pena anotar que en la tabla 4 no se incluyen las secciones 1, 2 y 22, las cuales no contienen requisitos de revelación y presentación. Tampoco se incluyen las siguientes secciones por cuanto no resultaron aplicables a ninguna de las entidades analizadas.

Sección 9 Estados financieros consolidados y separados

Sección 12 Otros temas relacionados con instrumentos financieros

Sección 19 Combinaciones de negocios y plusvalía

Sección 21 Provisiones y contingencias

Sección 24 Subvenciones del gobierno

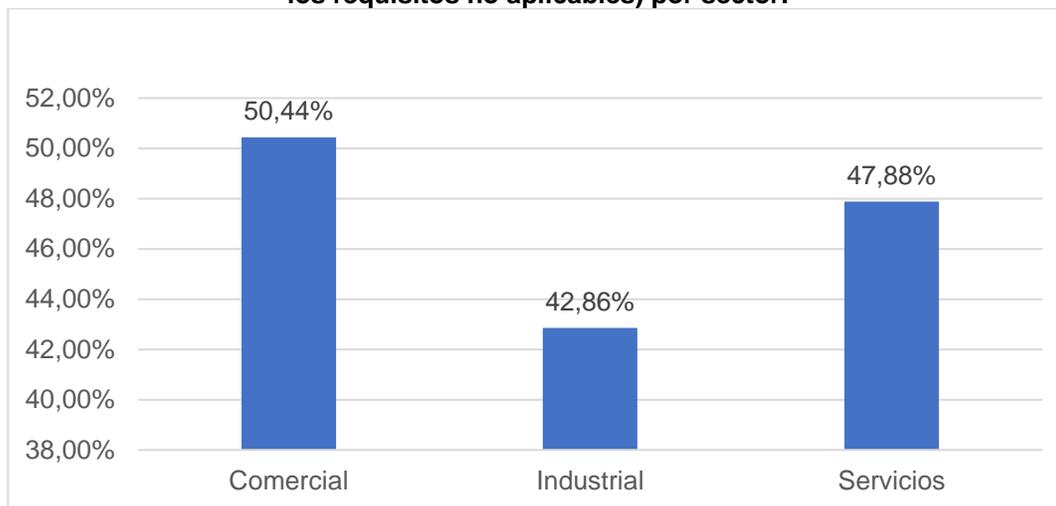
Sección 26 Pagos basados en acciones

Sección 27 Deterioro del valor de los activos

Sección 31 Hiperinflación

En cuanto a la contrastación según el tipo de actividad desarrollada por la empresa, la gráfica 1 muestra que el sector industrial presenta un promedio de cumplimiento más bajo, en comparación con el de los otros dos sectores.

Gráfica 1 – Resultados Promedio. Enfoque cumplimiento parcial no ponderado (excluyendo los requisitos no aplicables) por sector.



Fuente: Elaboración propia.

El cumplimiento del sector comercial y del sector servicios es, en términos generales, el mismo. En la gráfica 2 se puede apreciar que no parece haber correlación entre el tamaño de las empresas del sector y el nivel de cumplimiento.

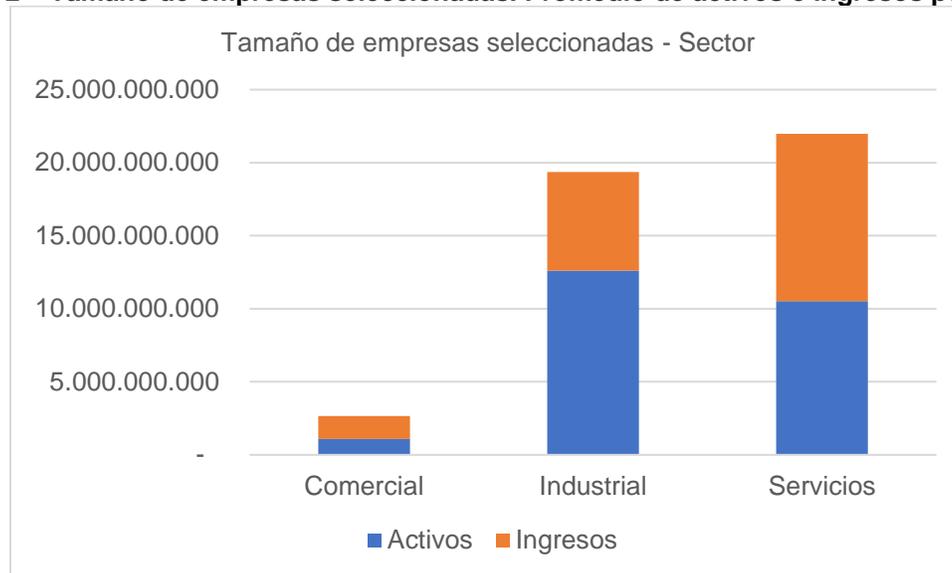
Analizando detalladamente los resultados de las 10 empresas del sector industrial, se observa que la causa principal del no cumplimiento se debe a dos factores fundamentales, que involucran en total a 5 de las 10 empresas analizadas:

- En una compañía no se presentaron notas a los estados financieros. Este fue un elemento de análisis en la entrevista correspondiente y la entidad respondió que aun cuando los estados financieros fueron entregados a entidades financieras no hubo necesidad de preparar las notas.
- Por otra parte, en otras 4 compañías, las notas a los estados financieros solo proveen una desagregación de las partidas presentadas en la cara de los estados financieros, pero no presentan un resumen de las políticas contables significativas, ni la demás información requerida por las normas contables. Al indagar por esto, los preparadores respondieron que esta es la información que tradicionalmente han solicitado los usuarios y que por tanto no se hace necesario revelar más información.

- En 4 compañías no se presentaron estados financieros completos; En tres de ellas no se presentó el estado de flujos de efectivo y en una de ellas no se presentó el estado de cambios en el patrimonio y no se utilizó la simplificación permitida de presentar un estado de resultados y ganancias acumuladas. La razón anotada por los preparadores es la falta de relevancia de estos estados.

Vale la pena mencionar que estas cuestiones también se observaron en los otros dos sectores, pero en menor número de empresas. No se observaron mayores diferencias entre los tres sectores, adicional a lo mencionado anteriormente.

Gráfica 2 – Tamaño de empresas seleccionadas. Promedio de activos e ingresos por sector.



Fuente: Elaboración propia.

Luego de la descripción de los resultados, a continuación, se presentan los principales aspectos observados durante el desarrollo las entrevistas a los preparadores.

4.2. Análisis de las razones para el no cumplimiento

Luego de la comparación realizada entre la información financiera de las empresas y los requisitos de revelación en las normas contables para pymes, y con el ánimo de enriquecer el análisis de los resultados sintetizados en los índices de cumplimiento, como parte de las entrevistas realizadas, se indagó a los entrevistados por las razones principales que generan que algunos requisitos de revelación no fueran cumplidos para el período de análisis. La tabla 5 resume los resultados:

Tabla 5: Factores principales que influyen en el no cumplimiento de requisitos de presentación y revelación

Objetivo y usuarios de los estados financieros	No. empresas	%
Desconocimiento del requisito de presentación y/o revelación	19	63.33%
Decisión de los propietarios – Por razones de confidencialidad	6	20.00%
Baja relevancia del requisito.	5	16.67%
Total	30	100%

Fuente: Elaboración Propia.

4.2.1. Desconocimiento normativo

La causa principal aducida para el nivel de cumplimiento obtenido es el desconocimiento normativo. Lo anterior es consistente con los hallazgos de Ettredge Et al. (2011), quienes concluyeron que la calidad de la información financiera en pequeñas compañías es menor debido a la falta de capacidad técnica por parte su personal.

Aunque se podría afirmar que esta causa es un elemento particular de los preparadores en esas entidades, el resultado general del nivel de cumplimiento, que se ha considerado como bajo, también podría reflejar deficiencias estructurales del sistema contable colombiano. Este es el caso por ejemplo de los órganos e instituciones de supervisión que están pensadas para asegurar el cumplimiento normativo, así como los mecanismos de socialización y capacitación de los nuevos marcos normativos contables establecidos por la Ley 1314 del 2019.

Algunos manifestaron, tal como también concluye Jermakowicz (2004), que la NIIF para Pymes resultaba demasiado extensa y compleja y que no había suficientemente material de estudio disponible para lograr una adecuada aplicación de las normas.

