

Boletín Técnico IFRS

Temas de actualidad y guía práctica

Instrumentos financieros - Valorización de Pasivos Financieros

Año 2010 – Nº 6

En este número...

Instrumentos financieros

- Valorización de Pasivos Financieros

Noticias de Cannon Street

- Consolidación en fondos de inversión

El futuro de IFRS en la Minería

pwc

Contactos

Anexo: Contabilización de arriendos y de ingresos - Grandes cambios para Retail de productos

Cada vez más cerca del borrador sobre valorización de pasivos financieros

El IASB acordó conservar los requisitos recogidos en la NIC 39 sobre pasivos financieros como sigue:

- Los pasivos financieros mantenidos para negociar continuarán reconociéndose a valor razonable con cambios en resultados.
- Los pasivos financieros híbridos estarán supeditados a los requisitos de bifurcación de la NIC 39 (es decir, los derivados implícitos se presentarán por separado cuando no guarden una vinculación estrecha con el instrumento anfitrión).
- Los pasivos convencionales (*plain vanilla*) deben registrarse a costo amortizado.

Como se señala en el Boletín Técnico IFRS anterior, la opción del valor razonable con tres criterios de elegibilidad seguirá estando disponible. Sin embargo, una entidad que opte por la opción de valor razonable estará obligada a registrar por separado el monto atribuible al “riesgo crediticio propio” en Otros Ingresos y Gastos Reconocidos (en lugar de resultados). Los montos no serán posteriormente transferidos desde Otros Ingresos y Gastos Reconocidos, si bien, cuando el instrumento se conserve hasta su vencimiento, los cambios se absorberán durante la vida del instrumento hasta alcanzar un valor cero.

El Consejo no prevé que la identificación de cambios en el valor razonable relacionados con el riesgo crediticio propio repercuta de forma significativa en la práctica, dado que la IFRS 7 actualmente exige que este monto se desglose.

Noticias Cannon Street

Consolidación en Fondos de Inversión

El IASB y el FASB están analizando la introducción de cambios contundentes en la contabilización de dependientes controladas por parte de compañías de inversión. La cuestión principal es si una compañía de inversión debe contabilizar sus inversiones controladas del mismo modo que una multinacional contabiliza sus relacionadas. El borrador 10, *Estados financieros consolidados*, propone que todas las dependientes controladas se consoliden íntegramente. Cabe la posibilidad de que las últimas propuestas de los Consejos permitan a los fondos reconocer las inversiones en relacionadas como activos a valor razonable.

¿En qué consiste?

Las compañías de inversión adquieren participaciones –mayoritarias o no– en otras entidades con vistas a materializar beneficios de corto a medio plazo, en general, en un período de hasta cinco años. Aunque fueran mayoritarias, no integrarían esas participaciones en sus propias operaciones, sino que las gestionarían en general según el valor razonable.

Los usuarios de los estados financieros de estas compañías de inversión aseguran que la información más útil es el valor razonable de las inversiones; los estados financieros consolidados no aportan datos valiosos para evaluar los resultados de la compañía. Los Consejos han decidido provisionalmente que debe introducirse una excepción en el régimen de consolidación normal, aplicable a las compañías de inversión. Sus inversiones deberán contabilizarse como activos únicos a valor razonable, y los cambios en el valor razonable se reconocerán en resultados. Por consiguiente, el IASB acordó de forma provisional modificar la actual redacción del borrador 10. El FASB aceptó desarrollar pautas similares para la sección relativa a los US GAAP del proyecto conjunto de consolidación. Las compañías de inversión que valoricen sus inversiones a valor razonable estarán obligadas a facilitar desgloses adicionales.

El término “compañía de inversión” es una expresión conocida en la práctica contable estadounidense, pero en las

IFRS no consta definido. Los Consejos acordaron que se incorporarían pautas para identificar qué entidades deberán ser consideradas compañías de inversión. Se espera que esas pautas hagan referencia a las características de la entidad informante y a la relación entre la entidad informante (principal) –la compañía de inversión– y sus inversiones. Los principales atributos de una compañía de inversión serían los siguientes:

- La actividad de negocios principal comporta invertir en activos con vistas a la revalorización y a obtener rendimientos del capital.
- La titularidad está representada por unidades, a las que pueden asignarse partes proporcionales de patrimonio neto.
- Existe una estructura que aglutina los fondos del inversor y los pone a disposición de los responsables de servicios profesionales de gestión de inversiones.

¿A quién le afecta?

Los fondos mutuos y de inversión, unidades en sociedades de inversiones, fondos de cobertura y fondos de capital riesgo que presenten estados conforme a las IFRS podrán recibir la consideración de compañías de inversión. La contabilización de dependientes como inversiones a valor razonable con cambios en resultados proporcionaría información muy distinta de la que arroja la consolidación total. También podría constatarse una disminución considerable del volumen de trabajo, que comporta preparar estados financieros consolidados.

¿Qué debe hacer la dirección?

