

## LA INCIDENCIA DEL VALOR RAZONABLE EN LA CALIDAD DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA

*La contabilidad sería irrelevante en un mundo perfecto.  
El hecho de que la contabilidad sea tan polémica nos  
muestra que vivimos en un mundo imperfecto.  
Plantin, Sapra, Song*

A continuación se analiza la incidencia del valor razonable en cada una de las características cualitativas contenidas en la NIIF para las PYMES (2009).

### **Comprensibilidad**

La introducción del concepto de valor razonable a la ciencia contable supone que los usuarios de la información financiera poseen un conocimiento razonado tanto del comportamiento de los mercados activos donde se negocien sus recursos u obligaciones (nivel 1 y 2 - *inputs* observables)<sup>94</sup> como de la estructuración y funcionamiento de modelos o técnicas financieras, matemáticas, econométricas e incluso estadísticas (nivel 3 - *inputs* no observables). Evidentemente, esta situación ha ocasionado que se eleve el volumen de la información a considerar, así como el grado de complejidad de la misma.

---

<sup>94</sup> Ver la jerarquía del valor razonable expuesta en el párrafo 11.27 de la NIIF para las PYMES (2009).

Valle (2009:144) expone acerca de la gran diversidad de métodos existentes para la obtención del valor razonable, argumentando que “entre las más sencillas metodologías está la tasación de activos fijos o intangibles, pero existen también otros más complejos como la utilización de flujos de cajas descontados o los modelos matemáticos estadísticos de valoración de instrumentos financieros derivados”.

En este sentido, al incrementarse la complejidad del proceso de valoración de los elementos contables se afecta directamente a la característica cualitativa de comprensibilidad, ya que, para que los diferentes destinatarios estén en capacidad de entender el contenido y las implicaciones de la información financiera deben poseer un nivel de conocimiento aceptable sobre todos los aspectos que envuelven a las valoraciones hechas a valor razonable.

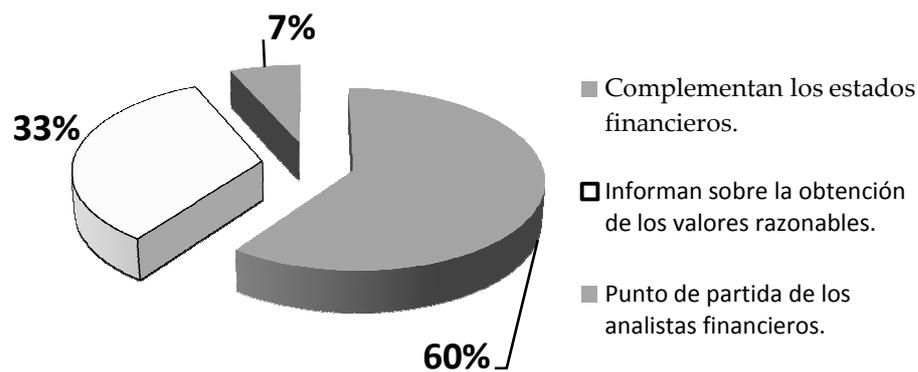
Suárez y Lorca (2006) advierten de los posibles inconvenientes que se les pueden presentar a los usuarios de los estados financieros cuando existen elementos valorados al valor razonable. Al respecto explican lo siguiente:

Ha de tenerse presente también que la mayor volatilidad, y por tanto superior contenido informativo del valor razonable, puede convertirse en algo negativo si los destinatarios de los estados contables no están preparados para entender e interpretar datos elaborados de acuerdo con los nuevos criterios. (p. 155)

Un aspecto a resaltar vinculado a la característica de comprensibilidad radica en la importancia de la cantidad y calidad de información a revelar que debe incorporarse al conjunto completo de estados financieros, con el propósito de explicar los factores que intervienen en la obtención del valor razonable de los elementos contables.

Al consultarle a los expertos sobre el papel que juegan las notas o revelaciones en los estados financieros en el marco de una contabilidad a

valor razonable, 100% reveló que éstas son esenciales y absolutamente necesarias, mientras que de éstos 60,00% manifestó, en términos generales, que las revelaciones complementan la información contenida en los estados financieros, por lo que repercuten positivamente en el proceso de comprensión de los mismos. Por su parte, 33,33% argumentó que las notas proporcionan información sobre la obtención de los valores razonables, en tanto que, 6,67% indicó que éstas son el punto de partida de los analistas financieros. En el gráfico 10 se muestran las frecuencias de las respuestas obtenidas.



**Gráfico 10. Papel que juegan las revelaciones en el marco de una contabilidad a valor razonable.** Elaboración propia (2012) con base en la encuesta a expertos.

Por su parte, las afirmaciones de Silva y Azúa (2006) confirman las opiniones de los expertos consultados, al resaltar que al aplicar el valor razonable en la valoración de los recursos u obligaciones de una entidad, se debe incrementar la magnitud de la información a revelar. En consecuencia, puntualizan:

Los cambios en la valoración de activos y pasivos, sobre la base del concepto de valor razonable, tendrá un impacto en los resultados y/o en el patrimonio de las empresas, por ello éstas empresas deberían aumentar la cantidad y la calidad de la información proporcionada como complemento a los estados financieros para garantizar la transparencia. (p. 73)

En conexión con este mismo asunto, Morales (2010) cita una carta enviada a la SEC en Octubre de 2008, por cuatro instituciones norteamericanas de reconocido prestigio en el área de las finanzas, la Federación de Consumidores de América<sup>95</sup>, el Centro para la Calidad de la Auditoría<sup>96</sup>, el Instituto de Analistas Financieros<sup>97</sup> y el Consejo de Inversores Institucionales<sup>98</sup>. Esta comunicación tenía por objeto respaldar y defender la aplicación del constructo de valor razonable en la contabilización de las transacciones financieras. En el escrito, las instituciones manifestaron:

La contabilidad utilizando el valor razonable y *desgloses robustos*<sup>99</sup> da a los inversores información más exacta, actual y comparable que cualquier otro importe que pudiera ser presentado bajo otro método contable alternativo. Los inversores tienen el derecho a conocer el valor actual de las inversiones. (p. 175)

Tal y como se evidencia en las aseveraciones de Silva y Azúa (2006) y en la comunicación a la SEC (2008) citada previamente, en el marco de una contabilidad según el valor razonable las revelaciones toman un rol preponderante a la hora de preparar y presentar la información financiera de una entidad. En todo caso, se requiere incluir en la información a revelar todas las variables observables o no que intervinieron en la determinación del

---

<sup>95</sup> Original en inglés: "Consumer Federation of America".

<sup>96</sup> Original en inglés: "Center for Audit Quality".

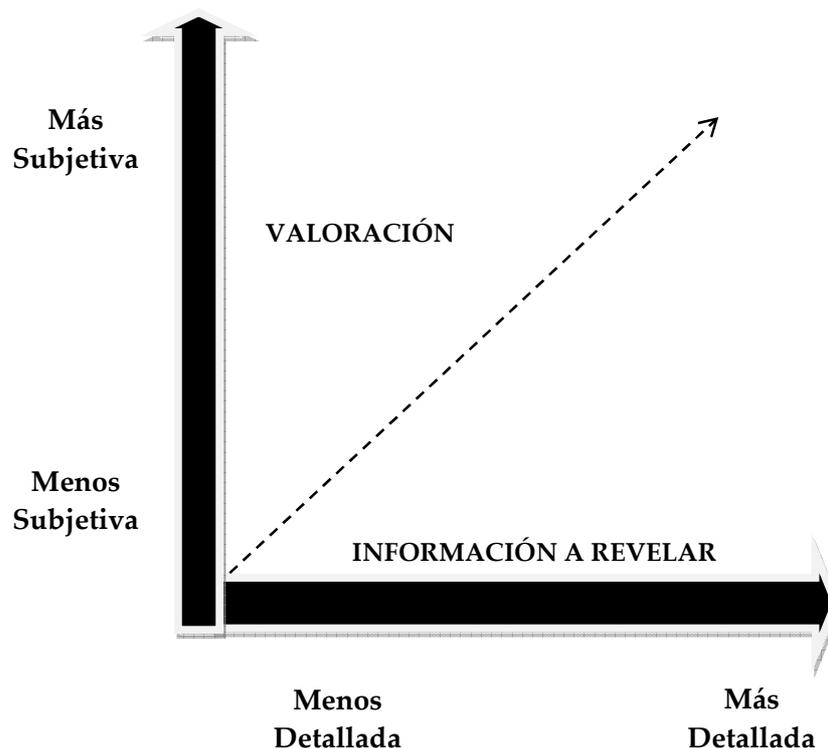
<sup>97</sup> Original en inglés: "Chartered Financial Analysts Institute".

<sup>98</sup> Original en inglés: "Council of Institutional Investors".

<sup>99</sup> Itálicas del Investigador.

mencionado valor, sin importar el nivel de complejidad que las caracterice, pues estas apreciaciones no deben constituir un motivo para excluirlas de los estados financieros.

De hecho, el Panel Asesor Experto del IASB (2008:38) en su párrafo 105 indica que “generalmente, para los usuarios es útil si la entidad ofrece revelaciones más detalladas para las mediciones hechas a valor razonable que son las más materiales y subjetivas”. De tal manera que, a mayor subjetividad mayor deber ser el énfasis en el desglose y explicación de los supuestos, riesgos y variables, asumidas en el cálculo del valor razonable. Esta aseveración se ilustra en el gráfico N° 11.



**Gráfico 11. Utilidad de las revelaciones sobre mediciones hechas a valor razonable.** Tomado del Panel Asesor Experto del IASB (2008).

Si bien es cierto que, cada una de las secciones de la NIIF para las PYMES (2009) contiene un apartado de información a revelar<sup>100</sup> que señala los requerimientos obligatorios mínimos de información narrativa a incorporar en los reportes contables, el investigador observó, en la revisión preliminar del marco normativo, específicamente en el punto relacionado con el segundo y tercer nivel de la jerarquía sugerida para la determinación del valor razonable, una importante discrecionalidad acerca de la divulgación de información.

Ante ello, considero oportuno citar el documento del Panel Asesor Experto del IASB (2008) el cual menciona y explica los factores y/o elementos a revelar cuando se obtengan valores razonables de mercados inactivos. Así pues, el párrafo 104 expone lo siguiente:

**(a) la agregación y granularidad de la revelación:** agregación de revelaciones de una manera que refleje cómo la administración percibe las mediciones hechas a valor razonable, si bien se mantiene granularidad suficiente.

**(b) la frecuencia de la revelación:** inclusión de revelaciones similares a las contenidas en los estados financieros anuales en cualesquiera estados financieros intermedios cuando los valores razonables se hayan movido significativamente y cualesquiera revelaciones nuevas necesarias para reflejar las cambiantes condiciones del mercado.

**(c) revelación del ambiente de control:** la descripción del gobierno y los controles de la entidad sobre los procesos de valuación.

