

EL VALOR RAZONABLE: UNA VISIÓN DESDE LA ECONOMÍA ECUATORIANA

THE FAIR VALUE: A VIEW FROM THE ECUADORIAN ECONOMY

José Díaz-Montenegro¹

RESUMEN

La aplicación del *valor razonable* en las entidades, trae aparejado complicaciones de carácter práctico que pasan, esencialmente, por las características de desenvolvimiento de los mercados de los activos y pasivos que caen bajo su consideración.

En el presente trabajo, se dan a conocer algunas de estas complicaciones, para lo cual se busca determinar, en qué medida los mecanismos de operacionalización del método se ven limitados en su aplicación, al encontrarse con mercados como el ecuatoriano, conformado por sectores productivos con mercados rasgos concentradores, con un fuerte predominio de grupos económicos, y estructurado principalmente por micro, pequeñas y medianas empresas, desde el punto de vista de su número.

En el estudio, se hace una revisión de los hallazgos de investigaciones anteriores sobre el mercado ecuatoriano, y se aplica estadística descriptiva para ilustrar algunas tendencias básicas.

Los resultados encontrados permiten determinar que, en función de las características resaltadas del mercado nacional, el método de *valor razonable* atraviesa por serias dificultades al momento de pretender convertirse en la técnica más idónea que contribuya a contar con Estados Financieros *relevantes y fiables*.

Palabras clave: Grupos económicos, mercados, valor razonable.

ABSTRACT

The application of a fair value in entities brings practical complications that are essentially related to the development features of markets as well as the assets and liabilities that are under this consideration.

In this paper, some of these complications are disclosed, for which, it is aimed to determine to what extent the mechanisms to operationalize the method are limited in their application when finding markets like the Ecuadorian, which is formed by productive sectors that have marked features of a hub market, with a strong predominance of economic groups that are mainly structured by micro, small and medium enterprises, according to their numbers.

In this study, a review of the findings of previous research about the Ecuadorian market is carried out; in addition, descriptive statistics is applied in order to illustrate some basic trends. According to the results that were gotten, it was possible to determine that, based on the highlighted characteristics of the domestic market, the fair value method experiences serious difficulties when trying to become the most suitable technique to help to have relevant and reliable financial statements.

Key words: Economic groups, markets, fair value.

Recepción: 10/07/2014. *Aprobación:* 28/8/2014.

¹ Unidad de Ciencias Administrativas, Universidad Estatal de Milagro, Milagro-Ecuador, línea de investigación, Contabilidad. E-mail: josealdiaz22@hotmail.com

1. INTRODUCCIÓN

El presente ensayo busca determinar en qué medida el método de valor razonable aporta positivamente a la coherencia de la información financiera, en economías como la ecuatoriana, caracterizada por la presencia de grupos económicos en buena parte de sus sectores productivos y por una conformación determinada principalmente por la presencia de micro, pequeñas y medianas empresas.

La contabilidad, tanto desde un punto de vista conceptual como práctico, a través del tiempo ha pasado por un proceso de transformación, expresando este avance, en buena medida, que la disciplina contable, ha tenido que responder, como rama del saber, a las necesidades propias de cada época histórica (Niño y García, 2003, p. 130).

No es coincidencia entonces que, el valor razonable como método de medición de los elementos de los Estados Financieros se incorporara, de una manera formal a la contabilidad, a partir de los años 70 (Arias y Salazar, 2012, p. 209), década que marca el fin de una época iniciada después de la Segunda Guerra Mundial y marcada por la aplicación de políticas keynesianas en la economía (Stiglitz y Walsh, 2004, p.85), dando paso al afianzamiento de las teorías monetaristas lideradas por Milton Friedman con su preponderancia en el mercado como el mejor regulador del sistema económico (Krugman y Wells, 2007, pp. 422-423).

La Norma Internacional de Información Financiera NIIF 13, dedicada específicamente al tratamiento del *valor razonable*, entró en vigencia en enero del 2013, no obstante el método como tal ya había sido introducido en las Normas en general, desde hace algunos años atrás, caracterizándose entonces por su transversalidad, en cuanto método de aplicación directa o alternativa para diferentes grupos de activos y pasivos.

Diferentes estudios, apuntan a señalar que la principal debilidad del método de *valor razonable*, estriba en que sus mecanismos de operación están basados en el mercado, el cual no siempre es capaz de asignar los precios de una manera eficiente (Giner, 2001, p. 30; Peréa y Guevara-Graterón 2006, p. 114; Silva y Azúa, 2006, p.71). El mercado muchas veces presenta distorsiones, los denominados *fallos del mercado*, que terminan por provocar significativas distorsiones en

los precios finales de los bienes y/o servicios, lo cual a su vez atenta de una manera importante a la coherencia de la información financiera que se está tratando de representar.

Metodológicamente se ha procedido primero a establecer bajo qué parámetros debe medirse la coherencia entre el *valor razonable* y la información financiera que este está en capacidad de generar, para lo cual se hace una revisión de algunos aspectos del Marco Conceptual y de la NIIF 13, estableciéndose que esta coherencia está en dependencia de las características de aquellos mercados dentro de los cuales se encuentran los activos y pasivos que se deben valorizar por este método.

Utilizando una estadística fundamentalmente descriptiva, se analizan las características del mercado ecuatoriano, desde el punto de vista de la presencia de grupos económicos y del tamaño de las empresas que lo conforman, estableciéndose en qué medida la situación determinada desde estas perspectivas contribuyen o no a potencializar el *valor razonable* como un adecuado y pertinente método de valorización.

Los hallazgos encontrados permiten determinar que, para el caso de la economía ecuatoriana, por una parte, la presencia de grupos económicos dominando sectores económicos importantes, constituyen una seria amenaza para la coherencia de la información financiera que el método de *valor razonable* pretenda proporcionar. De otra parte, una estructura empresarial conformada, esencialmente, por empresas micro, pequeñas y medianas, dificultan la operatividad del método tal y como está actualmente concebido.

2. MARCO CONCEPTUAL, NIIF 13 Y VALOR RAZONABLE

El Marco Conceptual (International Accounting Standards Board - IASB, 2010) establece que los principales usuarios de la información financiera con propósito general son: "los inversores, prestamistas y otros acreedores existentes", destacando que "los informes financieros con propósito general no están diseñados para mostrar el *valor* de la entidad que informa; pero proporcionan información para ayudar (...) a estimar su *valor*". Ratificando más adelante que "los informes financieros se basan en estimaciones,

juicios y modelos en lugar de representaciones exactas”.