Los Consejos analizarán en profundidad esta cuestión en futuras reuniones y es aconsejable que las partes interesadas hagan un seguimiento de la evolución de esas conversaciones. En el caso de que se presentara un nuevo borrador para someterlo a comentarios, una labor importante de los que preparan y emplean estados financieros será evaluar si las propuestas son prácticas y se traducen en información financiera de mejor calidad, y también responder al borrador explicando su punto de vista

El futuro de IFRS en la Minería

Han transcurrido cerca de seis años desde que el IASB publicara la NIIF 6, Exploración y evaluación de recursos minerales. Este período prolongado y, de alguna manera, tranquilo para el sector de la minería, el petróleo y el gas concluyó el pasado mes de abril con la publicación del documento de consulta Actividades extractivas. El experto en minería Pablo Arancibia de PwC, analiza los requisitos fundamentales del documento de consulta, lo compara con las nuevas reglas SEC (Securities and Exchange Commission) y considera cómo afectarán a las empresas del sector la norma sobre acuerdos conjuntos (“Joint Agreements”) y los cambios previstos en la contabilización de provisiones de desmantelamiento y restauración.

Proyecto sobre actividades extractivas

Durante los últimos años, las empresas mineras, de petróleo y de gas han buscado mayores guías sobre los temas específicos de su sector por parte de los reguladores. Algunas respuestas propuestas han sido facilitadas por el IASB en el documento de consulta sobre la industria extractiva.

El documento de consulta propone trabajar con vistas a conseguir una única NIIF para los sectores del petróleo, el gas y la minería, utilizando las definiciones que el sector aplica a las reservas y recursos. Recomienda utilizar las definiciones de recursos y reservas del SPE (Society of Petroleum Engineers) y del CRIRSCO (Committee for Mineral Reserves International Reporting Standards) como punto de referencia para desarrollar un modelo de información financiera. Se mantienen algunas diferencias entre las definiciones propuestas y las nuevas normas introducidas por la SEC que se exponen más adelante.

Propuestas esenciales sobre reconocimiento y valorización.

Los activos de petróleo y gas se reconocen en el momento en que la sociedad adquiere el derecho legal de exploración. La información obtenida de las actividades de exploración y evaluación, así como las actividades de desarrollo, representarían una mejora de los activos de exploración/reservas y de los recursos.

Inicialmente la unidad de cuenta del activo se relaciona con el área geográfica del derecho de exploración y se iría depurando a medida que se lleven a cabo los planes de exploración y desarrollo, dando lugar a una o varias unidades de cuenta más pequeñas, generalmente al nivel de cada yacimiento. Los gastos incurridos fuera de ese yacimiento se considerarían por separado a efectos de deterioro y de una posible baja de cuentas. Sin embargo, habría que tener en cuenta la asignación de gastos relativa al área geográfica entera. El documento de consulta no propone si el activo debería ser material o inmaterial, únicamente sugiere que debe usarse un activo separado.

Los costos de stripping en la fase de producción minera

Retirar el material estéril con vistas a alcanzar el cuerpo mineralizado se conoce en minería como “stripping”. Un ratio estadístico básico para una compañía minera es la razón estéril/mineral de cada mina. Un ratio 3:1 significa que, durante la vida de una mina, la entidad tendrá que retirar tres toneladas de lastre para extraer una tonelada de mineral. Los costos asociados al retiro de estéril durante la fase de desarrollo de una mina se activan y empiezan a amortizarse cuando comienza la producción. Hasta cierto punto, el retiro de estéril casi siempre continúa durante la fase de producción. El tratamiento de los costos de stripping durante esta fase es el desafío. En términos generales, en la práctica se usan cuatro métodos distintos de contabilización de los costos de stripping en la fase de producción que describimos a continuación:

1. Llevarlos a resultados a medida que surgen
Los costos se llevan a resultados a medida que surgen cuando se prevé un ratio estéril/mineral relativamente constante durante la vida de la mina, y el método de explotación sólo requiere la retirada del estéril poco antes de la extracción del mineral.
2. Activarlos como costo de existencias
El stripping se considera costo de producción variable que es preciso incluir en los costos de las existencias producidas durante el período en el que se contraen dichos costos de *stripping*.
3. Activarlos y asignarlos de forma sistemática y racional a las reservas beneficiadas
Los costos de pueden fluctuar notablemente de un período a otro por distintos motivos (por ejemplo, por la variación en la cantidad de estéril y las propiedades físicas del yacimiento). Las compañías difieren los costos de *stripping* en la fase de producción de mineral del período. Si la actividad contribuye a la mejora de las propiedades del mineral se activan. Posteriormente los costos se imputan y amortizan en función de la extracción del mineral.
4. Activarlos utilizando un ratio
Este enfoque exige que el ratio del período actual de estéril/mineral extraído se compare con la media esperada durante la vida de la mina. Es un método basado en estimaciones sólidas del ratio medio extraídas de los estudios de viabilidad del proyecto. Cuando el ratio real supera el ratio medio previsto los costos de *stripping* superiores a la media se difieren o se llevan a resultados en el caso contrario.

