

MÉTODOS DE VALUACIÓN A VALOR RAZONABLE Y SU AUDITORÍA

VALUATION METHODS TO FAIR VALUE AND AUDIT

América Eliana Gómez Nocetti¹

RESUMEN

Las Normas Internacionales de Contabilidad y de Información Financiera establecen que tanto los recursos como las obligaciones de una entidad deben ser presentadas, en los respectivos estados financieros, a su Valor Razonable, estableciéndose para ello, de acuerdo a su naturaleza y características, métodos de valuación así como el tratamiento de las diferencias que se produzcan entre el Valor Razonable determinado y el Valor en Libros. Dado este contexto el objetivo de este trabajo es revisar los métodos de valuación a Valor Razonable establecidos en las distintas Normas Internacionales de manera de desarrollar un modelo genérico de valuación de los recursos (obligaciones) tanto desde una perspectiva individual como de la sinergia que se producen al utilizarlos en conjunto e incorporando los objetivos de revisión del auditor de los estados financieros. Al concluir, se destaca que las normas contables hacen hincapié en la presentación del valor razonable de los recursos (obligaciones) individuales más que el valor sinérgico y que, asimismo, permiten la incorporación del efecto de algunos riesgos, evitando de este modo que, en mi opinión, los estados financieros presenten una valuación más adecuada de la riqueza de la empresa.

Palabras claves: : Auditoría, contabilidad, normas de valuación de valor razonable.

ABSTRACT

The International Standards of Accounting and Financial Reporting establish that both the resources and the obligations of an entity must be presented in the financial statements at fair value, establishing for that purpose, according to its nature and characteristics, methods of valuation and the treatment of differences arising between the determined fair value and book value. Given this context the aim of this paper is to review the methods of valuation to fair value established in the various international standards so as to develop a generic model of valuation of the resources (liabilities) both from an individual perspective and its synergy when you use them together and incorporating the objectives of auditor's review of financial statements. The conclusion, is that accounting standards make emphasize the presentation of fair value of resources (liabilities) individual rather than synergistic value and also allow incorporation of the effect of risk a few , thus avoiding that, in my opinion, the financial statements submit a best valuation of the wealth of the company.

Keywords: Auditing, accounting, fair value valuation standards.

¹Escuela de Auditoría. Facultad de Administración y Negocios. Universidad de las Américas. Santiago - Chile. Líneas de desarrollo: ciencia contable, riesgos y control de gestión, auditoría y fraude, email: agomez@udia.cl

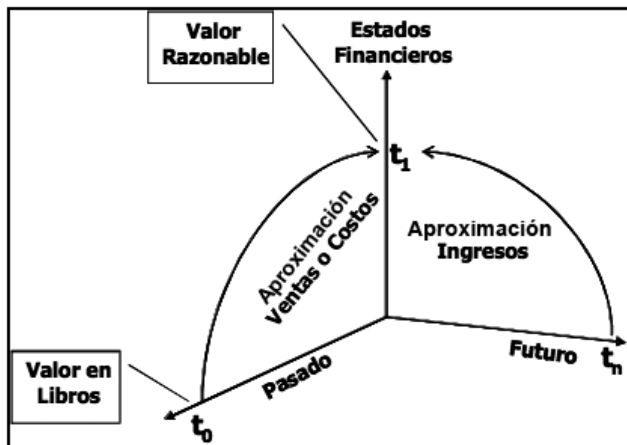
INTRODUCCIÓN

Desde sus inicios el objetivo de la contabilidad ha sido registrar cronológicamente las causas y efectos de los hechos económicos de una entidad, vistos tanto desde una perspectiva económica – riqueza -, financiera – liquidez - y jurídica – derechos y obligaciones -; y, por tanto, por su naturaleza los datos que registra son históricos aunque se realicen en el presente y puedan tener efectos en el futuro. Asimismo, la forma en que la contabilidad registra las causas y efectos de los hechos económicos es al valor justo, o precio de intercambio, del momento de la transacción, sin embargo, dado que muchos recursos y obligaciones generados en hechos pasados se mantienen a través del tiempo, ese

valor justo ya no es representativo de su probable valor de intercambio, o de su valor de mercado, por lo que es necesario reevaluar su valor aplicando métodos y técnicas estandarizadas.