Algunos estudios también demuestran que este tipo de problemas son comunes en otros países. Por ejemplo, Wang (2006) concluye, para el caso australiano, que el proceso de convergencia hacia NIIF es un proceso de aprendizaje y que por tanto la implementación total de las nuevas normas contables puede tomar algún tiempo, con lo cual, para los primeros años de adopción podría esperarse algún grado de incumplimiento. Igualmente, Campos Et al. (2014), muestran en un estudio a lo largo de varios periodos, una tendencia de incremento en el nivel de cumplimiento de normas contables en empresas chilenas conforme pasa el tiempo.

Por lo anterior, futuras investigaciones podrían confirmar o refutar el avance esperado en el nivel de cumplimiento, a medida que todos los involucrados adquieran más conocimiento y experiencia en la aplicación de la NIIF para las Pymes.

4.2.2. Confidencialidad - influencia de los propietarios

En cuanto al segundo factor, la confidencialidad, en algunos casos, los entrevistados respondieron que los administradores/propietarios manifestaron algunas reservas sobre la necesidad de revelar información que consideraban confidencial, particularmente en algunos aspectos requeridos por la sección 33, y que por ende se decidió eliminar alguna información de las notas a los estados financieros.

Revisando estudios similares, se observa que la confidencialidad de los estados financieros es un tema no menor en varios países. Según Glaum (2020), en las entidades alemanas analizadas en su estudio, la razón principal para no revelar alguna información detallada sobre utilidades y márgenes es que tal información se percibe como confidencial y que los propietarios no quisieran que sus clientes y competidores accedieran a tal información.

En ese mismo sentido, una de las preguntas formuladas a los preparadores fue si la entidad había cumplido con la obligación de depositar los estados financieros y notas en la cámara de comercio de su domicilio. De las 20 entidades obligadas a hacerlo (10 no están obligadas dado que reportan a la Superintendencias de Sociedades), solo 4 afirmaron haberlo hecho, los demás invocaron mayoritariamente preocupaciones sobre confidencialidad.

En otros países se han documentado situaciones similares, que ponen de presente que las cuestiones acerca de la confidencialidad no son necesariamente un problema particular de las empresas seleccionadas en Colombia.

En Alemania, por ejemplo, Glaum (2020) describe que una gran mayoría de entidades privadas omitían el requerimiento legal de publicar sus estados financieros, hasta que la Ley alemana puso en práctica un mecanismo efectivo sancionatorio para asegurar el cumplimiento de tal requerimiento. También Minnis y Shroff (2017) realizaron una encuesta en línea sobre los beneficios y costos de la publicación de los estados financieros, y el 62% indicó que ellos no reportarían estados financieros si no fuera requerido por la Ley. También parece importante mencionar que, en varios casos, en algunas entidades donde se solicitaron estados financieros para la realización del presente estudio, no fue posible obtenerlos debido a la preocupación de los propietarios sobre la confidencialidad de los mismos, aun cuando existía un compromiso por escrito de no revelar nombres ni ninguna información individual.

Finalmente, un aspecto importante en este sentido es que el análisis precedente demuestra que, en estos casos, los propietarios/administradores ejercen su influencia sobre la preparación de estados financieros en detrimento del cumplimiento de los requisitos de revelación. Antonelli Et al. (2016) observan que la presencia de usuarios dominantes puede afectar negativamente la calidad de la información financiera.

Ahora bien, dado que la influencia de los propietarios sobre los estados financieros, según los entrevistados no fue mayoritaria, no podría generalizarse el hecho de que en las sociedades de familia los propietarios siempre influyen negativamente en la calidad de la información financiera. Puede haber factores adicionales que motiven a los propietarios a ejercer negativamente esta influencia. Por ejemplo, Glaum (2020) concluye que la influencia de los propietarios difiere en relación con los valores y actitudes de la familia dominante.

4.2.3.Relevancia

El último factor descrito por los entrevistados es la relevancia o importancia de los requisitos exigidos. En este caso, aunque los preparadores afirman que conocen el requerimiento normativo, deciden no revelarlo porque entienden que la información exigida no es relevante o importante para los usuarios de la información financiera.

El factor de la relevancia es sumamente complejo dado que es un tema de juicio profesional, que entre otras cosas puede verse influido por la poca importancia que algunas entidades le dan al proceso de preparación de estados financieros según se discutirá en el apartado siguiente. Devalle Et al. (2016) sostienen que la cantidad de revelaciones hace que exista mucha subjetividad cuando las entidades deben decidir que es relevante y que no.

Resulta entonces eminentemente complejo dar juicios de valor sobre lo adecuado o no, de no cumplir con algunos requisitos de revelación que no se han considerado relevantes para los estados financieros.

Algunos señalaron que, en el caso de los estados financieros que se preparan principalmente las entidades financieras, la información revelada es la que históricamente se les han suministrado a las entidades financieras y por tanto no se hace necesario adicionar más información, con lo que se podría relacionar la relevancia de la información con la importancia de los objetivos y usuarios de la información financiera que serán discutidos más adelante.

Valdría la pena también revisar si en realidad todas las revelaciones exigidas por las normas contables resultan efectivamente relevantes para los diferentes usuarios de los estados financieros. Algunas de las revelaciones discutidas con los preparadores en las que se anotó que no parecen ser relevantes, ni para los acreedores financieros ni para los administradores/propietarios se listan a continuación:

Sección	Descripción de la revelación
/	
Párrafo	
33,7	Una entidad revelará el total de las remuneraciones del personal clave de la gerencia.
3,24	Una entidad revelará en las notas lo siguiente: (a) el domicilio y forma legal de la entidad, el país en que se ha constituido y la dirección de su sede social (o el domicilio principal donde desarrolle sus actividades, si fuese diferente de la sede social); (...)
4,12	Una entidad con capital en acciones revelará, ya sea en el estado de situación financiera o en las notas, lo siguiente: (a) para cada clase de capital en acciones: (i) El número de acciones autorizadas. (ii) el número de acciones emitidas y pagadas totalmente, así como las emitidas pero aún no pagadas en su totalidad. (iii) el valor nominal de las acciones, o el hecho de que no tengan valor nominal. (...)
28,40	Una entidad revelará el importe reconocido en resultados como un gasto por los planes de aportaciones definidas. (...)
32,9	Una entidad revelará la fecha en que los estados financieros han sido autorizados para su publicación y quién ha concedido esa autorización. Si los propietarios de la entidad u otros tienen poder para modificar los estados financieros tras la publicación, la entidad revelará ese hecho.
33,7	Una entidad revelará el total de las remuneraciones del personal clave de la gerencia.

Parece entonces adecuada la conclusión de Devalle Et al. (2016), que sugiere que la regulación debería reducir la cantidad de requerimientos obligatorios, identificando aquellos que son efectivamente útiles para los usuarios y hacerlos obligatorios sin que puedan estar sujetos a los juicios de relevancia por parte de los preparadores.

4.3. Objetivo de los estados financieros

Uno de los aspectos relevantes observados en las entrevistas realizadas es el objetivo que tienen las entidades al preparar estados financieros anuales con notas explicativas y el resumen de las principales políticas contables. La relevancia radica en que en algunos casos se observó una incoherencia entre los supuestos utilizados por la regulación contable para pymes y lo que ocurre cotidianamente en algunas sociedades de familia consideradas a efectos contables como Pymes. Esto puede explicar en cierta medida los resultados del índice de cumplimiento, en lo relacionado con la relevancia, ya que, si los estados financieros no persiguen algún objetivo particular, es decir no cumplen un papel importante dentro de la organización, podría ser probable que no exista incentivo para preparar estados financieros con información adecuada.

Según la sección 2 (conceptos y principios generales) de NIIF para las Pymes (IASB, 2016), el objetivo de los estados financieros es proveer información para la toma de decisiones económicas por parte de una amplia gama de usuarios que no están en condiciones de exigir informes a la medida de sus necesidades, es decir proveer información financiera de propósito general.

En las entrevistas realizadas se indagó por el objetivo y los usuarios principales de los estados financieros de propósito general presentados anualmente. La tabla 6 describe las respuestas obtenidas.

