



IX Asamblea General de ALAFEC

La medición contable en épocas de turbulencia monetaria y las implicancias del valor razonable

Área del Conocimiento:
CONTABILIDAD

Autores: Cr. Walter Rossi - Cr. Pablo M. Duarte Dotti
Universidad de la República
Facultad de Ciencias Económicas y de Administración
Cátedra: Teoría Contable Superior
Montevideo- Uruguay
Gonzalo Ramírez 1926

Tels: (598) 2 7102274 o (598) 2 900 56 78 o (598) 2 709 69 35
wrossi@ccee.edu..uy
pduarte@deloitte.com.uy

“La medición contable en épocas de turbulencia monetaria y las implicancias del valor razonable”

Índice

CAPÍTULO I - RAZÓN DE SER DEL TEMA A DESARROLLAR.....	1
CAPITULO II - IMPACTO DE LAS CRISIS ECONÓMICAS SOBRE LA INFORMACIÓN CONTENIDA EN LOS ESTADOS FINANCIEROS	2
1. PRINCIPALES TEMAS A DESARROLLAR	2
2. UNA FUERTE DEVALUACIÓN DE LA MONEDA.....	2
3. EL EFECTO DE LA INFLACIÓN SOBRE LOS ESTADOS CONTABLES	4
4. EL DETERIORO EN EL VALOR CONTABLE DE LOS ACTIVOS	5
4.1 <i>El planteamiento de la situación.....</i>	<i>5</i>
4.2 <i>Medición del deterioro en el valor contable de los activos fijos.....</i>	<i>5</i>
5. LA EVALUACIÓN Y REVELACIÓN DE ESCENARIOS EXTREMOS.....	7
CAPITULO III - LA VALUACIÓN A VALOR RAZONABLE	8
1. EL VALOR RAZONABLE Y LAS NORMAS INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD	8
2. EL VALOR RAZONABLE Y LA EXISTENCIA DE UN VALOR DE MERCADO.....	9
3. EL VALOR RAZONABLE EN AUSENCIA DE UN VALOR DE MERCADO.....	11
3.1 <i>El valor razonable de los Activos Fijos.....</i>	<i>12</i>
3.2 <i>El valor razonable y las Propiedades de Inversión</i>	<i>12</i>
3.3 <i>El valor razonable y los Activos Biológicos.....</i>	<i>12</i>
3.4 <i>El valor razonable y los Activos Intangibles.....</i>	<i>13</i>
3.5 <i>El valor razonable y los Instrumentos Financieros.....</i>	<i>13</i>
4. EL VALOR RAZONABLE Y SU EXPOSICIÓN EN LOS ESTADOS FINANCIEROS DE EMPRESAS DE LA REGIÓN	13
CAPITULO IV - CONCLUSIONES.....	14
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	15

“La medición contable en épocas de turbulencia monetaria y las implicancias del valor razonable”

Capítulo I - Razón de ser del tema a desarrollar

En los últimos años, muchos países de la región se han visto afectados por una serie de factores externos, que han repercutido de forma significativamente adversa en el desempeño económico de sus naciones. Medidas gubernamentales que la historia demostró como no exitosas, falta de iniciativas privadas que generaran fuentes de trabajo, cambios tecnológicos y sociales que generan exclusiones de amplios sectores de la población llevaron a situaciones insostenibles. En el Uruguay esta situación eclosionó desde el punto de vista financiero a partir de la debacle argentina de fines de 2001, provocando impactos importantes en el sistema bancario (quiebras de Bancos y “corridas” generalizadas de depositantes), necesidad de apresurar devaluaciones de la moneda, descenso pronunciado del PBI medido en dólares, deterioro del aparato productivo, quiebra de empresas, cierre de fuentes de trabajo, desocupación y debilitamiento del sistema educativo y de salud.

Las principales consecuencias de la crisis uruguaya, que seguramente tienen similitudes con otras de la región, se resumen de la siguiente manera:

- pronunciado deterioro de las principales variables macroeconómicas: Ingreso Bruto Nacional, PBI, consumo, inversión, exportaciones, importaciones, empleo, inflación, déficit fiscal, ratio deuda pública/PBI.
- destrucción de capital físico y financiero,
- desaparición de muchas empresas, especialmente pequeñas y medianas.
- cuantiosa pérdida de riqueza como consecuencia de la reducción de valor de los activos reales y financieros.
- serios problemas en el cumplimiento de las obligaciones financieras de muchos deudores del sistema bancario. De ello han derivado problemas de morosidad y solvencia que han afectado a los bancos públicos y privados, así como en reprogramaciones de depósitos y en la liquidación de instituciones bancarias.
- marcado incremento del ratio deuda pública/PBI debido al previo incremento de la deuda pública, y su altísimo grado de dolarización y la brusca reducción del PBI.

En este contexto de enorme turbulencia monetaria y de resquebrajamiento de todas las relaciones de valores de los bienes y servicios, la medición contable y la demostración de la situación patrimonial y financiera de las empresas, así como de su desempeño económico, se hace tremendamente difícil de medir. Surgen además dilemas éticos importantes para la profesión porque sus decisiones en materia contable pueden llegar a afectar la continuidad de las empresas y de las fuentes de trabajo.

Esa crisis regional que crea dificultades para la demostración contable se ve además enmarcada en una realidad de fraudes contables y crisis financieras a nivel de los países del mundo económicamente poderosos. Es nuestra opinión que dichas crisis están enmarcadas en el desarrollo de una economía que se ha desarrollado en

la idea de que lo único importante es el éxito financiero de corto plazo. Esta selección de valores (o no valores realmente válidos) ha llevado a múltiples presiones sobre la profesión, los reguladores, los emisores de normas y por lo tanto con incidencia sobre la teoría contable.

