

Capacidades dinámicas del capital relacional en la implementación de las NIIF

Autores:

Cristian Eduardo Torres Vásquez¹

Gustavo Alberto Borja Escobar²

Resumen

El presente artículo tiene como fin analizar las capacidades dinámicas, específicamente en el capital relacional en la implementación de las normas internacionales de información financiera (NIIF) en las organizaciones, para esto se inicia con la identificación de las capacidades dinámicas del capital relacional a partir de algunos referentes teóricos y normativos, generales y aplicados a el análisis de la Convergencia de la Contabilidad financiera a la contabilidad fiscal que presenta el país.

Factores clave para el desarrollo de las capacidades dinámicas del capital relacional por parte de las empresas según su estrategia empresarial con respecto al proceso de implementación de las NIIF y finalmente se analiza el proceso de convergencia de las normas internacionales en una empresa desde la perspectiva de las capacidades dinámicas del capital relacional.

¹Contaduría Pública Universidad cooperativa de Colombia, cristian.torresv@campusucc.edu.co

²Contaduría Pública Universidad cooperativa de Colombia, gustavo.borjae@campusucc.edu.co

Palabras claves: Capacidades dinámicas, Capital relacional, Normas internacionales

Introducción

En Colombia el proceso de adopción de estándares financieros internacionales ya inicio desde hace algún tiempo, por tanto la globalización de los mercados se vio afectado debido al proceso de las compañías por hacer la transición de las normas de contabilidad nacionales al modelo NIIF; este proceso ha sido lento y ha generado costos adicionales en las distintas organizaciones, por lo cual el propósito del presente artículo es analizar el impacto de las normas internacionales en las organizaciones, específicamente en sus capacidades dinámicas del capital relacional.

La contribución de las capacidades dinámicas en la relación con los recursos y la capacidad del capital humano de renovar y adaptarse a los cambios, permite mejorar las relaciones de las organizaciones y el impacto en el capital relacional entre los proveedores, alianzas empresariales y clientes, a partir de las aptitudes con las que cuenta el capital humano de la organización para llevar a cabo las tareas de implementación.

En Colombia por obligatoriedad de la ley 1314 de 2009 se debe realizar la implantación de las NIIF, por tanto todas las áreas de la organización deben de entrar en el proceso de convergencia a la norma, es por esto que las capacidades dinámicas del capital relacional, las capacidades de absorción, innovación, adaptación y aprendizaje se convierten en factores necesarios en el capital

humano para poder dar respuesta a los cambios que se están dando en la actualidad. Además cabe resaltar que estos temas son innovadores debido al propósito que se persigue y de su utilidad práctica y social.

El artículo pretende analizar el impacto de las capacidades dinámicas del capital relacional en la implementación de las NIIF, para esto se inicia definiendo las capacidades dinámicas, el capital relacional y las NIIF, seguido se comparan las capacidades dinámicas del capital relacional contra la implementación de las NIIF en las PYMES y finalmente se analizan las capacidades dinámicas del capital relacional en las NIIF; con base en lo anterior se buscan resultados concretos y medibles con el propósito de expresar el tema central del proyecto, también de señalar el camino que hay que seguir para conseguirlo, indicando los efectos que se quieren conseguir para poder ir definiendo, comparando y analizando para poder determinar el impacto de las capacidades dinámicas del capital relacional en la implementación de las NIIF.

Metodología

El tipo de investigación que se realizara es una investigación analítica de carácter documental la cual trata de entender distintas situaciones en términos de las relaciones de sus componentes, por tanto se intentan descubrir elementos que componen cada totalidad y las interconexiones que da cuenta de su integración. “El análisis es un procesamiento reflexivo, lógico, cognitivo que implica abstraer pautas de relación internas de un evento, situación, fenómeno, etc. La investigación analítica tiene como objetivo analizar un evento y comprenderlo en términos de sus aspectos menos evidentes” (Hurtado, 2000, p.269).

Incluye tanto el análisis como la síntesis. Analizar, desde las definiciones que se han manejado convencionalmente, según Hurtado (2000) significa desintegrar o descomponer una totalidad en sus partes, para estudiar en forma intensiva cada uno de sus elementos y las relaciones de estos elementos entre sí y con la totalidad, a fin de comprender la naturaleza del evento.

Las fases del proyecto son las siguientes:

En primer lugar determinar el enunciado holopraxico en el cual se realizara la recolección de información bajo la revisión de distintos conceptos y puntos de vista, la cual se basa en recolección y revisión de bibliografía directamente relacionada a el tema de capacidades dinámicas del capital relacional con las organizaciones, las principales fuentes utilizadas son bases de datos especializadas como PROQUEST, VLEX, entre otras, con el propósito de definir los distintos términos.

Recoger los datos

Esta fase consiste en aplicar el análisis, aquí se identifica, interpreta, ordena y reorganiza los aspectos. El proceso de recolección de datos deberá conducir al logro de cada objetivo específico.

Analizar, integrar y presentar los resultados

Es la fase confirmatoria del proceso metodológico, en esta fase se reorganiza el patrón de eventos con base en nuevas vinculaciones. Se detalla en un cuadro las diferencias entre Norma local Colombiana y Normas Internacionales, y a partir de este se genera un nuevo cuadro de

capacidades dinámicas del capital relacional con respecto a las NIIF, dando un análisis de cada una de las normas que se relacionan directamente con cada uno de los componentes que forma el capital relacional y a su vez mostrando cuales capacidades dinámicas son las que se referencian.