Tabla 6: Objetivos y usuarios principales de estados financieros de propósito general

Objetivo y usuarios de los estados financieros	No. empresas	%
Se preparan para acreedores – requisito para acceder a financiación.	14	46.67%
Se preparan solamente porque es obligatorio.	8	26.67%
Se presentan para dar información a los propietarios.	5	16.67%
Se preparan como requisito para procesos licitatorios	3	10.00%
Total	30	100%

Fuente Elaboración Propia.

De las 14 empresas que contestaron que preparan estados financieros principalmente para entidades financieras, 7 concluyeron que no presentarían estados financieros si no fuera obligatorio, por cuanto el acceso a la financiación no era relevante, ni recurrente en estas entidades.

Así mismo, de las 5 empresas que mencionaron que preparan estados financieros para que los propietarios tomen decisiones, se afirmó, en 4 de ellas, que el objetivo primario de los estados financieros es informar a los otros propietarios familiares que no participan directamente en la administración y gestión de la entidad, es decir, en estas empresas, y aun cuando son catalogadas para efectos del presente trabajo como sociedades de familia, hay una separación, al menos parcial, entre propiedad y dirección.

En la tabla 6 se puede evidenciar que para un gran número de las empresas seleccionadas (14), los usuarios principales son los acreedores financieros. En este sentido, según se mencionó anteriormente, uno de los requisitos para la selección de las empresas incluidas en el presente estudio era el poseer préstamos bancarios y/o tener accionistas no familiares. Así, de las 30 empresas seleccionadas, 29 de ellas poseían préstamos con entidades financieras, y no extraña entonces que estas sean usuarios primarios de la información financiera.

Sin embargo, resulta interesante entender porque mayoritariamente, los propietarios no son un usuario importante para la preparación de los estados financieros de propósito general. Al respecto, y según lo analizado en el párrafo precedente, en 26 empresas los propietarios (incluso no familiares en dos casos) participan activamente en la gestión de la entidad, y, por tanto, los respondientes afirmaron que en 19 de estos 26 casos los propietarios tienen acceso a algún tipo de reporte contable y no necesitan esperar el cierre de año y la preparación de los estados financieros de propósito general. Estos reportes contables se obtienen a través de procesos formales de revisión de cifras (mensuales, trimestrales, etc.), así como en procesos no tan formales, cuya frecuencia y alcance es determinado por los mismos propietarios. Es aquí donde se hace evidente la no separación entre propiedad y dirección y los efectos que esto conlleva.

Ahora bien, según la información recibida, en 7 de los 26 casos, los administradores/propietarios no consultan información del sistema contable. Al preguntar

por la razón de lo anterior, quienes respondieron afirmaron mayoritariamente (71%) que esto obedece a falta de dominio sobre conceptos y reportes contables por parte de los administradores/propietarios de los reportes contables y que, en su defecto, la información utilizada para la gestión de las entidades se obtiene mediante fuentes alternativas de información, tales como los movimientos bancarios y algunos reportes manuales sobre facturación.

En este contexto, a falta de usuarios externos (acreedores, clientes), la preparación de estados financieros de propósito general parece no ser una cuestión relevante en entidades donde no hay separación efectiva entre propiedad y dirección. Vale la pena recordar que 8 entidades contestaron que preparan estados financieros solo por cumplir con los requerimientos legales, sumado a 7 entidades que preparan estados financieros cuyo objetivo primerio es el reporte a entidades financieras, pero que contestaron que no prepararían estados financieros anuales si no fuera obligatorio. En total, 15 entidades (50%) no prepararían estados financieros si no fuera obligatorio. Ahondando en este punto, al preguntar en estas 15 entidades si no existen otros usuarios para los cuales se requiera preparar estados financieros, se mencionaron como otros usuarios, la DIAN, algunos proveedores, y la Superintendencia de Sociedades. Sin embargo, la poca importancia asignada a los estados financieros obedece a que, según las entidades, para estos usuarios no se requieren estados financieros y notas completas, salvo para quienes reportan a la Superintendencia de Sociedades (4 entidades) que si deben remitir estados financieros y notas completos.

Las respuestas de las entidades resultan lógicas en la medida en que preparar estados financieros con notas que reflejen la gestión de una(s) persona(s) en su rol como administrador(es), cuyo destinatario es(son) la(s) misma(s) persona(s) en su rol como propietario(s), es en consideración del autor un formalismo que debe cumplirse en virtud de normas legales, pero que carece de importancia práctica y que por tanto no responde a los supuestos bajo los cuales se expidieron las normas contables, por lo menos para las entidades seleccionadas.

En este mismo sentido, por ejemplo, una gran mayoría de entidades (24 entidades – 80%) aseveró que no se realiza real ni efectivamente una reunión de asamblea en donde están presentes los propietarios y se presentan y aprueban estados financieros, simplemente se prepara la documentación, se firma y se asienta el acta para cumplir con el requerimiento

legal. La conclusión resulta igual, es un requisito que se afirma se realiza para cumplir la Ley pero que no responde a los objetivos planteados por la regulación, dado que la rendición de cuentas de una persona así misma no parece tener mucho sentido.

A primera vista, los resultados globales parecen sustentar los supuestos normativos sobre el objetivo de los estados financieros; dar información a usuarios que no tienen acceso a información específica, en este caso a acreedores financieros. Sin embargo, el análisis cualitativo presentado permite generar una interesante reflexión sobre el mencionado objetivo.

Está claro que para las empresas seleccionadas los usuarios primordiales son las entidades financieras, dado que casi la totalidad de estas mantenían, para el periodo analizado, relaciones de financiación que convertían a las entidades financieras en usuarios de los estados financieros. Por otra parte, se observa que mayoritariamente en estas entidades los propietarios no usan los estados financieros anuales con notas para la toma de decisiones, ya que pueden en cualquier momento conocer de primera mano información sobre la situación financiera, los resultados y los flujos de efectivo de la entidad, dado que la gran mayoría de los propietarios participan activamente en la dirección de la entidad. En el estudio de Glaum (2020) también se concluye que para los propietarios que participan activamente en la gestión, los estados financieros anuales de propósito general ofrecen poca o nula información adicional.

Basados en esto, es posible plantear una hipótesis según la cual, para el caso de sociedades de familia que no tengan acceso al crédito, y que no tengan otros usuarios externos a los que deban presentar los estados financieros de propósito general, seguramente el proceso de preparación de estados financieros anuales y notas carecería de importancia y se convertiría en un elemento de cumplimiento de normas legales más que en una herramienta útil para satisfacer necesidades de información.

En cualquier caso, tanto para muchas de las sociedades analizadas, como para aquellas sociedades de familia que no tengan usuarios externos primarios, parecería necesario que los reguladores revisaran el tipo de regulación contable que debe ser aplicable a este tipo de empresas. Nótese que, dentro de las distintas regulaciones aplicables para los tres grupos establecidos por el Decreto 2420 del 2015, no se observa ninguna diferenciación en

relación con los usuarios y objetivos de los estados financieros. Sin embargo, el propio IASB (2016), indica que estas cuestiones son relevantes para la determinación de la normatividad contable:

“P. 11 A menudo, las PYMES producen estados financieros para el uso exclusivo de los propietarios-gerentes, o para las autoridades fiscales u otros organismos gubernamentales. Los estados financieros producidos únicamente para los citados propósitos no son necesariamente estados financieros con propósito de información general.”

Lo anterior responde a que las NIIF para las pymes se basan en el modelo clásico de rendición de cuentas o *stewardship* (Watts y Zuo, 2016), que dio lugar al surgimiento de la contabilidad financiera. Aquí, los estados financieros son uno de los medios mediante el cual se informa a los propietarios que no participan en la administración de la entidad. Sin embargo, para los casos anotados, en donde mayoritariamente no hay separación entre propiedad y dirección y por tanto no habría necesidad de rendición de cuentas, sería aceptable e incluso necesaria la utilización de una regulación contable distinta.

El Consejo Técnico de la Contaduría Pública en Colombia (2013), también parece reconocer la importancia de este asunto en el documento de sustentación de la propuesta sobre la aplicación de la Norma Internacional de Información Financiera (NIIF) Para Pequeñas y Medianas Entidades (PYMES) en Colombia –NIIF Para las PYMES - Grupo 2:

“ISAR argumenta que la NIIF para las PYMES, “puede no se apropiada para empresas más pequeñas, tales como aquellas que pueden no presentar estados financieros de propósito general. En general, sus estados financieros no están diseñados para satisfacer las necesidades de un amplio grupo de usuarios.”