No nos vamos a detener en estos temas por ser ampliamente conocidos por todos los presentes en la Conferencia. Pero postulamos que existe un consenso sobre la necesidad de impulsar sistemas de información contable a los terceros interesados que aumentan la transparencia de las economías de las empresas y organizaciones.

La evolución de la normativa contable a nivel internacional (tomaremos como paradigma de dicha normativa la emitida por la Comisión de Normas Internacionales de Contabilidad -IASB por la sigla en Inglés¹) ha venido siendo impactada por dichas exigencias del mercado. Uno de los principales impactos ha sido la evolución hacia el uso de los valores justos o razonables (fair values) como elemento de medición de los estados contables, sustitutivo o complementario a la valuación al costo que venía siendo la tendencia predominante hasta hace pocos años atrás.

En este contexto, como una forma de contribuir a la reflexión académica sobre la información contable en estas épocas analizaremos dos temas. En primer término reflexionaremos sobre las dificultades de la medición en los estados contables de empresas insertas en economías en crisis. En segundo lugar analizaremos cuales son las consecuencias que trae consigo la nueva tendencia de medición a valores razonables de los elementos que componen los estados financieros.

CAPITULO II - Impacto de las crisis económicas sobre la información contenida en los estados financieros

1. Principales temas a desarrollar

Las crisis económicas pueden impactar de distintas formas la medición y la revelación realizada en los estados contables. A efectos de intentar motivar la reflexión académica alrededor de este punto hemos seleccionado cuatro aspectos que en nuestra opinión deberían ser analizados. Estos son: a) como reflejar los efectos de una fuerte devaluación de la moneda; b) implicancias de los efectos de la inflación, c) la pérdida de valor de los activos y d) la información sobre la base de escenarios extremos.

2. Una fuerte devaluación de la moneda

Nos estamos refiriendo como una fuerte devaluación a un gran aumento del tipo de cambio de la moneda, ya sea bajo un sistema de tipo de cambio fijado o controlado gubernamentalmente o como consecuencia de expectativas del mercado libre (cuando corresponde) que provocan un intento de salida de la moneda local presionando así a través de la demanda el valor de la moneda extranjera al alza.

¹ En los últimos años han ocurridos cambios en la denominación de las normas emitidas. Si bien las actuales normas se llaman Normas Internacionales de Información Financiera, a los efectos prácticos en este trabajo las continuaremos llamando Normas Internacionales de Contabilidad.

Las fuertes devaluaciones provocan resultados sobre las posiciones en moneda extranjera de las empresas. En el caso de nuestro país que tiene un alto grado de dolarización en su economía y en el que los créditos se conceden en dólares las desvalorizaciones provocan enormes transferencias de la riqueza, medida en términos de la moneda local, entre los diferentes actores económicos

Desde el punto de vista de los efectos que la devaluación provoca sobre los estados financieros, se debe hacer referencia a las disposiciones sobre el tema contenidas en las NIC 21² y NICSP³ 4 en el ámbito internacional.

Según el tratamiento punto de referencia establecido por la NIC 21 en su versión anterior a diciembre de 2003, en el párrafo 15, determinaba que las diferencias de cambio surgidas en el momento de la liquidación de las partidas monetarias, o bien en la fecha de los estados financieros, por causa de tasas de cambio diferentes a las que se utilizaron para el registro de la operación en el período, o para informar sobre ella en estados financieros previos, deben ser reconocidas como gastos o ingresos del período en el que han aparecido.

La norma anterior, adicionalmente establecía un tratamiento alternativo permitido que consistía en que las diferencias de cambio que se produzcan a consecuencia de una fuerte devaluación en una moneda (peso uruguayo), contra la que no ha existido posibilidad práctica de emprender acciones de cobertura, pueden capitalizarse, formando parte del costo del activo que había sido financiado con esa deuda. Esta disposición fue derogada por la nueva versión de la NIC 21 revisada en diciembre de 2003.

El tratamiento dado por las NICs a las diferencias de cambio es inmediato y suele provocar pérdidas de patrimonio que en algunas legislaciones puede llevar a la disolución de las Sociedades. Ese reconocimiento inmediato de los resultados suele verse luego desdibujado por la evolución posterior de los tipos de cambio y de los precios internos. En efecto es bastante frecuente que los tipos de cambio aumentan por encima de su equilibrio razonable y luego bajan hasta lograr ese punto de equilibrio. A continuación planteamos la evolución de la cotización del dólar en Uruguay en los últimos tres años como un ejemplo de la situación. En los países del Cono Sur la situación ha sido bastante parecida

Fecha	Cotización Dólar Interbancario	IPC	Dólar 12/01 ajustado por IPC
Dic-01	14,77	135,10	14,77
Ago-02	28,82	160,71	17,57
Set-02	27,02	165,72	18,12
Dic-03	29,34	187,48	20,50
Jun-04	29,70	197,82	21,63
Dic-04	26,43	201,71	22,05
May-05	24,05	205,36	22,45

Nota: El valor de pizarra suele estar un 10% por encima de este valor.

² NIC 21, NICSP4, "Efectos de las variaciones en las tasas de cambio de la moneda extranjera".

³ Normas Internacionales de Contabilidad del Sector Público, en adelante NICSP, emitidas por la Federación Internacional de Contadores (IFAC).