**(d) revelación de la técnica de valuación:** una descripción detallada, comprensible y confiable, de las técnicas de valuación usadas en la medición de los valores razonables.

---

<sup>100</sup> En el apartado del presente trabajo titulado “El Valor Razonable ante los Organismos Reguladores” se detallan las exigencias de revelación para cada grupo financiero, valorado a valor razonable, que requieren las secciones de la NIIF para las PYMES (2009).

**(e) revelación dentro de la jerarquía del valor razonable:** revelación cuantitativa (numérica) sobre las mediciones hechas a valor razonable hecha en formato tabular, jerárquico.

**(f) la conciliación de los movimientos en los valores razonables de los instrumentos medidos usando inputs no-observables importantes:** la conciliación de los valores en libros desde el inicio del período hasta los valores razonables al final del período mostrando el incremento o la disminución en el valor causada por las ganancias y pérdidas a valor razonable así como otros movimientos tales como ventas y compras.

**(g) revelación de inputs no-observables:** la revelación suficientemente detallada sobre los inputs no-observables usados y cómo éstos han sido estimados, así como la revelación de la sensibilidad de las valuaciones para los inputs no-observables alternativos razonablemente posibles en el nivel apropiado de granularidad.

**(h) revelación de los cambios en el riesgo de crédito propio:** la explicación de cómo se calculan los movimientos en el valor razonable de los pasivos causados por los cambios en el riesgo de crédito propio de la entidad, y la fuente de los inputs usados en el cálculo. (p. 38)

## **Fiabilidad**

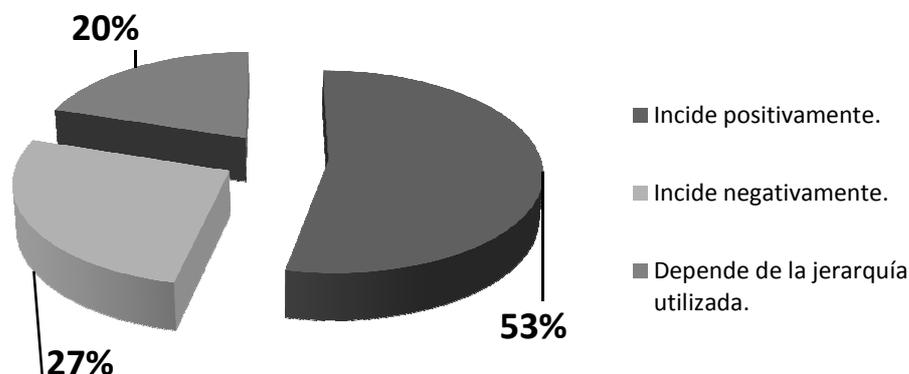
Una de las características cualitativas que más ha generado polémica en el debate sobre el valor razonable es, sin lugar a dudas, la fiabilidad. Varios autores, entre ellos Morales (2010), Muñoz (2009), Mantilla (2008), Apaza (2008), Chorafas (2007), Constans (2007) y Martínez (2005) han manifestado que una de las grandes bondades que caracteriza a las valoraciones hechas a valor razonable es el acercamiento o aproximación de los importes de los elementos contables a sus valores reales, lo que supone una incidencia positiva en la fiabilidad de la información.

En el extremo contrario se encuentran autores como Silva (2011), Castellanos (2010), Gonzalo (2009), Rubio (2009), Delgado (2009), Valle (2009), Lopes (2008), Conthe (2008), Ratcliffe (2007), Mattessich (2006), Suárez y Lorca (2006) y Fortis y García (2006), quienes en sus investigaciones (algunos con posturas más radicales que otros) advierten de posibles factores, inherentes a la determinación del valor razonable, que afectarían negativamente la fiabilidad de la información.

Este contraste de opiniones quedó evidenciado en la consulta a los expertos. En este sentido, en el grupo de discusión hubo un consenso generalizado en aseverar que el valor razonable puede ocasionar perjuicios a la fiabilidad de la información; en tanto que en la encuesta aplicada a los expertos, los resultados obtenidos exhiben que, 53,33% considera que el valor razonable acrecienta la fiabilidad, 26,67% revela que el valor razonable deteriora o menoscaba la fiabilidad y, 20% opina que la fiabilidad depende del nivel de la jerarquía en el que se determine el valor razonable. En el gráfico 12 se ilustran las frecuencias de las respuestas obtenidas.

En general, los argumentos expuestos, por los expertos encuestados y los que se detectaron en la revisión de la literatura contable, que reflejan que la aplicación del valor razonable produce un incremento en la fiabilidad de la información financiera, se pueden sintetizar en la siguiente declaración de Morales (2010):

En el modelo de valor razonable la información financiera se basa siempre en los precios actuales, esto es, refleja las circunstancias actuales de los mercados. En otras palabras, el valor razonable permite que los usuarios de la información financiera obtengan una imagen más fiel de la posición financiera actual de la empresa. (p. 181)



**Gráfico 12. Incidencia del uso del valor razonable en la característica cualitativa de fiabilidad.** Elaboración propia (2012) con base en la encuesta a expertos.

Sin embargo, a juicio del investigador, el afirmar que la aceptación del valor razonable conduce a una mayor fiabilidad de la información es una simple paradoja contable. Esta aserción se sustenta sobre cuatro aspectos a desarrollar: el efecto pro-cíclico, la subjetividad, la valoración de pasivos y la neutralidad.

#### ***Efecto Pro-cíclico:***

La incorporación del valor razonable, como criterio valorativo para activos y pasivos, supone el reconocimiento de ganancias y/o pérdidas en el estado de resultado integral, por la fluctuación de valor que experimenta cada elemento contable desde la fecha de adquisición o contratación hasta cada fecha sobre la que se informa. Incuestionablemente, estos resultados se caracterizan por no estar realizados, es decir, la entidad reconoce anticipadamente los posibles resultados de una futura enajenación o permuta.

Como consecuencia de ello, el rendimiento financiero de una entidad estará conformado por resultados realizados y resultados no realizados, lo cual, en opinión del investigador y del grupo de discusión, deteriora la calidad de la información reportada. Esta aseveración se explica en el hecho de que, el reconocimiento de resultados no realizados introduce a los estados financieros una volatilidad considerable, pues las variaciones de los valores razonables no dependen, en gran medida, de la actuación de la entidad, sino que está sujeta a variables externas, propias del mercado, por ejemplo, tasas de interés, comportamiento del sector, tasas de cambio, regulaciones gubernamentales, entre otras.

A tal efecto, el Banco de España (2008:6) argumenta que “la cuenta de pérdidas y ganancias estaría excesivamente influida por unas condiciones de mercado en un momento dado, que podrían tener carácter muy temporal”.

Conviene puntualizar que, Muñoz (2009) respalda la postura del investigador y denomina como “efecto riqueza” a las posibles consecuencias que se desprenden del reconocimiento de beneficios no realizados. Al respecto, manifiesta:

Tradicionalmente, como es bien sabido, las valoraciones de mercado por encima del coste sólo encontraban acomodo, en su caso, en las cuentas de orden o en las notas anexas a los estados financieros, por considerarse que su registro en la cuenta de resultados o en el balance sólo podía originar, en el mejor de los casos, un pernicioso espejismo denominado “efecto riqueza”, con consecuencias indeseables (nociva influencia sobre la cotización del valor, asunción de riesgos excesivos, incremento desmedido del endeudamiento, etc.). (p. 48)

Dentro de esta misma idea, se encuentra Valle (2009) quien designa este fenómeno como “efecto burbuja” y lo explica así:

Los mercados no son inmunes a excesos de optimismo y los “efectos burbuja” en sectores como el inmobiliario o bursátil, trasladan a los estados financieros de las empresas inversoras, a través de la contabilización a valores razonables, supuestos beneficios resultantes de apreciaciones exageradamente altas de valor. (p. 145)

Como se puede apreciar, el reconocer resultados no realizados, por el cambio en el valor razonable de activos y pasivos, puede ocasionarle efectos negativos a la entidad.

En épocas de bonanza económica se reconocen importantes beneficios no realizados, que pueden conducir a decisiones estratégicas erradas, tales como: un mayor endeudamiento, excesivos repartos de dividendos, nuevas inversiones, entre otros. Asimismo, en épocas de recesión se reconocen significativas pérdidas no realizadas, que conllevan también a decisiones equivocadas, entre las que destacan: poca motivación a incursionar en nuevos proyectos, desinversión en áreas productivas de la entidad, entre otras.

Adicionalmente, sí existe duda acerca de la verdadera razonabilidad de las cifras contables producto de la excesiva carga de subjetividad<sup>101</sup> que contienen las valoraciones a valor razonable, el beneficio no realizado que se ha reconocido se podría categorizar como un beneficio totalmente artificial.

Ahora bien, el reconocimiento de pérdidas y/o ganancias no realizadas origina lo que se conoce como efecto pro-cíclico. Este fenómeno conduce a que en épocas de crecimiento económico, el rendimiento financiero y, por ende, la situación financiera de una entidad se vean incrementadas, mientras que, en periodos de recesión o de turbulencia económica se vean disminuidas.

---

<sup>101</sup> Este aspecto se desarrollará a profundidad en los apartados siguientes.

En un contexto tan subjetivo como el representado por el valor razonable, este efecto es contraproducente para la estabilidad financiera de la entidad. Así lo demuestra Viñals (2008) citado por Morales (2010:187) al exponer que “si los métodos de valoración tienden a introducir incentivos para incrementar el apalancamiento y no valorar suficientemente los riesgos, el proceso de ajuste cuando cambien las condiciones económicas será más pronunciado, amplificando sus impactos adversos en la economía”.

Algunos autores, entre ellos Lopes (2008) han propugnado que el valor razonable ha sido el responsable de la crisis financiera del 2008, ya que, la magnitud de las pérdidas que las entidades se veían obligadas a reconocer eran cada vez mayores, causando que los recursos u obligaciones se transaran a valores muy inferiores, incluso por debajo de los de adquisición, lo que impedía que se restableciera la calma en los mercados financieros y se llegara a la anhelada estabilidad del sistema.

Sobre este punto, el investigador no considera oportuno aseverar que el valor razonable es el responsable de la debacle financiera del 2008, debido a la existencia de otros factores de fondo, tales como: la estructuración de los derivados *subprime*<sup>102</sup>, la práctica ética de las organizaciones calificadoras de riesgo, la actuación de los organismos reguladores, entre otras.

Lo que sí es cierto, es que en épocas de recesión el valor razonable agudiza la crisis, por el reconocimiento inmediato en resultados de pérdidas no realizadas, las cuales disminuyen el valor de los activos y, por consiguiente, el valor de la entidad. Conviene precisar que, cuando una entidad negocia uno de sus recursos por un importe inferior desencadena, inevitablemente,

---

<sup>102</sup> Este término hace referencia a hipotecas inmobiliarias de alto riesgo.

una secuencia de pérdidas en las entidades que poseen un activo idéntico o similar que se valora a valor razonable, motivado a que este precio de transacción constituye un método de referencia aceptado para la determinación del valor razonable.