Sin embargo, en el mencionado documento se incluye el anterior argumento para justificar la utilización de una regulación contable distinta para las microempresas (grupo 3), que al final se terminó delimitando, en razón al tamaño, pero no en razón a la lógica de rendición de cuentas.

Es importante entonces evaluar lo adecuado de la regulación contable para este grupo de entidades. Así mismo, también sería importante revisar las necesidades de información

propias de los usuarios colombianos, que podrían diferir de los imaginarios sobre los cuales se construyó la regulación. Por ejemplo, un dato significativo es que 29 de las 30 entidades analizadas manifestaron que el estado de flujos de efectivo se prepara (cuando se prepara) simplemente para cumplir el requisito legal, pero en estos casos, ningún usuario obtiene información relevante acerca de dicho estado. Una situación parecida se encuentra en el estudio de Glaum (2020), en donde la mayoría de los gerentes financieros de las sociedades de familia alemanas analizadas ven que la presentación de estados financieros como una obligación innecesaria.

Se comparte aquí la crítica de Gomez Villegas (2016) al modelo de NIIF pymes en el sentido de que las pequeñas y medianas entidades no necesariamente requieren menos información (el cual es el enfoque propuesto por IASB), sino que necesitan información distinta. Pensar en información diferenciada podría aumentar la importancia y la utilidad de los estados financieros para los propietarios/administradores, así como para otros usuarios relevantes.

Ahora bien, se puede concluir afirmando que el hecho de que, para una importante porción de estas entidades, la preparación de estados financieros de propósito general no suponga un elemento importante, influye en el nivel de cumplimiento, sin embargo, como ya se analizó no resulta el factor determinante en el caso de las empresas analizadas.

4.4. Otros aspectos analizados

4.4.1. Secciones con menor nivel de cumplimiento

Al analizar los resultados de la tabla 4, en donde se describe el nivel de cumplimiento para cada una de las secciones de la NIIF para las Pymes, se observa que las siguientes secciones reflejaron los promedios más bajos:

Sección 11 Instrumentos financieros – Nivel de cumplimiento medio 22,83%

En esta sección se observa un resultado particularmente bajo en el siguiente requisito:

Sección / Párrafo	Descripción de la revelación	% cumplimiento
11,41	<p>Una entidad revelará los importes en libros de cada una de las siguientes categorías de activos financieros y pasivos financieros en la fecha de presentación, en total, en el estado de situación financiera o en las notas:</p> <p>(a) activos financieros medidos al valor razonable con cambios en resultados (párrafo 11.14(c)(i) y párrafos 12.8 y 12.9);</p> <p>(b) activos financieros que son instrumentos de deuda medidos al costo amortizado [párrafo 11.14(a)];</p> <p>(c) activos financieros que son instrumentos de patrimonio medidos al costo menos deterioro del valor (párrafo 11.14(c)(ii) y párrafos 12.8 y 12.9);</p> <p>(d) pasivos financieros medidos al valor razonable con cambios en resultados (párrafos 12.8 y 12.9);</p> <p>(e) pasivos financieros medidos al costo amortizado [párrafo 11.14(a)]; y</p> <p>(f) compromisos de préstamo medidos al costo menos deterioro del valor [párrafo 11.14(b)].</p>	7,14%

Para este caso particular se adujo como principal causa el desconocimiento de este requerimiento normativo.

Sección 33 Información a revelar sobre partes relacionadas– Nivel de cumplimiento medio 11,52%

En esta sección se observó que la mayoría de las entidades fallan en la revelación del siguiente párrafo:

50 Cumplimiento de los requisitos de revelación de información financiera en empresas de familia que aplican el marco normativo para Pymes en Colombia

Sección	Descripción de la revelación	%
/		cumplimiento
Párrafo		
33,7	Una entidad revelará el total de las remuneraciones del personal clave de la gerencia.	7,14%

Para este caso particular, la mayoría de los preparadores argumentaron que por confidencialidad se decidió no revelar esta información.

Sección 20 Arrendamientos – Nivel de cumplimiento medio 7.25%

Se observó que ninguna de las entidades (a las cuales le aplicaba esta sección) reveló la siguiente información:

Sección	Descripción de la revelación	%
/		cumplimiento
Párrafo		
20,16	Un arrendatario revelará la siguiente información para los arrendamientos operativos: (a) el total de pagos futuros mínimos del arrendamiento, bajo contratos de arrendamiento operativo no cancelables para cada uno de los siguientes periodos: (i) hasta un año; (ii) entre uno y cinco años; y (iii) más de cinco años. (b) los pagos por arrendamiento reconocidos como un gasto; y (c) una descripción general de los acuerdos de arrendamiento significativos incluyendo, por ejemplo, información sobre cuotas contingentes, opciones de renovación o adquisición y cláusulas de revisión, subarrendamientos y restricciones impuestas por los acuerdos de arrendamiento.	0%

Los entrevistados argumentaron desconocimiento del requerimiento como principal causa del resultado señalado.

Sección 28 Beneficios a los empleados – Nivel de cumplimiento medio 5%

Se evidenció que ninguna de las entidades (a las cuales le aplicaba esta sección) reveló la siguiente información:

Sección / Párrafo	Descripción de la revelación	% cumplimiento
28,40	Una entidad revelará el importe reconocido en resultados como un gasto por los planes de aportaciones definidas. (...)	0%

Para este caso particular se adujo mayoritariamente que no se consideraba relevante el incluir esta información de manera separada. Alguno de los preparadores sugirió que, de ser el caso, también debería requerirse entonces la revelación separada de otro tipo de aportes tales como el de salud, o el de cajas de compensación.

4.4.2. Secciones con mayor nivel de cumplimiento

También se presentan a continuación, aquellos requerimientos que, individualmente considerados presentan los niveles de cumplimiento más altos.

Sección / Párrafo	Descripción de la revelación	% cumplimiento
3,23	Una entidad identificará claramente cada uno de los estados financieros y de las notas y los distinguirá de otra información que esté contenida en el mismo documento. Además, una entidad presentará la siguiente información de forma destacada, y la repetirá cuando sea necesario para la comprensión de la información presentada: (a) el nombre de la entidad que informa y cualquier cambio en su denominación desde el final del periodo precedente sobre el que se informa;	100%

- (b) si los estados financieros pertenecen a la entidad individual o a un grupo de entidades;
- (c) la fecha del cierre del periodo sobre el que se informa y el periodo cubierto por los estados financieros;
- (d) la moneda de presentación, tal como se define en la Sección 30 *Conversión de Moneda Extranjera*; y
- (e) el grado de redondeo, si lo hay, practicado al presentar los importes en los estados financieros.

- | | | |
|------|--|------|
| 4,4 | Una entidad presentará sus activos corrientes y no corrientes, y sus pasivos corrientes y no corrientes, como categorías separadas en su estado de situación financiera, de acuerdo con los párrafos 4.5 a 4.8, excepto cuando una presentación basada en el grado de liquidez proporcione una información fiable que sea más relevante. Cuando se aplique tal excepción, todos los activos y pasivos se presentarán de acuerdo con su liquidez aproximada (ascendente o descendente). | 100% |
| 5,11 | Una entidad presentará un desglose de gastos, utilizando una clasificación basada en la naturaleza o en la función de los gastos dentro de la entidad, lo que proporcione una información que sea fiable y más relevante. | 100% |

Desglose por naturaleza de los gastos

- (a) Según este método de clasificación los gastos se agrupan en el estado del resultado de acuerdo con su naturaleza (por ejemplo depreciación, compras de materiales, costos de transporte, beneficios a los empleados y costos de publicidad) y no los redistribuirá entre las diferentes funciones dentro de la entidad.

Desglose por función de los gastos

(b) Según este método de clasificación, los gastos se agruparán de acuerdo con su función como parte del costo de las ventas o, por ejemplo, de los costos de actividades de distribución o administración. Como mínimo una entidad revelará, según este método, su costo de ventas de forma separada de otros gastos.

Al analizar los anteriores requerimientos, se concluyó que los mismos corresponden a requerimientos que hacen parte de la cara de los estados financieros, que no difieren notoriamente de los requerimientos de los PCGA anteriores y, por tanto, no son requisitos en los que la convergencia hacia NIIF pymes tuvo un efecto importante.