Los primeros indicios apuntan a que el IASB elegiría uno de los enfoques canadienses actuales: la activación de los costos de stripping en la fase de producción cuando suponen una mejora (la alternativa 3 anterior). Esta alternativa se considera coherente con la definición de activo recogida en el Marco Conceptual. Se trata de un enfoque que puede tener sentido en términos económicos; sin embargo, parece ser el menos popular entre las compañías, porque es el que exige el máximo esfuerzo contable y además requiere el uso considerable de estimaciones para determinar si ha habido, en efecto, mejoras.

EL IASB también analizó varios asuntos relacionados que se abordarán como, el método de amortización, minería a rajo abierto versus subterránea y los tests de beneficios económicos futuros. Fuera del alcance del análisis quedaron la forma de tratar pozos múltiples y las expansiones de mina.

Propuesta para mayores revelaciones asociadas a las reservas

Actualmente, la revelación de reservas está condicionada por los requerimientos de reguladores locales y representa un pequeño apartado dentro de los estados financieros que además no se audita. El documento de consulta contiene propuestas de revelación para:

- Las cantidades de reserva por materia prima y por país de proyecto.
- El valor actual o el valor razonable de las reservas probadas y probables por las principales regiones.
- Los ingresos de producción por materia prima.
- Los gastos.

Esto significaría un aumento considerable del nivel de revelaciones y su implementación llevaría más tiempo y sería más costosa. Estos requisitos de revelación figurarían incluidos en un NIIF dentro de los requisitos de los estados financieros y, por tanto, dependiendo de la jurisdicción, entrarían dentro del alcance de la opinión de auditoría.

Normas SEC sobre modernización del reporting de empresas de petróleo y gas

Las modificaciones de la SEC a los requisitos de revelación de las reservas de petróleo y gas (la “Norma Final”) modernizan el cálculo y el desglose de las reservas para adaptarlas a las prácticas de mercado actuales y a los avances tecnológicos. Entraron en vigor para los informes anuales presentados en los modelos 10-K y 20-F correspondientes a los ejercicios fiscales finalizados al 31 de diciembre de 2009 o posteriormente, y para los solicitudes de registro presentadas a partir del 1 de enero de 2010

La Norma Final amplía la definición de “actividades de producción de petróleo y gas” con la inclusión del petróleo y del gas procedentes de fuentes no convencionales, tales como las arenas bituminosas y los hidrocarburos extraídos de depósitos de carbón y de pizarras bituminosas.

También incluye cambios a otras definiciones clave que:

- Armonizan la definición de “reserva” con la del Sistema de Gestión de Recursos Petroleros (PRMS), aprobadas por la SPE.
- Redefinen la definición de “reservas de petróleo y gas probadas” introduciendo el término “económicamente producibles
- Definen el término “certidumbre razonable” como una probabilidad de la menos el 90% de que las cantidades recuperadas de hecho sean iguales o superiores al volumen establecido (en coherencia con el PRMS).
- Aclaran que las reservas se establecen sobre la base de tecnologías “fiables”, pero eliminan el requisito de una “gran aceptación” de dichas tecnologías.

La norma final también modifica los requisitos de revelación a través de:

- Requerir la revelación de las estimaciones de reservas probadas desarrolladas, reservas probadas no desarrolladas y reservas probadas totales, presentando por área geográfica y por país cuando estos presenten un 15% o más de las reservas probadas totales de la compañía.
- Requerir la revelación de las titulaciones de los responsables de las estimaciones de reservas y de las auditorías de la sociedad.
- Requerir la revelación narrativa de la cantidad total de reservas probadas no desarrolladas al cierre de ejercicio junto con los cambios materiales producidos durante el ejercicio y las inversiones efectuadas para convertir las reservas probadas no desarrolladas. Pueden incluirse las reservas probadas no desarrolladas que han permanecido sin desarrollar durante más de cinco años, siempre que la compañía revele las circunstancias específicas que respaldan su inclusión y los progresos para su desarrollo.

Los requisitos de revelación para las FPI (emisores privados extranjeros) han sido armonizados con los aplicables a emisiones norteamericanas.

Modificaciones del FASB en línea con la SEC

El FASB publicó una modificación en enero de 2010 para alinear los requisitos de información y estimación de reservas de petróleo y gas con la Norma Final de la SEC. La actualización de la Norma Contable N° 2010-03 (AUS2010-3), “Estimaciones y revelaciones de reservas de petróleo y gas”, modifica el Tema 932, “Industrias extractivas: petróleo y gas” de la Codificación de Normas Contables (Accounting Standard Codification, ASC) del FASB y también entrará en vigor para los períodos anuales que finalicen en o a partir del 31 de diciembre de 2009.