Resulta pertinente acotar que generalmente, las alzas en los mercados financieros acontecen lenta y paulatinamente, en tanto que las bajas son mucho más repentinas y sorprendidas, acentuando aún más las consecuencias del efecto pro-cíclico del valor razonable.

Otra secuela desfavorable se circunscribe al otorgamiento de créditos, ya que en épocas de bonanza económica, las expectativas positivas del mercado pueden inducir al incremento en el financiamiento concedido, entretanto en tiempos de recesión las expectativas negativas del mercado pueden provocar una contracción en la cesión de créditos. Una aproximación a este problema, es planteada por Conthe (2008) quien revela:

La valoración a precios de mercado -mark-to-market, en la expresión inglesa- puede tener efectos perturbadores y pro-cíclicos en los mercados financieros: en los tiempos de bonanza, acentúa la euforia y la expansión del crédito; y durante las crisis puede no sólo ocasionar una brusca contracción del crédito, sino incluso transformar en un problema grave de solvencia una crisis que inicialmente era sólo de liquidez. (p. 1)

Dentro de este mismo perfil, se encuentran Fortis y García (2006) expresando lo siguiente:

Un reconocimiento más temprano del riesgo, derivado de la aplicación del valor razonable, podría reforzar el carácter pro-cíclico de la actividad de concesión de préstamos, dando lugar a unos ciclos económicos más acusados. Podría producirse una asignación ineficiente de recursos y una conducta inversora subóptima, puesto que proyectos no viables podrían obtener

financiación en épocas de auge económico, mientras que proyectos muy prometedores podrían ser rechazados en épocas de recesión.  
(p. 114)

En suma, en un periodo de recesión económica en donde las entidades suelen solicitar créditos para financiar sus operaciones, la probabilidad de obtención de préstamos es mucho menor, puesto que las instituciones proveedoras de fondos disminuirían sus actividades en sectores de la economía de alto riesgo, como por ejemplo, en proyectos emprendedores para la conformación de pequeñas y medianas entidades.

De este modo, las entidades pueden verse en la necesidad de vender parte de sus activos a precios muy bajos, empeorando la estabilidad tanto de la propia entidad como de otras entidades que toman como referencia esos valores de transacción.

Por otra parte, en la revisión documental, el investigador detectó una propuesta, que a su criterio merece especial mención, encaminada a aminorar la marcada volatilidad incorporada a los estados financieros y, en consecuencia, suavizar el efecto pro-cíclico del valor razonable.

Este planteamiento fue realizado en abril de 2008, por una institución de expertos contables denominada Grupo Europeo Asesor de Información Financiera<sup>103</sup>, organismo asesor de la Unión Europea y consistía en que “el valor razonable no se defina como el precio de mercado en una fecha concreta, sino como un promedio de los precios registrados durante los 6 o 12 meses precedentes” Conthe (2008:1).

Ante esta propuesta, sí la visión utópica de quienes apoyan la aplicación del constructo contable del valor razonable está sustentada en conferir a la

---

<sup>103</sup> Original en inglés: “European Financial Reporting Advisory Group”.

información financiera una mayor fiabilidad, un promedio de valores se distanciaría de los tan defendidos importes reales, determinados éstos últimos bajo condiciones de mercado actuales, que deben exhibir los estados financieros.

Adicionalmente, muchas de las críticas al costo histórico se sitúan alrededor de su capacidad para esconder pérdidas al no reflejar el verdadero comportamiento del mercado. Ahora bien, un promedio de valores razonables tampoco exhibirá el comportamiento real del mercado, de hecho, estimularía a que un período de recesión fuese más pronunciado, debido a que el promedio incorporaría a los futuros beneficios, acarreado una recuperación más lenta.

### *Subjetividad*

Uno de los aspectos más controversiales que caracteriza al concepto de valor razonable son los métodos que se emplean para su determinación, pues éstos, según el autor, le imprimen a la información financiera un importante grado de subjetividad. Esta declaración es congruente con las opiniones del grupo de discusión y con 50% de los expertos encuestados que manifestaron su desacuerdo con la premisa de que la aplicación del valor razonable suponía una mayor fiabilidad.

Algunos tratadistas, entre ellos David (2010), Marchese (2010), Morales (2010) Muñoz (2009) y García y Zorio, (2002) apuntalan a que la subjetividad que envuelve al valor razonable depende del nivel de la jerarquía en el que se realice la valoración, es decir, sí el activo o pasivo a valorar cuenta con un

mercado activo y profundo la valoración es fiable, inclusive Muñoz (2009) afirma que estos son valores objetivos y verificables.

En contraste, sí se tiene que acudir a técnicas financieras la valoración resultante será menos fiable, por ser más subjetiva. Se debe precisar que, 20% de los expertos, pertenecientes al grupo de interés al cual se le aplicó la encuesta, convergen en esta postura (ver gráfico 3).

Morales (2010) en lo referente a instrumentos financieros, argumenta lo siguiente:

El problema surge fundamentalmente cuando se han de valorar instrumentos financieros para los que no existe un mercado líquido (no hay precios cotizados). En este caso, la entidad tiene que utilizar modelos de valoración incorporando inputs a veces no observables, con lo cual la verificabilidad es más difícil y la fiabilidad de las estimaciones disminuye. (p. 188)

En síntesis, la creencia de que el grado de subjetividad depende del nivel de la jerarquía utilizada para la determinación del valor razonable, infiere que un valor tomado del primer nivel es más fiable que uno obtenido a través del tercer nivel.

En opinión del investigador, esta afirmación es cuestionable, debido a que, si bien es cierto, el uso de modelos matemáticos aumenta la subjetividad, los valores tomados de mercados activos no están exentos a ser subjetivos. Incluso, con los actuales sistemas económicos, caracterizados, principalmente, por una excesiva volatilidad, estos valores pueden llegar a ser tanto o más subjetivos que los del tercer nivel.

Esta línea, es abordada por Valle (2009) al indicar:

Las cotizaciones bursátiles o los valores por metro cuadrado de las unidades inmobiliarias negociadas en un área específica de la ciudad, los mismos tienen un fuerte componente de subjetividad

derivado de las expectativas de los agentes económicos que pueden verse afectadas por circunstancias como rumores del mercado, expectativas o ruido político que en muchos casos originan una alta volatilidad de los precios de mercado. (p. 147)

En virtud de lo antes expuesto se podría afirmar que, a pesar de que un instrumento de patrimonio o de deuda se cotice en un mercado activo, una bolsa de valores, por ejemplo, sus cotizaciones no aseguran que sean el fiel reflejo de sus valores razonables. De hecho, dentro de un mismo mercado activo, los precios de ciertos instrumentos serían más razonables que los de otros instrumentos, a causa, entre otros factores, del volumen de sus transacciones.

Partiendo de estas premisas, a título de ejemplo, se podría indicar que, las características del mercado de bursátil de una acción perteneciente a la entidad Intel Corp, no son las mismas que las de la compañía Microchip Tech. Esta aserción se puede verificar al revisar las estadísticas de negociaciones<sup>104</sup> que se efectuaron el día veintinueve (29) de febrero de 2012 en la Bolsa de Valores de Nueva York, a tal efecto, se realizaron 41.786.854 transacciones con los títulos de Intel Corp y 1.686.096 transacciones con los títulos de Microchip Tech.

Como puede observarse, a pesar de que las entidades antes mencionadas se dedican a la fabricación de componentes para computadoras, ambas cotizan en la misma bolsa de valores y hasta forman parte del índice Nasdaq 100, el volumen de transacciones de Microchip Tech alcanzó tan sólo el 4,03% del total de transacciones que ejecutó Intel Corp. Este factor, podría indicar que el mercado financiero para Microchip Tech no es tan profundo ni líquido,

---

<sup>104</sup> Disponible en: <<http://www.bolsamania.com/bolsa-cotizaciones/acciones/eeuu--nasdaq100.html>>.

como para certificar que las cotizaciones de sus títulos son valores razonables, sino que sólo constituirían valores de referencia.

Paralelamente, en épocas de recesión económica, en las que muchos agentes abandonan los mercados financieros, las cotizaciones disponibles al público pueden no representar sus valores razonables, en virtud de que, el escaso volumen de transacciones hace variar significativamente los importes de las cotizaciones en intervalos de tiempo muy cortos.

Ante tal situación, Gonzalo (2009:75) comenta que “en momentos de crisis de los mercados, como la que se ha vivido en el año 2008, el valor razonable no se puede obtener de manera fiable utilizando cotizaciones corrientes, porque los mercados tienen poca actividad (son ilíquidos)”.

Por otra parte, si las actuales condiciones de mercado hacen dudar acerca de la razonabilidad de los importes procedentes del primer nivel de la jerarquía, esta incertidumbre se acentúa aún más en el segundo nivel. Los precios de transacciones recientes, para activos y/o pasivos idénticos o similares, en afirmación del investigador, son irrelevantes y, en ningún caso deberían ser llevados a los reportes financieros de la entidad.

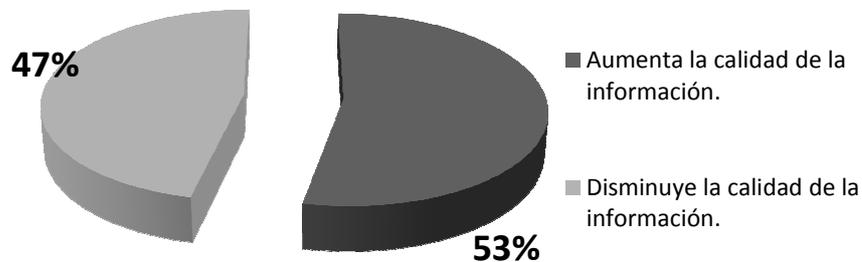
La prestigiosa firma auditora PricewaterhouseCoopers (2009), en relación al segundo nivel de la jerarquía recomienda:

Teniendo en cuenta el cambio significativo en las condiciones del mercado, no creemos que el uso de referencias de precios recientes (por ejemplo, de los últimos doce meses) sean necesariamente aplicables, puesto que pueden no reflejar las condiciones actuales de mercado. Por lo tanto, dado el clima económico actual, es recomendable revisar las circunstancias de cada transacción antes de utilizar el precio pagado como referencia. (p. 9)

Así pues, el tercer nivel de la jerarquía es seguramente el más polémico, por el uso de *inputs* no observables, cuya determinación, en la mayoría de los

casos, proviene de supuestos e hipótesis estimados por la gerencia de la entidad.

En este sentido, en la encuesta a los expertos se obtuvieron posiciones encontradas, 53,33% manifestó que la utilización de técnicas valorativas incrementa la calidad de la información financiera, mientras que, 46,67% se declaró en desacuerdo. En el gráfico 13 se ilustra la frecuencia de las respuestas obtenidas.