Evaluar el proceso

Esta fase es la evaluativa que comprende la identificación de limitaciones en el proceso de investigación relacionadas con los eventos seleccionados, acá se desarrollan sugerencias las cuales ayudan a profundizar, además se señala los alcances, inquietudes y consecuencias que se generan de la investigación, resultados y divulgación de dichos resultados.

Conceptualización de las Capacidades dinámicas

Las capacidades dinámicas muestran su principal aporte en relación con los recursos y el dinamismo esto quiere decir que la empresa se debe adaptar a los cambios (globalización). Es una habilidad organizacional que permite lograr nuevas e innovadoras formas de ventaja competitiva, las cuales implican cambios y combinación de recursos difíciles de imitar, la capitalización del aprendizaje se realiza mediante un proceso más efectivo y menos costoso en el tiempo, se realiza bajo los objetivos de pruebas y errores en la cual la empresa: crea, aplica, mejora, protege y mantiene la importancia en recursos intangibles sobre el desempeño a largo plazo de su capital humano. Garzón, M.A. (2015)

De acuerdo a Teece (1997,2007) “Estos recursos, procesos e historias pasadas convergen y se combinan / re combinan rápidamente para desenvolverse en ambientes cambiantes creando

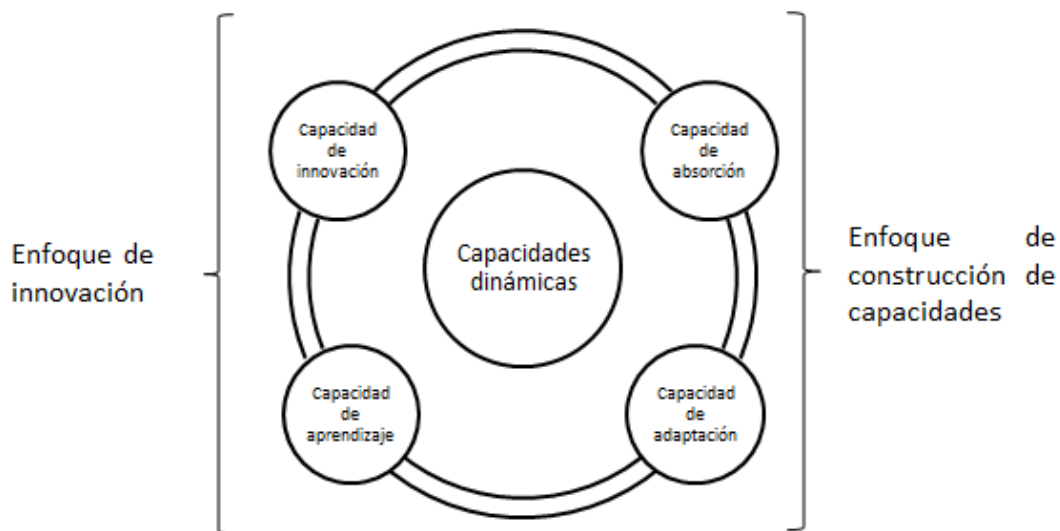
“Capacidades dinámicas”. Con base en lo anterior se puede afirmar que las capacidades dinámicas son un nuevo activo intangible creador de valor en la empresa moderna, los cuales resultan difíciles de medir, gestionar y valorar la habilidad que generan las capacidades dinámicas es el desarrollo de nuevas soluciones. Según Garzón, M.A. (2015) estas permiten poder adaptar la empresa con la globalización desarrollando acciones útiles orientadas a crear nuevos productos, procesos y servicios con los cuales poder responder a las condiciones cambiantes del mercado, permitiendo así diseñar e implementar modelos viables para satisfacer las necesidades de la empresa a largo plazo.

Según Figueroa (2013) Las capacidades dinámicas se identifican por algunas características como lo son: buscar una correcta forma de alineación de las organizaciones viables en el entorno, está orientada al desarrollo de alianzas, o la toma de decisiones estratégicas creando así un valor intangible en las organizaciones que operan los mercados dinámicos, esta es una respuesta estratégica a el mercado y a la empresa ya que permite que los cambios en su entorno se hagan sobre una nueva información de oportunidades de beneficio, la cual genera llevar a cabo el cambio necesario cuando se enfrenta a la necesidad de cambiar ya sea su parte organizacional, estructural, ambiental y dinámica, el cambio por el tiempo es un continuo aprendizaje en la cual las organizaciones se alinean a los cambios producidos por el entorno general de sus negocios.

La potencialidad de las capacidades dinámicas de una empresa está en crear y generar nuevos conocimientos organizacionales, a partir de un continuo mejoramiento donde se renueven, recreen y reconstruyan sus competencias, para así poder solventar los continuos cambios que trae el mercado y la tecnología, como lo dice Acosta (2013) a esto se le atribuye la capacidad que

tiene la empresa en adaptarse al entorno en el que opera, desarrollando así nuevos productos, procesos e implementando nuevos modelos de negocios para poder tener una ventaja competitiva.

En el grafico 1 Modelo propuesto por las capacidades dinámicas se dividen en cuatro tipos según Garzón, M.A. (2015): se evidencia su correlación con los distintos enfoques, capacidad de innovación y aprendizaje en el lado izquierdo, y a su derecha capacidad de absorción y adaptación.



Fuente: Elaboración propia (2017)

Tomado y elaborado a partir de Modelo de capacidades dinámicas Garzon (2015)

Capacidad de absorción.