Las ASU2010-3 proporcionan otras consideraciones clave además de las establecidas en la Norma Final de la SEC:

- Las inversiones contabilizadas por el método de la participación deberán considerarse a la hora de determinar si la sociedad tiene “actividades productoras de petróleo y gas significativas”.
- Las cantidades de reservas deberían revelarse por separado para inversiones consolidadas y para inversiones contabilizadas según el método de participación. Se exige el mismo nivel de detalle en la información sobre ambos tipos de inversiones.

Impacto de las nuevas normas

Se espera que las nuevas normas sobre las reservas impliquen una reducción en la volatilidad y estacionalidad; un aumento en volúmenes a través de la inclusión de otros recursos no tradicionales (es preciso que exista un mercado para el producto final si la administración va a incluirlas), una ampliación en la base de reservas probadas de las empresas con carteras significativas de emplazamientos no desarrollados mediante la inclusión de reservas probadas no desarrolladas de más de cinco años, la activación de gastos relativos a los

recursos no tradicionales que antes se llevaban posiblemente a resultados e impactos en los cálculos de amortización, depreciación y agotamiento de reservas a partir del 1 de enero de 2010.

Impacto potencial del Borrador 9 “Acuerdos conjuntos”

El IASB ha estado trabajando varios años en una norma que reemplace a la NIC 31, *Negocios conjuntos*. El Borrador 9, *Acuerdos conjuntos*, se presentó a efectos de comentarios en septiembre de 2007. Se espera que las propuestas clave de dicho borrador figuren en la nueva norma.

El cambio principal propuesto por el Borrador 9 es el modo de clasificar los acuerdos conjuntos. Las sociedades pueden tener una participación en un activo conjunto, operación conjunta o negocio conjunto. La clasificación se basará en los derechos y obligaciones contractuales de las partes en el acuerdo como estipula la NIC 31. Las operaciones conjuntas engloban a las operaciones y a los activos conjuntos y son acuerdo de trabajo conjunto en los que las partes poseen directamente los activos o una participación en los mismos y reciben una parte de la producción. Cada parte contabilizará sus propios activos y actividades de forma similar a como se contabilizan actualmente los activos conjuntos y las operaciones conjuntas en la NIC 31. Un acuerdo en el que las partes tienen control conjunto y una participación en el resultado neto sería un negocio conjunto o *joint venture*. El método de la participación será obligatorio en el caso de negocios conjuntos y se eliminará la opción de consolidación proporcional.

Cambios potenciales en la contabilización del desmantelamiento y la restauración

Un borrador de la NIC 37 propone cambios potenciales significativos en la valorización de los pasivos por desmantelamiento de activos los que se valorizarán en

función de las cantidades que la entidad pagaría a un contratista para que este prestara el servicio en su nombre. La práctica actual en el sector es valorizar estas obligaciones sobre la base del “menor costo de salida” o lo que le costaría llevar a cabo el desmantelamiento en el futuro.

El sector extractivo puede tener un impacto significativo en el medio ambiente. Los costos de restauración e instalación a menudo son considerables e incluyen los gastos de desmantelamiento, demolición de infraestructuras, reparación de daños medioambientales, eliminación de residuos y, en algunos casos, limpieza medioambiental por contaminación.

Las obligaciones relacionadas se registran cuando se causa el daño y las provisiones, cuando se produce un hecho que da lugar a una salida probable de beneficios económicos. Hoy en día, la mayoría de las provisiones valorizan conforme al valor actual neto de costo futuro estimado de la rehabilitación/restauración del trastorno causado hasta la fecha. La estimación de gasto incluye tanto los gastos externos como los costos internos esenciales para la clausura.

El IASB considera que la estimación del precio de un tercero contratista constituye una prueba más objetiva del valor de la obligación que el costo interno de satisfacerla. La inclusión de los gastos directos e indirectos y del margen que exigiría un contratista va implícita en el precio de mercado del contratista. Ese precio será probablemente superior al gasto en que incurriría la sociedad por prestar un servicio similar.

Los nuevos criterios de valorización reconocidos en el borrador pueden dar lugar a aumentos significativos de las obligaciones de desmantelamiento, así como al resultado chocante del reconocimiento de ingresos en el futuro cuando se extinga la obligación y la sociedad compare su gasto real de restauración/desmantelamiento (presumiblemente inferior a los precios de mercado) con la obligación registrada.

Para más información sobre aspectos técnicos de IFRS contactar a:

Juan A. Colina P.

Socio IFRS

juan.colina@co.pwc.com

+57 1 634 05 55

Javier Enciso

Associate Partner IFRS

javier.enciso@co.pwc.com

+57 1 634 05 55

Francisco Vasco

Director de Assurance - IFRS

francisco.vasco@co.pwc.com

+57 4 325 43 20

Juan Eduardo Cros


Gerente de Desarrollo IFRS

juan.cros@co.pwc.com

+57 1 634 05 55

La red de Firmas PwC suministra servicios de aseguramiento, impuestos y consultoría enfocados a las industrias, para mejorar el valor hacia los clientes. Más de 161,000 profesionales en 154 países que componen nuestra red comparten su pensamiento, experiencias y soluciones para desarrollar perspectivas frescas y proveer una asesoría práctica.