4.4.3. Deterioro de valor de los activos.

Aunque el presente trabajo no se enfocó en validar aspectos de reconocimiento y medición, resultó interesante apreciar que en ninguna de las empresas estudiadas se reportó la contabilización de las pérdidas por deterioro de propiedades, planta y equipo y activos intangibles, tal como se puede observar en análisis de la tabla 4. Incluso, ninguna de las entidades revela que ha efectuado pruebas por deterioro. Al indagar por esta situación, se determinó que solo 2 de las 30 entidades realizaron una evaluación de indicios de deterioro lo que las llevo a concluir que no era necesario efectuar pruebas de deterioro. Las demás entidades no cumplieron con el requisito normativo, en muchos casos por cuanto representaba un requisito excesivamente complejo y costoso de cumplir. Al respecto, se coincide con Gomez Villegas (2016), en que la medición del importe recuperable, así como la determinación de las unidades generadoras de efectivo implica una complejidad y unos costos de información importantes, que se entienden son la razón principal de la falta de cumplimiento observada en este aspecto. Lo anterior puede servir como campo de aplicación para futuras investigaciones, para validar la adecuada aplicación de requisitos de reconocimiento y medición en empresas colombianas.

Para finalizar, es importante señalar que los resultados analizados pueden refutar algunas de las afirmaciones contenidas en los estados financieros, en particular una exigida por las NIIF para las Pymes:

“3.3. Una entidad cuyos estados financieros cumplan con la NIIF para las PYMES efectuará en las notas, una declaración, explícita y sin reservas, de este cumplimiento. Los estados financieros no deberán señalar que cumplen la NIIF para las PYMES a menos que cumplan con todos los requerimientos de esta Norma.”

Repitiendo a Larson y Street (2004), citados por Ben Kwame Agyei-Mensah, (2019): “aunque muchas compañías grandes en todo el mundo sostienen que sus estados financieros son preparados de acuerdo con NIIF, la realidad es diferente”,

5. Conclusiones, limitaciones y recomendaciones

5.1. Conclusiones

1. Tal como lo plantean Teixeira y Lima (2007), la revisión de literatura y su contraste con la información recolectada permiten señalar que las teorías dominantes en contabilidad, particularmente aquellas originadas en países desarrollados, tales como la teoría de la agencia y la teoría positivista en contabilidad, no parecen suficientes para explicar el nivel de cumplimiento observado.

Aunque los resultados en este sentido no son concluyentes, si se encontró coincidencia con lo expuesto por Tarca Et al. (2005) y Al-Shammari Et al. (2008) sobre el efecto que tiene que los propietarios tengan acceso a la información financiera interna de la compañía. En estos casos, la presentación y revelación en los estados financieros es menos importante.

Dada la heterogeneidad de estudios y resultados, la relación entre empresas de familia y la calidad de su información contable es relativamente compleja. Podría argumentarse entonces que depende de una serie de factores internos y externos de las empresas tales como, tamaño, difusión de la propiedad, supervisión, calidad de auditoría, contexto entre otros. Así mismo, en coincidencia con Wang (2006) se puede pensar que la calidad de la información contable se vuelve un asunto empírico.

En la revisión de literatura se evidencio hace poco, seguramente en atención a la diversidad de investigaciones que en muchos casos resultan contradictorias, que se ha dado predominancia a la investigación en sociedades de familia utilizando enfoques alternativos, tales como el denominado bienestar socioemocional de la familia, *Socioemotional Wealth – SEW* (Gomez-Mejia, Cruz e Imperatore, 2013). En estos estudios se argumenta que los factores influyentes en el comportamiento de las sociedades familiares, dentro de los que se incluyen las prácticas de reportes financieros, son cuestiones inherentes a la familia dominante tales como, la influencia, la experiencia y la cultura.

En este aspecto, se observó que efectivamente existen casos particulares de injerencia de los propietarios/administradores, en donde usan su poder para influir en el contenido y forma de los estados financieros, lo cual incide en los resultados obtenidos por la aplicación de los índices de cumplimiento.

2. Se aplicaron metodologías de índices de cumplimiento bajo el enfoque dicotómico y el enfoque de cumplimiento parcial no ponderado, como herramientas para la determinación del nivel de cumplimiento de los requisitos de revelación.

Para mitigar la problemática de las partidas no aplicables y dar robustez a los resultados, se replicó la metodología utilizada por Al-Shammari y Brown (2008). Este análisis excluye del puntaje total aquellos requisitos que corresponden a revelaciones no aplicables. Inicialmente se aplicó el juicio y el conocimiento que se puede extraer de la entidad para determinar si se trata de un incumplimiento o una revelación no aplicable, posteriormente mediante las entrevistas realizadas se validaron los juicios utilizados para la determinación de las partidas no aplicables.

El resultado medio de cumplimiento (47,06%) se podría catalogar como bajo si se utilizan las escalas propuestas por Hewaidy y Al Mutawaa (2010) y Al Fraih (2009).

3. La comparación de los requisitos de revelación exigidos por las Normas Internacionales de Información Financiera para PYMES, con las revelaciones

proporcionadas por las 30 sociedades de familia en sus estados financieros de propósito general, muestra algunas falencias en el cumplimiento normativo. Según la información recibida, el nivel de cumplimiento de los requisitos de revelación y presentación se ve afectado mayoritariamente por el nivel de desconocimiento de los preparadores, sobre algunos de los requisitos normativos. Lo anterior es consistente con los hallazgos de Ettredge Et al. (2011), quienes concluyen que la calidad de la información financiera en pequeñas compañías es menor debido a la falta de capacidad técnica por parte su personal. Puede esperarse esto sea un factor temporal que disminuya a medida que se adquiera mayor experiencia y conocimiento sobre la nueva normatividad contable.

También se describió como factor influyente, la percepción de confidencialidad, bajo la cual algunos propietarios/administradores excluyen información requerida por las normas contables. Finalmente, como tercer factor influyente se señaló la baja importancia o relevancia que para algunas entidades tiene presentar cierta o (en general) toda la información financiera.

4. Los resultados anotados y la información obtenida en las entrevistas permiten abordar algunas discusiones sobre algunos aspectos de nuestro sistema contable.

Uno de ellos puede ser el modelo escogido. Si el modelo contable para pequeñas y medianas entidades reproduce las visiones de IASB sobre el modelo de rendición de cuentas o *stewardship* (Watts y Zuo, 2016), sería conveniente que los organismos reguladores y normalizadores efectuaran una revisión sobre la aplicabilidad de la NIIF para las Pymes en sociedades de familia, personas naturales y otras entidades que no tengan interés explícito en los modelos de rendición de cuentas. Gomez Villegas (2016) sugiere que es necesaria la clarificación de las necesidades de los usuarios de la información financiera, lo cual debe implicar un programa de investigación de mediana envergadura.

Así mismo, parece necesaria una reflexión sobre otros aspectos del modelo de rendición de cuentas en sociedades de familia, tales como, el informe de gestión, la obligatoriedad de depositar los estados financieros en la cámara de comercio e incluso la obligatoriedad y las funciones de la revisoría fiscal.

Otro aspecto relevante, según las respuestas de los preparadores es optimizar los procedimientos de capacitación, socialización y algunos otros mecanismos que permitan avanzar en la correcta aplicación de los nuevos marcos contables.

Por otra parte, los niveles de cumplimiento observados pueden generar un llamado de atención, sobre los reales beneficios que ha supuesto la convergencia hacia estándares internacionales. Si se acepta la tesis señalada por la sección 3 de la NIIF para las Pymes según la cual:

“3.2 (...)

(a) Se supone que la aplicación de la NIIF para las PYMES, con información adicional a revelar cuando sea necesario, dará lugar a estados financieros que logren una presentación razonable de la situación financiera, el rendimiento financiero y los flujos de efectivo de las PYMES.”

Se requeriría entonces que los estados financieros cumplieran con los requisitos establecidos en las normas para lograr información financiera que satisfaga los requerimientos de los usuarios y reflejen la realidad financiera de las compañías. Si esto no es así los beneficios prometidos por la Ley 1314 del 2009 podrían no lograrse.

