

Repos

Hernando Bermúdez Gómez

Una operación repo consiste en vender un título valor con el deber de recomprarlo en una fecha determinada a un precio preestablecido, determinado o determinable. La creatividad de los financieros produjo la venta parcial del capital y la fijación de altas tasas. El texto facial del título ya no representó los términos acordados de la operación. También se empezaron a negociar documentos que no tenían la calidad de títulos valores. Recientemente *“A la luz de los acontecimientos mundiales y en línea con su objetivo de mantener la estabilidad monetaria, el Banco Central de Arabia Saudita ha decidido reducir la tasa repo en 25 puntos básicos hasta el 4,75 por ciento, y la tasa repo inversa en 25 puntos básicos hasta el 4,25 por ciento”* La creatividad de muchos financieros es un síntoma de problemas en las empresas, que muchas veces no es adecuadamente revelada al hacer circular información financiera o contable. Así los contadores se hacen cómplices de los designios de los administradores. Todos quedan ilusionados con que el futuro los sacará de problemas. Sin embargo, esto es simplemente una forma de tapar un hueco con lo que se saca al hacer otro. Hay que distinguir nuevos recursos provenientes de la realización de recursos no monetarios y hay que preocuparse de volver líquido rápidamente lo que el mercado suele hacer demorar. Los precios son controlados por el mercado, que siempre busca la menor erogación posible en las circunstancias. Si los costos se estiman mal o no se controlan, la utilidad se disminuirá, pudiendo incluso desaparecer. En tales casos no se producen recursos nuevos y las operaciones de liquidación de activos serán muy peligrosas. Hay que planear, programar, presupuestar. Esto no sirve para nada sin actividades de organización que suministren todo tipo de recursos cuando sean necesarios. La circulación de los fondos equivale a la sangre en el cuerpo humano. Si quitas recursos destruyes la entidad. Por esto lo buenos contadores deben estar atentos al futuro de las organizaciones, procurando se cumpla esa calidad que se conoce como valor de predicción. Como IASB dijo en su marco conceptual: *“La información financiera tiene valor predictivo si puede utilizarse como un dato de entrada en los procesos empleados por usuarios para predecir desenlaces futuros. La información financiera no necesita ser una predicción o una previsión para tener valor predictivo. La información financiera con valor predictivo es empleada por los usuarios para llevar a cabo sus propias predicciones.”* Lamentablemente, muchos contables ocupados en el diligenciamiento de formularios solo saben mirar para atrás, visión que tienen profesionales de otras disciplinas como los abogados y, consecuentemente, los jueces.

Bogotá, septiembre 24 de 2025.