© 2010 PricewaterhouseCoopers. PricewaterhouseCoopers -PwC- se refiere a las Firmas colombianas que hacen parte de la organización mundial PricewaterhouseCoopers, cada una de las cuales es una entidad legal separada e independiente. Todos los derechos reservados.



Boletín Técnico IFRS - Año 2010, N° 6 - Anexo

Anexo



Contabilización de arriendos y de ingresos - Grandes cambios para las empresas del sector minorista y de productos de consumo

El IASB y el FASB tienen un programa de trabajo completo, en el que se analizarán distintas áreas contables bajo ambos marcos conceptuales. Los arriendo y el reconocimiento de ingresos son dos proyectos que repercutirán de forma notable en las compañías del sector minorista y de productos de consumo. Nuestros expertos nos brindan una visión general del estado de estos proyectos y de las posibles repercusiones en el sector minorista y de productos de consumo.

Arriendos

El IASB y el FASB publicaron un documento de consulta sobre la contabilización de arriendos a principios de año. Gran parte de la crítica a la actual norma guarda relación con el hecho de que los activos principales de un negocio (por ejemplo, aviones/aerolíneas) no están incluidos en el balance de situación de la compañía. La evaluación de los contratos que se sitúan en el límite entre arriendos operativos y financieros, supone invertir un tiempo y esfuerzo considerables, pero es ignorada a menudo por los usuarios de los estados financieros. Muy pocas empresas minoristas se implican en profundidad en temas relacionados con la clasificación de arriendos, ya que sus arriendos inmobiliarios generalmente son de corta duración en comparación con la vida útil del activo arrendado. Sin embargo, es probable que el sector minorista se vea bastante afectado por las propuestas.

Resumen de los puntos principales del documento de consulta sobre arriendos

La contabilización de arriendos ha permanecido en gran medida inalterada desde la publicación de la NIC 17, *arriendos*, en 1982. Las críticas sostienen que el planteamiento de “todo o nada” adoptado en la distinción entre arriendos financieros y operativos se traduce en que acuerdos similares reciben tratamientos contables distintos. Asimismo, muchas obligaciones de importantes salidas de flujos de efectivo no reciben la consideración de pasivos.

El documento de consulta propone un enfoque basado en el “derecho de uso”. Este enfoque requiere que los arrendatarios reconozcan un activo por el derecho a utilizar el activo arrendado durante el plazo de arrendamiento y el correspondiente pasivo por las salidas de flujos de efectivo comprometidas, eliminándose la actual contabilización de arriendos operativos.

El “derecho” se registra al valor actual de las cuotas de arrendamiento, descontadas a la tasa de endeudamiento incremental del arrendatario. El documento de consulta propone tener en cuenta el “plazo de arrendamiento más probable”, lo que supondría evaluar periódicamente si se ejercerán las opciones de renovación. Este requisito es esencial para los establecimientos minoristas que, en muchos mercados, renuevan reiteradamente sus arriendos inmobiliarios de corta duración. Otra área de interés específico son los alquileres contingentes que se utilizan a menudo para tiendas minoristas, donde el alquiler se calcula como un porcentaje de los ingresos del establecimiento, con o sin un alquiler base vinculado. La propuesta consiste en incluir los alquileres contingentes en la valorización del activo por derecho de uso, utilizando una técnica de resultado esperado. Los Consejos están divididos en cuanto al tratamiento de los cambios en las estimaciones de los alquileres contingentes, y el documento de consulta solicita comentarios al respecto. El IASB considera que los cambios en las estimaciones del monto a pagar deberían reflejarse como un ajuste al activo por derecho de uso; en cambio, el FASB opina que esos cambios deberían reflejarse en resultados.

Las garantías de valor residual también se tendrían en cuenta al determinar el valor del activo por derecho de uso, si bien este tipo de garantías no es tan frecuente en el sector minorista.

El IASB y el FASB discrepan también en cuanto a la presentación. Están de acuerdo en la necesidad de presentar los activos por derecho de uso separados de los activos propios. El FASB propone que el pasivo se presente separado de otros pasivos financieros, pero el IASB no considera necesario presentarlos por separado.

Implicancias

El modelo propuesto cambiaría significativamente los estados financieros y los ratios financieros para muchos establecimientos minoristas. Las compañías deberán ser especialmente prudentes al formalizar covenants de deuda y acordar objetivos retributivos. Se incrementará el balance y la reversión del descuento sobre el pasivo dará lugar a un mayor gasto por intereses en los primeros años, a diferencia de lo que sucede con el método actual de arriendos operativos, cuya contabilización se realiza según el método lineal. Sin embargo, es probable que el EBITDA aumente, ya que los costos de alquiler serán reemplazados por la amortización del derecho de uso y el gasto por intereses.