Si a la evolución del dólar que mostramos en el cuadro anterior agregamos la variación de los precios internos que puede generar un aumento correlativo en los ingresos medidos en moneda nacional, podemos ver que situaciones que en un primer momento parecen insalvables se vuelven soportables por las empresas. En nuestro país, quizás teniendo en cuenta esta situación, se han dictado leyes que permitieron el diferimiento en un plazo de hasta 3 años de las pérdidas de cambio provocadas por la devaluación. Esta medida, que en un tratamiento contable ortodoxo es totalmente inadmisibles, ha sido justificada en la práctica para un número grande de empresas que no debieron pagar sus deudas en moneda extranjera al ser éstas de largo plazo y que luego produjeron ganancias de cambio o lograron pagar sus deudas con dificultades mínimas como consecuencias del incremento de sus ingresos motivado por el aumento de los precios en moneda local.

Creemos que esta situación amerita una reflexión académica que podemos plantear en la pregunta: ¿Es razonable considerar pérdidas de cambio en forma inmediata cuando las deudas se pagarán en el largo plazo y la consideración de dichas pérdidas de cambio reconocidas inmediatamente pueden llevar a mostrar situaciones que luego pueden ser irreales?

3. El efecto de la inflación sobre los estados contables

En tiempos de crisis en nuestros países se producen generalmente situaciones inflacionarias. Un tema crucial en relación a este punto está constituido por los criterios usados por las NICS para definir cuándo es necesario ajustar la unidad de medida para reflejar los efectos de la inflación.

La Norma Internacional de Contabilidad 29, en su párrafo 3 no establece una tasa absoluta para considerar que, al sobrepasarla, surge el estado de hiperinflación. Según la norma el estado de hiperinflación está indicado por las características del entorno económico del país, entre las cuales se incluyen, de forma no exhaustiva, las siguientes:

- (a) la población en general prefiere conservar su riqueza en forma de activos no monetarios, o bien en una moneda extranjera relativamente estable;
- (b) la población en general no toma en consideración las cantidades monetarias en términos de moneda local, sino que las ve en términos de otra moneda extranjera relativamente estable;
- (c) las ventas y compras a crédito tienen lugar a precios que compensan la pérdida de poder adquisitivo esperada durante el aplazamiento, incluso cuando el periodo es corto;
- (d) las tasas de interés, salarios y precios se ligan a la evolución de un índice de precios; y
- (e) la tasa acumulada de inflación en tres años se aproxima o sobrepasa el 100%.

Desde nuestro punto de vista los indicadores cualitativos son la piedra angular en la definición del momento en que una economía estaría alcanzando los niveles de hiperinflación, independiente de la cuantificación de la tasa acumulada. No obstante existen interpretaciones que basadas en las normas norteamericanas para la

conversión de estados a moneda extranjera pretenden aplicar a rajatabla el literal e) de la NIC 29.

La no consideración de nuestras realidades como hiperinflacionarias lleva a que no podamos aplicar ninguna de las revaluaciones que en nuestros países hemos hecho tradicionalmente. Las NICs, al igual que las normas norteamericanas, pretenden la existencia de una moneda que no sufre variaciones en el valor. Esto es totalmente incierto para ellos y para nosotros. Todas las monedas tienen cambios de poder adquisitivo. Miradas históricamente todas las monedas pierden poder adquisitivo. El no reconocimiento de este hecho motiva la necesidad del uso de valores de mercado y tasaciones de dudosa objetividad.

Estudios empíricos en el Uruguay han demostrado que no es necesario alcanzar niveles tan elevados como los prescritos por la NIC 29 en su literal e) para que la no consideración del efecto de la inflación provoque distorsiones significativas en los estados contables. A tasas muy bajas de inflación, dependiendo de la estructura financiera de las empresas, la no consideración de la inflación puede provocar decisiones económicas equivocadas en los agentes.

Nuestro Colegio de Contadores ha emitido un pronunciamiento 14 que establece que debemos aplicar la metodología de ajuste por inflación de la NIC 29 en todos los casos en las que el efecto de la inflación sea significativo. Creemos que este es el criterio adecuado frente a esta situación

La pregunta para reflexión académica en este caso es: ¿Qué situaciones son las que determinan que nuestros estados contables deban ser ajustados por inflación?

4. El deterioro en el valor contable de los activos

4.1 El planteamiento de la situación

Como consecuencia de las crisis, los flujos de fondos que generan los activos sufren modificaciones profundas. Los mercados se achican, la demanda cae, las expectativas de los actores económicos se vuelven extremadamente pesimistas. Todas estas circunstancias llevan a que el valor de los activos caiga por debajo de los valores contabilizados en los libros. En Uruguay un ejemplo lo constituye el mercado inmobiliario. De acuerdo con información del Instituto de Estadística (INE) de Uruguay, el costo de la construcción de viviendas medido en dólares descendió un 42% desde 1999 hasta diciembre de 2002. Si sólo se considera el año 2002 la caída alcanza un 35% con una caída efectiva mensual del 3,5%. El precio de los inmuebles cayó aún más generándose precios a nivel del año 2003 inferiores al 50% de los vigentes en 1999. Esto es así porque el proceso de pérdida de valor que enfrenta un mercado inmobiliario en épocas de recesión es realmente serio al verse amplificado el efecto de la disminución de costos. En efecto la devaluación, no tomada en cuenta por los agentes a la hora de endeudarse, hace para muchos imposible hacer frente a los compromisos contraídos. Esta presión que genera necesidad de vender, produce la baja de los precios de los inmuebles.