Los primeros autores que hablan de las capacidades de absorción son Cohen y Levinthal (1990), lo propuesto por estos autores para definir esta capacidad es: habilidad de reconocer el valor

procedente de la nueva información exterior, asimilar y aplicarla con fines comerciales. Estos autores para poder definir esto se basaron en la habilidad para valorar conocimiento de pasadas experiencias e inversión, habilidad para asimilar a partir de las características del conocimiento, características organizacionales o alianzas y convergencia tecnológica y por último la habilidad para aplicar a partir de la tecnología. Para estos autores la capacidad de absorción es un mecanismo que yace interno en la organización, que analiza el conocimiento externo e interno y que a partir de esto se puede determinar la cantidad de conocimiento que se puede asimilar de los factores externos basándose en sus conocimientos actuales.

La capacidad de absorción principalmente se definió como la habilidad de reconocer el valor de la nueva información, de asimilar y aplicar con fines comerciales, también se define como la habilidad que posee la empresa para identificar, asimilar y explotar el conocimiento originado del exterior. Lane y Lubatkin, (1998) y Zahra y George (2002) complementan el concepto y lo enfocan más como una capacidad dinámica direccionada a la creación y utilización de conocimientos que se orienta en incrementar la habilidad de una organización para crear y mantener las ventajas competitivas.

Capacidad de innovación.

Wang y Ahmed (2007) definieron esta capacidad como la habilidad que tiene la organización para desarrollar e innovar nuevos productos y servicios, desarrollando nuevos métodos de producción, identificando nuevos mercados, descubrir nuevas fuentes de suministros y

desarrollar nuevas formas organizativas, direccionada a una estrategia apropiada. A partir de esto se puede entender que la capacidad de innovación son los vínculos entre los recursos y la capacidad que tiene la empresa con su catálogo de productos y mercados, siempre y cuando la empresa esté operando en entornos de rápidos cambios.

Esta capacidad de innovación se convierte en un arma altamente competitiva, es tan importante ya que brinda conocimientos nuevos y únicos, determinando creación de conocimientos y la integración del mismo. La capacidad de innovación se dice que es un logro colectivo ya que, la organización almacena, articula y codifica cada conocimiento individual en algún tipo de medio como memorias organizacionales o como patentes para uso colectivo presente y futuro. Según (Lyn & Chen, 2006) Para llegar a esto se establece estructuras, sistemas y procesos con el fin de relacionar cada aporte individual y de equipo dando como resultado una fuente continúa de ideas innovadoras gestionando el conocimiento y facilitando su comunicación, difusión y transferencia entre las personas, alentándolos a realizar interacciones entre grupos y redes para lo cual las relaciones entre empresas pasan a ser consideradas como un escenario inter-organizacional para el inter-cambio, la recopilación, la integración y el desarrollo de recursos y conocimientos complementarios valiosos que originalmente son individuales.

Capacidad de Adaptación y Contraataque

La capacidad de adaptación es considerada como un requisito fundamental de toda organización que compite en mercados de constante cambio e innovación, esto se toma como un aspecto clave para sobrevivir en un mundo donde la tecnología está en constante actualización. Según

McKee(1989), la capacidad de adaptación se desarrolla de forma concreta en función de sus características organizacionales de la siguiente manera:

- Estado inestable: La organización disminuye su reacción ante el entorno, atrofiando su orientación hacia el mercado y también la de su capacidad adaptativa.
- Estado estable: Las empresas reaccionan al entorno mediante la observación del mercado, desarrollando capacidades de adaptación a través de imitaciones de acciones desarrolladas por otras empresas ante la oportunidad.
- Estado neutral: La organización posee una alta capacidad de adaptación, estas empresas son las primeras en buscar las oportunidades en el mercado, como invertir en recursos para adaptarse a oportunidades encontradas de forma fácil y rápida.

Capacidad de Aprendizaje

Por Mertens & Palomares (2008): las capacidades de aprendizaje son la suma del aprendizaje individual y colectivo, que a su vez son resultado de procesos sociales, de interacción y reflexión, al compartir y explorar, dentro y fuera de la organización. Esta postura se complementa con la definición que aporta Prieto (2003): el potencial dinámico de creación, asimilación, difusión y utilización del conocimiento por medio de numerosos flujos de conocimiento que hacen posible la formación y evolución de los stocks de conocimiento que capacitan a las organizaciones y a sus agentes de conocimiento para actuar intencionadamente en entornos cambiantes. De esta manera la capacidad de aprendizaje busca lograr que los esfuerzos de aprendizaje se traduzcan en competitividad. “La capacidad se define como cerrar la brecha entre la intención y el resultado

esperado, el concepto encierra a la innovación, aunque en una forma mucho más aterrizada, ya que no toda innovación lleva a un resultado de competitividad”.(Dosi et al, 2000).

La definición de capacidad de aprendizaje que orientara esta investigación es: Potencial de las organizaciones para crear, organizar y procesar información desde sus fuentes, para generar nuevo conocimiento individual, de equipo, organizacional e inter organizacional, sobre la base de una cultura que lo facilite y permita las condiciones para desarrollar nuevas potencialidades, diseñar nuevos productos y servicios, incrementar la oferta existente y mejorar procesos, orientados a la sostenibilidad. Garzón, M,A (2013), y dependerá de la habilidad que la organización tenga para reconocer y valorar el nuevo conocimiento externo e interno, asimilarlo y explotarlo con fines comerciales.