Así, el desafío actual de la contabilidad es, por una parte, mantener su registro cronológico de las causas y efectos de los hechos económicos y, por la otra, reconocer las causas y efectos de la incertidumbre y del tiempo sobre los recursos y obligaciones de la entidad, actualizando los valores históricos o descontando los valores futuros para traerlos a valor presente, de manera de presentar sus estados financieros a valor razonable. De este modo, podemos graficar el problema de la siguiente manera:

Gráfico 1: Visión general de la problemática del valor razonable



Fuente: Elaboración Propia

Asimismo, el desafío para las empresas es establecer modelos de valuación que permitan una adecuada aplicación de los métodos y técnicas, especificando los supuestos subyacentes y los juicios realizados para determinar el valor a presentar en los estados financieros así como las declaraciones realizadas en las notas a los estados financieros. Dicho modelo, deberá ser revisado por los auditores dentro del proceso de auditoría a los estados financieros, especialmente en lo relacionado con las políticas y procedimientos establecidos para la aplicación del principio de mayor y mejor uso y para el reconocimiento de la apreciación o deterioro.

Para estos efectos, las Normas Internacionales de Valuación² (NIV) establecen que para que el monto estimado sea una aproximación adecuada al valor de mercado se deben tener en cuenta los siguientes principios:

- El mayor y mejor uso, esto es “el uso más probable de un bien que es físicamente posible, justificado apropiadamente, permitido legalmente, factible financieramente y que resulta en el mayor valor del bien valorado”, teniendo en cuenta que debe haber un balance y equilibrio en el uso de los factores

² PVGA. Conceptos Fundamentales y Principios de Valuación Generalmente Aceptados. IVSC. 2007

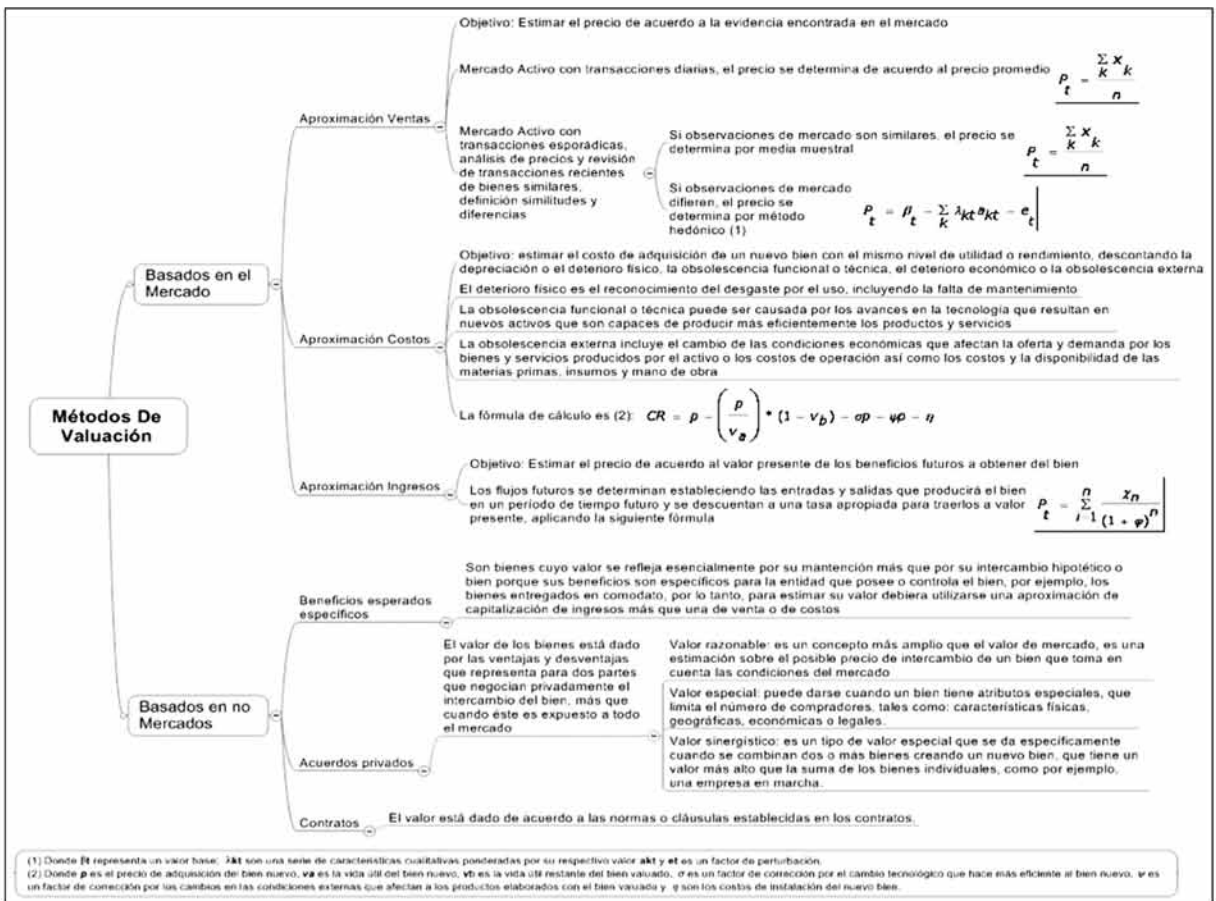
productivos, la existencia de rendimientos crecientes y decrecientes y los cambios en los niveles de precio; y