4.2 Medición del deterioro en el valor contable de los activos fijos

Hasta la promulgación de la NIC 36⁴, había poca información disponible bajo las Normas Internacionales de Contabilidad, para tratar el efecto de la disminución del valor de los activos. En general, las dos preguntas críticas sobre el tema se centran en: *¿cuándo testear el deterioro y cómo medirlo?*, interrogantes que no habían sido tratadas hasta el momento. La NIC 16⁵ establece que la valuación de los ítems de propiedad, planta y equipo deben ser revisados periódicamente por posible pérdida por deterioro, entendiendo que ésta ocurre cuando el valor recuperable del activo es menor que el valor en libros; dejando un vacío sobre las interrogantes planteadas.

El Comité de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB) dictó la NIC 36 destinada a reflejar la pérdida inesperada en el valor de los activos, señalando que: “La empresa debe evaluar, en cada fecha de cierre de balance, si existe algún indicio de pérdida inesperada de valor para sus activos. Si se detectara algún indicio, la empresa deberá proceder a estimar el valor recuperable del activo en cuestión.”

La obligación que surge por aplicación de esta norma, coincide con la necesidad de lograr mayor *transparencia y precisión en la medición* de los activos de las empresas, y tiene como finalidad dar a conocer los cambios en el patrimonio de la entidad ante cambios en las condiciones macroeconómicas y dada la incertidumbre de los agentes del mercado; o en virtud de factores atribuibles al interior de la propia empresa.

El IASB, en la NIC 36, establece cuáles son las pautas que permiten detectar si existe indicio de que algún activo pueda haber perdido valor, enunciando dos tipos de fuentes: externas e internas:

Externas: caída del valor de mercado, cambios adversos en el entorno que hacen efecto en la empresa, aumento en las tasas de interés, valor en libros mayor al valor de las acciones en circulación por su cotización.

Internas: obsolescencia o deterioro físico, cambios en el uso de los activos (reestructuración), informes internos que indican que el rendimiento económico va a ser peor que el esperado.

La NIC 36 define la pérdida por deterioro como el exceso del valor en libros sobre el valor recuperable, y define el valor recuperable como el mayor monto entre el “valor de uso” y “el precio de venta neto”. El objetivo es reconocer la pérdida por deterioro únicamente cuando el valor económico de un activo (o “unidad generadora de efectivo”⁶) es verdaderamente inferior a su valor en libros.

La aplicación irrestricta de la NIC 36 es también problemática en épocas de crisis. Los valores de mercado caen y el valor de uso se hace tremendamente difícil de establecer. En efecto ese valor en uso depende de dos factores: los flujos de fondos futuros generados por el activo y la tasa de descuento de dichos flujos de fondos. Cuando hacemos la determinación de los flujos de fondos estos se ven influenciados por las expectativas de la gerencia que van a ser medidas en su razonabilidad por los auditores. En situaciones de crisis es muy difícil no tener expectativas pesimistas. Pocos son capaces de reconocer la esperanza en la acción de los

⁴ NIC 36, “Deterioro en el valor de los activos”.

⁵ NIC 16, “Propiedad, planta y equipo”.

⁶ Unidad generadora de efectivo, es el grupo identificable de activos más pequeño, cuyo funcionamiento continuado genera entradas de efectivo a favor de la entidad que son, en buena medida, independientes de los flujos de efectivo de otros activos o grupos de activos.

actores económicos. Los flujos de fondos son pues bajos. La tasa de descuento se basa en la tasa vigente en el mercado para ese tipo de riesgo. Las crisis pueden llevar la medida de riesgo de los mercados llamada “riesgo país” hasta límites demenciales. La acción de los especuladores presentes en los mercados financieros (aunque suelen asignárseles funciones diferentes a la especulación) es totalmente procíclica en el corto plazo. Eso motiva alzas enormes en las tasas de interés que debería aplicar para el cálculo de los valores en uso. Estamos seguros que en esa circunstancia una aplicación estricta y no inteligente de la NIC 36 llevaría a la contabilización de pérdidas intolerables para la subsistencia de la mayoría de las empresas que poseen activos fijos de consideración.

La pregunta que realizamos en este caso es: ¿cómo debería aplicarse la NIC 36 en situaciones de crisis en los países de la región?

5. La evaluación y revelación de escenarios extremos

Nuestros planteos anteriores deben haber permitido a los lectores comprender nuestros temores frente a la aplicación de posiciones que pretenden ser prudentes a la hora de emitir la información contable pero que pueden determinar graves perjuicios para las empresas al reflejar frente a situaciones de crisis demostraciones basadas en grados de pesimismo demasiado alto. Nuestros planteos o dudas establecidas van en ese sentido. Pero, ¿no debemos realmente ser conservadores? ¿No serán reales las expectativas del mercado? La normativa contable supone presentaciones que pretenden manejar certezas o altas probabilidades de ocurrencia de los hechos. En situaciones de crisis esa posición no es real. Quizás podríamos establecer que la medición contable es imposible o muy difícil de realizar en esas situaciones. Pero ello no permitiría establecer las ventajas que en la asignación de recursos de la economía tiene la emisión de los estados contables.

Frente a la situación anterior creemos que podría tomarse la posición de la presentación de una información con fuertes condicionamientos explicados por notas a los estados contables, acompañada con una evaluación y revelación de escenarios extremos.

Dada la coyuntura en la que se encuentran inmersos los países en épocas de crisis, entendemos de suma importancia a los efectos de una mejor comprensión de los estados contables, la incorporación mediante notas o anexos, de simulaciones extremas también llamadas “peor escenario” o “*stress testing*”, de modo de reflejar condiciones futuras bajo las cuales las posiciones y las estrategias podrían ser más vulnerables de acuerdo a las características de riesgo de la entidad.