Es importante tener en cuenta que la capacidad de aprendizaje se vuelve dinámica para Mertens & Palomares (2006), cuando las intenciones y los resultados cambian. Es la habilidad de la organización para integrar, construir y re configurar capacidades de aprendizaje internas y externas para responderá los cambios rápidos en el entorno. De esta manera la capacidad de aprendizaje de una organización estará determinada por el potencial uso de su estructura de conocimiento, manteniéndola en un estado de continua evolución por medio de su renovación, de tal manera que la capacidad de aprendizaje dependa de la base de conocimientos y de la intensidad del aprendizaje en la organización.

Definición del Modelo 1 Capacidades Dinámicas

Las capacidades dinámicas presentan características distintas según sea el comportamiento de los entornos y mercados. Ante ambientes con un dinamismo moderado, caracterizados por la generación de estructuras estables, modelos de negocio eficientes y claros, agentes identificables, así como escasa o nula turbulencia procedente de los sistemas políticos sociales, entre otros, la creación y el desarrollo de rutinas analíticas y detalladas, requieren de capacidades dinámicas orientadas al mantenimiento de la posición competitiva y a la preparación de estrategias e instrumentos para afrontar posibles cambios a partir del conocimiento existente. En cambio, en entornos muy dinámicos, donde los atributos que les caracterizan son muy turbulentos, las rutinas de las que emergen las capacidades dinámicas deben ser revisadas y orientadas a la creación de nuevo conocimiento específico para responder competitivamente a una situación determinada. Así, el desarrollo de las capacidades dinámicas se hace a través de mecanismos de aprendizaje, selección y mejoramiento de prácticas y adaptación evolutiva a las condiciones de competitividad del entorno. Sus mecanismos son: la repetición de prácticas, los errores cometidos, la experiencia, entre otros. Según Eisenhardt y Martín (2000) las capacidades dinámicas se implementan a través de una serie de etapas o pasos: son combinaciones de capacidades precedentes, a las cuales se les asocia unas determinadas rutinas que deben ser aprendidas en primer lugar, como lo enuncia

Detección de oportunidades y amenazas

(Teece, 2007) define la detección de oportunidades y amenazas como la adecuada percepción de trayectorias emergentes, escaneadas e interpretadas para crear y aprender, permiten el acceso a información diferenciada y conocimiento tanto endógeno como exógeno. Al reconocer cualquier desequilibrio se puede tomar ventaja, moldeándolo la oferta de acuerdo a las necesidades de los consumidores o la demanda latente desde la búsqueda y exploración constante de tecnologías y mercados

El reconocimiento y detección de oportunidades, se realiza con el desarrollo de capacidades individuales, siendo estas las que identifican las necesidades de los usuarios y las nuevas soluciones en los mercados. Los procesos de dirección y desarrollo permiten elegir mejores tecnologías, además del aprovechamiento de innovación de proveedor y la identificación del mercado objetivo de mejor aceptación. Es así, como la medición de oportunidades, es determinada por los vacíos existentes para desplegar la conducción de productos, procesos o servicios, de acuerdo a la posición de la empresa en cuanto a sus activos.

Toma de decisiones

Las capacidades dinámicas, permiten tener el control del conocimiento. La adecuada relación entre el consumidor y la interpretación de la información, genera la planeación estratégica, a partir de la cual surgen distintas maneras de decidir. El cuándo, cómo y dónde invertir, son factores incidentes en la generación del éxito, según García (2013) al reconocer las decisiones

apropiadas, la calidad, el tiempo acertado, el aprendizaje y la configuración del negocio para el aumento no solo de ingresos, sino un aumento en la capacidad de generación de ideas y aprovechamiento del conocimiento.

Innovación

Las capacidades dinámicas como generadoras de Innovación permiten el poder explorar nuevos mercados y tecnologías lo cual esto hace que la competitividad al alcanzar nuevos consumidores y obtener nuevas competencias sea mayor. Los productos y servicios creados a las necesidades del cliente, la normatividad, los canales de distribución, y demás son el puente para la creación de valor para la identificación de ventajas sostenibles a lo largo del tiempo. Es decir, las competencias y capacidades de aprendizaje pueden crear competencias para identificar nuevos consumidores, acceder a consumidores, y así poder mejorar la productividad al facilitar la producción. Así pues, según García (2013) al mejorar la capacidad de creación de competencias dinámicas, se mejora el desempeño de las empresas con la continua búsqueda de conocimiento para alcanzar las mejoras pertinentes de las habilidades existentes y la creación de nuevas ideas a largo plazo.

Conceptualización del Capital Relacional

El capital relacional es un conjunto de relaciones de mercado, poder y de cooperación, establecida entre organizaciones, personas e instituciones, esto nace de una capacidad de cooperación desarrollada entre organizaciones y personas que comparte el mismo interés. Las

redes que se establecen en estas relaciones son tratadas como un activo intangible, de las cuales las más importantes son las relaciones con clientes y proveedores ya que esto puede suponerse como un valor agregado a través de la información y de estrategias de mercado. Por otra parte (petrash, 1996, 2001) explica que el capital relacional puede considerarse como la percepción de valor que tienen los clientes cuando hacen negocios con sus proveedores de bienes o servicios.