- b. La utilidad o productividad del bien, "medidos en términos de factores legales, físicos, económicos y medioambientales que gobiernan su capacidad productiva, así como si el bien tiene la capacidad de generar dicha productividad

individualmente o en conjunto con otros bienes".

Las NIV, además, distinguen dos métodos de valuación: (a) aquellos basados en el Mercado y (b) aquellos basados en valores distintos al Mercado, figura 1, estableciendo una serie de pasos que permiten recoger la evidencia del mercado y asegurar que el análisis aplicado sea imparcial y objetivo.

Figura 1: Métodos de Valuación definidos por las NIV



Fuente: Adaptado de NIV1 y NIV2

El problema de valuación contable, por tanto y como se observa en el Gráfico 1, es determinar, por una parte, a qué valor se deben presentar los recursos y obligaciones y, por la otra, cómo clasificarlos, considerando que existen tres tipos de aproximaciones al valor de mercado (venta, costos e ingresos), asociados al mayor y mejor uso, de las cuales se pueden tomar tres tipos de decisiones:

a. **Vender:** cuando es más rentable poner a la venta un recurso (o liquidar un pasivo);

b. **Mantener:** cuando es mejor conservar el recurso para obtener, en el futuro, los beneficios esperados; o

c. **Reponer:** cuando es más rentable cambiar el recurso (o renegociar el pasivo) por uno nuevo de características similares.

De este modo se tendrá la siguiente tabla de decisiones:

Tabla 1: Decisión de maximización de beneficios

Decisión	Condición	Valor a Presentar
Vender / Liquidar	Si Vender > Mantener > Reponer	Valor Neto Realizable
Reponer / Renegociar	Si Vender < Mantener < Reponer	Costo Reposición
Mantener	Si Vender < Mantener > Reponer	Valor en Libros

Tabla: Adaptado de NIC/NIIF

Para determinar si vender o mantener un recurso (obligación) se debe analizar tanto el valor del recurso (obligación) individual como el valor sinérgico que se produce al interactuar con otros recursos (obligaciones) de la entidad, toda vez que el principio básico que sustenta la presentación de los estados financieros es que la empresa está en marcha, siendo ésta, por sus características y naturaleza, sinérgica.

Valuación de recursos y obligaciones individuales y sinérgicos

El valor sinérgico se refiere a que los beneficios obtenidos por un grupo de recursos combinados son mayores a los beneficios obtenidos por los recursos considerados individualmente. Por ello, al realizar el test de mayor y mejor uso se debe evaluar si el mayor beneficio se obtiene al considerar el recurso en forma individual o en combinación con otros recursos, así mismo esta evaluación permitirá establecer los niveles de riesgo a que se encuentra expuesta la entidad, determinar su impacto y constituir una provisión, o bien revelar dicha exposición, en las notas a los estados financieros.