**Gráfico 13. Las técnicas financieras y la calidad de la información financiera.** Elaboración propia (2012) con base en la encuesta a expertos.

Conviene destacar que, los organismos reguladores han abogado por la utilización de técnicas financieras, tal es el caso de la SEC (2009) que en un informe elaborado a petición del Congreso de los Estados Unidos, con motivo de la crisis financiera del 2008, reveló su postura favorable hacia la aplicación de los modelos, recomendando, entre otras cosas, “el desarrollo de nuevas guías para el cálculo del valor razonable en mercados ilíquidos e inactivos” (Muñoz, 2009:51). Como puede deducirse, la SEC (2009) a pesar de respaldar la aplicación del valor razonable, reconoció la existencia de dificultades para la determinación del valor razonable en el tercer nivel de la jerarquía.

Los inconvenientes que se presentan con la aplicación de las técnicas financieras están representados, principalmente, por la complejidad de los modelos, ya que éstos deben reflejar las condiciones actuales de mercado, incluidos todos los riesgos, tanto de crédito como de liquidez, que puedan afectar la valoración del activo y/o pasivo.

En opinión del investigador, las técnicas financieras introducen un sustancial componente subjetivo a los estados financieros, puesto que, con tan sólo seleccionar un modelo matemático en particular ya la entidad está emitiendo un juicio profesional y, al considerar que las técnicas financieras se componen, especialmente, de estimaciones (*inputs* no observables), la fiabilidad de la información queda al margen de la discrecionalidad.

Cabe hacer mención a las advertencias de Hierro (2010) sobre la aplicación de los modelos financieros:

En general, cuanto más complejo sea el modelo de valoración, cuantas más hipótesis y estimaciones requiera, cuantas más previsiones de hechos futuros sea necesario introducir, cuanto mayor sea el número de periodos proyectados y cuanto mayor sea el grado de subjetividad de las estimaciones, superior será el riesgo y la incertidumbre de los resultados obtenidos. (p. 104)

Un aspecto a resaltar, es que una entidad puede emplear simultáneamente dos o más técnicas financieras para valorar un mismo elemento contable, lo cual producirá, en alta probabilidad, que los resultados de cada modelo disten entre sí.

Para mitigar esta dificultad, el Panel Asesor Experto del IASB (2008:30) en su párrafo 82 recomienda que “cuando se usa más de un modelo para medir el valor razonable, la entidad da mayor peso a los modelos que tienen más *inputs* observables que a los que tienen *inputs* no-observables”.

Como fácilmente puede colegirse, el valor razonable de un recurso u obligación ya no estaría representado por un único valor o importe, sino por un conjunto o rango razonable de valores. La dispersión de los valores dentro del rango mencionado dependerá de las variables asociadas a cada modelo financiero.

El planteamiento anterior implica, a criterio del investigador, que la gerencia deba emitir, nuevamente, un juicio para decidir qué valor es más razonable, a causa de que, pueden utilizarse modelos que se estructuren sólo con *inputs* no observables o con la misma cantidad de *inputs* observables y no observables.

Esta situación que introduce un mayor grado de subjetividad, en palabras de (David, 2010:92) es “contradictoria y cuestionable”, en virtud de que, según posturas favorables a la aplicación del valor razonable, éste muestra el valor real del elemento, por lo que surgen las siguientes interrogantes: ¿el importe de un activo o pasivo puede estar representado por distintos valores razonables?, ¿todos los valores que componen el rango son valores razonables?.

En cuanto a los modelos a emplear, los organismos reguladores han llegado al consenso de que la técnica más utilizada es el valor presente de los flujos futuros de efectivo, así lo demuestra el SFAS 157 (2006) y el Panel Asesor Experto del IASB (2008).

Esta afirmación se corroboró en la encuesta aplicada a los expertos, pues al consultarles sobre las técnicas financieras que conocían, 100% expresó que tenían conocimiento sobre el valor presente, denominado también valor actual ó flujos de efectivo descontados. Otras técnicas mencionadas en las

respuestas fueron la tasa interna de retorno, el costo promedio ponderado de capital, el valor de uso y la opción de compra. En el cuadro 4 se muestran las técnicas indicadas por los expertos con sus respectivas frecuencias.

#### **Cuadro 4**

#### **Técnicas de valoración utilizadas para estimar el valor razonable de los elementos de los estados financieros cuando no existe un mercado activo**

<b>Técnica Financiera</b>	<b>Frecuencia</b>
Valor Presente	15
Tasa Interna de Retorno	3
Costo Promedio Ponderado de Capital	2
Valor de Uso	1
Opción de Compra	1

*Nota.* Elaboración propia (2012) con base a las respuestas de los expertos encuestados.

El investigador considera oportuno aclarar que, tanto la tasa interna de retorno como el costo promedio ponderado de capital, son herramientas financieras para la determinación de la tasa de descuento que se utiliza en la técnica de valor presente, en consecuencia, no constituyen por sí solas, técnicas financieras para calcular el valor razonable, sino que se emplean para obtener un *input* no observable que luego se incorporará a la técnica de flujos de efectivo descontados.

Por su parte, el valor de uso tampoco es considerado como una técnica financiera, simplemente es el resultado de aplicar la técnica de valor presente a los flujos futuros de efectivo. A tal efecto, el glosario de la NIIF para las PYMES (2009:242) define el valor de uso como “el valor presente de los flujos futuros estimados de efectivo que se espera obtener de un activo o unidad generadora de efectivo”.

Uno de los métodos mencionados fue la opción de compra, siendo ésta un contrato que estipula el valor de una futura transacción de compra – venta. Este importe pudiera ser considerado como de referencia para determinación del valor razonable en el segundo nivel de la jerarquía, por lo que no se configura como una técnica financiera perteneciente al tercer nivel.

En otro eje, el valor presente es conceptualizado en la NIIF para las PYMES (2009:241) como “una estimación actual del valor descontado presente de las futuras entradas netas de flujos de efectivo en el curso normal de la operación”. Es menester señalar que, el uso del valor presente conduce a la formulación de importantes juicios por parte de la gerencia, ya que, la construcción de los flujos de efectivo esperados y el cómputo de la respectiva tasa de descuento son el resultado de una serie de estimaciones.

En cuanto a la estimación de los flujos de efectivo esperados, la gerencia utiliza, principalmente, supuestos internos relacionados con la capacidad normal de producción, la vida útil de los activos y su oportuno costo de reposición, la posible rotación de inventarios, la probable rotación de las cuentas por cobrar, entre otros. De la misma manera, la construcción de los flujos implica la consideración de variables externas no controladas por la entidad, tales como: la inflación, las condiciones de oferta y la demanda del mercado a participar, las regulaciones gubernamentales al sector, las fuentes de financiamiento externas, por mencionar algunas.

En cuanto a la estimación de la tasa de descuento, la gerencia puede emplear distintas herramientas financieras, entre las que destacan: la tasa interna de retorno, el costo promedio ponderado de capital y el modelo de valuación de activos de capital.

A su vez, estos modelos matemáticos utilizados para la determinación de la tasa de descuento, se conforman, esencialmente, por variables externas, tal es el caso del modelo de valuación de activos de capital que requiere conocer una tasa libre de riesgo (por ejemplo, el rendimiento de los bonos del tesoro estadounidenses), el beta o nivel de riesgo asociado al sector donde opera la entidad y el rendimiento esperado del mercado, este último debe incluir, la prima de riesgo del mercado y la tasa de inflación del país de donde se tomó la tasa libre de riesgo, así como el riesgo del país donde participa la entidad.

La aplicación del valor presente es, sin lugar a dudas, un proceso de valoración subjetivo, debido a que se fundamenta en múltiples estimaciones, las cuales, inevitablemente, se diseñan bajo escenarios de incertidumbres. En muchos casos, tanto los flujos de efectivo esperados como el horizonte de tiempo en el que éstos serán proyectados, son totalmente inciertos; sin contar que, las variables que se utilizan para obtener la tasa a descontar son altamente volátiles.

En relación a los inconvenientes que supone la aplicación del valor presente, Valle (2009) expone lo siguiente:

Aunque las NIIF señalan parámetros para determinar estos elementos, no existe certeza de que dos entidades distintas que efectúen valorizaciones bajo esta técnica lleguen a resultados similares en la medición de un mismo activo. Por ejemplo, pueden tener discrepancias en la magnitud de los elementos que constituyan la tasa de descuento (entre otros, la tasa libre de riesgo, el riesgo crediticio y el grado de relación existente entre el retorno de la inversión y el retorno del mercado en su conjunto, llamado coeficiente beta). (p. 145).

Al respecto, los expertos que participaron en el grupo de discusión advirtieron que, al emplear la técnica de valor presente, fácilmente se puede

influir en el proceso de valoración, pues “con tan sólo utilizar una tasa de descuento distinta a la correcta, bien sea por manipulación o por error, se influye en la determinación del valor razonable”. La opinión de los expertos reafirma el carácter subjetivo del valor presente.

Con el propósito de aminorar la subjetividad de las valoraciones realizadas en el marco del tercer nivel de la jerarquía, Dietrich (2001) citado por García y Zorio (2002:82) concluye, en un estudio realizado a empresas británicas, “que la fiabilidad de las estimaciones sobre el valor razonable es mayor si la realiza un tasador externo y si la empresa que audita las cuentas anuales es una de las grandes”.

Sin embargo, existen importantes factores asociados a esta posible solución que pueden hacerla no factible, entre los que se destacan: el elevado costo económico que implica la contratación de un experto y de una reconocida firma auditora, la poca disponibilidad de expertos para la valoración de activos y/o pasivos con un substancial grado de especialización y la ausencia de un marco regulatorio que establezca tanto los requisitos mínimos que debe tener un experto como su nivel de responsabilidad sobre el trabajo que realiza.

En conexión con los factores antes descritos, Rubio (2009) resalta el vacío regulatorio que existe en relación a la actuación de un experto. Esta idea se detalla a continuación:

Es lógico deducir que tampoco existe una regulación sobre los requisitos que el experto valorador deba cumplir, ni sobre su responsabilidad en el ejercicio de la actividad. De este modo, tanto un auditor de cuentas, siempre que no sea el propio de la compañía, como un economista colegiado, pese a no ser del ámbito financiero, podrían realizar tales tareas. (p. 20)

En otro orden de ideas, algunos autores como Morales (2010) instan a la aplicación del modelo del valor razonable a todas las partidas que componen los estados financieros, en virtud de que, el actual modelo híbrido de costo histórico y valor razonable posee numerosas debilidades, orientadas, principalmente, a la discrecionalidad que supone la utilización de distintas bases de valoración.

De la postura de Molares (2010) se infiere que, es posible la determinación del valor razonable para todos los recursos y/o obligaciones de una entidad, lo cual, a criterio del investigador, es categóricamente inviable, principalmente, porque son pocos los activos y/o pasivos que cuentan con un mercado activo para su negociación, así como es notable la ausencia de métodos financieros comúnmente aceptados que ofrezcan confianza en la determinación de valores razonables.