Esta dimensión parte de la idea que las empresas no pueden ser consideradas como sistemas aislados, sino que dependen en gran medida de sus relaciones con el entorno. Así, este tipo de capital incluye el valor generado por las relaciones, no solo con clientes, proveedores o accionistas, sino con todos los grupos de interés, tanto internos como externos. Las relaciones de esta índole que aportan valor a la empresa son las que deben ser consideradas capital relacional. Es decir, es el conocimiento que se encuentra incluido en las relaciones de la organización con sus grupos de referencia. “La combinación de activos inmateriales o intangibles de una organización que, aunque no están reflejados en los estados contables tradicionales, están directa o indirectamente controlados por la empresa y generan o generaran un valor futuro para la misma y sobre los cuales se podrá sustentar una ventaja competitiva sostenida” (Sánchez medina, 2003, p.39)

Las redes establecidas por la empresa son un activo intangible que ha recibido una gran atención en las últimas décadas. Especialmente las relaciones con los clientes y proveedores son las más estudiadas y previamente a su puesta en marcha, las relaciones establecidas con clientes y proveedores por parte del ente pueden suponer un valor añadido a través de información clave y estratégica para el negocio. La imagen del establecimiento, en los negocios en los que se recibe

al cliente en el mismo establecimiento, la apariencia de este puede condicionar e influir en el consumidor. Si hablamos de una empresa que aun no se conoce, una adecuada imagen e interiorismo puede impulsar al consumidor a decidirse por ella.

Relaciones con clientes

La relación con clientes es muy importante puesto que es la principal fuente de ingresos de una empresa, el mundo está en constante cambio sobre todo por la tecnología que avanza a diario y la competencia que cada vez se hace más dura, ya que hay tanta variedad de empresas que pueden ofrecer bienes y servicios de maneras diferentes, económicas e innovadoras, esto puede llevar a que el cliente pueda elegir a sus proveedores o simplemente cambiarlos.

Las organizaciones que quieren aumentar sus ganancias y mantener sus clientes pueden optar por algunas alternativas como lo son: aumentar la margen para cada cliente, aumentar la cantidad de clientes y prolongar el ciclo de vida del cliente, esto quiere decir la lealtad del cliente con la organización.

La gestión de relaciones con clientes o como sus siglas en ingles CRM (Customer Relationship Management) tiene la intención de dar soluciones tecnológicas que permitan fortalecer la relación entre la empresa y cliente, esto se puede hacer mediante:

- La preventa
- Las ventas
- Gestión de servicios
- La Postventa

Alianzas corporativas o estratégicas

Se define como la unión entre personas, empresas o países, en donde se da un compromiso de ayuda mutua para lograr un interés en común, que brinde beneficios a las partes que lo conforman. Como hoy en día la competencia y la llegada de nuevos competidores hacen que las empresas estén siempre en busca de nuevas oportunidades que les sirva de ayuda para mantenerse en el mercado y competir con buenos productos y servicios.

Las alianzas nacen o se crean cuando las empresas involucradas son altamente competitivas en el mercado, esto lleva a que tengan un propósito de ayuda mutua, que ayude a la competitividad y a fortalecer las empresas, también tienen como objetivo eliminar o reducir el riesgo a la confrontación entre competidores, proveedores, clientes etc. Estas alianzas a veces pueden llevar a problemas debido a que las empresas creen que al realizar esto logran solucionar todos sus problemas y probablemente empeoren al no ser la solución.

Relación con proveedores

La relación entre la empresa y sus proveedores es muy importante ya que se benefician mutuamente y además que una depende de la otra, esta relación debe aportar beneficios para ambas partes y esto implica que tiene que haber confianza, la finalidad es estar bien informados al momento de negociar y poder prevenir contratiempos, aunque sean dos agentes independientes cada parte se beneficia de la otra logrando un valor agregado a sus identidades y ante la competencia.

Elegir un proveedor eficaz y competente es conocer la rapidez con que este puede atender los pedidos y responder a dichas diligencias, ya que de lo contrario un retraso puede significar la pérdida de cliente, tiempo y dinero. La comunicación entre ambas partes tiene como intención conocer el estado que se encuentra cada una de las etapas que sigue el distribuidor, así mismo deben mantenerse informados constantemente sobre los contratiempos que puedan ocurrir y así mismo lograr tener un control sobre estos para evitar complicaciones al momento de entregas. Hay que tener en cuenta que estas alianzas también sirven para lograr reducir costos con la finalidad de que la empresa u organización aumente su capacidad de economizar.

Elegir adecuadamente una alianza con un proveedor da beneficios claves, como mejorar la coordinación con los proveedores, esto se refleja a que el producto o servicio va bien encaminado de principio a fin, llevando a que los clientes estén satisfechos aumentando las ventas. Si el proveedor no satisface las necesidades de la empresa esto se traduce a que la empresa no podrá satisfacer las necesidades de sus clientes.

NORMAS INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD FINANCIERA

Las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) son las normas contables emitidas por el consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB), con el propósito de unificar la aplicación de las normas contables en el mundo, para que estas sean globalmente aceptadas, comprensibles y de alta calidad, estas permiten que la información de los estados financieros sea

comparable y transparente, lo que ayuda a los inversores, público en general y al estado a tomar decisiones.

Las NIIF para las pymes establecen los requerimientos de reconocimiento, medición, presentación e información a revelar que se refieren a las transacciones y otros sucesos y condiciones que son importantes en los estados financieros con propósito de información general. También pueden establecer estos requerimientos para transacciones, sucesos y condiciones que surgen principalmente en los distintos mercados. A continuación se relacionan las siguientes: Tabla 1: los Cuadros Comparativos de las capacidades dinámicas del capital relacional de la Norma Colombiana de Contabilidad y las Normas Internacionales Financieras, tabla 2 las provisiones y contingencias de acuerdo con las NIIF para pymes y las Norma Local de acuerdo a su reconocimiento y medición inicial y posterior y la tabla 3 relación de las capacidades dinámicas del capital relacional respecto a la implementación de las normas internacionales financieras

Tabla 1

Comparativo de las capacidades dinámicas del capital relacional de la Norma Colombiana de Contabilidad y las Normas Internacionales Financieras