Análisis cuantitativo

Un análisis de los estados financieros de 2008 de compañías abiertas, muestra el efecto significativo que las nuevas propuestas tendrán en los establecimientos minoristas. El análisis utiliza los desgloses de las cuotas mínimas por arrendamiento a modo de representación del impacto de la propuesta. La repercusión real será mayor si las propuestas sobre opciones de renovación de arriendos contingentes evolucionan según lo previsto.

El cuadro siguiente muestra la repercusión sobre la deuda, el apalancamiento y el EBITDA en una muestra de sectores y subsectores. Los porcentajes representan la mediana, y no los promedios para reducir el efecto que compañías atípicas caracterizadas por unas cifras de deuda y EBITDA bajas pudieran tener en los datos estadísticos.

Los flujos de efectivo totales continuarán en los mismos niveles –a pesar de los cambios sustanciales en la contabilidad antes citados– a menos que los establecimientos minoristas empiecen a adquirir, en lugar de arrendar, las propiedades inmobiliarias. Sin embargo, las entradas de efectivo de las operaciones aumentarán, con un incremento compensatorio de las salidas de efectivo por financiación producidas por los cargos en concepto de intereses y de las salidas de efectivo por inversión derivadas de la adquisición de derechos de uso.

Repercusión potencial de la norma sobre arriendos en la deuda, el apalancamiento y el EBITDA

	Aumento de las deudas sujetas a intereses	Aumento del apalancamiento (puntos porcentuales)	Aumento del EBITDA
Comercio minorista	64%	42%	34%
Otros servicios	16%	17%	13%
Servicios Profesionales	28%	12%	20%
Transporte y almacenamiento	14%	9%	14%
Telecomunicaciones	9%	8%	7%
Comercio mayorista	13%	8%	11%
Hoteles y alojamiento	12%	6%	10%
Fabricación	9%	5%	7%
Construcción	3%	4%	6%
Entrenamiento	5%	4%	5%
Servicios financieros	3%	2%	5%
Petróleo, gas y minería	3%	1%	2%
Utilities	0%	0%	3%
Todas las compañías	8%	4%	7%

Próximas medidas

Las repercusiones en los estados financieros arriba descritas ya son significativas para el sector minorista. Es difícil estimar cuál será el impacto en las cifras indicadas arriba de la inclusión de renovaciones anticipadas y de alquileres contingentes. Sin embargo, incluso si se asume que se producirá una renovación, los asientos básicos de ajuste (creación de un activo y un pasivo compensatorio) duplican con creces el activo y el pasivo para muchas entidades. Si una compañía mantiene alquileres contingentes en emplazamientos destacados que no tiene intención de desalojar, podrá verse obligada a estimar a perpetuidad los ingresos para ese punto de venta. Las estimaciones de estos cambios exigirán grandes dosis de juicio; si los cambios en la estimación se registraran en la cuenta de resultados (tal como propone el FASB), se generarían una incertidumbre y volatilidad considerables en los resultados de las compañías minoristas.

En el caso de que una nueva norma de arrendamiento entrara en vigor a partir del 1 de enero de 2012 con aplicación retroactiva, algunas de las dificultades y temas que las compañías minoristas necesitarían examinar son:

- ¿Puede el equipo directivo prever con precisión la repercusión que los cambios tendrán en las ratios clave indicadores de rendimiento (KPIs) comunicadas a los inversores?
- ¿Cambiará la dirección el modelo operativo, recurriendo a un mayor uso de franquicias o reconsiderando las decisiones de arrendamiento o compra?
- ¿Posee la dirección los sistemas y controles necesarios para obtener, analizar y acumular los datos necesarios de una cartera de puntos de venta de miles de establecimientos?
- ¿Necesita la dirección examinar y renegociar los covenants incluidos en acuerdos de préstamo o incluso los contratos de arrendamiento asociados, dada la probabilidad de que también cambie la contabilidad para el arrendador?

Las repercusiones de este proyecto son significativas; probablemente se trate de uno de los cambios contables más importantes, al menos para los minoristas. Queda mucho por hacer en poco tiempo.

Análisis de determinadas áreas clave de interés para empresas minoristas y de productos de consumo

Garantías

El modelo previsto puede exigir un cambio significativo en la contabilización de garantías estándar. La obligación de garantía recibirá el tratamiento de una venta fallida en la que se difieren los ingresos en vez de considerarse como una provisión de gastos para suministrar un recambio.

El modelo previsto es una modificación de la propuesta recogida en el documento de consulta que planteaba tratar todas las garantías como obligaciones de cumplimiento. Los Consejos han decidido provisionalmente que si el objetivo de una garantía es proporcionar a un cliente cobertura frente a vicios ocultos (vicios existentes en el momento de la venta), esa garantía no da lugar a una obligación de cumplimiento independiente. La compañía no ha satisfecho la obligación de cumplimiento original de suministrar el activo y no se reconocen ingresos por activos (o partes de activos) que deben ser reemplazados. Las garantías que cubren defectos que ocurren después de la venta del producto (es decir, un defecto no ligado al producto original) son similares a un seguro y constituyen una obligación de cumplimiento independiente para la que se difiere una parte del precio de la transacción, reconociéndose como ingreso cuando se presta el servicio.