En el desarrollo de este apartado, se han revelado importantes debilidades del valor razonable, inclusive cuando existe un mercado activo, en consecuencia, el obligar a las entidades a valorar sus elementos a valor razonable, conducirá a que éstas, en numerosas ocasiones, fueren sus modelos financieros, incorporando *inputs* no observables que poseen escasas garantías de objetividad y de verificabilidad en el tiempo.

Un ejemplo, que ilustra la no factibilidad de valorar todos los elementos contables a valor razonable, está constituido por las inversiones en acciones de otras entidades que no cuentan con precios de cotización. Acerca de ello, Gonzalo (2009) indica:

La valoración de estos instrumentos es muy difícil y subjetiva, puesto que se tiene que basar en precios de mercado (que no existen o están sesgados) o en flujos de efectivo o dividendos

futuros (que generalmente son poco fiables). En estos casos lo más prudente es utilizar el coste histórico, computando los deterioros en caso de que se produzcan. (p. 54)

### *Valoración de Pasivos*

Uno de los efectos derivados de la aplicación del valor razonable que más ruido ha causado en la comunidad contable, es sin discusión alguna, la valoración de pasivos financieros. Para aproximarse a este planteamiento, el investigador enuncia, a título de ejemplo<sup>105</sup>, el caso de la entidad ZXC que emite un instrumento financiero de deuda, con vencimiento a cinco (5) años y a una tasa de interés variable que depende del riesgo crediticio<sup>106</sup> de la propia entidad, entre otros factores, calculado y certificado por una sociedad calificadora de riesgo.

Luego de tres (3) años, la sociedad calificadora de riesgo reporta un incremento del nivel de riesgo de crédito de la entidad ZXC, como consecuencia de un significativo siniestro suscitado en uno de sus principales almacenes, ocasionando un deterioro en la calidad de un importante grupo de activos que respaldaban el instrumento de deuda. Esta situación requiere:

- El reconocimiento de una pérdida no realizada, por parte del inversionista o tenedor del instrumento, debido a que el valor

---

<sup>105</sup> El investigador pretende ilustrar la problemática que existiría al aplicar el valor razonable de forma obligatoria a todos los pasivos de una entidad. No obstante, está consciente de que el párrafo 12.11 de la NIIF para las PYMES (2009) establece: “el valor razonable de un pasivo financiero a pagar cuando es reclamado no puede ser menor que el importe a pagar a su cancelación, descontado desde la primera fecha en que pueda requerirse el pago”.

<sup>106</sup> El Panel Asesor Experto de IASB (2008:18) en su párrafo 35 comenta acerca del riesgo crediticio lo siguiente: “El entendimiento del riesgo de crédito del instrumento de deuda conlleva evaluar la calidad del crédito y la fortaleza financiera tanto del emisor como de quienes proporcionan respaldo al crédito”.

razonable del instrumento disminuirá. La explicación radica en que, si la valoración incluye una tasa de riesgo mayor, al descontar los flujos de efectivo asociados al instrumento financiero, el valor razonable resultante será menor.

- El reconocimiento de una ganancia no realizada, por parte de la entidad emisora ZXC, motivado a que el valor razonable del instrumento disminuirá.

La valoración de pasivos financieros a valor razonable, a criterio del investigador, es otra paradoja contable. Esta afirmación puntualiza que, si la situación financiera de la entidad emisora empeora, como resultado de un deterioro de su calidad crediticia, la entidad, en ningún momento, debería reconocer un beneficio, sino por el contrario, resulta probable que su nivel de endeudamiento tienda a acrecentarse.

En otras palabras, no es coherente que la entidad emisora del instrumento financiero de deuda, valorado según el criterio de valor razonable, a medida que obtiene más pérdidas, producto de un aumento en su riesgo de crédito, también obtenga más beneficios, derivados de un descenso en sus obligaciones.

Sobre este particular, Fortis y García (2006:13) afirman que “esta mejora de la situación de solvencia como consecuencia de un deterioro del riesgo de crédito propio no tiene lógica y resulta especialmente controvertida desde el punto de vista de los supervisores”.

Por su parte, Mark LaMonte (2008) vicepresidente de Moody’s, una de las agencias calificadoras de riesgos más importantes de Norteamérica, citado por Lopes (2008:1) advirtió sobre los efectos causados por la aplicación del

valor razonable a los pasivos financieros, expresando que "no somos grandes fans de la opción del valor razonable cuando se aplica a las deudas propias de la empresa porque los resultados son contraproducentes, resultan en balances de muy baja calidad".

### *Neutralidad*

El atributo de neutralidad de la información financiera, en el contexto de una contabilidad según el valor razonable ha sido fuertemente discutido por los contables. Así lo demuestran los trabajos de David (2010), Morales (2010), Gonzalo (2009), Banco de España (2008), López (2008), Danile y McCarthy (2007), Martínez (2005), Monge (2005) y García y Zorio (2002).

Este debate, a juicio del investigador, se circunscribe por una parte, a la excesiva discrecionalidad que se origina al otorgar a la gerencia de la entidad la facultad de seleccionar, entre múltiples alternativas, el método de valoración que considere más adecuado, situación que pudiera conducir a que la gerencia, respaldada por la norma contable, utilice esta potestad en su propio beneficio, con el objeto de obtener un resultado predeterminado.

Y, por otra, al elevado riesgo de error que está presente en el complejo proceso de valoración, ya que, por una interpretación equivocada de las variables que describen el comportamiento del mercado y/o una errada construcción de supuestos internos, se podría incidir en la formación de percepciones o en la toma de una decisión por parte de los distintos usuarios.

Este planteamiento fue confirmado por los expertos del grupo de interés, en virtud de que, al consultarles sobre los efectos negativos que pudiera

causar la aplicación del valor razonable en la calidad de la información financiera, 66,67% aseguró que el principal efecto es la manipulación de resultados, seguido del riesgo de error con 26,67%. En el cuadro 5 se muestran los efectos negativos indicados por los expertos con sus respectivas frecuencias.

**Cuadro 5**

**Efectos negativos en la calidad de la información financiera derivados de la aplicación del valor razonable**

<b>Efectos Negativos</b>	<b>Frecuencia</b>
Manipulación de Resultados	10
Riesgo de Error	4
Dificulta la Comprensibilidad	4
Subjetividad	4
Volatilidad	1
No usar el VR en el tercer nivel de la jerarquía	1
Ninguno	1

*Nota.* Elaboración propia (2012) con base a las respuestas de los expertos encuestados.

En este sentido, el valerse de la flexibilidad de las disposiciones normativas, actividad denominada contabilidad creativa ó ingeniería contable, con el propósito de beneficiar a un grupo selecto de usuarios, ocasiona importantes asimetrías de información, debido a que ciertos destinatarios resultaran perjudicados al no poseer una información de calidad acerca del rendimiento y de la situación financiera de una entidad. Al respecto, el Banco de España (2008) manifiesta:

La utilización de modelos para la estimación del valor razonable puede introducir nuevas formas de asimetría en la información,

creando problemas de riesgo moral, si se manipula la información que se da a los mercados, o de selección adversa, cuando, por ejemplo, se da un precio similar cuando es una cartera de inferior calidad. En particular, las empresas podrían usar el valor razonable de forma más “interesada” que bajo el modelo del coste, dado que la complejidad de ciertos instrumentos y su valoración acentúan la asimetría informativa bajo valor razonable. (p. 7)

Asimismo, el Banco de España (2008) advierte que un factor que podría ser determinante en la manipulación de la información financiera es la relación, siempre que exista, entre la remuneración de la gerencia de la entidad y los beneficios alcanzados, motivado a que la gerencia orientará sus acciones a optimizar el rendimiento financiero a corto plazo, seleccionando aquellas valoraciones a valor razonable que mejor impacten en los resultados de la entidad.

Como lógicamente puede deducirse, la conducta ética de quienes preparan la información financiera es directamente proporcional a la neutralidad de la misma, de hecho, López (2008:1) asevera lo siguiente: “la cuestión no está en estar a favor o en contra del denominado valor razonable, sino en la ética profesional”.

Al respecto, David (2010:96) expresa que el proceso de armonización contable internacional requiere de “un marco ético profesional que evite la tergiversación de la realidad con la excusa de la utilización de los valores razonables”.

Ciertamente, sí en el proceso de valoración a valor razonable el juicio de la gerencia ejerce un rol preponderante en la elección del nivel de la jerarquía, del método e, incluso, de los *inputs*; el comportamiento ético de la gerencia debe estar presente en cada una de las presunciones asumidas, actuando con

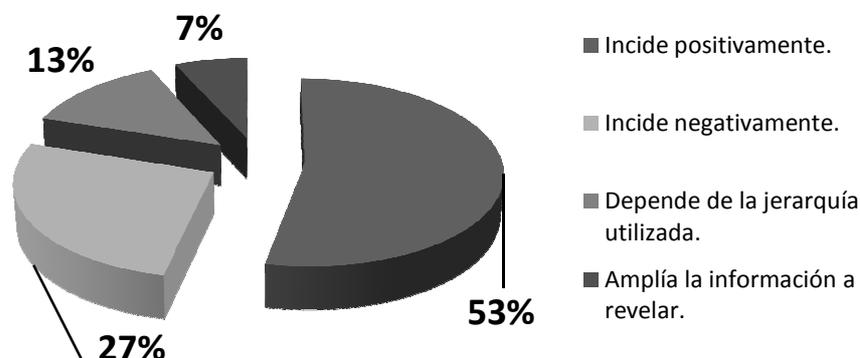
un significativo sentido de honestidad y obligada a no atender a las presiones de terceros.

## **Relevancia**

La incidencia del valor razonable en la característica cualitativa de relevancia ha sido otro aspecto fuertemente discutido por los contables, ya que, a juicio del investigador, la relevancia de la información es directamente proporcional a su fiabilidad. Como ya se explicó en el apartado anterior, resulta cuestionable la fiabilidad de la información cuando se emplea como criterio valorativo al valor razonable, en tal sentido, la relevancia de la información también será altamente discutible.

La postura del investigador, frente a la afectación de la relevancia por la aplicación del valor razonable, es compatible con las opiniones de los expertos que conformaron el grupo de discusión, éstos enfatizaron que sí la información financiera contiene valores que no son fiables, esa información será poco relevante para la toma de decisiones.

Por su parte, los resultados obtenidos en la encuesta a los expertos discrepan de la posición del investigador y de los participantes del grupo de discusión. Es así como 53,33% manifestó que la aplicación del valor razonable incide positivamente en la característica de relevancia, 26,67% declaró que la incidencia es negativa, 13,33% expresó que depende del nivel de jerarquía utilizado, y 6,67% enunció que la afectación es solo en la ampliación de las notas a los estados financieros. En el gráfico 14 se ilustran las posturas de los expertos encuestados.



