C

omo cada vez se hace más evidente, una de las funciones claves del proceso de información financiera consiste en la asignación de valor a cada uno de los elementos incluidos en los reportes.

En Colombia durante años hemos adoptado la política de reconocer como valor de los recursos involucrados en una transacción el precio asignado a ellos mediante los convenios celebrados entre los participantes. El valor contable es entonces el resultado del reconocimiento facial de documentos, como las facturas, las pólizas contractuales, las escrituras públicas. Debido a ésta práctica los contadores no han sido formados y no realizan procesos de valuación sino en forma excepcional (como, por ejemplo, estimación de deterioro de activos y de contingencias).

Así las cosas no debiera sorprendernos la gran dificultad que representa la introducción de mediciones sobre la base del valor razonable. Aunque el valor razonable ya tiene historia, aún hay, en Colombia y en el exterior, muchos que lo cuestionan. Las objeciones políticas, prudenciales y teóricas, no desparecerán dándoles la espalda y dedicándonos a formar en las técnicas de valoración.

Por ello conviene, de un lado, seguir de cerca el proceso de [discusión](http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Conceptual-Framework/Discussion-Paper-July-2013/Documents/Discussion-Paper-Conceptual-Framework-July-2013.pdf) que adelanta IASB en desarrollo de su proyecto de marco conceptual, cuya sexta sección se ocuparía de la medición y, de otra parte, examinar con cuidado la ya extensa literatura producida por la investigación científica contable sobre la materia.

Preguntas claves, como las que tienen que ver con el concepto mismo de valor, con los procesos de cálculo del mismo, con los efectos que se derivan de una u otra forma de medición, tienen que ser resueltas para que las técnicas tengan sentido, puedan ser explicadas y sus resultados debidamente interpretados.

En nuestro estudio encontraremos cuestiones que merecen profunda reflexión, como la afirmación de Noriaki Okamoto, en su [artículo](http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0155998214000283) *Fair value accounting from a distributed cognition perspective* - Accounting Forum 38 (2014) 170–183 – según la cual “(…) *Furthermore, the final FVA figure tends to be determined by the negotiation skills and powers of the parties involved (Schmidt, 2009: p. 274). For example, the process of price challenging undoubtedly involves such negotiation. Various factors can be critical in such negotiation. For example, “various cultural phenomena—such as morals and related norms and values, religious and other beliefs, ideas, ideologies and ideals, traditions and customs, ethnicity and nationality, and so on—all have definite influences on market processes and outcomes, particularly on both product prices and factor prices (incomes)”(Zafirovski, 2000: p. 289).* (…)

El abandono del valor facial implicará una de las mayores dificultades para los usuarios de la información financiera, sobre todo mientras los preparadores se limiten a explicar las técnicas de cálculo.

*Hernando Bermúdez Gómez*