NORMA COLOMBIANA	NIIF
Se exigía que la empresa según el análisis del	En la sección 11 la cual habla sobre

<p>comportamiento de la cartera, considerara que porcentaje no es posible recuperar y por tanto debe provisionar, se realizaba por cualquiera de los dos métodos de provisión, general o individual.</p>	<p>instrumentos financieros básicos, en la cual indica que los instrumentos medidos al costo amortizado o al costo como en la cartera, se les deben evaluar el deterioro o pérdida del valor del activo, si este ya no es capaz de generar un beneficio futuro.</p>
<p>Exige revelaciones pero no tan amplias y detalladas como las NIC-NIIF.</p>	<p>Exige amplias revelaciones en especial lo relacionado, con los pasivos y sus provisiones y riesgos. NIIF 04</p>
<p>Los intereses se deben causar en la medida que no exista incertidumbre sobre su cuantía y cobrabilidad, y estos se deben reconocer proporcionalmente al tiempo, tomando en consideración el capital y la tasa.</p>	<p>La sección 23, los ingresos se reconocerán siempre que sea posible recaudar o recibir los beneficios económicos de los cuales se derivan, en los intereses por mora, se reconocerán teniendo en cuenta si la entidad tiene derecho a cobrarlos, y para tal fin el cobro de dicho interés debe estar especificado en el contrato, sin sobrepasar la tasa máxima permitida por la ley, también se debe evaluar si se tiene la intención de hacerlo.</p>
<p>Las políticas contables están constituidas por la empresa,</p>	<p>El manual de políticas contables deben estar debidamente soportadas en la información financiera de la compañía, estas políticas, principios, bases, convenciones, reglas y</p>

	<p>procedimientos específicos adoptados por cada ente para el reconocimiento y medición de transacciones, sucesos o condiciones para la elaboración y presentación de los estados financieros utilizando la NIIF para pymes como base.</p>
<p>El negocio en marcha se presenta como un principio de contabilidad en el cual se comprueba o verifica que el negocio está en capacidad de continuar su marcha, solamente cuando se conoce el plan de negocios, bajo los supuestos razonables, en los cuales se plantean sobre aspectos operativos y estratégicos.</p>	<p>Los Estados Financieros se preparan normalmente bajo el supuesto de que una entidad está en funcionamiento, y continuara su actividad dentro del futuro previsible, por lo tanto se supone que la entidad no tiene la intención ni la necesidad de liquidar o recortar de forma importante la escala de sus operaciones. Esto servirá para que los inversores en pro de alianzas estratégicas puedan tomar decisiones.</p>

Tabla 2

Provisiones y Contingencias según Norma Colombiana y NIIF para pymes.

NORMA COLOMBIANA	NIIF PARA PYME
DEFINICION	
<p>El termino provisión es utilizado para el reconocimiento de pasivos estimados y el</p>	<p>Una provisión es un pasivo sobre el que existe incertidumbre acerca de su cuantía o</p>

reconocimiento de contingencias de pérdidas probables. También es utilizado para el reconocimiento de correcciones valorativas a los activos.	vencimiento. No hay provisiones para las correcciones valorativas de activos, ya que los ajustes están relacionados con el deterioro de valor de un activo y no con la existencia de obligaciones.
RECONOCIMIENTO Y MEDICION	
Criterios generales de reconocimiento.	Hay una obligación presente, como resultado de un evento pasado. Es probable la salida de beneficios económicos. La obligación puede ser estimada fiablemente.
MEDICION INICIAL	
Mejor estimación del valor de la obligación. No se contempla el descuento de su valor.	El mejor estimado de la cantidad requerida para cancelar la obligación. En algunos casos, se requiere el descuento de la obligación por medio de una tasa que refleje el valor del dinero del tiempo.
MEDICION POSTERIOR	
Ajuste a la provisión en la fecha de balance. Uso del concepto de expertos	Revisión de la mejor estimación a la fecha del reporte.

El objetivo de este cuadro es comparar desde el capital relacional las diferencias significativas que trae consigo la implementación de las NIIF y como estos aspectos generaran una acertada

toma de decisiones en donde estos cambios se puedan implementar en cada una de las organizaciones y que esta aplicación sea acertada, por lo cual tomando como base este comparativo se genera el siguiente cuadro sobre la relación y cambios de las capacidades dinámicas del capital relacional de la Norma colombiana de contabilidad y las Normas Internacionales Financieras. (Profesores PUJ 2009)

Tabla 3

**RELACION DE LAS CAPACIDADES DINAMICAS DEL CAPITAL RELACIONAL RESPECTO A LA
IMPLEMENTACION DE LAS NORMAS INTERNACIONALES FINANCIERAS**

CAPACIDADES DINÁMICAS	CAPITAL RELACIONAL	NIIF	ANÁLISIS
<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de Innovación. • Capacidad de aprendizaje. • Capacidad de absorción. • Capacidad de adaptación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Relación con clientes. • Alianzas Estrategias. • Relación con Proveedores. 	Sección 10 Políticas contables, estimaciones y errores.	Proporciona orientación para la selección y aplicación del manual de políticas contables deben estar debidamente soportada en la información financiera de la compañía. Estas políticas, principios, bases, convenciones, reglas y procedimientos específicos son adoptados por cada ente para el reconocimiento y medición de transacciones, sucesos o condiciones para la elaboración y presentación de los estados financieros utilizando las NIIF para pymes como base. Por otra parte se exige amplias revelaciones en especial lo relacionado, con los pasivos y sus provisiones, riesgos y las partidas no relacionadas en los estados financieros. El ente utilizando las capacidades dinámicas y su capital relacional tendrá el reto de poder aplicar este manual siguiendo los pasos y el proceso de adopción de estas normas, para su total y acertada aplicación.
<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de Innovación. • Capacidad de aprendizaje. 	<ul style="list-style-type: none"> • Relación con clientes. • Alianzas Estrategias. • Relación con Proveedores. 	Sección 11 Instrumentos financieros básicos.	Esta sección relaciona los instrumentos financieros básicos en la cual indica y define que los instrumentos medidos al costo amortizado o al costo como en la cartera, se