**Gráfico 14. Incidencia del uso del valor razonable en la característica cualitativa de relevancia.** Elaboración propia (2012) con base en la encuesta a expertos.

En conexión con los resultados descritos, García y Zorio (2002) argumentan que para instrumentos financieros comercializados en mercados de capitales, las valoraciones a valor razonable son más relevantes que los valores históricos. Esa aseveración se indica a continuación:

Para el ámbito de los activos y pasivos financieros de carácter más tradicional, como acciones y bonos, por ejemplo, pueden consultarse, entre otros, los estudios de relevancia de Barth (1994), Ahmed y Takeda (1995), Bernard et al. (1995), Petroni y Wahlen (1995) y Barth y Clinch (1998). La evidencia que, a rasgos generales, se desprende de este tipo de investigación, basada en el mercado de capitales, ratifica la idea de que el valor razonable de estos elementos financieros tiene mayor relevancia en la toma de decisiones de los inversores que su precio histórico. (p. 76)

Dentro de esta misma idea se encuentra Muñoz (2009) quien señala que probablemente, cuando se trata de entidades que ofertan públicamente sus títulos, las valoraciones a valor razonable son más relevantes para la amplia gama de usuarios, en especial, para los actuales y potenciales inversores, ya que con esta información ellos pueden evaluar la posición económica –

financiera de la entidad con relación a sus competidores. Pese a ello, Muñoz (2009) advierte lo siguiente:

Sin embargo, esas mismas valoraciones pierden gran parte de su interés y relevancia en el caso de empresas de propiedad cerrada, en las cuales la contabilidad se concibe esencialmente como un instrumento de control y rendición de cuentas, pues en este caso el objetivo de su información financiera no es otro que velar por la solvencia y continuidad del negocio. (p. 50)

En opinión del investigador, independientemente de que la entidad realice o no oferta pública de sus valores y/o invierta en valores cotizados, las valoraciones a valor razonable deterioran la característica de relevancia, a causa de que, el proceso de toma de decisiones de los usuarios se cimienta en la información financiera reportada por la organización, por lo que, sí esta información no representa fielmente la situación financiera y el rendimiento financiero, las expectativas de los usuarios podrían distorsionarse.

A la luz de esta perspectiva, el Marco Conceptual para la Preparación y Presentación de Estados Financieros (2010) en su párrafo 32 establece que “una información puede ser relevante, pero tan poco fiable en su naturaleza, que su reconocimiento pueda ser potencialmente una fuente de equívocos”.

Bajo el actual contexto económico, en el que existen pocos mercados activos y profundos, las entidades se ven en la necesidad de obtener el valor razonable de sus activos y/o pasivos a través de técnicas financieras, esto afecta considerablemente a la relevancia de información. Según Silva y Azúa (2006) citado por Silva (2011:108) al aplicar modelos financieros “se corre el riesgo de obtener un valor subjetivo que conlleve a que la información para tomar decisiones no sea confiable, ni esté libre de sesgo, y por lo tanto, no resulte útil al usuario”.

Ahora bien, el investigador reconoce que las valoraciones hechas a valor razonable, incorporadas únicamente en la información revelar, podrían proporcionar importantes datos para que los distintos usuarios complementen su análisis o evaluación, debido a que, incluyen información acerca del comportamiento del mercado.

Otro aspecto a resaltar, vinculado a las expectativas generadas a partir de una información financiera elaborada en atención al valor razonable, es el posible incremento en la demanda de dividendos que, en épocas de bonanza, los accionistas pueden solicitar.

A pesar de que, los expertos que participaron en el grupo de discusión manifestaron que no existía relación entre el reparto de dividendos y la característica de relevancia, el investigador, apoyado en los trabajos de Silva (2011), Morales (2010), Valle (2009) y Martínez (2005), considera que sí el rendimiento financiero de una entidad resulta muy atractivo, inevitablemente, los accionistas estarán ansiosos y expectantes por recibir una elevada retribución por su capital invertido, es decir, se incrementará la demanda de dividendos.

Conviene recordar que, el rendimiento financiero de una entidad estará conformado por resultados realizados y no realizados, estos últimos representados, entre otras partidas, por las variaciones de los valores razonables. Es por ello que lógicamente en épocas de alza económica, cuando la entidad reconoce importantes beneficios no realizados por el aumento de los valores razonables de sus activos y, por ende, el rendimiento financiero se acrecienta, los accionistas demandarían una mayor cantidad monetaria como contraprestación a la tenencia de sus acciones.

El riesgo que asume una entidad sí decide repartir dividendos sobre la base de ganancias no realizadas, es detallado por Valle (2009):

Una empresa que decide distribuir dividendos en un ejercicio económico anterior a una caída de los valores razonables de sus inversiones, corre el riesgo de verse descapitalizada si la baja posterior del valor de las inversiones le genera pérdidas importantes, que pudieran incluso llevarla a una situación patrimonial deficitaria. (p. 146)

Resulta oportuno comentar que, no existe una norma que regule la apropiación de los beneficios no realizados, reconocidos como consecuencia de las variaciones del valor razonable. Así lo corrobora Tua (2004) citado por Silva (2011:110) al argumentar que “ni el Marco Conceptual ni las Normas Internacionales de Información Financiera califican si el resultado puede o no ser repartido”.

En el caso específico de Venezuela, el BA VEN-NIF 5 “Criterio para la Presentación del Resultado Integral Total de acuerdo con VEN-NIF”, emitido por la FCCPV en marzo de 2011, establece en su párrafo 20, lo siguiente: “el otro resultado integral del periodo, por estar conformado por ingresos no devengados y gastos no causados, no se encuentra disponible para la formación de reservas o distribución de dividendos en efectivo o acciones en las entidades en Venezuela”.

El investigador considera que existe una importante contradicción en el inciso descrito, debido a que en el otro resultado integral del periodo<sup>107</sup> no se detallan o especifican todas las variaciones de los valores razonables,

---

<sup>107</sup> La NIIF para las PYMES (2009) en su párrafo 5.4 establece que “se reconocen tres tipos de otro resultado integral como parte del resultado integral total, fuera del resultado, cuando se producen: (i) Algunas ganancias y pérdidas que surjan de la conversión de los estados financieros de un negocio en el extranjero. (ii) Algunas ganancias y pérdidas actuariales. (iii) Algunos cambios en los valores razonables de los instrumentos de cobertura”.

únicamente están contenidas las relacionadas con los instrumentos de cobertura.

Esta situación indica que, una entidad que prepare su información financiera de conformidad con la NIIF para las PYMES (2009) y, por lo tanto, reconozca resultados no realizados por las fluctuaciones de los valores razonables, podrá distribuirlos como dividendos, ya que la restricción impuesta por FCCPV (2011) sólo aplica a las partidas que componen el otro resultado integral del periodo.

Sin embargo, el investigador destaca que la FCCPV (2011) reconoce que los conceptos que conforman el otro resultado integral del periodo no están disponibles para el reparto de dividendos por ser resultados no realizados.

El investigador considera que lo dispuesto en el BA VEN-NIF 5 (2011) sienta las bases para que en un futuro próximo la FCCPV incluya en esta regulación a las variaciones provenientes de valores razonables.

## **Materialidad**

La incidencia del valor razonable en la característica cualitativa de materialidad, a criterio del investigador, está orientada a dos aristas principales, una es el umbral o parámetro cuantitativo que determina la importancia de cada partida y, la otra es el riesgo de error que se le puede imprimir a la valoración a valor razonable.

La definición de un umbral o parámetro cuantitativo para considerar sí una partida es de importancia relativa, indiscutiblemente, es una cuestión de juicio profesional. Es por ello que, la gerencia deberá evaluar críticamente

cada elemento contable, no dejándose guiar únicamente por su cuantía, sino también por sus propiedades físicas, por el comportamiento de su mercado de negociación y por las características del método utilizado para obtener su importe.

En relación al comportamiento del mercado de negociación, el investigador explica que sí éste es sustancialmente dinámico y volátil, existirán factores no controlados por la entidad que pueden hacer variar drásticamente el valor razonable de un activo y/o pasivo, ocasionando que una partida valorada a valor razonable en un momento determinado pueda no ser considerada como importante, pero que con la confirmación de un hecho económico posterior, la percepción de materialidad se modifique.

En cuanto a las características del método empleado para obtener el valor razonable de un bien u obligación, se puede precisar que sí éste se determina a través del tercer nivel de la jerarquía, la evaluación de la materialidad de las partidas deberá incluir un estudio detallado de los *inputs* que componen cada modelo, puesto que algunos están más propensos a modificarse, principalmente los no observables.

A la luz de lo descrito en los párrafos anteriores, el investigador sugiere que en el análisis del nivel de importancia, se preste especial atención a aquellas partidas valoradas a valor razonable, debido a que sus importes están sujetos al comportamiento de las variables de mercado y a las presunciones de la gerencia, acrecentando la probabilidad de veloces fluctuaciones y con ello, un cambio en la apreciación de su materialidad.

Otro aspecto que pudiese influir en la percepción de importancia relativa de una partida está vinculado a los diferentes tratamientos alternativos que

dispone la NIIF para las PYMES (2009) para la valoración de elementos específicos. Este argumento se basa en que, la decisión de considerar a una partida como material o no dependerá de la base de valoración aplicada.

El autor en una investigación previa razona sobre este tema explicando que:

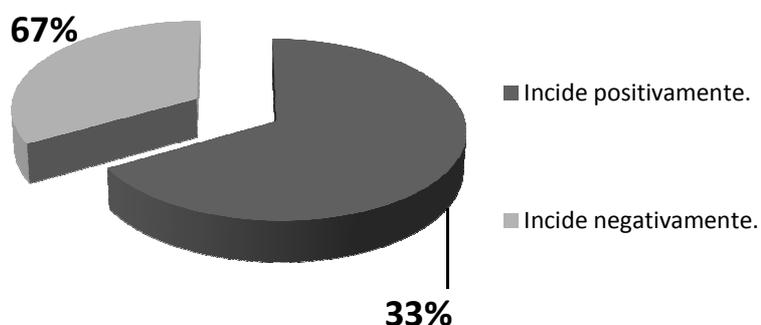
Una partida valorada al valor razonable pudiera ser tomada como material, pero si se reconoce al costo histórico podría perder su importancia debido a su cuantía, y viceversa; es decir, una partida valorada al costo histórico pudiera ser material, mientras que esa misma partida reconocida al valor razonable pudiera no ser importante. (Castellanos, 2010:279)

Por otra parte, en las valoraciones a valor razonable el riesgo de error aumenta considerablemente, producto del elevado nivel de complejidad que caracteriza a cada uno de los métodos y, del contexto de incertidumbre que envuelve al propio proceso de valoración. Este aspecto requiere que, el usuario de la información financiera, en su proceso de toma de decisiones, sea prudente al utilizar estados contables preparados a valor razonable, ya que está latente la posibilidad de que esa información no refleje la realidad de la entidad.