Finalmente, en coincidencia con la tesis de Wang (2006), los resultados sugieren que, los supervisores y los auditores necesitan a tomar medidas necesarias para incrementar el nivel de cumplimiento con las normas contables. En este sentido, vale la pena referenciar a Libby Et al., (2006) quienes argumentan que los auditores suelen prestar menos atención a las revelaciones que a las partidas relevantes de los estados financieros, es decir al parecer se preocupan más por los aspectos relacionados con el reconocimiento y medición de partidas, que por la manera como se presentan y revelan los estados financieros. Lo anterior podría significar que los resultados del presente trabajo, no necesariamente se extienden a las áreas de reconocimiento y medición, es decir, el hecho de que hayan evidenciado falencias en temas de presentación y revelación no supone necesariamente que también hay omisiones o inexactitudes en aspectos de reconocimiento y medición, por lo menos para las compañías obligadas a tener revisor fiscal.

5.2. Limitaciones

Bajo la metodología utilizada, los hallazgos específicos de la investigación no pueden suponer generalizaciones estadísticas, pero sí determinan un panorama general sobre el nivel de cumplimiento. Adicionalmente, al analizar las características de las empresas observadas, se obtiene información valiosa para formular hipótesis que puedan ser profundizadas, comprobadas o rebatidas por futuras investigaciones de mayor alcance.

Así mismo, la determinación de los resultados se basa en la apreciación del evaluador sobre el cumplimiento o la aplicabilidad de ciertos requisitos normativos. Lo anterior resulta simple en algunas ocasiones, por ejemplo, en el caso de las revelaciones requeridas para los activos biológicos en compañías que prestan servicios o venden bienes.

Sin embargo, mírese por ejemplo el siguiente requisito:

“11.42 Una entidad revelará información que permita a los usuarios de sus estados financieros evaluar la significatividad de los instrumentos financieros en su situación financiera y en su rendimiento. Por ejemplo, para las deudas a largo plazo, esta información normalmente incluiría los plazos y condiciones del instrumento de deuda (tal como la tasa de interés, vencimiento, plazos de reembolso y restricciones que el instrumento de deuda impone a la entidad).”

En este caso se requiere la aplicación del juicio para determinar si el requisito se ha cumplido o no.

Finalmente, tal como lo menciona Creswell (2017), una desventaja asociada al uso de entrevistas es la posibilidad de que quien responde pueda sesgar sus respuestas en razón a sus intereses o a la presión que pueda percibir de las indagaciones del entrevistador.

5.3. Recomendaciones

El presente estudio se plantea como un primer avance en Colombia para la evaluación de la calidad de la información financiera en sociedades de familia. Se utilizaron como parámetros los requisitos de presentación y revelación exigidos por la normativa. En opinión del autor, otros aspectos importantes sobre la calidad de información financiera pueden ser aquellos relacionados con el reconocimiento y medición de elementos de los estados financieros. Se espera entonces que futuras investigaciones puedan ahondar en el nivel de cumplimiento de estos requisitos o en cualquier otra medida relevante - *proxy* - sobre la calidad de la información financiera.

Futuros estudios también podrían validar la hipótesis planteada según la cual, para el caso de sociedades de familia que no tengan acceso al crédito y que no tengan otros usuarios externos a los que deban presentar los estados financieros de propósito general, se esperaría que la preparación de estados financieros anuales careciera de importancia y por tanto se convierta en un tema de cumplimiento de normas legales más que de una herramienta útil para satisfacer necesidades de información. Lo anterior haría necesario reforzar la idea de revisar la regulación contable aplicable a este tipo de sociedades.

En razón a los resultados, también se abre un interesante espectro, en el sentido de profundizar en aquellos factores específicos en las sociedades de familia que hacen que los administradores/propietarios ejerzan su influencia en detrimento del cumplimiento normativo. Se sugeriría explorar teorías como la del bienestar socioemocional de la familia (*Socioemotional Wealth - SEW*) desarrollado por Gomez-Mejia Et al. (2013), y la del poder, experiencia y cultura de los miembros de la familia. Desarrollado por Duréndez y Madrid-Guijarro (2018).

Adicionalmente, parece relevante que en futuros estudios se pueda comprobar si, como es de esperarse, con el paso del tiempo se aumenta el nivel de cumplimiento en los requisitos de presentación y revelación.

Finalmente, estudios futuros podrían replicar investigaciones realizadas en otros países en el sentido de evaluar de manera cuantitativa la correlación que distintos factores puedan

tener con el nivel de cumplimiento, que afectan la calidad de la información financiera, tales como el tamaño, la concentración de la propiedad, la calidad del auditor, entre otros.

A. Anexo - Protocolo de entrevista.

A continuación, se presenta el protocolo de entrevista telefónica utilizado para la obtención de información adicional (Creswell, 2017). Se incluyen las preguntas base utilizadas para el desarrollo de esta.

1. Introducción - Saludo,

2. Preguntas base:

- a. Describa brevemente la estructura de propiedad de la entidad (Número de propietarios, % Participación, relaciones entre sí,) Ejemplo. 1. Esposo-Padre= 25%. 2.Esposa=25%. 3.Hijo 1= 25% 4. Inversionista no familiar= 25%.
- b. Describa brevemente la estructura de administración de la entidad (Representación legal y junta directiva). Ejemplo. Esposo-Padre: Representante legal principal. Hijo: Representante legal suplente. Sin junta directiva.
- c. ¿En esta sociedad cual es el objetivo principal de los estados financieros y notas emitidos al final de cada período contable?
Ej.: Propietarios para toma de decisiones, o para evaluar la gestión de los administradores, para decidir sobre los dividendos, para los bancos, porque son obligatorios, etc.
- d. ¿De acuerdo con lo anterior, prepararía la entidad estados financieros anuales con notas si no fuera obligatorio?
- e. ¿Los estados financieros se preparan para usuarios distintos a los propietarios/administradores y entidades financieras? Proveedores, clientes, supervisores, etc.

- f. De uno-1 (menos importante) a cinco-5 (muy importante), ¿qué tan importante cree que es la preparación de estados financieros anuales con notas en la entidad?
- g. De uno-1 (no influyen) a cinco-5 (si influyen), ¿qué tan influyentes son los propietarios familiares en el contenido y forma de los estados financieros anuales y las notas? ¿Es decir, los propietarios solicitan hacer modificaciones en los estados financieros para lograr un objetivo particular?
- h. ¿En esta entidad se realiza realmente una reunión de asamblea en donde están presentes los propietarios y se presentan y aprueban estados financieros, o simplemente se prepara la documentación, se firma y se asienta el acta para cumplir con el requerimiento legal?
- i. Describa brevemente la estructura del departamento contable de la entidad. Ejemplo: Un auxiliar contable contratado como empleado de la entidad, y un contador de tiempo parcial contratado por prestación de servicios.
- j. ¿La entidad suele preparar estados financieros intermedios, por ejemplo, trimestrales o semestrales? ¿Con que propósito los utiliza?
- k. ¿La entidad presentó información anual a la superintendencia de sociedades o a alguna otra superintendencia para el período 2017?
- l. ¿La entidad depositó sus estados financieros anuales del período 2017 en la cámara de comercio?
- m. ¿Ud. opina que los estados financieros y las notas de la entidad para el período 2017, 2016 tienen un alto nivel de cumplimiento con lo requerido por las NIIF para las Pymes sobre presentación y revelación de información financiera?
- n. Finalmente, describa su opinión sobre las NIIF para las pymes. ¿Le parecen normas de calidad en cuanto a información financiera?

3. Preguntas abiertas complementarias

- a. Proceso de reporte de información financiera ¿Los administradores/propietarios revisan regularmente las cifras del sistema contable?
- b. Indagar por la importancia que dan los propietarios a los estados financieros anuales

- c. Indagar por la influencia de los propietarios en el contenido de los estados financieros y notas.
- d. Evaluación del estado de flujos de efectivo
- e. Indagar por los puntos de revelaciones
- f. Indagar por el uso que le dan al estado de flujos de efectivo
- g. Indagar por evaluación del deterioro
- h. Indagar por las partidas consideradas no aplicables.
- i. Indagar por la influencia de la tributación en el reporte financiero.