Los posibles escenarios extremos deberían incluir: i) cambios significativos en tasas de interés, o modificación de las relaciones entre tasas (para el caso de instituciones financieras); ii) variaciones relevantes en el tipo de cambio y la tasa de inflación, iii) así como en general, las consecuencias asociadas a la volatilidad del mercado en relación a la oferta y demanda y a la variación de los precios relativos. Deberían existir planes de contingencia apropiados, debiendo ser éstos señalados por la gerencia general, también involucrada en el diseño de escenarios extremos.

Las empresas tendrían que medir su vulnerabilidad a sufrir pérdidas bajo condiciones de mercado extremas, incluyendo el no-cumplimiento de las hipótesis claves.

La evaluación del peor escenario podría incluir un análisis activo/pasivo de medición de riesgos que englobe la gestión de activos y pasivos, a través del uso de proyecciones a largo plazo. Las empresas pueden utilizar este método para comprobar el grado de cobertura de sus activos y pasivos, es decir, el modo en que, por ejemplo, los pasivos asumidos se encuentran respaldados por los activos que se poseen. Una alternativa a esta situación del análisis activo/pasivo, podría incluir:

- selección de un escenario hipotético en el que se describe la evolución de diversas variables financieras, como ser: tipos de cambio, tasas de interés, inflación, etc., en un horizonte determinado. Adicionalmente podría considerarse el riesgo operativo generado por la variación de los precios relativos de los insumos y el comportamiento de los mercados de bienes y servicios no financieros
- cálculo y comprobación de los flujos de fondos a generar y el valor contable de los activos y pasivos en el caso de que el escenario descrito se produjera.
- repetición del proceso para otros escenarios diferentes con el fin de obtener un rango de posibles sucesos.

Las variables financieras que se incorporan en los citados escenarios dependerán de los activos y pasivos que se tomen en consideración. Posiblemente el escenario ha de reflejar relaciones lógicas entre las diferentes variables, y de esta forma el análisis activo/pasivo se convierte en una metodología flexible que permite comprobar las interrelaciones entre una amplia variedad de factores de riesgo, entre los que se incluirán riesgo de mercado, riesgo de liquidez, decisiones empresariales, ciclos de producto, etc. Será el usuario quien decida los escenarios apropiados y analice los resultados y determine su significado.

¿Pueden ser estas informaciones incluidas en los estados contables de las empresas? ¿En qué grado ellas pueden reflejar incertidumbres indebidas frente a los posibles usuarios? ¿En qué medida los auditores podrían expresar una opinión sobre esta información?

CAPITULO III - La valuación a Valor razonable

1. El valor razonable y las Normas Internacionales de Contabilidad

Una de los aspectos más trascendentes que afecta la normativa a nivel internacional (NICS y PCGA norteamericanos) en los últimos años es la incorporación de la medición o valuación de los activos y pasivos a valor razonable (fair value). Esta tendencia se ha visto fuertemente influenciada por los actores de los mercados de valores que quieren relevancia en la información contable. Ciertamente su ampliación a casos especiales en los que no existe un mercado activo o eficiente crea, en nuestra opinión, una grave dificultad de confiabilidad o medición objetiva.

El sistema de valor razonable es fácilmente aplicable en los instrumentos financieros que se transan en los mercados. Mayor dificultad tiene en instrumentos financieros

de otro tipo y seguramente mucho mayor para activos no financieros. Sin embargo, las normas internacionales exigen su aplicación también en el caso de los productos agrícolas y activos biológicos (NIC 41), y la permiten como opción en otros casos como la revaluación de activos fijos (NIC 16), Activos intangibles (NIC 38) y Propiedades inmobiliarias o de inversión (NIC 40).

2. El valor razonable y la existencia de un valor de mercado

El IASB define el valor razonable como *“el importe por el cual un activo puede ser intercambiado entre un comprador y un vendedor interesados y debidamente informados, o puede ser cancelada una obligación entre un deudor y un acreedor con la suficiente información, en una transacción libre”*(NIC 39.8).

Para el FASB *“es el precio al cual un activo o un pasivo podría ser intercambiado en una transacción actual entre partes interesadas, independientes e informadas”*.

Por otra parte, para el JWG⁷ *“es una estimación del precio que una empresa habría recibido si hubiese vendido un activo o pagado si hubiese cancelado un pasivo en la fecha de medición, en una transacción de intercambio libre entre partes informadas motivadas por consideraciones normales de los negocios”*.

Más allá de las dificultades que las traducciones puedan haber introducido en las definiciones anteriores vemos en ellas distintas visiones. En las dos primeras surge de la existencia de una transacción de mercado. La tercera da lugar a una estimación de lo que se habría recibido. Es decir que cuando no existe un valor de mercado la valuación puede hacerse tomando otros factores. Para nosotros es muy claro que pese a la definición existente a nivel de las NICs, el criterio utilizado en muchos casos es el de la estimación del precio a obtener.

En la medida que la relación básica para las NICs, es que el valor razonable de un activo o pasivo es usualmente el valor de mercado, resulta interesante concentrarnos y desmembrar este último concepto asociado a una propiedad. El valor de mercado es definido por el IVSC⁸ de la siguiente manera: *“valor de mercado es el monto estimado por el cual una propiedad puede ser intercambiada en la fecha de la valuación entre un comprador interesado en comprar y un vendedor interesado en vender en una transacción de libre competencia luego de una apropiada comercialización donde cada una de las partes actúen con conocimiento, prudencia y sin presión”*.