Para analizar los métodos de valuación aplicables a los recursos (obligaciones) y su impacto al considerar el valor sinérgico, se dividirán los recursos (obligaciones) de la

entidad entre aquellos que se destinan a generar flujos de caja de aquellos que generan flujos indirectamente.

1. Valuación de Recursos (obligaciones) generadores directos de flujo

Dentro de esta categoría, se incorporan los activos monetarios mantenidos en otras monedas, los instrumentos financieros, los productos terminados y las cuentas por cobrar y por pagar, por ejemplo. En los dos primeros casos, cuando se valorizan los recursos (obligaciones) individualmente, se debe analizar si, dada su naturaleza y características, el valor razonable se puede determinar de acuerdo a: (a) los precios promedios transados en un mercado activo; (b) la extrapolación de los precios transados por recursos (obligaciones) similares; (c) solicitando una cotización o (d) considerar las condiciones establecidas en los contratos. En el caso de un recurso (obligación) individual el valor razonable es equivalente al número de unidades mantenidas por el precio promedio observado en el mercado [1] y el riesgo está determinado por la probabilidad (r) de la máxima pérdida (z) dada por la desviación estándar [2], descontado por la tasa libre de riesgo:

$$[1] \quad E[R_p] = \chi_j \mu_j$$

Equivale al valor de presentación en los estados financieros

En general, los recursos (obligaciones) generadores directos de flujos producen sinergias al diluir los riesgos a que se encuentran expuestos individualmente, por ejemplo, un *instrumento de inversión (moneda)* cuando se considera individualmente tiene un riesgo mayor que cuando se incorpora a una cartera o portafolio eficiente. Si es así, entonces la decisión de mantener o vender el recurso (obligación) se debe evaluar comparando

$$[3] \quad \begin{aligned} \text{Max} E[R_p] &= \omega' E[R] \\ \{\omega_1, \dots, \omega_n\} & \text{ s.a.} \\ \sigma_p &= \omega' E[\Sigma] \omega = \sigma_0 \\ 0 \leq \omega_i &\leq 1; \omega' \vec{1} = 1 \end{aligned}$$

De este modo, cualquier instrumento/moneda cuyo valor esperado, dado por ([1] – [2]), se encuentre fuera de la frontera eficiente, dado por ([3] – [4]), deberá clasificarse como disponible para la venta, así como la cartera si el horizonte de tiempo considerado es inferior o igual a 90 días.

Las *cuentas por cobrar* son instrumentos financieros [NIC32, párr. 11] que, para determinar su valor razonable, no tienen un mercado activo pero que están respaldadas

$$[5] \quad CC = \sum_j \chi_j^t$$

Donde χ es el tipo de documento; j es el deudor y t es la fecha de vencimiento.

$$[2] \quad \frac{\rho VaR_t}{(1+r_f)^t} = \frac{\rho \left(z \sqrt{\left(E[R_p] - \chi_i p_i \right)^2 \Delta t} \right)}{(1+r_f)^t}$$

Este monto se puede presentar como una nota en los estados financieros

su aporte a dicha cartera, o dicho de otro modo, a la distancia que haya entre el riesgo-retorno esperado del instrumento y el riesgo-retorno promedio de la cartera. En el caso de una cartera, su valor está dado por la diferencia entre el valor, a precio promedio ponderado, de los instrumentos que la componen [3] y la probabilidad de la máxima pérdida que se pueda generar en un horizonte de tiempo estimado descontada por la tasa libre de riesgo [4].

$$[4] \quad \frac{\rho VaR_t}{(1+r_f)^t} = \rho \left(\frac{z \sqrt{\omega' E[\Sigma] \omega \Delta t}}{(1+r_f)^t} \right)$$

Este monto se puede presentar como una provisión o como una nota en los estados financieros.