4. Agradecimiento y cierre de la entrevista

Bibliografía

- Aguilar, E., & Molina, E. (2016). *Proceso de implementación de las normas internacionales de información financiera para PYMES en la Compañía Minerales Industriales & Obras Civiles S.A de la ciudad de Duitama*. Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia. Trabajo de grado en <https://repositorio.uptc.edu.co/handle/001/1668>.
- Ageyi-Mensah, B. K. (2019). IAS-38 disclosure compliance and corporate governance: evidence from an emerging market. *Corporate Governance*, 19(3), 419-437.
- Akerlof, G. (1970). The market for "lemons": quality uncertainty and the market mechanism. *Quarterly Journal of Economics*, 84(3), 488-500.
- Al Fraih, M. (2009). Compliance with International Financial Reporting Standards (IFRS) and the value relevance of accounting information in Emerging Stock Markets: evidence from Kuwait. *PhD thesis*. Brisbane: Queensland University of Technology.
- Al-Akra, M., & Hutchinson, P. (2012). Family firm disclosure and accounting regulation reform in the Middle East: The case of Jordan. *Research in Accounting Regulation*, 25, 101–107.
- Almeida-Santos, P. S., Gomes Machado, D., Thais Krespi, N., & Carpes Dani, A. (2013). Influence of family control in the practice of earnings management: The case of open Brazilian companies. *Management Research: The Journal of the Iberoamerican Academy of Management*, 11(1), 77-99.
- Al-Shammari, B., & Brown, P. (2008). An investigation of compliance with international accounting standards by listed companies in the Gulf Co-Operation Council member states. *The International Journal of Accounting*, 43, 425–447.
- Antonelli, V., D'Alessio, R., & Cuomo, F. (2016). Beyond Stakeholders Theory: Financial reporting and voluntary disclosure in Italian SME according to a unitary perspective. *Economia Aziendale Online*, 7(4), 285-304.
- Azmi, A., & English, L. M. (2016). IFRS Disclosure Compliance in Malaysia: Insights from a Small-sample Analytical Study. *Australian Accounting Review*, 79(26), 390-414.
- Bagnoli, M., Liu, H.-T., & Watts, S. G. (2009). Family firms, debtholder–shareholder agency costs and the use of covenants in private debt. *Annals of Finance*, 7, 477–509.

- Bardhan, I., Lin, S., & Wu, S.-L. (2016). The Quality of Internal Control over Financial Reporting in Family Firms. *Accounting Horizons*, 29(1), 41-60.
- Barth, M. L. (2008). International Accounting Standards and Accounting Quality. *Journal of Accounting Research*, 46(3), 467–498.
- Bepari, M. K., Rahman, S. F., & Mollik, A. T. (2014). Firms' compliance with the disclosure requirements of IFRS for goodwill impairment testing: Effect of the global financial crisis and other firm characteristics. *Journal of Accounting & Organizational Change*, 10(1), 116-149.
- Betancourt Ramírez, J. B., Gómez-Betancourt, G., & López Vergara, M. P. (2011). Aproximación a los factores que influyen en la visión del patrimonio en las empresas familiares colombianas. *Estudios Gerenciales*, 27(120) 165.183.
- Campos Espinoza, R. A., De la Fuente Mella, H. A., Silva Palavecinos, B., & Díaz Riffo, P. A. (2014). Revelación de información en las empresas bursátiles chilenas: el efecto de la propiedad de los inversionistas institucionales y el nivel de endeudamiento. *Estudios Gerenciales*, 30(131), 190-199.
- Carraher, S., & Van Auken, H. (2013). The use of financial statements for decision making by small. *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 26(3), 323–336.
- Cascino, S., Pugliese, A., Mussolino, D., & Sansone, C. (2010). The Influence of Family Ownership on the Quality of Accounting Information. *Family Business Review*, 23(3), 246–265.
- Católico-Segura, D. F., Cely-Angarita, V. R., & Pulido-Ladino, J. R. (2013). Revelación de la información financiera sobre propiedad, planta y equipo en empresas industriales cotizadas en Colombia. *Cuadernos de contabilidad*, 14(36), 943-970.
- Chalmers, K., & Godfrey, J. (2004). Reputation costs: The impetus for voluntary derivative financial instrument reporting. *Accounting, Organizations and Society*, 29(2), 95–125.
- Chambers, R. (1965). Financial Information and the Securities Market, *Abacus*, 1(1), 3-30.
- Chen, S., Chen, X., & Cheng, Q. (2008). Do Family Firms Provide More or Less Voluntary Disclosure? *Journal of Accounting Research*, 46(3), 499-536.
- Cheng, Q. (2014). Family firm research – A review. *China Journal of Accounting Research*, 7, 149–163.
- Christensen, J., & Demski, J. (2003). *Accounting Theory. An Information Content Perspective*. New York: McGraw-Hill/Irwin.
- Consejo Técnico de la Contaduría Pública. (2013). *Documento de Sustentación de la Propuesta a los Ministerios de Hacienda y Crédito Público y de Comercio, Industria y Turismo sobre la aplicación de la Norma Internacional de Información Financiera (NIIF) Para Pequeñas y Medianas Entidades (PYMES) en Colombia*. Bogotá.
- Costa, I. (2018). Timely reporting and family ownership: the Portuguese case. *Meditari Accountancy Research*, 26(1), 170-192.

- Creswell, J. W. (2017). *Research design: Qualitative, quantitative, and mixed methods approaches*. Sage publications.
- Dal Magro, C. B., Turra, S., Klann, R., & Lemes, S. (2017). Timeliness of Accounting Information in Family Controlled and Managed Companies in Brazil. *Latin American Business Review*, 18(2), 139–164.
- Devalle, A., Rizzato, F., & Busso, D. (2016). Disclosure indexes and compliance with mandatory disclosure—The case of intangible assets in the Italian market. *Advances in Accounting, incorporating Advances in International Accounting*, 35, 8-25.
- Drago, C., Ginesti, G., Pongelli, C., & Sciascia, S. (2018). Reporting strategies: What makes family firms beat around the bush? Family-related antecedents of annual report readability. *Journal of Family Business Strategy*, 9, 142-150.
- Dumontier, P., & Raffournier, B. (1998). Why firms comply voluntarily with IAS An empirical analysis with Swiss data. *Journal of International Financial Management and Accounting*, 9(3), 216–245.
- Duréndez, A., & Madrid-Guijarro, A. (2018). The impact of family influence on financial reporting quality in small and medium family firms. *Journal of Family Business Strategy*, 9, 205–218.
- Ettredge, M., Johnstone, K., Stone, M., & Wang, Q. (2011). The effects of firm size, corporate governance quality, and bad news on disclosure compliance. *Rev Account Stud*, 16, 866–889.
- Fama, E., & Jensen, M. (1983). Separation of Ownership and Control. *The Journal of Law & Economics*, 26 (2), 301-325.
- Ferramosca, S., & Allegrini, M. (2018). The complex role of family involvement in earnings management. *Journal of Family Business Strategy*, 9, 128–141.
- Glaum, M. (2020). Financial Reporting in Non-listed Family Firms: Insights from Interviews with CFOs. *Schmalenbach Business Review*, 72, 225-270.
- Gómez Villegas, M. (2017). NIIF y MIPYMES: retos de la contabilidad para el contexto y la productividad. *Cuadernos De Administración*, 29(53), 49-76.
- Gomez-Mejia, L., Cruz, C., & Imperatore, C. (2014). Financial Reporting and the Protection of Socioemotional Wealth in Family-Controlled Firms. *European Accounting Review*, 23(3), 387–402.
- Gomez-Mejia, L., Cruz, C., Berrone, P., & de Castro, J. (2011). The Bind that ties: Socioemotional wealth preservation in family firms. *Academy of Management Annals*, 5(1), 653-707.
- González Ferrero, M., Guzman Vasquez, A., Pombo Bejarano, C., & Trujillo Dávila, M. (2010). Empresas Familiares: Revisión de la literatura desde una perspectiva de agencia. *Cuadernos de Administración*, 23(40), 11-33.