A continuación se presentan aclaraciones conceptuales de cada elemento contenido en la definición:

“El monto estimado...” refiere al precio expresado en términos de unidades monetarias que puede ser abonado en una transacción de libre competencia. Valor de mercado es medido como el precio más probable que razonablemente puede ser obtenido en el mercado en el momento de la valuación. Es el mejor precio que razonablemente puede ser obtenido por el vendedor y es el precio más ventajoso que razonablemente puede ser obtenido por el comprador.

⁷ Joint Working Group (JWG)

⁸ International Valuation Standard Committee (IVSC), IVS 1

"...una propiedad puede ser intercambiada..." refiere al hecho que el valor de una propiedad es un monto estimado en lugar de un monto predeterminado o un precio de venta actual. Es el precio al cual el mercado espera completar una transacción que reúne todos los otros elementos de la definición de valor de mercado en el momento de la valuación.

"...en la fecha de la valuación..." implica que la estimación del valor de mercado es tan específica como la fecha misma, en la medida que las condiciones del mercado pueden cambiar y ese valor estimado puede ser incorrecto o inapropiado si se toma en otro momento. El monto valuado reflejará el estado actual del mercado y las circunstancias a partir de la fecha efectiva de la valuación, ni antes ni después.

"...entre un comprador interesado..." refiere a una persona que esta motivada pero no obligada a comprar. Este comprador no puede estar fervoroso de comprar a cualquier precio. Este comprador es una persona que compra de acuerdo con la realidad existente en el mercado actual y con las expectativas actuales. Se asume que el comprador no pagará un precio superior al de mercado.

"...un vendedor interesado..." no significa fervoroso por vender a cualquier precio, o dispuesto a mantenerlo a cualquier precio que no es razonable en el Mercado actual. El vendedor interesado es motivado a vender el activo en los términos que rigen en el Mercado al mejor precio que se pueda alcanzar en un mercado abierto después de una correcta comercialización.

"...en una transacción de libre competencia..." es una operación entre partes que no tienen una relación particular o especial de dependencia (por ejemplo, matriz y subsidiaria) que puedan hacer la transacción en un precio que no sea el característico del mercado ,sobrevaluando o subvaluando el precio.

"... luego de una apropiada comercialización..." significa que la propiedad es expuesta en el Mercado de la manera más apropiada para efectuar la disposición al mejor precio razonablemente obtenible, de acuerdo con la definición de Valor de Mercado. El tiempo de permanencia de la exposición en el Mercado puede variar con las condiciones del Mercado, pero debe ser suficiente como para atraer a un número considerable de potenciales compradores. El período de muestra ocurre con anterioridad al momento de la valuación.

"...donde cada una de las partes actúe con conocimiento y prudencia..." presume que ambas partes, el comprador interesado y el vendedor interesado, están razonablemente informados acerca de la naturaleza y características de la propiedad, sus usos actuales y potenciales, así como el estado del mercado al momento de efectuarse la valuación.

"...y sin presión..." establece que cada parte es motivada para llevar a cabo la transacción, pero sin ser indebidamente forzada u obligada a completarla.

La NIC 16.31 agrega que ese valor razonable es determinado por una tasación normalmente llevada a cabo por valuadores profesionales calificados. Como se puede observar, la definición anterior de valor de mercado está focalizada a las

propiedades o activos fijos en general, pero igualmente las NICs la hacen extensiva para otras clases de activos.

Para el caso de propiedades de inversión, en particular la NIC 40.39 expresa: *“la mejor evidencia de un valor razonable se da normalmente por los precios actuales en un mercado activo, para propiedades similares en la misma localidad y condiciones, y sujetas a contratos de arrendamiento u otros, relacionados con la propiedad, que sean similares. La empresa debe hacerse cargo de identificar cualquier diferencia en la naturaleza, localización o condición de la propiedad, o en los términos contractuales de contratos de arrendamiento y otros similares relacionados con la propiedad.”* Sin embargo, a menudo no existe un mercado activo para las propiedades de inversión debido a que las transacciones de inmuebles no son frecuentes ni homogéneas. Es así que las empresas deberán recurrir a otras formas para estimar el valor razonable como veremos más adelante.

En cuanto a los activos biológicos el valor razonable se determina a partir de la cotización del activo biológico o el producto agrícola en un mercado activo, siendo más frecuente la existencia de cotizaciones de productos agrícolas que de activos biológicos.

Por su parte la NIC 38 es la única norma que exige la existencia de un mercado activo para determinar el valor razonable, a diferencia de otras que prevén formas alternativas para estimarlo (generalmente basándose en información del mercado). La NIC 38.81 establece que el mercado activo debe serlo para el bien objeto de revaluación, limitando aún más las posibilidades de su aplicación, dando una serie de condiciones a cumplir para la existencia de un mercado activo.

Para los instrumentos financieros en contraste con otras partidas de los estados financieros, es posible encontrar con mayor frecuencia mercados activos de acuerdo a las características que deben cumplir estos mercados para considerarlos como tales. En este sentido, es común la existencia de bolsas o corredores, que permiten un rápido y regular acceso a precios de cotización para elementos homogéneos (por ejemplo bonos o acciones), que presentan mayor perfección y volumen negociado en los países más desarrollados. La existencia de cotizaciones de precios publicadas en un mercado activo es la mejor evidencia del valor razonable y cuando ellas existen son usadas para medir el activo o pasivo financiero. Cuando existan varios mercados para un mismo instrumento, al igual que en los bienes agropecuarios, la empresa optará por el más ventajoso al cual tenga acceso inmediato, que es seguramente en el cual espera operar, debiendo ajustar las diferencias entre los instrumentos habitualmente negociados en ese mercado y el que está siendo valuado.