por un contrato y, por tanto, dicho valor se determina de acuerdo a lo establecido en él. Cuando se analizan individualmente, su valor se establece de acuerdo al valor a recuperar [5] de cada documento, clasificándola como convertible o no, dependiendo de su fecha de vencimiento. El riesgo de irrecuperabilidad está dado por la probabilidad (r) de la máxima pérdida del documento de acuerdo a su morosidad más los gastos de cobranza [6].

$$[6] \quad \frac{\rho VaR_t}{(1+r_f)^t} = \frac{\rho \left(z \left((\delta-t) \chi_j^t + \phi (\delta-t) \chi_j^t \right) \sqrt{\Delta t} \right)}{(1+r_f)^t}$$

Donde $(\delta-t)$ son los días de atraso y ϕ son los gastos de cobranza, establecidos en los respectivos contratos.

La sinergia, en las cuentas por cobrar, se puede analizar ya sea por tipo de documento o por tipo de cliente y, para determinar el valor de la cartera de los documentos, se pueden utilizar las fórmulas [3] y [4], sin embargo, se deben incorporar los gastos de cobranza establecidos tanto en los contratos como en las políticas de cobranza. Así, los documentos que se clasifiquen como fácilmente convertibles son los que estarían dentro de la cartera eficiente para el horizonte de tiempo de 90 días, y la estimación de deudores incobrables estaría conformada por todos aquellos documentos, o deudores, que estuvieran fuera de la cartera eficiente para cada horizonte de tiempo. El monto de la estimación corresponderá a la máxima pérdida esperada para cada horizonte de tiempo más los gastos de cobranza.

Las *cuentas por pagar* se pueden clasificar en dos grandes grupos: (a) aquellas que están respaldadas por contratos, o documentos, suscritos por la entidad; y (b) aquellas establecidas por ley como por ejemplo las obligaciones tributarias y las obligaciones previsionales. En el primer caso, las obligaciones derivadas de contratos se pueden subdividir, además, en aquellas que para su cancelación se conoce con certeza la forma, oportunidad y la persona a quien se debe efectuar el pago (a.1), de aquellas en que dichas variables deben ser estimadas (a.2). De este modo, para valorizar las cuentas por pagar que utilizan directamente los flujos (a.1) y (b) se deben tener en cuenta las normas establecidas tanto en los contratos como en las normas legales, en cuanto a la determinación de las cuotas de capital, las tasas de interés y, en el caso de existir retraso en el cumplimiento de los pagos, la forma de determinar las multas, intereses y reajustes sobre los montos adeudados.

Los *productos terminados*, por estar, generalmente, disponibles para la venta, generan flujos directos de caja y, en este sentido, se tienen cuatro categorías de valor de mercado: (a) precios de bolsa fijados en un mercado activo, como los commodities; (b) precios fijados por la oferta y la demanda específica; (c) precios establecidos en un contrato; y (d) precios regulados y/o fijados por ley. En el primer y segundo caso, la

determinación del valor neto realizable será equivalente al precio promedio observado a la fecha de valuación menos las comisiones de intermediación y menos los gastos de distribución y ventas que se deban incurrir, además, se puede evaluar la probabilidad de la máxima pérdida esperada en un horizonte de tiempo aplicando [2]. En el tercer caso, cuando a la fecha de cierre de los estados financieros los productos que se mantienen en bodega han sido fabricados a pedido y cuyo precio de venta consta en un contrato o en una nota de venta, se deberá revisar y certificar que el contrato, o mejor dicho que el cliente, mantenga a firme el pedido y, por tanto, que el precio podrá ser cobrado en la forma y oportunidad acordada, por lo que el valor en libros no debiera sufrir ningún tipo de deterioro, en caso contrario, se deberán revisar las condiciones establecidas dentro del contrato y evaluar si la entidad puede vender el producto a un tercero y bajo esta circunstancia determinar el deterioro de valor, si existiera. En el último caso, los productos cuyos precios son regulados por ley, se consideran aquellos bienes que pueden ser acumulados y, por tanto, ser presentados como existencias a la fecha de cierre de los estados financieros, para lo cual se deberán revisar las normas de tarificación y verificar que no hayan evidencias de baja de precios. Finalmente, dependiendo de las características de los productos mantenidos en existencia podrá haber sinergia, o no, dependiendo si hay complementariedad, o efecto sustitución, entre los productos, o no.