Dentro de esta contextualización, el método de medición de *valor razonable*, tal y como lo establece la NIIF 13, es entendido no como una medición específica de la entidad, sino como una medición basada en el mercado (International Accounting Standards Boards - IASB, 2012). En tal sentido, debemos concebirlo, ateniéndonos a lo destacado del Marco Conceptual, como una forma aproximativa de establecer el valor de la empresa, sin que pretenda ser una unidad de medida exacta.

El Marco Conceptual, también introduce dos conceptualizaciones importantes: *relevancia* y *fiabilidad* de la información financiera, a la luz de las cuales, cabe analizar el *valor razonable*, por tanto, como un adecuado mecanismo o no de dar a los elementos de los Estados Financieros, y en particular a activos y pasivos, su mejor valor aproximado.

La noción de *relevancia* hace alusión a aquella información financiera que es capaz de influir en las decisiones tomadas por los usuarios, lo cual se dará si ésta tiene *valor predictivo* (es útil para predecir resultados futuros), y/o *valor confirmatorio* (confirma o cambia evaluaciones anteriores). En tanto que la *fiabilidad* de la información financiera se presenta cuando ésta es *completa* (incluye toda la información que un usuario puede necesitar), es *neutral* (no tiene sesgo en su presentación y selección), y está *libre de error* (no hay errores u omisiones tanto en el proceso de selección de la información como en sus componentes).

Tal y como establece el Marco Conceptual en su párrafo C16, una representación fiel, por sí misma, no da necesariamente lugar a información relevante, pudiendo tenerse una situación en la cual el hecho económico esté representado *fielmente*, y no obstante la información obtenida, no ser *relevante*.

El Marco Conceptual ejemplifica esta situación: “un ejemplo (...) es una estimación del importe por el que debe ajustarse el importe en libros de un activo para reflejar un deterioro de valor. Esta estimación puede ser *una representación fiel* si la entidad que informa ha aplicado

correctamente un proceso adecuado, descrito correctamente la estimación y explicado las incertidumbres que afectan de forma significativa a la estimación. Sin embargo, si el nivel de *incertidumbre* de esa estimación es suficientemente grande, esa estimación no será particularmente útil. En otras palabras, es cuestionable la relevancia del activo que está siendo representado fielmente”.

Siguiendo entonces esta línea de análisis, el *valor razonable* como método de medición, aporta positivamente a conseguir una coherencia de la información financiera, en tanto y en cuanto la determinación de su *quantum* no se vea afectado por situaciones de incertidumbre de mercado, o cualquier otra eventualidad, que termine distorsionando la estimación de esa información y por tanto atentando contra la *relevancia* y la *fiabilidad*.

Proponemos, de la relación establecida entre el Marco Conceptual y la NIIF 13, que la coherencia entre *valor razonable* como método de medición, y la *información financiera* que genera, está principalmente mediada por determinadas situaciones de mercado como incertidumbre, información imperfecta, niveles de concentración, etc., aspectos que, la teoría económica ha dado en denominar *fallos de mercado*². Siendo por tanto importante, para establecer la validez del método y la pertinencia de su aplicabilidad, analizar las características que subyacen a los mercados en los que se desenvuelven las entidades que deben acogerse a su aplicación.

Se establece así una relación inversa entre *relevancia-fiabilidad* y *fallos de mercado* de aquellos activos y pasivos que deban ser medidos a *valor razonable*, en base a la cual se podrá determinar la coherencia debida de aquel con la información financiera que se genere. Existirá mayor coherencia de la información financiera al aplicar *valor razonable*, mientras menor sean los fallos de mercado, y viceversa.

Este será el enfoque bajo el cual trataremos la parte práctica del tema, para el caso de las empresas ecuatorianas, en el que destacaremos, esencialmente, dos características del mercado nacional: sus niveles de concentración y su estructuración en función del tamaño de las empresas.

² Se produce una falla del mercado cuando los recursos están mal asignados o se asignan de manera ineficiente (Case y Fair, 1997, p.312). Para que los mercados sean eficientes, tiene que haber competencia perfecta, es decir, ha de existir un número suficientemente grande de empresas que ninguna de ellas puede influir en los precios (Stiglitz, 2003, p.125).

Consideramos que el análisis de estos dos elementos, nos permitirá establecer si el valor razonable está en posibilidades de generar información financiera coherente, esto es, ayudar a contar con Estados Financieros *relevantes y fiables*, fin último de la información financiera, de acuerdo al Marco Conceptual.

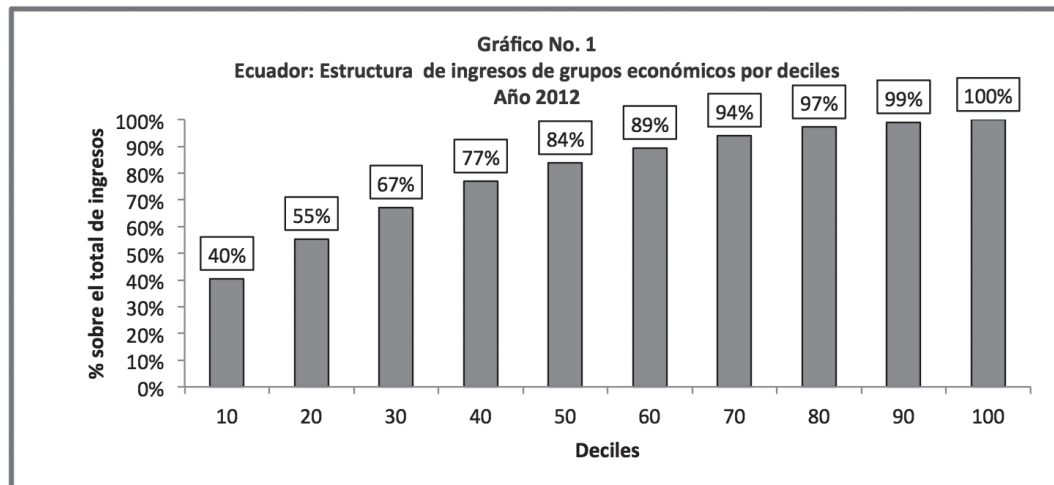
3. LOS MECANISMOS DE APLICABILIDAD DEL VALOR RAZONABLE Y LA EXISTENCIA DE GRUPOS ECONÓMICOS EN EL ECUADOR.