<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de absorción. • Capacidad de adaptación. 			<p>les deben evaluar el deterioro o pérdida del valor del activo, si este ya no es capaz de generar un beneficio futuro, por lo cual representa un cambio representativo en método y provisión a la hora de realizar el cambio de norma nacional a Niif para pymes. Para esto el Contador deberá contar con un criterio profesional direccionado a la aplicación de estas y deberá contar con todas y cada una de las capacidades mencionadas.</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de Innovación. • Capacidad de aprendizaje. • Capacidad de absorción. • Capacidad de adaptación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Relación con clientes. • Alianzas Estrategias. • Relación con Proveedores. 	<p>Sección 23 Ingresos de Actividades ordinarias.</p>	<p>Los ingresos se reconocerán siempre que sea posible recaudar o recibir los beneficios económicos de los cuales se derivan, en los intereses por mora, se reconocerán teniendo en cuenta si la entidad tiene derecho a cobrarlos, y para tal fin el cobro de dicho interés debe estar especificado en el contrato, sin sobrepasar la tasa máxima permitida por la ley, también se debe evaluar si se tiene la intención de hacerlo.</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de Innovación. • Capacidad de aprendizaje. • Capacidad de absorción. • Capacidad de adaptación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Relación con clientes. • Alianzas Estrategias. • Relación con Proveedores. 	<p>Sección 27 Reconocimiento y deterioro del valor de los activos.</p>	<p>Establece la aplicación de la contabilidad al deterioro del valor de todos los Activos, exceptuando los cubiertos por otras secciones, en esta sección se hace relación a la comprobación del deterioro y el método a utilizar para reconocer este proceso el cual será registrado por la entidad.</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de Innovación. • Capacidad de aprendizaje. • Capacidad de adaptación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Relación con clientes. • Alianzas Estrategias. • Relación con Proveedores. 	<p>Sección 35 Transición a la NIIF para las pymes.</p>	<p>Los Estados Financieros se preparan normalmente bajo el supuesto de que una entidad está en funcionamiento, y continuara su actividad dentro del futuro previsible, por lo tanto se supone que la entidad no tiene la</p>

<p>absorción.</p> <ul style="list-style-type: none">• Capacidad de adaptación.			<p>intención ni la necesidad de liquidar o recortar de forma importante la escala de sus operaciones. Esto servirá para que los inversores en pro de alianzas estratégicas puedan tomar decisiones.</p>
--	--	--	---

Análisis del Cuadro Comparativo

Como se puede observar en el cuadro comparativo, cada una de las NIIF evidenciadas tiene como referencia todas las capacidades dinámicas ya que estas normas son nuevas y se tiene que estar a la vanguardia de estos cambios innovando, aprendiendo, absorbiendo y adaptándose para así no perder la competitividad frente a otras sociedades o empresas.

En el capital relacional de la sección 10, cada una de estas relaciones debe tener una política contable debidamente evidenciada ya que cada una tiene un tratamiento diferente y se debe acondicionar dependiendo de la situación que presente, puesto que estos sucesos afectan al momento de elaborar y presentar los estados financieros.

La sección 11 con relación a los clientes se determina un deterioro cuando a este se le da un plazo en la cual por políticas es superior a esta, este se devalúa cuando el beneficiario del bien no cumple con las condiciones del crédito por lo cual genera a su proveedor una pérdida del poder adquisitivo del recurso entregado, bien o servicio al cliente, en las alianzas se ve cuando incumple los pactos de alguna de las partes en la entrega o pacto de un beneficio o uso, el cual el beneficiario tendrá que elaborar una pérdida o un reconocimiento del bien.

La sección 23, el beneficio de los clientes se relaciona debido a que este recibe el bien para su uso y la empresa que lo provee lo reconoce como un ingreso, siempre y cuando se cumplan las condiciones de entrega y goce del bien o del servicio y lo mismo sería el proveedor quien reconocerá el bien en el momento que este lo tenga disponible para que el beneficiario pueda

disponer de él, en la alianza estratégica los beneficiarios se benefician siempre y cuando el bien este disponible para el uso de las partes.

La sección 35 esta nos determina cuál de los clientes o proveedores no están en causales de liquidación o determinación de su razón social para hacer reconocida como una posible inversión de recursos que a futuro no se tendrá que determinar posibles pérdidas o deterioros, ya que esto afecta al momento de que los inversionistas se interesen en invertir en la empresa

Conclusiones

Se lograron determinar las capacidades dinámicas, el capital relacional y las NIIF de acuerdo a la recolección de información bajo la revisión de distintos conceptos, autores y puntos de vista, con lo cual de acuerdo a la revisión de bibliografía directamente relacionada al tema de capacidades dinámicas del capital relacional y las NIIF se pudieron establecer.

Al comparar cada una de las NIIF se evidencio que todas tienen como referencia las Capacidades dinámicas puesto que cada una tiene en su desarrollo y aplicación estas para poder afrontar los cambios que conlleva la implementación de estas normas con lo cual también lleva a considerar un cambio o crear nuevas relaciones con proveedores, clientes y alianzas con otras empresas o sociedades.