2. Valuación de Recursos (obligaciones) generadores indirectos de flujo

Dentro de esta categoría, se incorporan los productos en proceso, las materias primas y los activos fijos, entre otros, y corresponden a aquellos recursos (obligaciones) que son utilizados para generar, a través de su uso, flujos directos de caja.

En el caso de los *productos en proceso*, dependiendo de la naturaleza y características de los productos terminados será la relación de la valuación con los productos en procesos. Por regla general, una vez que se ha determinado el valor a que se presentarán los productos terminados y si éstos han sufrido un deterioro, entonces se puede determinar la proporción de

dicho deterioro [7] y hacerla extensiva a los productos en proceso,

$$[7] \quad \boxed{Det = \frac{VNR}{VNL}}$$

los que quedarían valorados como se muestra en [8].

$$[8] \quad \boxed{PP_{vr} = CT_{eq} * Det}$$

Donde CT_{eq} es el costo total equivalente de los productos en proceso, determinado de acuerdo a los grados de avance de los respectivos elementos de costo.

El ajuste por el deterioro de los productos en proceso quedará determinado por la diferencia del Valor Neto en Libros y [8].

Para el caso de aquellos productos que corresponden a partes y piezas que se encuentran terminadas en un 100% y que pueden ser utilizadas en un solo producto se puede hacer un análisis similar, pero esta vez aplicando el porcentaje de deterioro [7] sobre el costo determinado de la parte y pieza. El problema se presenta cuando una parte y/o pieza puede ser utilizada en múltiples productos, y (a) los productos en que se puede utilizar han sufrido un deterioro, entonces el valor de la pieza se puede ajustar por el porcentaje promedio de deterioro de todos los productos [9]; o

$$[9] \quad \boxed{PyP_{vr} = CT_{PyP} * \left(\frac{\sum_1^n \left(\frac{VNR_i}{VNL_i} \right)}{n} \right)}$$

(b) algunos productos han sufrido deterioro y otros no, entonces, sería prudencial determinar un deterioro proporcional al sufrido por los productos en los cuales se utilizará [10],

$$[10] \quad \boxed{PyP_{vr} = CT_{PyP} * \left(\frac{\sum_i^n \sum_j^n \left(\frac{VNR_i VNR_j}{VNL_i VNL_j} \right)}{n} \right)}$$

en ambos casos se está considerando la sinergia de la parte y/o pieza. El ajuste por deterioro de la parte y/o pieza quedará establecido por la diferencia entre el Valor Neto en Libros y [9] o [10] respectivamente.

Un segundo test de deterioro es evaluar el costo de reposición de la parte y/o pieza, considerando los costos actuales de cada elemento, si el costo de reposición es menor que el valor razonable determinado en [9] o [10] se deberá ajustar el valor de la parte y/o pieza por dicha diferencia.

En el caso de las *materias primas* se debe realizar un análisis similar al utilizado para valorizar los productos en proceso, esto es, aplicando [8] cuando la materia prima es utilizada para elaborar un solo producto y aplicando [9] y [10] cuando es utilizada para múltiples productos, análisis sinérgico. Asimismo, se podría evaluar el costo de reposición de dichas materias primas a la fecha de valuación. Si el costo de reposición es menor que el valor determinado por [8], [9] o [10] entonces el valor neto realizable deberá ser el equivalente al costo de reposición.

Un *activo intangible* genera flujos indirectos a través del volumen de actividad de un recurso subyacente, y puede corresponder a derechos de uso o a derechos de propiedad. En el primer caso, el activo subyacente se relaciona con los productos que se pueden vender bajo una marca determinada, productos que fueron valorados a valor razonable y sobre los cuales se determinó su deterioro, por lo que, se deberá determinar (a) el flujo descontado de los ingresos futuros, considerando los beneficios deteriorados, y (b) el costo de reposición del derecho de uso de la marca, para evaluar si el activo intangible ha sufrido un deterioro o no; si el derecho de uso de la marca considera un conjunto de productos, entonces se deberá considerar el deterioro promedio de dichos productos para determinar el flujo descontado, es decir, considerar el valor sinérgico de la

marca. En el segundo caso, los derechos de propiedad, el activo subyacente se relaciona con el número de transacciones que se pueden realizar, más que con determinados productos, por lo que la valuación debiera realizarse considerando el costo de reposición del activo intangible.