En este punto analizaremos la incidencia que la presencia de grupos económicos pueden ejercer en la determinación del *valor razonable*, a partir de la revisión de cifras específicas y de algunos estudios relacionados, buscando establecer en qué medida la existencia de tales grupos podría afectar la potencialidad del valor razonable como una medida por demás adecuada y fiable.

En la literatura económica, existen dos posiciones encontradas con respecto al tema de los grupos económicos. Una de ellas argumen-

ta, que estos bien podrían ser un modelo a seguir, en el sentido que su surgimiento es una respuesta de supervivencia de las empresas y complementa el rol de mercados y Estado. Por el contrario, la otra postura señala que podrían considerarse como parásitos en el caso de economías emergentes, en el sentido que surgen como una estrategia que les permite evadir o eludir impuestos y abusar de su poder en el mercado (Granda-Kuffó, 2011, p.4).

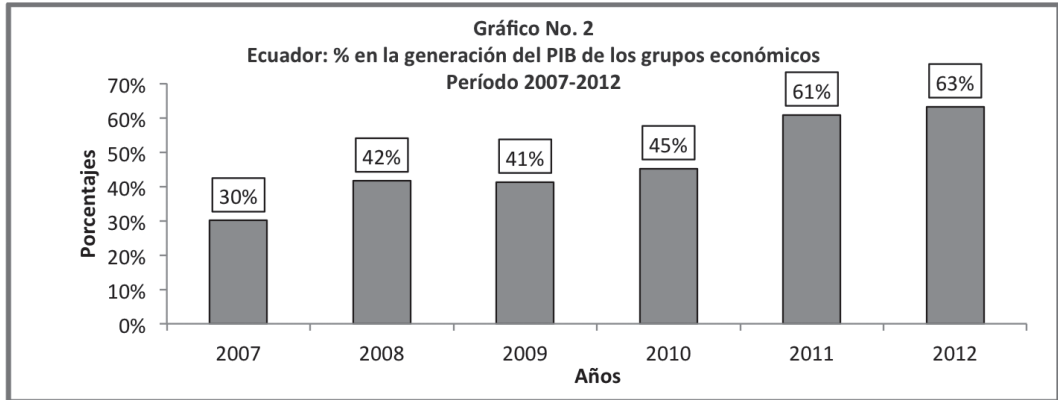
El Servicio de Rentas Internas SRI, desde el año 2004 viene elaborando un catastro de grupos económicos para fines tributarios en el Ecuador. Revisando las cifras de este registro, vemos que cada año se van incorporando más grupos económicos al mismo, en la medida que el SRI los ha ido identificando. Así, entre el 2007 y el 2013 el registro de los grupos económicos existentes aumentó un 547%, pasando de 17 a 110. Para el año 2012, los 100 grupos económicos registrados, contenían 3.315 compañías. En ese mismo año, el 67% del total de ingresos declarados se concentraba en el tercer decil (30%) de los grupos económicos con mayores ingresos (Gráfico No. 1).



Fuente: Servicio de Rentas Internas.
Elaboración propia.

La participación de estos grupos en la generación del Producto Interno Bruto PIB es también importante, de hecho al año 2012, el 63% del PIB nacional era generado por los 100 grupos económicos identificados, lo cual nos habla de la importancia que estas estructuras adquieren cada vez más para el desarrollo de nuestra economía (Gráfico No. 2).

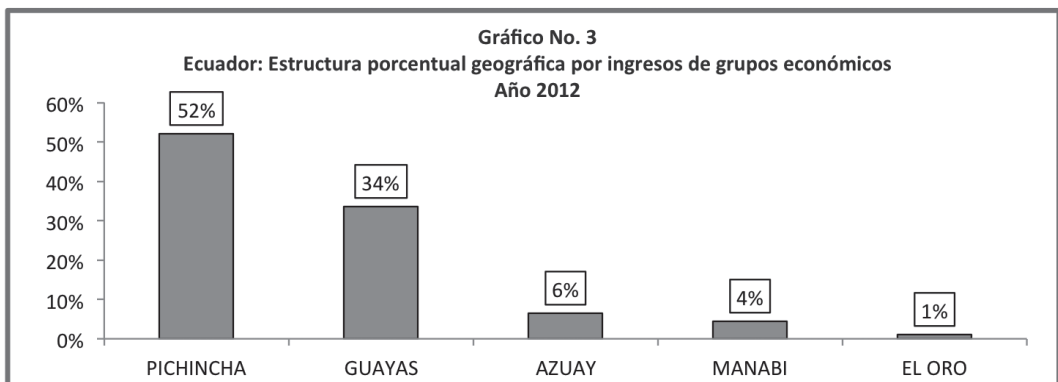
Existe también una alta concentración geográfica. El Censo Económico del 2010, permitió corroborar que en dos provincias, Guayas y Pichincha se concentraba el 73% de todos los ingresos producidos por empresas del país, y si se suman Manabí, Azuay y El Oro, la concentración ascendía al 87%. Estructura que se repite y acentúa al compararla con los ingresos de los grupos



Fuente: Servicio de Rentas Internas.
Elaboración propia.

económicos al 2012: el 97% del total de ingresos se concentraba en estas cinco provincias, representando las dos primeras mencionadas el 86% (Gráfico No. 3). Sectores económicos claves

como el de la Extracción, Financiero, Comercio, Manufactura, entre otros, presentan importantes porcentajes de concentración de los grupos económicos, por el lado del ingreso (Cuadro No. 1).



Fuente: Servicio de Rentas Internas.
Elaboración propia.