Al analizar las capacidades dinámicas del capital relacional en las NIIF se considera analizar el capital relacional que se tiene hasta el momento en cada entidad, ya que estas normas impactan en las relaciones tanto con el capital interno como externo, por tanto se tienen que aplicar los conceptos básicos de cada capacidad según sea la tarea o actividad a realizar para así poder responder y estar a la vanguardia de los cambios que se produzcan.

Recomendaciones

Se recomienda investigar aspectos interesantes relacionados con la implementación en las NIIF de acuerdo a los distintos sectores de la economía en Colombia y se propone:

- Extender los estudios expuestos sobre las Capacidades dinámicas, y trabajar por mejorar el modelo propuesto para determinar el impacto y variación de estas nuevas normas y la globalización en las empresas.
- Se sugiere a los investigadores analizar con mayor detenimiento los autores, bibliografías y puntos de vista sobre el capital relacional debido a que es un tema poco consultado y con mucho campo de acción por investigar.

Bibliografía

1. Abraham, L., Velez, O., & Rojas, J.. (2015). Evaluación del grado de preparación para asumir el reto de la internacionalización de las pymes desde un enfoque integrador de las capacidades dinámicas y la gestión del conocimiento, de Revista espacios Sitio web: <http://www.revistaespacios.com/a15v36n07/15360716.html>
2. Dosi, G; Nelson, R; & Winter, S, (2000), The nature and dynamics of organizational capabilities. Oxford: Oxford University Press.
3. Eisenhardt, K. & Martin, J. (2000) Dynamic capabilities: what are they? Strategic Management Journal. v. 2, p.1105-1121.
4. Figueroa García, L. S. (2013). Capacidades dinámicas; la fuente de sostenibilidad ante el cambio.
5. Garzón, M.A. (2015). Modelo de capacidades dinámicas. Revista Dimensión Empresarial, vol. 13, núm. 1, p. 111-131
6. González Bañales, D. L., & Rodenes Adam, M. (2008). La influencia del capital relacional, innovación tecnológica y orientación al mercado sobre los resultados empresariales en empresas de alta tecnología: Un modelo conceptual. *Pensamiento & Gestión*, (25), 113-138.
7. Hurtado, J. (2000). Metodología de la investigación holística, de Fundación Sypal Sitio web: <https://metodologiaecs.files.wordpress.com/2015/09/metodologia-de-investigacion-holistica-3ra-ed-2000-jacqueline-hurtado-de-barrera-666p.pdf>
8. Lane, P. & Lubatkin, M. (1998). Relative Absorptive Capacity and Interorganizational Learning. Strategic Management Journal, vol. 19, 461-477.
9. Llopis, R. M. (2013). NIIF para las PYMES: ¿La solución al problema para la aplicación de la normativa internacional?*/IFRS for SMEs: Is this the solution to the problem for the application of the international regulation?. *Contabilidad y Negocios*, 8(16), 21.
10. McKee, D. O.; Varadarajan, P.R. & Pride, W. M (1989) Strategic adaptability and firm performance: a market-contingent perspective. Journal of Marketing, Vol. 53, No 1, pp. 21-35.
11. Mertens L. & Palomares L (2006) Capacidades Dinámicas de Aprendizaje en las Organizaciones: ¿gestión de la ambigüedad y dilemas, base de la economía de aprendizaje? Seminario internacional globalización, conocimiento y desarrollo 15-17 de marzo de 2006 UNAM, México.
12. Pérez, E. H., Canino, R. M. B., & Medina, A. J. S. (2007). La influencia del capital relacional en el éxito de las empresas de nueva creación. In *Conocimiento, innovación y emprendedores: Camino al futuro* (p. 89). Universidad de La Rioja.

13. Pérez, E. H., Canino, R. M. B., & Medina, A. J. S. (2007). La influencia del capital relacional en el éxito de las empresas de nueva creación. In *Conocimiento, innovación y emprendedores: Camino al futuro* (p. 89). Universidad de La Rioja.
14. Prieto I. (2003) Una valorización de la gestión del conocimiento para el desarrollo de la capacidad de aprendizaje en las organizaciones: propuesta de un modelo integrador, Tesis de Doctorado Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Valladolid, España.
15. Profesores PUJ (2009). Comparación entre la Norma Internacional de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades (NIIF para PYME) y la normatividad colombiana. *Cuadernos de Contabilidad*, 10 (27), 361-430.
16. Sampieri, R. H., Collado, C. F., Lucio, P. B., & Pérez, M. D. L. L. C. (1998). *Metodología de la investigación* (Vol. 1). México: Mcgraw-hill.
17. Sánchez Medina, A. J., Melián González, A., & Hormiga Pérez, E. (2007). El concepto de capital intelectual y sus dimensiones. *Investigaciones europeas de dirección de la empresa (IEDEE)*, 13(2), 97-111.
18. Teece, D. (2007) Explicating Dynamic Capabilities. The Nature and Micro foundations of (Sustainable) Enterprise Performance. *Strategic Management Journal*, v. 28, n. 13, p. 1319-1350.
19. Wang, C. & Ahmed, P.K (2007) Dynamic capabilities: a Review and Research agenda: *International Journal of Management Reviews*. 9(1), pp.31-51.
20. Zahra S.A. & George G. (2002) Absorptive capacity: A Review, reconceptualization and extension. *Academy of management Review*, 27 (2), pp-185-203.