3. El valor razonable en ausencia de un valor de mercado

El problema real surge cuando no existe un mercado activo en el que se transe el elemento que pretende ser valuado y por lo tanto debemos recurrir a otros elementos para hacer la estimación del valor.

Para ello debemos dividir de acuerdo al activo que se trate: activo fijo, propiedades de inversión, activos biológicos, activos intangibles o instrumentos financieros.

3.1 El valor razonable de los Activos Fijos

La NIC 16 establece que normalmente el valor razonable es un valor de mercado o determinado con evidencia del mercado, quedando abierta la admisión de otros criterios. Esta norma (NIC 16.32) al referirse a maquinaria o equipo de carácter especializado y que raramente se venden (salvo formando parte de una unidad empresarial en funcionamiento), establece que son valuados a su costo de reposición revaluado.

3.2 El valor razonable y las Propiedades de Inversión

La NIC 40.40 brinda una lista no taxativa sobre las diferentes fuentes de información a considerar por una empresa ante la ausencia de precios actuales en un mercado activo:

“...(a) precios actuales en un mercado activo para propiedades de diferente naturaleza, condiciones o localización (o sujetas a contratos de arrendamiento u otros que sean diferentes), ajustados para reflejar dichas diferencias; b) precios recientes en mercados menos activos, con ajustes para reflejar cualquier cambio en las condiciones económicas desde la fecha en que ocurrieron las transacciones a los precios indicados; y c) proyecciones de flujos de efectivo descontados basadas en estimaciones fiables de flujos futuros de efectivo, apoyadas por los términos que se den en cualquier arrendamiento u otro contrato existente y (cuando sea posible) por evidencia externa, tal como rentas actuales de mercado para propiedades similares, en la misma localidad y condiciones, y usando tasas de descuento que reflejen la evaluación del mercado actual de la inseguridad del monto y la oportunidad de los flujos de efectivo.”

La norma recomienda determinar el valor razonable de las propiedades de inversión mediante la tasación de un experto independiente.

3.3 El valor razonable y los Activos Biológicos

En ausencia de un mercado activo, el IASB establece métodos alternativos para determinar el valor razonable como ser: el precio de la transacción más reciente, los precios para activos similares debidamente ajustados o referencias del sector. Estos métodos pueden conducir a diferentes resultados sobre el valor razonable, debiendo la empresa elegir la estimación más fiable en virtud que la norma no establece una jerarquía explícita. Si bien el IASB⁹ reconoce que existen partidarios del uso de precios determinados por el mercado con preferencia al valor presente de los flujos de efectivo estimados, decidió no proporcionar una jerarquía detallada; mencionando en la NIC 41.20 que: *“En algunas circunstancias, pueden no estar disponibles precios, determinados por el mercado, para un activo biológico en su condición actual. En tales casos, la empresa usará, para determinar el valor razonable, el valor presente de los flujos netos de efectivo esperados del activo, descontados a una tasa antes de impuestos definida por el mercado”*.

⁹ NIC 41, apéndice B, párrafos B29 y B30.

El costo de producción también se puede aproximar al valor razonable cuando existan pequeñas variaciones en el proceso de producción desde el momento en que se ha incurrido en los costos (por ejemplo las semillas de los árboles frutales plantadas inmediatamente antes de la fecha de balance) hasta que el impacto de las transformaciones biológicas no se materialice en toda su plenitud. Este costo de producción al inicio puede coincidir con el valor razonable.

Al igual que para Propiedades de Inversión, el IASB¹⁰ entiende que contratar tasadores independientes para estimar el valor razonable de los bienes de la actividad agropecuaria es cuestión de la empresa, la que tendrá en cuenta factores como la carga económica que esto supondría, la materialidad del importe de los bienes, etc.

3.4 El valor razonable y los Activos Intangibles

El IASB no permite revaluar activos intangibles en este escenario, con lo cual, la utilización del valor razonable queda muy restringida. El mismo cree que: *“... es difícil determinar el valor razonable de un activo intangible con fiabilidad, a menos que haya un mercado activo para el activo. Los activos intangibles son a menudo únicos, y los métodos para estimar sus valores razonables con fiabilidad están aún en desarrollo...”*¹¹.

3.5 El valor razonable y los Instrumentos Financieros

Si no hay mercado activo para un instrumento financiero, una entidad establece el valor razonable usando una técnica de valuación. La norma no proporciona una lista completa de dichas técnicas, ni una jerarquía, limitándose a hacer referencia a algunas como: uso de transacciones recientes de mercado, referencias al valor razonable actual de otro instrumento con las mismas características, análisis de flujos de efectivo descontados, y modelos de precio de opciones.

En suma, en ausencia de cotizaciones de precios de mercado, las mediciones contables al valor presente, se convierten para la NIC 39 en el camino más adecuado para la estimación del valor justo de un activo o un pasivo.

4. El valor razonable y su exposición en los estados financieros de empresas de la región

Como vimos anteriormente las NICs se han orientado a la consideración del valor razonable en varias situaciones. En algunos casos se hace en forma obligatoria (NIC41 o NIC 39 para ciertos Instrumentos financieros), en otro con carácter opcional como en la NIC 16 o la NIC 40.