CUADRO No. 1

Ecuador: Participación de los Grupos Económicos en los sectores de la economía
Año 2010

RUBROS	SECTORES					
	COMERCIO	MANUFACTURA	EXTRACCIÓN	CONSTRUCC	SERVICIOS	FINANCIERO
Ingresos totales del sector	\$ 60.314,13	\$ 40.509,03	\$ 3.300,09	\$ 2.869,70	\$ 14.638,95	\$ 7.131,48
Ingresos de los grupos en el sector	\$ 11.882,15	\$ 7.552,30	\$ 2.486,50	\$ 1.001,30	\$ 869,73	\$ 2.479,76
Participación	19,70%	18,64%	75,35%	34,89%	5,94%	38,56%
No. De grupos en el sector	61	58	4	28	37	20
Grupos principales	Ingresos					
Corporación Favorita	\$ 1.602,71	\$ 1.162,78	\$ 2.306,64	\$ 329,02	\$ 113,32	\$ 1.157,59
Almacenes Juan El Juri	\$ 1.291,94	\$ 583,05	\$ 161,31	\$ 270,65	\$ 107,42	\$ 384,28
Corporación El Rosado	\$ 767,68	\$ 409,51	\$ 14,29	\$ 100,43	\$ 102,66	\$ 180,23

Fuente: Servicio de Rentas Internas
Elaboración propia.

El escenario descrito hasta aquí es propicio para el surgimiento de monopolios y oligopolios, estructuras que se caracterizan por un alto grado de incertidumbre en su comportamiento, que generalmente terminan provocando distorsiones en los precios (Case y Fair, 1997, p.347), variable que es de vital importancia al momento de establecer el *valor razonable* de activos y pasivos.

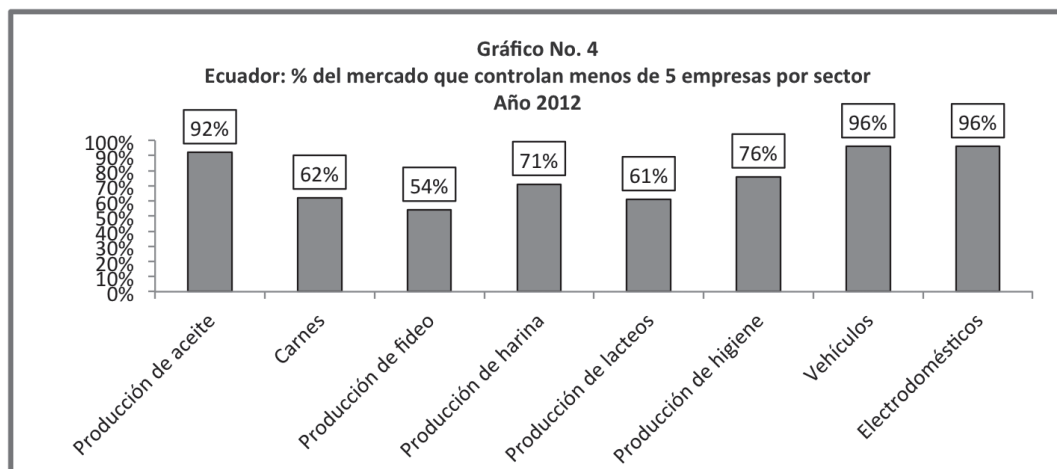
El *valor razonable* para su aplicabilidad, tiene como fundamento básico el mercado. Como se destacó anteriormente, el método no representa una medición específica de la entidad, sino que es una medición basada en el mercado. De allí que las características del mercado de activos y pasivos de que se trate, con sus niveles de incertidumbre, de concentración, de monopolio o de competencia imperfecta, terminarán generando una medida confiable o no y por ende incidiendo en que se cuente con Estados Financieros *relevantes* y *fiabiles* a un determinado nivel.

En estos mercados en los que se determina el *valor razonable* de activos y pasivos, sea que se trate del *mercado principal* o del *mercado más ventajoso* como señala la NIIF 13, el precio juega un papel fundamental, de hecho esta variable es la razón de ser del método, es el elemento que

lo configura, lo estructura y lo define: “El valor razonable es el *precio* que se recibiría por la venta de un activo o se pagaría por la transferencia de un pasivo en una transacción ordenada en el *mercado principal* (o *más ventajoso*) en la fecha de medición en condiciones de *mercado presentes* (es decir, un precio de salida) independientemente de si ese precio es observable directamente o estimado utilizando otra técnica de valoración” (International Accounting Standards Boards - IASB, 2012) .

El *valor razonable*, asienta así, como se ha venido destacando a lo largo de este trabajo, su estructuración en precios de mercado, constituyendo una seria exposición en caso que los mismos presenten tendencias distorsionadoras de estos precios, situación que se vuelve muy susceptible cuando se encuentran conformados por unas pocas empresas que dominan el sector con su poder de compra, de venta o de negociación.

Analizando sectores concretos, el 10% de los establecimientos de mayores ventas, en el año 2012, absorbían el 95,81% del total de ventas nacionales. Existen, además, mercados en los cuales 5 o menos empresas controlan más del 50% del sector, medido en función de sus ventas (Gráfico No. 4).



Fuente: Servicio de Rentas Internas.
Elaboración propia.

Diferentes estudios realizados en años anteriores, destacan esta tendencia concentradora de nuestra economía en algunos de sus sectores

productivos. Mencionaremos algunas de sus conclusiones y expondremos diferentes indicadores utilizados en el análisis.

En el año 2007, el Estudio del Nivel de Concentración en la Economía Ecuatoriana realizado por el Ministerio de Industrias y Productividad (MIP, 2007, p. 23), revisó el nivel de ventas de 28.170 empresas, concluyéndose que el 81,3% de las actividades económicas se encuentran altamente concentradas, lo cual representa el 40% de las ventas totales del país. El estudio utiliza el Índice Herfindahl Hirschmann HHI³, para medir la concentración del mercado y la distribución de los tamaños de las empresas de una industria, considerándose un mercado altamente concentrado cuando los valores sobrepasan 1.800 puntos en el HHI.

De acuerdo a este estudio, las ramas en las que hay concentración son:

- Elaboración de cigarrillos.
- Producción de vinos.
- Producción de cerveza.
- Elaboración de chocolate.