- Healy, P. M., & Palepu, K. G. (2001). Information asymmetry, corporate disclosure, and the capital markets: A review of the empirical disclosure literature. *Journal of Accounting and Economics*, 31, 405–440.
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, M. d. (2014). *Metodología de la investigación*. México: McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.
- Hewaidy, A., & Al Mutawaa, A. (2010). Disclosure level and compliance with IFRSs: an empirical investigation Of Kuwaiti companies. *International Business & Economics Research Journal*, 5(9), 33-50.
- Hope, O. (2003). Disclosure Practices, Enforcement of Accounting Standards, and Analysts' Forecast Accuracy: An International Study. *Journal of Accounting Research*, 41(2), 235-272.
- Hope, O., Thomas, W., & Vyas, D. (2009). Private company finance and financial reporting. *Accounting and Business Research*, 47(5), 506-537.
- Ibicioğlu, H., Kocabiyik, T., & Dalğar, H. (2010). Financial Statement Utilization during decision making process in SMEs: A comparative study on European and Turkish managers. *University Journal of the Faculty of Economic & Administrative Sciences*, 209-226.
- IFRS Foundation. (2016). Norma Internacional de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades (NIIF para las PYMES). London.
- International Accounting Standards Board IASB. (2017). *Normas Internacionales de Información Financiera*. London: IFRS Foundation Publications Department.
- Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305-360.
- Jermakowicz, E. (2004). Effects of Adoption of International Financial Reporting Standards in Belgium: The Evidence from BEL-20 Companies. *Accounting in Europe*, 1(1), 51-70.
- KMU Forschung Austria. (2008). *Overview of family business relevant issues*. Vienna.
- Larson, R., & Street, D. (s.f.). Convergence with IFRS in an expanding Europe: Progress and obstacles identified by large accounting firms' survey'. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation.*, 13(2), 89–119.
- Libby, R., Tan, H., & Hunton, J. (2006). Does the Form of Management's Earnings Guidance Affect Analysts' Earnings Forecasts? *Accounting Review*, 81(1), 207-225.
- Lin, C.-J., Wang, T., & Pan, C.-J. (2016). Financial reporting quality and investment decisions for family firms. *Asia Pacific Journal Management*, 33, 499–532.

- Lukka, K., & Kasanen, E. (1995). The problem of generalizability: anecdotes and Accounting, Auditing and evidence in accounting research. *Accounting, Auditing and Accountability*, 8, 71-90.
- Marfo, E., & Atsunyo, W. (2014). Compliance with International Financial Reporting Standards by Listed Companies in Ghana. *International Journal of Business and Management*, 9(10), 87-100.
- Melgarejo Molina, Z., & Ciro Romero, D. L. (2017). Acuerdos conjuntos: Efectos de su aplicación en Colombia. *Tendencias*, 17(2) 56-78.
- Minnis, M., & Shroff, N. (2017). Why regulate private firm disclosure and auditing? *Accounting and Business Research*, 47(5), 473-502.
- Molina Parra, P. A., Botero Botero, S., & Montoya Restrepo, A. (2017). Estudios de rendimiento en las empresas de familia. Una nueva perspectiva. *Estudios Gerenciales*, 33, 76–86.
- Morck, R., Shleifer, A., & Vishny, R. (1988). Management ownership and market valuation: An. *Journal of Financial Economics*, 20(1-2), 293-315.
- Mousavi, M., Salehi, M., Abbasi, F., & Farhangdoust, S. (2018). Family ownership and financial reporting quality: Iranian evidence. *Journal of Family Business Management*, 8(3), 339-356.
- Olusegun Wallace, R. S., & Naser, K. (1995). Firm-Specific Determinants of the Comprehensiveness of Mandatory Disclosure in the Corporate Annual Reports of Firms Listed on the Stock Exchange of Hong Kong. *Journal of Accounting and Public Policy*, 14, 311-368.
- Panda, B., & Leepsa, N. M. (2017). Agency theory: Review of Theory and Evidence on Problems and Perspectives. *Indian Journal of Corporate Governance*, 74-95.
- Ponce Andrade, A. L. (2018). El Estudio de Caso Múltiple. Una estrategia de Investigación en el ámbito de la Administración. *Revista Publicando*, 15(2), 21-34.
- Prada Segura, J. A. (2017). Implicaciones de la implementación de las NIIF en las pymes en Colombia. *Revista de Investigación en Gestión administrativa y Ciencias de la Información*, 1(1), 141-147.
- Prencipe, A., Bar-Yosef, S., & Dekker, H. C. (2014). Accounting Research in Family Firms: Theoretical. *European Accounting Review*, 23(3), 361-385.
- Quintana, P. A. (2006). Metodología de Investigación Científica Cualitativa. En A. Quintana, & W. Montgomery, *Psicología: Tópicos de actualidad* (págs. 47-84). Lima: UNMSM.
- Ratnawati, V., Ali Abdul-Hamid, M., & Johnson Popoola, O. M. (2016). The Influence of Agency Conflict Types I and II on Earnings Management. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 6(S4), 126-131.

- Samaha, K., & Khlif, H. (2016). Adoption of and compliance with IFRS in developing countries: A synthesis of theories and directions for future research. *Journal of Accounting in Emerging Economies*, 6(1), 33-49.
- Sandoval, J. H., & Guerrero, D. E. (2010). Empresas familiares en Colombia: hacia la construcción de un modelo de gestión comercial. *Revista U.D.C.A Actualidad & Divulgación Científica*, 13(1), 135-146.
- Santana Santos, E., Rodrigues Ponte, V. M., & Rocha Mapurunga, P. V. (2014). Mandatory IFRS Adoption in Brazil (2010): Index of Compliance. *Revista Contabilidade & Finanças*, 25(65), 161-176.
- Sarea, A. M., & Al Dalal, Z. A. (2015). The level of compliance with International Financial Reporting Standards (IFRS 7): Evidence from Bahrain Bourse. *World Journal of Entrepreneurship, Management and Sustainable Development*, 11(3) 231-244.
- Schulze, W. S. (s.f.). Exploring the agency consequences of ownership dispersion among the directors of private family firms. *The Academy of Management Journal*, 46(2), 179-194.
- Shields, J., & Shelleman, J. (2011). Management accounting reports in small businesses; Frequency of use and influence of owner locus of control and goals. *Small Business Institute Journal*, 7(1), 29-51.
- Sierra Romero, G. (2018). Política fiscal y su incidencia en la gestión de las empresas de tipo familiar en Colombia. *TEC Empresarial*, 12(1), 39-49.
- Sierra Romero, G. A., & Benítez De la Ossa, M. A. (2014). Lo que son y no son las empresas de tipo familiar en Colombia. *Puente Revista científica*, 8(2), 1-6.
- Singhvi, S., & Desai, H. B. (1971). An empirical analysis of the quality of corporate financial disclosure. *The Accounting Review*, 46(1), 129-138.
- Solano-Becerra, E. (2017). Análisis de los potenciales efectos en el reconocimiento de los activos de las pequeñas empresas de Cúcuta. *Respuestas*, 22(2), 116-130.
- Sue, S.-H., Chin, C.-L., & Ling-Ching, C. (2013). Exploring the Causes of Accounting Restatements by Family Firms. *Journal of Business Finance & Accounting*, 40(9), 1068–1094.
- Tarca, A., Moy, M., & Morris, R. (2005). *An investigation of the relationship between use of international accounting standards and source of company finance in Germany*. Gothenburg: Paper presented at EAA annual congress: EAA.
- Tawiah, V., & Boolaky, P. (2019). Determinants of IFRS compliance in Africa: analysis of stakeholder attributes. *International Journal of Accounting & Information Management*, 27(4), 573-599.
- Teixeira Lopes, P., & Lima Rodrigues, L. (2007). Accounting for financial instruments: An analysis of the determinants of disclosure in the Portuguese stock exchange. *The International Journal of Accounting*, 42, 25–56.

-
- Tsalavoutas, I., Evans, L., & Smith, M. (2010). Comparison of two methods for measuring compliance with IFRS mandatory disclosure requirements. *Journal of Applied Accounting Research*, 11(3) 213-228.
- Van Auken, H., & Yang, K. (2015). Journal of Developmental Entrepreneurship. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 19(4) 1-16.
- Wang, D. (2006). Founding family ownership and earnings quality. *The Accounting Review*, 44(3), 619-656.
- Wang, X. (2018). Compliance Over Time by Australian Firms with IFRS Disclosure. *Australian Accounting Review*, 00(0), 1-13.
- Warfield, T. D., Wild, J. J., & Wild, K. L. (1995). Managerial ownership, accounting choices, and informativeness of earnings. *Journal of Accounting and Economics*, 20(1), 61-91.
- Watts, R., & Zimmerman, J. (1990). Positive accounting theory: a ten year perspective. *The Accounting Review*, 48(4), 131-156.
- Watts, R., & Zuo, L. (2016). Understanding practice and institutions: A historical perspective. *Accounting horizons*, 30(3), 409-423.
- Wong Cam, D. (2013). *Empresas Familiares: camino de exportación competitiva en mercados emergentes*. Lima: Universidad del Pacífico.