## **Comparabilidad**

Uno de los objetivos fundamentales del proceso de armonización contable internacional es alcanzar la homogeneidad de la práctica contable a nivel global, de manera que, los destinatarios de la información puedan comparar eficientemente el desempeño y la posición financiera de entidades pertenecientes a distintos países.

En relación a la afectación de la comparabilidad por la aplicación del valor razonable, los resultados derivados de la encuesta a los expertos evidencian que, en su mayoría, la aplicación del valor razonable incide positivamente en la característica de comparabilidad. Al respecto, 66,67% manifestó que se afecta de forma positiva a la comparabilidad, mientras que, 33,33% declaró que se afecta de manera negativa. En el gráfico 15 se ilustran los resultados mencionados con sus respectivas frecuencias.



**Gráfico 15. Incidencia del uso del valor razonable en la característica cualitativa de comparabilidad.** Elaboración propia (2012) con base en la encuesta a expertos.

En contraste, los expertos que formaron parte del grupo de discusión expresaron que, sí los valores razonables obtenidos son menos fiables los estados financieros son menos comparables, destacando que este criterio valorativo repercute negativamente en la característica de comparabilidad.

El Banco de España (2008:7) sostiene una postura similar a la del investigador, al advertir que “podrían producirse problemas asociados con la heterogeneidad de la valoración, esto es, que distintas entidades puedan emplear distintos modelos para valorar el mismo tipo de producto”.

En este orden de ideas, el investigador enuncia tres posibles casos en que se podría afectar la comparabilidad entre entidades cuando se realizan valoraciones a valor razonable, éstos son:

- Una entidad puede decidir valorar un elemento contable de acuerdo al primer nivel de la jerarquía, en tanto que, otra entidad que posee un elemento idéntico opte por valorarlo según el segundo o tercer nivel, como consecuencia de una apreciación distinta de la profundidad y disponibilidad de información de un mercado activo.
- Dos entidades que posean un elemento contable idéntico que, por ausencia de un mercado activo y de precios de transacciones recientes, valoren su elemento en atención al tercer nivel de la jerarquía, pueden decidir seleccionar diferentes técnicas financieras, por ejemplo, una entidad valora su elemento a través de una matriz de precios, mientras que, la otra entidad lo valora mediante el descuento de flujos futuros de efectivo.
- Dos entidades que cuentan con un elemento contable idéntico y, lo valoren en el tercer nivel de la jerarquía aplicando el mismo método de valoración, pueden obtener valores razonables que disten entre sí, producto de una apreciación distinta de las condiciones del mercado, por lo que, los modelos serán diseñados a partir de *inputs* no observables que difieren. A título de ejemplo, cuando ambas entidades opten por el valor presente y utilicen diferentes tasas de descuento, los valores resultantes, inevitablemente, serán distintos.

Como puede fácilmente inferirse de los tres casos antes comentados, la marcada flexibilidad que caracteriza al proceso de valoración a valor

razonable deteriora la calidad de la información financiera, ya que con tan solo modificar un *input* los resultados obtenidos variarán, dificultando la comparación entre entidades.

Ahora bien, el proceso de comparación de una misma entidad a través del tiempo también podría verse afectado con la aplicación del valor razonable, para ilustrar esta afirmación el investigador lista tres casos que pudiesen ocurrir, éstos se detallan a continuación:

- Una entidad que en un periodo anterior haya valorado un elemento contable de acuerdo al primer nivel de la jerarquía, deberá valorarlo según el segundo o tercer nivel, sí el comportamiento del mercado ha estado sujeto a importantes cambios, por ejemplo, ha ocurrido un sustancial descenso en el volumen de las transacciones del mercado.
- Una entidad que en un periodo precedente valoró un elemento contable en atención al tercer nivel de la jerarquía utilizando una técnica financiera en particular, deberá cambiarla sí las condiciones del mercado se han modificado y el modelo original no es capaz de responder a las nuevas exigencias. Una muestra de ello, podría ser una técnica que reflejaba apropiadamente el valor razonable de un instrumento cuando el mercado era líquido, pero no posee la capacidad hacerlo cuando disminuye la liquidez.
- Una entidad que en un periodo anterior haya valorado un elemento contable de acuerdo al tercer nivel de la jerarquía usando una técnica financiera específica podrá mantenerla a pesar de que se susciten cambios en los supuestos asumidos por la gerencia y/o en las condiciones del mercado. Por ejemplo, la gerencia de una entidad

utilizó el valor presente para valorar un determinado activo, construyendo inicialmente los flujos de efectivo sobre un horizonte de ocho años, luego debido a inesperadas regulaciones gubernamentales en el sector, las percepciones de la gerencia se podrían modificar haciendo que los nuevos flujos de efectivo se proyecten en un tiempo menor.

Resulta lógico, a la vista de los casos antes descritos, que la utilización del valor razonable incide en el análisis del comportamiento financiero de la entidad a lo largo del tiempo, dificultando notablemente la comparación de varios periodos económicos, ya que, no resulta coherente comparar un elemento valorado: en distintos niveles de jerarquía, en un mismo nivel pero bajo técnicas diferentes, ó mediante el mismo modelo pero construido con *inputs* que disten entre cada periodo.

Otro aspecto a considerar, en la afectación de la característica de comparabilidad, está vinculado a la presencia en la NIIF para las PYMES (2009) de múltiples tratamientos alternativos para valorar una misma partida, tal es el caso, por ejemplo, de la Sección 14 que, en su párrafo 4, otorga la facultad a la gerencia de la entidad de seleccionar el método de contabilización de sus inversiones en asociadas, para lo cual la norma dispone de tres posibles opciones, el modelo del costo, el método de la participación y el modelo del valor razonable.

Evidentemente, sí una entidad opta por valorar sus inversiones en asociadas al costo, mientras que, otra entidad elige el modelo del valor razonable, la comparabilidad entre entidades se ve afectada negativamente. En el caso de una misma entidad, sí ésta valoró en un periodo económico anterior

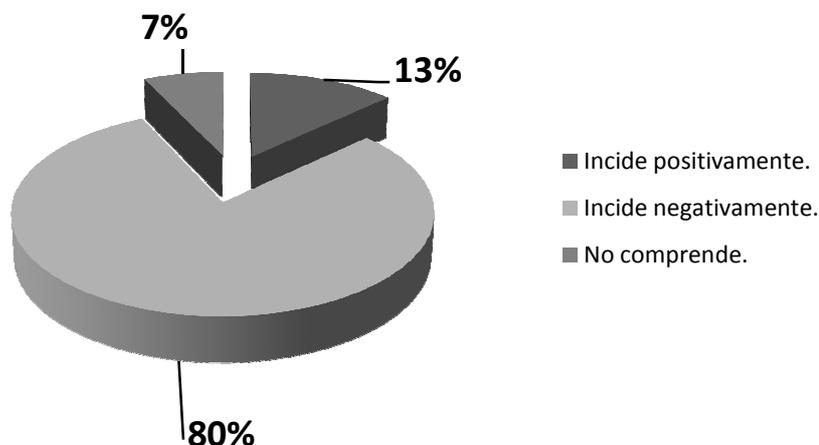
sus inversiones en asociadas al valor razonable, pero en una fecha posterior sobre la que se informa la medida del valor razonable ya no está disponible ó el determinar dicho valor acarrea un costo o esfuerzo desproporcionado y, la entidad se ve en la necesidad de valorar sus inversiones al costo, la comparabilidad de la propia entidad también se menoscabará.

De este modo, Amat (2003) citado por Martínez y Sousa (2006, p. 68) indica que “en el caso de que se consiga que todos los países apliquen las NIIF si estas no reducen la gran variedad de tratamientos alternativos admitidos, seguirá habiendo diferencias contables entre las empresas”.

A la luz de esta perspectiva, Rodríguez y Solá (2006) concluyen su trabajo, relacionado con la valoración de las propiedades de inversión y propiedades, planta y equipos, con el siguiente razonamiento:

El número de opciones permitidas por las NIC-NIIF para la valoración del inmovilizado no financiero es muy numeroso, y afecta a la comparabilidad en los estados financieros en múltiples puntos y no siempre en el mismo sentido. El hecho de que, como se ha señalado, no exista acuerdo sobre la relevancia de la valoración a coste histórico o valor razonable nos lleva a dudar de la utilidad de la existencia de tantas opciones. Las NIC-NIIF sacrifican la comparabilidad de las cifras en aras de una relevancia que no está claro con qué alternativa se consigue. Si las empresas escogen la alternativa no adecuada, a la falta de comparabilidad se unirá la falta de relevancia. (p. 109)

Los expertos consultados se encuentran bajo esta misma línea, puesto que la encuesta mostró los siguientes resultados: 80% manifestó que los tratamientos alternativos dispuestos en la NIIF para las PYMES (2009) influyen negativamente en la característica de comparabilidad, 13,33% declaró que su incidencia es positiva y, 6,67% no comprendió la interrogante. El gráfico 16 ilustra los resultados obtenidos.



**Gráfico 16. Los tratamientos alternativos y la calidad de la información financiera.** Elaboración propia (2012) con base en la encuesta a expertos.

En opinión del investigador, los tratamientos alternativos dispuestos en la NIIF para las PYMES (2009) deterioran la calidad de la información financiera, en virtud de que, ésta se preparará en atención a distintas bases de valoración, originando que los estados financieros entre entidades ó de la misma entidad no sean comparables, a pesar de contener recursos u obligaciones de naturaleza idéntica o similar. En otras palabras, a mayor permisividad en la norma contable menor será la comparabilidad de la información financiera que se elabora en función a ese marco normativo.

### **Prudencia**

La contabilidad según el valor razonable, en opinión del investigador, rompe con el principio tradicional de prudencia, puesto que permite el reconocimiento de beneficios no realizados, los cuales sólo se confirmarán o perfeccionarán con hechos futuros, situación que podría tergiversar las

expectativas de los destinatarios de la información. De hecho, con actual dinamismo de la economía resulta más prudente valorar las transacciones a costo amortizado que valorarlas a valor razonable.

En esta línea se encuentra Cañibano (2006:14) al argumentar que “la prudencia valorativa pierde la prevalencia sobre otros principios contables, simplemente es uno más, ya que de no ser así el valor razonable no se aplicaría nunca, puesto que es más prudente hacer lo contrario”.

Adicionalmente, existe un importante escepticismo sobre las cifras plasmadas en los estados financieros, en virtud de que éstas pudiesen estar sobrevaloradas o infravaloradas, como consecuencia directa de la propia subjetividad del proceso de valoración a valor razonable. Inclusive, a mayor nivel de la jerarquía mayor será dificultad de “verificar que los valores razonables calculados no provoquen sobrevaluaciones de activos y/o subvaluaciones de pasivos” (David, 2010:91).