Los *pasivos estimados*, por sus características y naturaleza, son sinérgicos. Surgen a consecuencia de: (a) el reconocimiento de un riesgo asociado a los recursos que mantiene la entidad, en cuyo caso se presentan como una cuenta complementaria de activo, y se utiliza el modelo VaR como forma de determinación de su valor; o (b) por el reconocimiento de acuerdos contractuales condicionales que generan obligaciones futuras, en cuyo caso se clasifica como un pasivo, utilizándose para su valorización las variables establecidas en cada tipo de contrato así como los supuestos subyacentes para determinar la probabilidad de ocurrencia.

Los *activos fijos* o inmovilizados cuando

prestar) un sólo producto/servicio o un conjunto de productos/servicios, por lo que, por su naturaleza, los activos fijos son sinérgicos.

Por otro lado, la determinación del mayor y mejor uso no se relaciona con los hechos pasados sino con la proyección de los hechos futuros, es decir, con el rendimiento que puedan dar dichos activos en el desarrollo futuro de la empresa debiéndose considerar, por tanto, las estimaciones sobre el nivel de actividad que realice la entidad sobre los próximos años³, tanto desde la perspectiva de las ventas como de los recursos requeridos para lograr los objetivos planteados. Suponiendo que la entidad ha establecido: (a) un mix de productos que maximice sus utilidades, (b) conoce el proceso productivo de cada producto, con sus respectivas restricciones a la capacidad de producción, y (c) que, dada la función de costo de cada producto, determinó el costo meta⁴ de cada producto, entonces la función de costo se puede re-expresar como:

$$[11] \quad CM_{\chi} = \chi(\alpha_i \omega_i + \lambda_i \phi_i + \kappa_i \xi_i + o_i \zeta_i + \varepsilon_i)$$

Donde $\alpha_i, \lambda_i, \kappa_i, o_i$ corresponden a los vectores de los insumos productivos, ε_i corresponde a un vector de costos fijos, y $\omega_i, \phi_i, \xi_i, \zeta_i$ corresponden a los vectores de precios de los insumos productivos, en particular α_i corresponde tanto a las materias primas como a las partes y piezas y ω_i corresponde al valor neto realizable de éstas.

son considerados individualmente deben ser valorados de acuerdo a su valor estimado de venta menos los gastos de venta, o a su costo de reposición equivalente tanto en la vida útil restante como al nivel de prestaciones del bien valuado. Sin embargo, para determinar su valor de uso, se debe tener claro que, generalmente, un activo no se utiliza individualmente si no que, por el contrario, pertenece a una línea de producción o se utiliza en conjunto con otros activos, ya sea para producir (distribuir o

En [11] se consideran vectores, dado que para producir un producto se utilizan distintos insumo, mano de obra y una línea de producción. Si suponemos que los precios de los otros insumos se mantienen constantes y se despeja [11], de manera expresarla como una función del uso de la línea de producción, se tendrá:

$$[12] \quad \kappa_i \xi_i = \frac{CM_{\chi}}{\chi} - \alpha_i \omega_i - \lambda_i \phi_i - o_i \zeta_i - \varepsilon_i$$

Donde κ_i corresponde a los activos incorporados en la línea de producción k_1, k_2, \dots, k_n ; y ξ_i es la proporción de depreciación de cada uno de dichos activos asignable como costo máximo al producto χ , en proporción a su costo meta.

³ En nuestro análisis se va a suponer que se tomarán de las proyecciones futuras solamente el dato del nivel de ventas y producción establecido por la empresa para un período de tiempo de al menos 5 años.