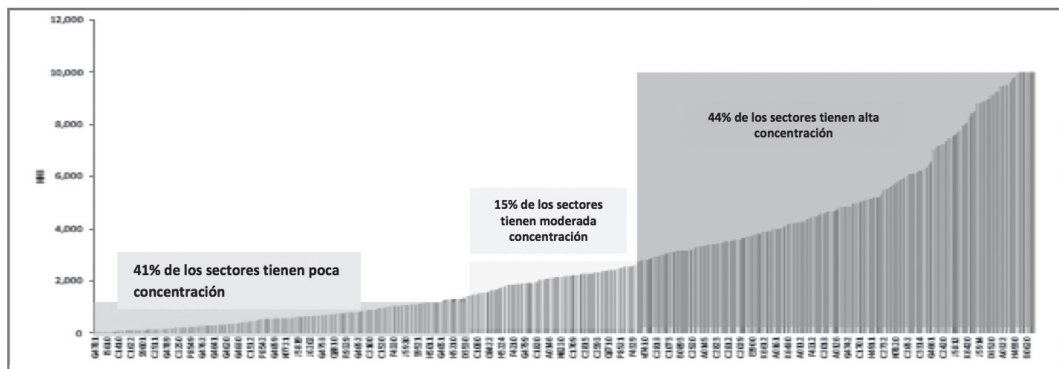
Una de las situaciones importantes que el estudio determinó es que en el Ecuador en aquellas actividades industriales en las que existe mayor concentración, los precios se han incrementado sustancialmente.

En el año 2010, una investigación realizada por el Ministerio de Industrias y Productividad (MIP, 2010, p. 35), utiliza también el HHI, considerando para este caso un mercado altamente concentrado cuando supere los 2.500 puntos. Se determinó que hay concentración en la fabricación de azúcar (3 empresas poseen el 88% del mercado), en la provisión de servicio de transporte aéreo de pasajeros (3 empresas controlan el 89% del mercado), producción de cerámicas, ensamblaje de automotores, entre otros.

La Superintendencia del Control del Poder de Mercado SCPM, utilizando cifras del Censo Económico del 2010, aplica también el HHI, para analizar los niveles de concentración de la economía ecuatoriana sectorialmente, bajo los mismos parámetros del estudio del MIP (SCPM, 2010, p. 18).

Tomando en consideración los datos de los 400 sectores correspondientes a la economía ecuatoriana, de acuerdo a la Clasificación Industrial Internacional Uniforme CIUU Revisión 4.0, el estudio constató que un 44% de los mismos muestran una alta concentración, teniendo como referencia la generación de ventas en relación con las ventas totales (Gráfico No. 5).

Gráfico No. 5.
Ecuador: Índice Herfindahl – Hirschman HHI
Año 2010

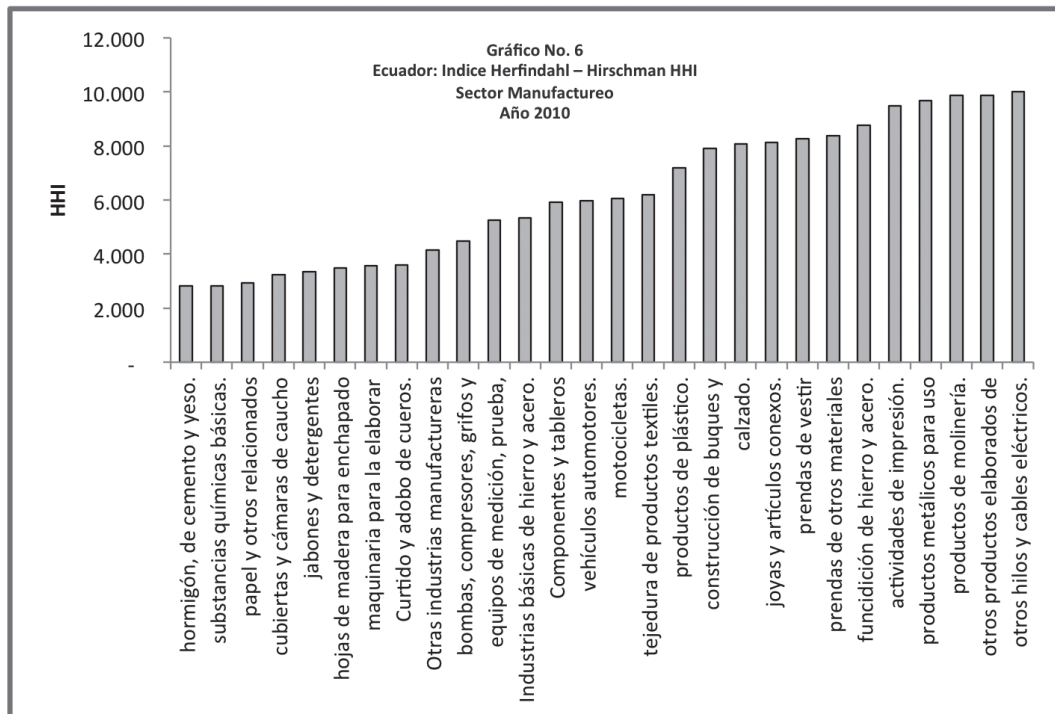


Fuente: SCPM.

Realizando este mismo análisis por sectores, un 21% de las actividades desarrolladas en el sector manufacturero, se encuentran altamente concentradas, entre las cuales cabe destacar la *fabricación de otros hilos y cables eléctricos*(9.998),

elaboración de productos de molinería (9.863), *fabricación de calzado* (8.067), *fabricación de productos de plástico* (7.183), *tejeduría de productos textiles* (6.196), entre otras (Gráfico No. 6).

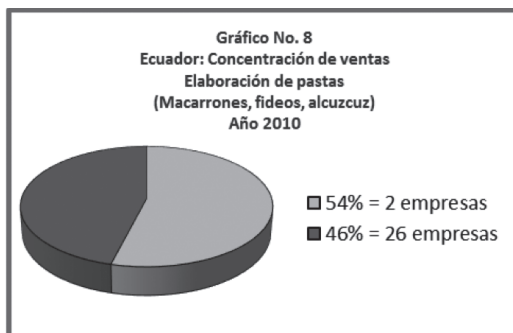
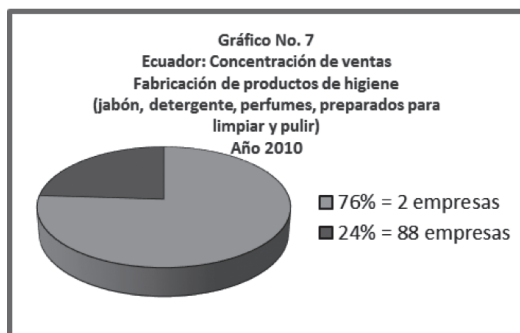
³ El índice HHI es una medida de la concentración económica en un mercado. A más alto índice, más concentrado y menos competitivo es el mercado.



Fuente: INEC, Censo Económico 2010. Elaboración propia.