Esto supone un cambio sustancial con respecto al requisito actual de que las garantías cubran vicios ocultos que se contabilizan como provisiones. Se reconoce toda la contraprestación del cliente, y el costo esperado de la garantía se provisiona cuando se vende el producto. Las propuestas aumentarán el monto del pasivo, del costo de la reparación al valor de los productos que se reemplazarán o al valor del servicio de reparación presentándose el impacto como una reducción en los ingresos. *Nuestro vendedor de perritos calientes necesitará diferir una parte de sus ingresos en concepto de clientes que puedan regresar y exigir un reembolso o una sustitución.*

Las repercusiones de las propuestas de los Consejos no son tan relevantes para muchas garantías vendidas por separado que en el fondo proporcionan cobertura de seguros, ya que en este tipo de operaciones los ingresos ya se difieren.

Derecho de devolución

La contabilización de devoluciones se mantendrá en gran medida sin cambios en el modelo previsto que, no obstante, propondrá que el balance aumente para incluir de la obligación de reembolso y el activo por el derecho sobre los productos devueltos.

Los Consejos han alcanzado la conclusión que:

- Las empresas no deberían reconocer ingresos por productos que previsiblemente serán devueltos, sino que deberían reconocer un pasivo por el monto previsto de reembolsos (ponderado probabilísticamente) a clientes.
- Posteriormente, las empresas deberían actualizar el pasivo por reembolsos según los cambios en las expectativas sobre el monto de reembolsos, realizando el ajuste correspondiente en el monto asignado a las obligaciones de cumplimiento.
- Las empresas deberían reconocer un activo (y el correspondiente ajuste al costo de ventas) por su derecho a recuperar productos de clientes al liquidar la obligación de reembolso valorado inicialmente al costo original de los productos (es decir, el valor que tuviera antes de la venta en existencias).

- El servicio de devolución prometido no se contabilizaría como una obligación de cumplimiento independiente adicional a la obligación de reembolso.

Contraprestación del cliente: incentivos

No se espera que el modelo previsto tenga una repercusión significativa en el tratamiento contable actual de los incentivos bajo IFRS.

El monto que un cliente abona puede variar en función de descuentos, bonificaciones, reembolsos, incentivos, primas por cumplimiento/sanciones, contingencias y otros ajustes. Una empresa minorista o de productos de consumo puede entregar a un cliente efectivo, crédito u otros elementos que se compensen con las sumas adeudadas al vendedor. Estos incentivos abarcan desde planes sencillos de fidelización –compre nueve perritos calientes y el décimo le saldrá gratis– hasta acuerdos complejos y sofisticados entre empresas de productos de consumo y grandes cadenas minoristas. Una empresa de productos de consumo puede vender a grandes cadenas minoristas y ofrecer descuentos por volumen, bonificaciones por marketing o condiciones de pago aplazado. Las propuestas sugieren que la dirección debería emplear elementos de juicio para determinar si esos montos constituyen:

- a) una reducción del precio de la transacción y de los ingresos (un descuento sobre los productos o servicios de la compañía);
- b) un pago por productos o servicios diferenciados que la compañía recibe del cliente (es decir, el cliente también interviene como proveedor); o
- c) una combinación de (a) y (b).

En el tercer caso, la compañía reduce el precio de transacción por el monto del precio pagado al cliente por encima del valor razonable de los bienes o servicios recibidos del cliente. *Por ejemplo, si nuestro vendedor de perritos calientes emitió un crédito a su cliente a cambio de servicios publicitarios, tendría que calcular el valor razonable de la publicidad y si ese valor razonable fuera inferior al crédito emitido, entonces el monto de crédito de más reduciría los ingresos procedentes de ese cliente.*

Contraprestación del cliente: impacto del riesgo crediticio

Las propuestas sobre el impacto del riesgo crediticio podrían significar un cambio sustancial con respecto a la práctica actual, especialmente para las ventas a empresas con mayor riesgo de mora. Es probable que los ingresos reconocidos en esos casos difieran del monto cobrado, reconociéndose la diferencia entre los ingresos y lo cobrado como ganancia o pérdida financiera. El monto estimado de insolvencias representa una reducción de los ingresos y si se cobrara la suma total, la insolvencia se convertiría en una ganancia financiera.

Al día de hoy, las IFRS requieren como condición para el reconocimiento de ingresos que el beneficio económico sea probable. Este criterio impide el reconocimiento cuando las ventas se realizan a clientes con alto riesgo crediticio. Los ingresos se reconocen únicamente cuando el beneficio es probable, que puede ser cuando el cliente pague.