⁴ El costo meta corresponde al máximo costo que se puede incurrir en la fabricación de un producto dado el precio estimado de venta menos los gastos de distribución y ventas, es decir, dado el valor neto realizable menos la rentabilidad esperada sobre dicho producto.

De [12] se deduce que ξ_i sería el monto máximo de depreciación atribuible a la línea de producción, ya que correspondería a su uso óptimo dadas las restricciones a la capacidad de producción⁵. Además, ξ_i es un vector de depreciación asociado al vector de máquinas y equipos κ_j , por lo que su descomposición en activos individuales no sería compleja. Si suponemos, que en unidades de comparación equivalentes, el costo de reposición y el valor estimado de venta son mayores que ξ_j , entonces, para determinar si hay deterioro o apreciación, se deberá comparar ξ_i con el valor neto de libros de cada activo, existiendo deterioro cuando ξ_i es menor que VNL y apreciación cuando ξ_i es mayor que VNL.

3. Revisión del auditor de estados financieros

Dado que el objetivo del auditor es determinar la razonabilidad del valor razonable de los recursos (obligaciones) presentados en los estados financieros, éste deberá verificar, entre otras, a la fecha de valuación (a) la existencia de los recursos (obligaciones) y revisar que los saldos de las cuentas, las revelaciones no contengan errores materiales significativos; (b) la posibilidad de influencias inadecuadas de la administración; (c) la evidencia del mercado, las cotizaciones y la evidencia documental, que respaldan los precios utilizados en las diferentes conversiones; (d) la información de diseño de los productos y del sistema de costo para validar la correspondencia de los supuestos sobre los productos en proceso y la relación de las partes y pieza con los respectivos productos terminados; (e) el diseño de las líneas de producción y la forma de uso de los activos incorporados en dichas líneas; y (f) las proyecciones de venta, producción, operación y de caja de la entidad.

CONCLUSIONES

La valuación de los recursos (obligaciones) de una entidad es una actividad compleja tanto por los métodos y técnicas que se pueden emplear como por la naturaleza y características de los recursos (obligaciones) que se desean valorizar, especialmente si se considera que,

como empresa en marcha, todos los recursos (obligaciones) tienen características individuales y sinérgicas que influyen en la determinación de su valor razonable, por lo que, en mi opinión, debiera reconocerse en los estados financieros o, por lo menos, revelarse en las respectivas notas, los efectos de las sinergias. Además, dada su complejidad, el rol del Auditor al revisar los estados financieros no es menor, ya que al presentarse una gran proporción de saldos de cuenta que se basan en estimaciones de su valor razonable, el riesgo de que existan errores materiales aumenta exponencialmente, especialmente si se considera que dichas estimaciones pueden ser influenciadas por la administración de la entidad. La precaución de que dichas estimaciones sean realizadas por un tasador externo, a mi juicio, no liberan al auditor de revisar adecuadamente las bases utilizadas para estimar el valor razonable de los recursos (obligaciones) de una entidad, así como tampoco liberan a la entidad a desarrollar sus propios modelos de valuación y demostrar la capacidad de generar las sinergias que es lo que, a la larga, aumentará el valor razonable global de la entidad.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Andrew, Christian. *Métodos de Evaluación del Riesgo para Portafolios de Inversión*. Banco Central de Chile. Documentos de Trabajo. N° 67. 2000.
- Bover e Izquierdo. *“Ajustes de Calidad en los Precios: Métodos Hedónicos y Consecuencias para la Contabilidad Nacional”*. Banco de España. Estudios Económicos. N° 70. 2001.
- CNIV. *“International Valuation Standards”*. 2007. London. United Kingdom
- Olivares, Francisco. *“Importancia del Valor en Riesgo (VaR) como Instrumento de Administración Integral del Riesgo para las Instituciones de Seguros y Fianzas”*. Comisión Nacional de Seguros y Fianzas. México. 2002.
- www.normasinternacionalesdecontabilidad.es
- www.ifac.org

⁵ Las restricciones a la capacidad de producción se refiere a que la capacidad máxima de producción de una línea está dada por la máxima capacidad de la maquinaria de menor capacidad de producción, o dicho de otro modo considera los “cuello de botella” de la línea de producción