Por su parte, un estudio de la Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo (SENPLADES, 2011p. 45-52), destaca que nuestra economía presenta una alta concentración en las acti-

vidades de fabricación de productos de higiene, elaboración de pastas, fabricación de productos de plástico y elaboración de aceite, entre otros (Gráficos No. 7-8).



Fuente: SENPLADES, 2010.

Como podemos apreciar, de los diferentes estudios considerados, todos ellos destacan la existencia en uno u otro sector de la economía, de concentraciones, cuyas repercusiones, si bien es cierto dependen de las particularidades propias de cada industria, en términos generales restrin-

ge la competencia de pequeñas empresas y en algunos casos, cierra las puertas al ingreso de la inversión extranjera (Granda-Kuffó, 2011, p.5).

Entre los problemas que genera un mercado con alta concentración y sin regulación, es posi-

ble citar los siguientes (SENPLADES, 2011, p.42):

- Altos precios.
- Poca variedad de oferta de bienes y servicios.
- Menor calidad.
- Pérdida del excedente del consumidor.
- Menor productividad.
- Menor competitividad.
- Perpetúa el patrón de especialización de la economía.
- Aumenta la inequidad.

Los datos consignados hasta aquí permiten así destacar que la pertinencia del *valor razonable*, o su nivel de coherencia con la información financiera que genera, se ve condicionada por las características con las que se desenvuelven los mercados de aquellos espacios económicos donde las entidades desarrollan su labor. Esto resulta vital tener en consideración, por cuanto es en los mercados donde el *valor razonable* toma sus principales insumos para determinar el valor de los activos y pasivos que mide.

La presencia de estas características en el mercado nacional, han dado lugar a que en el año 2011 se promulgue una Ley para el control del poder del mercado y se cree una Superintendencia del mismo nombre, ambas con la finalidad de “controlar el correcto funcionamiento de los mercados, a través de la prevención de los abusos de poder de mercado y de todas aquellas prácticas que vayan en perjuicio de los consumidores y los operadores económicos a fin de construir con la competitividad, la eficiencia y el bienestar en general de toda la sociedad”⁴.

Otro elemento importante es la estructura de los mercados en función del tamaño de las empresas. Como analizaremos en el siguiente punto, el *valor razonable* para su aplicación, requiere la implementación de una logística básica, que en el caso de las pequeñas y medianas empresas en el Ecuador, no resulta del todo factible.

4. ESTRUCTURACIÓN DE LAS EMPRESAS EN EL ECUADOR DE ACUERDO A SU TAMAÑO

La NIIF 13, destaca que “una entidad utilizará técnicas de valoración que sean apropiadas a circunstancias y sobre las cuales existan *datos su-*

ficientes disponibles para medir el valor razonable, maximizando el uso de *datos de entrada observables y relevantes* y minimizando el uso de *datos no observables*, existiendo tres técnicas de valoración posibles: de *mercado*, del *ingreso* y de *costos*. Una entidad utilizará técnicas de valoración congruentes con uno o más de esos enfoques para medir el valor razonable”.

Es importante destacar, del concepto anterior dos situaciones esenciales. La primera de ellas es que para aplicar una técnica de valoración se deben utilizar todos los *datos suficientes disponibles y relevantes*, para lo cual obligatoriamente se necesita desplegar una logística que permita, de una parte, tener acceso a datos y, de otra, distinguir aquellos que son relevantes de los que no lo son.

Un segundo aspecto a considerar es que “se deben maximizar los datos de entrada observables”, para lo cual la norma establece una jerarquía de valor razonable, que va “desde la prioridad más alta, concedida a los precios cotizados (sin ajustar) en mercados para activos y pasivos idénticos (datos de entrada Nivel 1) y la prioridad más baja a los datos de entrada no observables (datos de entrada de Nivel 3)”, lo cual también amerita desplegar aunque sea un mínimo de recursos con el propósito de hacerse de esos *precios cotizados*, en activos y pasivos de características muy similares a los que se pretenda valor.

Si bien la norma establece tres técnicas de valoración, en la práctica el enfoque más empleado es el de *mercado*, el cual “utiliza los precios y otra información relevante generada por transacciones de mercado que involucren activos, pasivos o un grupo de *activos y pasivos idénticos o comparables* (es decir, similares), tales como un negocio”.

El asunto resulta mucho más complejo si tomamos en consideración los mecanismos de aplicabilidad del valor razonable. Y decimos que se complejiza más porque aparte de tener los mercados nacionales, algunos de ellos, la característica concentradora que hemos detallado anteriormente, están mayoritariamente conformados por micro, pequeñas y medianas empresas, las cuales presentan serias restricciones en cuanto a personal, capacitación, capacidad de acceso a información, recursos financieros, ele-

4 Misión de la Superintendencia de control del Poder de Mercado, <http://scpm.gob.ec/>

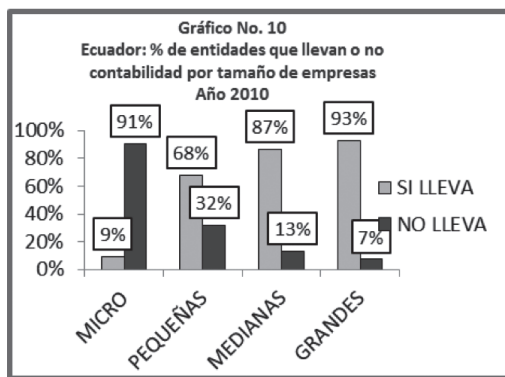
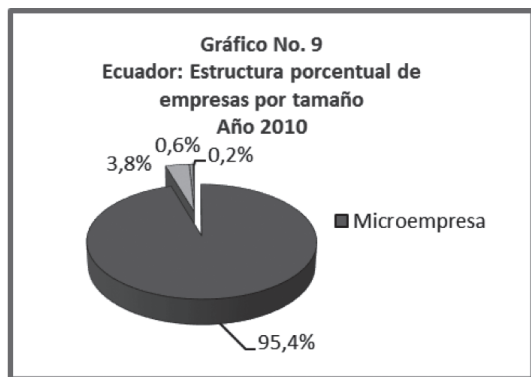
mentos todos ellos que de una u otra manera son necesarios al momento de pretender aplicar exitosamente este método de medición.