Las diferencias de valor que surgen de la aplicación de valores razonables son llevadas en unos casos directamente a resultados y en otros casos se vuelcan al Patrimonio sin pasar por el Estado de Resultados.

¹⁰ NIC 41, apéndice B, párrafo B33.

¹¹ Fundamentos de las conclusiones, párrafo 37. NIC 38 original.

Cuando las normas hablan del valor razonable muchas veces asumen la existencia de un mercado suficientemente maduro donde los valores razonables de instrumentos financieros y de otros activos están fácilmente disponibles, siendo esto muchas veces incierto, especialmente en los países latinoamericanos. En muchas situaciones tienen que usarse modelos de valuación o tasaciones realizadas por profesionales para poder determinar el valor razonable. Las proyecciones y supuestos usados para pronosticar flujos de fondos juegan un papel relevante. En ausencia de un mercado activo, el valor razonable es altamente sensible a los supuestos.

Si debemos adaptarnos a la tendencia internacional del uso de valores razonables debemos reflexionar sobre su uso. La pregunta es saber si esto es bueno o malo. Nadie puede negar que los valores razonables son relevantes para los usuarios de la información contable. Pero la forma actual en la cual son presentadas las pérdidas y ganancias en el estado de resultados dificulta la aplicación de un modelo integral de valores razonables, pues los usuarios de los estados contables pueden extraer conclusiones erróneas, porque todos los resultados están agrupados en forma conjunta. En consecuencia, es prioritario hacer algo en este punto. Tiene que estar completamente claro que las cuentas de pérdidas y ganancias en el futuro, necesitan tener una distinción entre los diferentes tipos de resultados. De lo contrario los usuarios no tendrán una adecuada comprensión de los resultados actuales atribuibles a las transacciones realizadas, de aquellos que surgen de las influencias externas y que también forman parte del resultado del ejercicio, como ser los cambios en las tasas de interés, los precios de las acciones, los mercados, etc.

CAPITULO IV - Conclusiones

La medición contable no es un cálculo matemático puro. Está teñida de subjetividades y estimaciones muchas veces relacionadas con el futuro. En épocas de crisis económicas esas mediciones tienen características especiales, emanadas de la incertidumbre sobre el pasado y las características de la unidad monetaria a emplear.

Hemos analizado en la primera parte de este trabajo la forma en que la normativa internacional (NICs) trata las situaciones de devaluaciones, inflación y deterioro de activos. En todos los casos planteamos nuestras dudas sobre las consecuencias de aplicar en forma estricta dichas normas en situaciones de crisis. Teniendo en cuenta nuestras dudas sobre el tema proponemos la presentación de información sobre la base de simulación de escenarios extremos. En todos los casos planteamos preguntas que puedan servir a la reflexión académica de los docentes e investigadores de nuestras Universidades.

En la segunda parte del trabajo analizamos la aplicación de la valuación a valor razonable (fair value) y comentamos las dificultades que la aplicación puede tener en nuestros países.

Información de los Autores:

Cr. Walter Rossi – Cr. Pablo M. Duarte Dotti
Universidad de la República
Facultad de Ciencias Económicas y de Administración
Cátedra: Teoría Contable Superior
Montevideo- Uruguay
Gonzalo Ramírez 1926
Tels: (598) 2 7102274 o (598) 2 900 56 78 o (598) 2 709 69 35
wrossi@ccee.edu..uy
pduarte@deloitte.com.uy

Referencias Bibliográficas

Análisis Sectoriales, Departamento de economía, Tea Deloitte & Touche.

Andrew Berg, Dificultades para la predicción de crisis económicas, FMI, Washington.

Carlos Gervasoni, Crisis política y crisis financiera en el gobierno de la alianza en la Argentina (1999-2001), Febrero 2002.

Economía para no economistas – Facultad de Ciencias Sociales, Agosto 2000.

El ajuste por inflación de los estados contables en el marco del Sector Público, XVII Congreso de contadurías generales, Ushuaia.

IAS 2003, Interpretation and application of International Accounting Standards, Wiley 2003.

Impacto de la crisis asiática en América Latina, Naciones Unidas, Santiago de Chile 1998.

Informe de coyuntura, Instituto de Economía, Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, Marzo 2003.

Informes trimestrales de coyuntura, Área de investigaciones económicas, BCU.

Isaac Jonás González, Valor razonable y libro banco: repercusiones prácticas, España, Setiembre 2002.

La superación de la crisis económica. El aporte de las experiencias asiáticas, Buenos Aires 2002.

Larrimbre, Pignatta, Rossi, Contabilidad e inflación. Editorial FCU. 4ta. Edición - 2002

Melos, Znidaric y Müller, Trabajo de Investigación Monográfica, Índices de precios a utilizar en el ajuste por inflación. Biblioteca FCEyA – Uruguay -2002

Norma Internacional de Contabilidad 1, Presentación de estados financieros.

Norma Internacional de Contabilidad 15, Información que refleja los efectos de los precios cambiantes.

*Norma Internacional de Contabilidad
16, Propiedad, planta y equipo.*

*Norma Internacional de Contabilidad
21, Efectos de las variaciones en las
tasas de cambio de la moneda
extranjera.*

*Norma Internacional de Contabilidad
29, Información financiera en
economías hiperinflacionarias.*

*Norma Internacional de Contabilidad
36, Deterioro del valor de los activos.*

*Valora Consultoría & Valuaciones –
Análisis del mercado inmobiliario.
Uruguay – 2005*

*www.iasplus.com, Deloitte Touche
Tohmatsu.*