Otro aspecto a resaltar, es el criterio normativo utilizado para seleccionar, entre un rango, el valor razonable de una partida, a causa de que, de acuerdo al principio tradicional de prudencia se debería optar por el que “represente el menor incremento patrimonial para la empresa” Valle (2009:141), en contraste, el Panel Asesor Experto del IASB (2008) recomienda basarse en la cantidad de *inputs* observables, indicando que la técnica financiera ideal es la que posea una mayor cantidad de éstos.

Sobre la recomendación del Panel Asesor Experto del IASB (2008), el investigador opina que, ciertamente, se es prudente al elegir el modelo financiero que contenga más *inputs* observables, pues el grado de verificabilidad es mayor en ellos que en los no observables. Sin embargo, la

postura normativa de obviar la incidencia en el rendimiento financiero de la cuantía de las valoraciones disponibles, pareciera alejarse del postulado de prudencia.

## **Integridad**

La incidencia del valor razonable en la característica cualitativa de integridad se pone de manifiesto en la imperiosa necesidad de incluir en los estados financieros todos los aspectos y variables involucradas en la obtención de los importes de las partidas. Es por ello que, en la información a revelar no debe obviarse ningún detalle por complejo que resultase, ya que, su omisión podría distorsionar las percepciones de los usuarios e influir negativamente en sus correspondientes decisiones.

En el caso de que se realicen valoraciones de acuerdo al primer nivel de la jerarquía, será imprescindible revelar todas las características del mercado activo de negociación del recurso u obligación, incluidos sus niveles de liquidez y solvencia, así como las fuentes precisas de obtención de los importes de referencia.

En cuanto a las valoraciones efectuadas en el marco del segundo nivel de la jerarquía, será necesaria la incorporación en las notas a los estados financieros de todas las características de las transacciones recientes o pasadas que fueron tomadas como precios referentes del valor razonable, explicando los motivos que condujeron a ajustar o no los mencionados importes. En relación a las valoraciones obtenidas a través del tercer nivel de la jerarquía, se requerirá la revelación de todas las características de las

técnicas financieras usadas, incluidas las fuentes de los *inputs* observables y las presunciones de la gerencia para la construcción de los *inputs* no observables, así como los supuestos asumidos en la selección del modelo más adecuado.

En este sentido, la información financiera cumplirá con la característica de integridad sí contiene una descripción detallada de todos los aspectos involucrados en la determinación del valor razonable de los activos y/o pasivos.

### **Esencia sobre la forma**

El investigador en el desarrollo del presente trabajo no logró obtener información, ni de otros autores ni de los expertos consultados, sobre la incidencia del valor razonable en la característica cualitativa de esencia sobre la forma. No obstante, en la revisión de la NIIF para las PYMES (2009) observó dos casos particulares en la contabilización de transacciones que ameritan la aplicación del valor razonable y que están enmarcadas en la mencionada característica cualitativa, éstos son: deuda convertible y arrendamiento financiero.

### ***Deuda Convertible o Instrumentos Financieros Compuestos***

La Sección 22 “Pasivos y Patrimonio” de la NIIF para las PYMES (2009) en su párrafo 13 especifica que una entidad que emita instrumentos de deuda convertible o instrumentos financieros compuestos, los cuales se caracterizan

por estar conformados por pasivo y patrimonio, deberá asignarle a cada uno de los componentes su respectivo importe. El proceso de valoración se describe a continuación:

Para realizar la distribución, la entidad determinará primero el importe del componente de pasivo como el valor razonable de un pasivo similar que no tenga un componente de conversión o un componente de patrimonio asociado similar. La entidad distribuirá el importe residual como el componente de patrimonio. Los costos de la transacción se distribuirán entre el componente de deuda y el componente de patrimonio sobre la base de sus valores razonables relativos. (p. 136)

Como lógicamente puede deducirse, con la emisión de un instrumento de deuda convertible surge una obligación para la entidad emisora, pues tiene el deber de rescatar o redimir el instrumento en un plazo determinado ó de ejecutar la opción de conversión. Además los documentos legales entregados al tenedor del instrumento confirman la existencia de un pasivo para la entidad.

Sin embargo, la realidad o fondo económico de la transacción señala que existe un componente de patrimonio que se debe reconocer a valor razonable, producto del derecho que posee el tenedor a obtener acciones de la entidad a través del mencionado instrumento.

### *Arrendamiento Financiero*

La Sección 20 “Arrendamientos” de la NIIF para las PYMES (2009) en su párrafo 4 explica que una transacción de arrendamiento se clasificará como arrendamiento financiero sí existe transferencia al arrendatario de todos los riesgos y ventajas que se desprenden de la propiedad del bien, es decir, el

arrendatario asume la responsabilidad de todos los gastos de mantenimiento y de reparación que sean necesarios para conservar el activo en óptimas condiciones, así como también se apropia de todos los beneficios que se derivan de la tenencia del bien arrendado.

En cuanto al reconocimiento inicial de un arrendamiento financiero, la Sección 20 detalla en su párrafo 9 lo siguiente:

Al comienzo del plazo del arrendamiento financiero, un arrendatario reconocerá sus derechos de uso y obligaciones bajo el arrendamiento financiero como activos y pasivos en su estado de situación financiera por el importe igual al valor razonable del bien arrendado, o al valor presente de los pagos mínimos por el arrendamiento, si éste fuera menor, determinados al inicio del arrendamiento. (p. 117)

Resulta conveniente destacar que, la contabilización del arrendamiento financiero no depende de la forma legal del contrato sino de la esencia de la transacción, debido a que la titularidad del bien arrendado no le pertenece al arrendatario, más sin embargo, a éste se le transfiere todos los riesgos y ventajas inherentes al bien arrendado, por lo que podrá reconocerlo como un activo.

En la valoración inicial de este tipo de transacción el valor razonable juega un papel fundamental, en virtud de que, se requiere determinar el valor razonable del bien arrendado y el valor presente (valor razonable) de los pagos mínimos por concepto de arrendamiento, con el propósito de compararlos y registrar el que resulte menor.

Para finalizar con la característica cualitativa de esencia sobre la forma, el investigador señala que la intención del IASB (2009) de privilegiar el fondo económico sobre la forma legal está a favor de elevar la calidad de la

información financiera. No obstante, al emplear al valor razonable como principal base de valoración se menoscabará la anhelada calidad, ya que, esta acepción de valor tiene implícito un alto grado de subjetividad, más aún, cuando se emplean técnicas financieras como el valor presente, primordial método de valoración de los instrumentos de deuda convertible y del arrendamiento financiero.

### **Oportunidad**

En una contabilidad a valor razonable se dificulta la presentación de información financiera oportuna, ya que, el valor razonable de un elemento contable representa la mejor estimación para un momento determinado, esto implica que, sí se suscitan repentinos cambios en el entorno económico que causen una variación en el importe de una partida, la información disponible para el usuario, en ese instante, pudiera no reflejar la realidad organizacional. En otras palabras, un valor razonable calculado el día de hoy no necesariamente es cierto el día de mañana.

Conviene destacar que, el proporcionar información financiera de manera oportuna a los distintos destinatarios interesados no debe obligar a los profesionales de la contabilidad a tratar de encontrar forzosamente el valor razonable de los elementos contables, pues el importe resultante de la valoración podría no ser representativo del verdadero valor de la partida.

Es de acotar que, la gerencia de la entidad debe evaluar, en cada fecha sobre la que se informa, sí las circunstancias y condiciones inherentes a cada transacción se mantienen o se han modificado, lo cual ocasiona que, en

algunos casos, surja la necesidad de utilizar otro nivel de la jerarquía, calibrar el modelo existente o la elección de otro método valorativo. Estas actividades a realizar por la gerencia deben ejecutarse en el periodo que sea necesario y, en ningún momento pueden verse afectadas por presiones o premuras de tiempo.

### **Equilibrio entre Costo y Beneficio**

Una de las más importantes barreras que enfrenta la contabilidad según el valor razonable son los excesivos costos que supone la obtención del mismo. Así lo confirman los trabajos de Morales (2010), Gonzalo (2009), Banco de España (2008), Silva y Azúa (2006), Monge (2005) y García y Zorio, (2002).

Los principales costos asociados a valoraciones a valor razonable están orientados a la formación o entrenamiento del personal encargado de la realización de las valoraciones, la revisión periódica de los valores de las partidas y, los controles internos y externos implementados para la certificación de las valoraciones.

La efectiva formación de personal es un factor clave en la contabilidad según el valor razonable, por lo que la entidad debe invertir recursos económicos para dotar, a los preparadores de la información, de importantes conocimientos sobre las variables que intervienen en el comportamiento de los mercados, la estructura y funcionamiento de las diversas técnicas financieras que pudiesen emplearse, la interpretación de la información a valor razonable presentada por otras entidades, entre otras nociones.

Sobre este particular, Gonzalo (2009:55) puntualiza que “cuando se utilizan precios de cotización, informes de valoración, fórmulas financieras de descuento de flujos y otros métodos propios de la valoración empresarial el coste de las personas responsables de los servicios contables aumenta, por la especialización y entrenamiento”.

Las valoraciones a valor razonable deben ser revisadas periódicamente, con el fin de incorporar todos los cambios suscitados en el entorno económico, evaluando la pertinencia del nivel de la jerarquía utilizada, la efectividad de la técnica financiera empleada y, la necesidad de calibrar el modelo o de seleccionar otro. Esta actividad de revisión constante implica importantes costos administrativos para la entidad, “por ejemplo los costes de tasaciones de los inmuebles” (Monge, 2005:44).

Los controles implementados por las entidades para otorgar confianza a las valoraciones hechas a valor razonable tienen un costo considerable, no obstante, resulta absolutamente necesario incurrir en ellos, en virtud de que, estos controles son imprescindibles “para asegurar que las cifras sean fiables, y para que los procedimientos de obtención de las mismas estén definidos y se sigan de forma rigurosa” Gonzalo (2009:60). Entre los controles más comunes está el sistema de control interno, la auditoría interna y, la auditoría externa.

Luego de analizar la incidencia del valor razonable en cada una de las características cualitativas de la información y de contrastarlas con la restricción del equilibrio de costo y beneficio, el investigador se plantea la siguiente inquietud ¿los costos de obtener el valor razonable de un activo y/o pasivo se equiparan a los beneficios recibidos?.

La respuesta, a criterio del investigador, es negativa, puesto que será necesario invertir considerables recursos en la formación del personal, en la revisión periódica de los importes y en el diseño e implementación de los controles requeridos, con el propósito de obtener una información subjetiva, poco relevante, no comparable, difícil de comprender y, hasta en algunas ocasiones, sesgada o nada neutral.

Esta afirmación sugiere que la tendencia normativa de una contabilidad según el valor razonable deteriora la calidad de la información financiera, en virtud de que subyacen numerosos inconvenientes valorativos que impactan en la toma de decisiones de los usuarios.