Tenemos así entonces, que para una adecuada aplicación del método de *valor razonable*, se vuelve necesario un mínimo de organización dentro de la empresa y de despliegue, como se ha dicho, de una logística básica que permita cumplir con las exigencias de la normativa. Lo cual no resultará muy difícil para las empresas grandes e incluso para las medianas. No obstante, si resulta complicado para las pequeñas, si tomamos en consideración algunas características de su desenvolvimiento para el caso de nuestra economía.

Para resaltar estas características, hemos destacado cuatro variables básicas: la estructura empresarial desde el punto de vista del tamaño de las entidades, el número de empresas que

llevan contabilidad, el acceso a la tecnología, y la inversión en capacitación. Todas ellas nos hablan de ciertas dificultades en la implementación del *valor razonable* bajo los mecanismos que se mencionaron, esto es: contar periódicamente con la mejor información disponible para valorar adecuadamente activos y/o pasivos.

De las 497.615 entidades registradas en el Censo Económico del 2010, la gran mayoría (95,4%) eran microempresas, 4,4% pequeñas y medianas empresas y apenas el 0,2% eran empresas grandes, situación que nos revela la importancia que en general el sector de las Micro, Pequeñas y Medianas empresas, MIPYMES tienen en el desenvolvimiento de la economía nacional. (Gráfico No. 9). Si bien en las micros, son pocas aquellas que llevan contabilidad, un 9%, en las pequeñas y medianas, los porcentajes son mayoritarios, 68% y 87% respectivamente. (Gráfico No. 10).



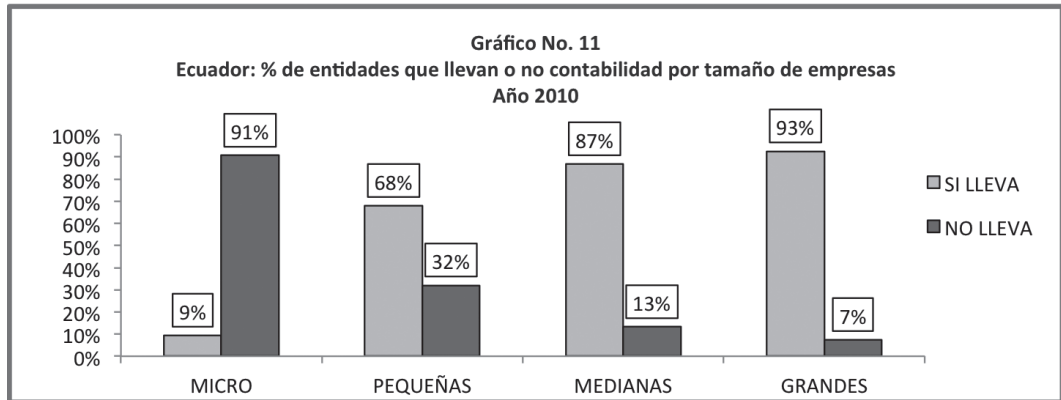
Fuente: INEC, Censo Económico 2010. Elaboración propia.

Esta situación nos habla de una economía en la que las micro, pequeñas y medianas empresas son mayoría. Estas entidades se ven enfrentadas a la necesidad de incorporar en su agenda una actividad relacionada con buscar información de mercado que permita determinar, de la mejor manera posible, los *valores de mercado* de aquellos activos y/o pasivos que se pretendan valorar. Opción que no resulta menos dificultosa, sea por el hecho que se deba contratar personal, o sea por cuanto se tenga que desplegar acciones para hacerse de esta información. Alternativas que en uno y otro caso, llevan aparejados gastos administrativos.

Uno de los elementos de logística que hoy

por hoy resultan esenciales en todo negocio es el uso del internet. El Gráfico No. 11 nos muestra que si bien tanto en las pequeñas como en las medianas empresas, son mayoría aquellas que si disponen de este servicio, para el caso de las primeras, existe un porcentaje todavía importante que no lo tiene, constituyendo una limitante al momento de aplicar las técnicas de medición de *valor razonable* que se han detallado, en especial por la rapidez en la obtención de la información. En las micros la situación es diferente, la mayor parte de las entidades no dispone del servicio.

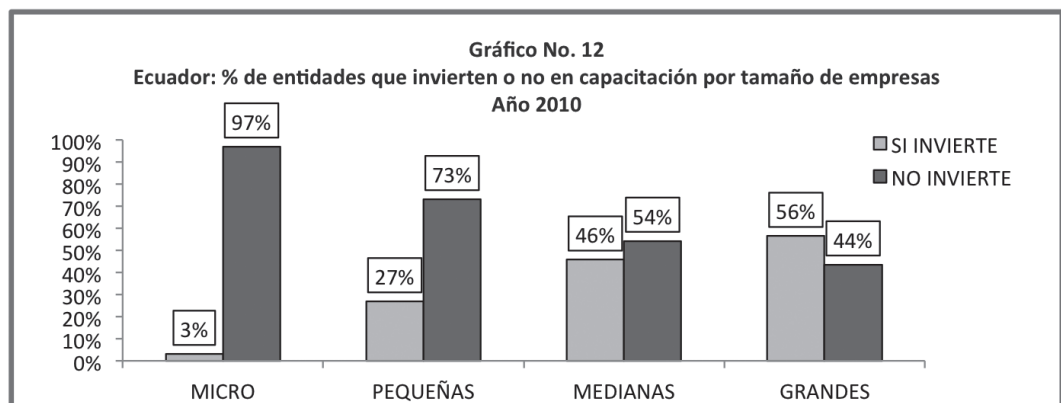
En general el acceso a tecnología en el Ecuador, por parte de las Pequeñas y Medianas empre-



Fuente: INEC, Censo Económico 2010.
Elaboración propia.

sas, Pymes es bajo. De acuerdo al estudio Índice del entorno empresarial para emprendedores elaborado por el Banco Interamericano de Desarrollo el índice que mide el acceso a tecnología, para nuestro país, es de 28,9, muy por debajo del promedio general para América Latina, que es del 43,1, (BID, 2013, p. 57), constituyendo ésta una de las tres deficiencias encontradas por el estudio para las PYMES del Ecuador⁵.

Finalmente, es de importancia resaltar que la mayor parte de las pequeñas empresas (el 73%) no invierte en capacitación, lo cual de alguna forma limita el desarrollo de nuevo conocimiento, aspecto importante al momento de implementar las NIIFs, no obstante, la capacitación no representa un rubro de importancia para las entidades. Mientras más pequeñas son, menos inversión en su capital humano se registra (Gráfico No. 12).



Fuente: INEC, Censo Económico 2010.
Elaboración propia.

5. CONCLUSIONES:

1. La determinación de la coherencia entre el *valor razonable* y la información financiera que su medición genera, debe abordarse par-

tiendo de la consideración teórica, que este método debe contribuir a contar con Estados Financieros *relevantes* y *fiabes*, que permitan a sus usuarios tomar las mejores decisiones posibles.

⁵ Las otras dos son la asistencia técnica y las licencias por maternidad y paternidad.

2. Los mecanismos de operacionalización del valor razonable se basan fundamentalmente en el mercado, pudiendo ser ésta, su principal fortaleza o su principal debilidad, por cuanto mercados perfectos conllevarán a generar información pertinente, pero mercados imperfectos significarían severos riesgos y exposiciones a presentar información que distorsione la valoración de los elementos de los Estados Financieros.
3. Los datos analizados para la economía ecuatoriana y la revisión de diferentes estudios anteriores, corroboran la existencia de un mercado nacional, caracterizado por la presencia de grupos económicos en sectores claves como manufactura, comercio, servicios, lo cual implica una fuente potencial de distorsiones para decisiones de mercado importantes como el nivel de precios.
4. Estas tendencias concentradoras en la economía ecuatoriana, tienden a dificultar la aplicación del valor razonable como un adecuado método de medición de activos y pasivos, fundamentalmente por cuanto su valor no se convertiría en una representación fiel de los hechos económicos, generando información financiera no coherente.
5. Otra fuente de dificultades en la aplicación del método, está dada por la estructuración del mercado empresarial local, en cuanto al tamaño de las empresas. La mayoritaria presencia de micro, pequeñas y medianas unidades económicas complica su operacionalización, principalmente por las menores posibilidades de acceso a tecnología que enfrentan, así como el bajo nivel de capacitación en el talento humano que aquellas presentan.
6. Dadas estas características del mercado nacional, resulta importante a través del Estado ecuatoriano, generar acciones que contribuyan a mejorar la situación actual. La promulgación de la Ley de Poder del Control del Mercado y la creación de una Superintendencia del mismo nombre, surgen como dos iniciativas importantes, conducentes en tal sentido.
7. Un análisis pormenorizado sobre las características estructurales y de desenvolvimiento de sectores productivos concretos, en los que se agrupan buena parte de los activos y pasivos que entran en el campo de acción del valor razonable, se vuelve igual de importante. En el presente estudio estos sectores se los ha analizado de una manera macro, resaltando algunas de sus particularidades, no obstante un análisis a nivel más micro contribuirá a reflejar otras situaciones no contempladas aquí, y así proponer más alternativas que posibiliten la implementación del método de valor razonable, en el afán de conseguir información financiera pertinente.
8. Tomando en cuenta que la estructura productiva ecuatoriana, se encuentra mayoritariamente determinada por la presencia de micro, pequeñas y medianas empresas, amerita realizar un estudio más específico de cómo el valor razonable incide en el desenvolvimiento económico-financiero de estas unidades, teniendo como referencia el alcance que el mismo tiene en las NIIF para PYMES.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Arias, M. y Salazar, E. (2012). Efectos del debido proceso en la formulación de la NIIF 13: mediciones a valor razonable. *Investigación y Reflexión*, 20(1), 207-229.

BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO. (2013). Índice del entorno empresarial para emprendedores. Disponible en en: <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=37894551>. [2013, 24 de agosto].

Case, K. E. y Fair, R. C. (1997). *Principios de Microeconomía* (4a. ed.). México: Prentice Hall.

Giner, B. (2001). La utilidad de la información contable desde la perspectiva del mercado: ¿evolución o revolución en la investigación?. *Revista de Contabilidad*, 4(7), 21-52.

Granda-Kuffó, M. L. (2011). Grupos económicos en el Ecuador: ¿Supervivencia u oportunismo? *E+E Espae y Empresa*, 1(4), 4-6.

Hall, R. E. y Lieberman, M. (2005). *Microeconomía: Principios y aplicaciones* (3a. ed.). México: Thomson.

International Accounting Standards Boards. (2012). NIIF 13 Medición del valor razonable. Disponible en <http://www.ifrs.org/IFRSs/Documents/IFRS13sp.pdf>. [2013, 24 de agosto].

International Accounting Standards Board. (2010). El Marco Conceptual de la Información Financiera. Disponible en <http://www.ifrs.org/IFRSs/IFRS-technical-summaries/Documents/Marco%20Conceptual.pdf>. [2013, 24 de agosto].

Krugman, P. y Wells, R. (2007). Macroeconomía: Introducción a la economía. Barcelona: Reverté.

MINISTERIO DE INDUSTRIAS Y PRODUCTIVIDAD. (2007). Estudio del nivel de concentración de la Economía Ecuatoriana. Quito: MIP.

MINISTERIO DE INDUSTRIAS Y PRODUCTIVIDAD. (2010). Proyecto de Ley Orgánica de Control del Mercado. Quito: MIP.

Niño, C. y García, I. (2003). Algunas consideraciones para la reconstrucción del concepto de contabilidad para el presente siglo. *Innovar*, 13(21), 127-138.

Peréa, J. y Guevara-Grateron, I. (2006). Impacto de la aplicación del fair value en la volatilidad de la banca Brasileña: un estudio empírico. *Revista Contabilidade & Finanças*, 17(40), 102-119.

SUPERINTENDENCIA DEL CONTROL DEL PODER DE MERCADO. (2010). Diagnóstico de Indicadores Sectoriales de la Competencia. Quito: SCPM.

SECRETARÍA NACIONAL DE PLANIFICACIÓN Y DESARROLLO. (2011). Proyecto de Ley de Control del Poder del Mercado. Disponible en: <http://www.profitas.com/Presentacion%20SENPLADES%20Sep2011.pdf>. [2013, 24 de agosto].

Silva, B. y Azúa, D. (2006). Alcances sobre el concepto de valor razonable. *CAPIC REVIEW* 4, 63-75.

Stiglitz, J. E. (2003). La economía del sector público. (3a. ed.). Barcelona: Antoni Bosch.

Stiglitz, J. E. y Walsh, C. E. (2004). Macroeconomía, Barcelona: Ariel Economía.