El modelo previsto exigirá que el precio de la transacción se ajuste para reflejar el riesgo crediticio del cliente en vez de retrasar el reconocimiento de ingresos. Cuando la entidad satisface una obligación de desempeño, reconoce ingresos por el monto que espera cobrar, es decir, el monto esperado ponderado probabilísticamente. Evaluaciones posteriores de la capacidad de pagar del cliente se reconocerán separadamente de los ingresos.

Próximos pasos

Este proyecto es una puesta a punto integral de la guía actual sobre ingresos, y podría haber otras áreas del modelo propuesto que repercutan en empresas minoristas y de productos de consumo. Por ejemplo, la norma propuesta también contendrá guías sobre el impacto de las opciones de ofertas y renovaciones a clientes y sobre la contabilización de productos gratuitos o con descuento. El reconocimiento basado en la transferencia de control, en vez de en el traspaso de los riesgos y beneficios, también podría repercutir en algunas transacciones.

Los equipos de dirección tendrán que seguir de cerca las propuestas de los Consejos. Ambos prevén publicar un borrador en el segundo trimestre de 2010 cuyo período de comentarios se prolongará probablemente durante cuatro meses. Por consiguiente, es posible que contemos con una nueva norma a mediados de 2011 que entre en vigor a partir de 2014.

Recomendamos a las compañías que dediquen tiempo a evaluar las propuestas de los Consejos y a entender su repercusión en las transacciones y prácticas de negocio actuales. Si hubiera algunos aspectos del modelo que, en opinión de las empresas, habría que cambiar o aclarar, se anima a la dirección a sugerir mejoras en sus comentarios a las propuestas.

Este artículo presenta tan solo dos de los proyectos que en ese momento están en marcha en el IASB. Los proyectos en curso son varios y muchos podrían afectar también a las empresas minoristas y de productos de consumo como, por ejemplo, los proyectos sobre negocios conjuntos o Joint ventures, pensiones, provisiones, presentación de estados financieros e instrumentos financieros, incluyendo contabilización de coberturas. Se prevé que algunos de los proyectos concluyan durante los próximos 12 meses (Joint ventures y provisiones) y se espera el cierre de los demás proyectos para 2011.

PricewaterhouseCoopers - PwC

Colombia

Servicios

Aseguramiento

Apoyamos a su organización a través de los servicios de auditoría externa, aseguramiento, revisoría fiscal, revisión de estados financieros y asesoría en mercado de capitales internacionales.

Nuestra área de Aseguramiento (Assurance) también incluye el servicio de asesoría en sostenibilidad dentro del marco ambiental, actividad humana y desarrollo económico y social sostenido.

- **Auditoría / Revisoría Fiscal**
- **Servicios de cumplimiento / Interventoría**
- **Sostenibilidad y servicios en cambio climático**
- **Implementación / aseguramiento de Normas Internacionales de Contabilidad (IFRS) y principios contables de Estados Unidos (USGAAP)**
- **Acompañamiento en procesos de emisión de deuda u obtención de capital en mercados internacionales**

Consultoría

Nuestra área de consultoría ofrece soluciones integradas y multidisciplinarias basadas en el conocimiento funcional y de industria, que generan confianza, crean valor y administran el riesgo corporativo para empresas públicas y privadas.

- **Deals - Mergers & Acquisitions**
- **Operational & Financial Effectiveness**
- **Systems & Process Assurance**
- **Human Resources Services**
- **Internal Audit Services**
- **Information Technology Effectiveness**

Asesoría Legal y Tributaria

Contamos con una amplia gama de servicios en materia legal y tributaria que permite a las organizaciones optimizar sus decisiones de negocios, locales e internacionales, a través de consultoría y planeación tributaria, derecho aduanero, declaraciones tributarias, diagnóstico tributario cambiario y legal, precios de transferencia, derecho comercial, corporativo y societario, régimen aduanero y comercio exterior, entre otros.

- **Legal Services**
- **Tax Consulting / Compliance**
- **Transfer Pricing**
- **Tax Management**
- **New Co - acompañamiento en el inicio de operaciones en Colombia**
- **International Assignments**

Outsourcing

Nuestra área de Outsourcing permite a las empresas dedicarse a sus procesos de negocio y tercerizar todas las funciones del back office.

Nuestros servicios cubren las áreas administrativa, financiera, tributaria, cambiaria y tecnológica.

- **Outsourcing contable, administrativo y financiero**
- **Outsourcing de nómina**
- **Soluciones Cloud Computing:**
 - **Affinity: Software administrativo y contable 100% web**
 - **NGSoft: Software de liquidación de nómina**
 - **Facturación Electrónica**
 - **Gestión Documental: Outsourcing de radicación de documentos**

Contactos

Bogotá

Calle 100 No. 11A-35, piso 5
Teléfono: (57-1) 634 0555
Carrera 7ª No. 156 - 80
Teléfono: (57-1) 668 4999

Cali

Edificio la Torre de Cali
Calle 19 Norte No. 2N-29, piso 7
Teléfono: (57-2) 684 5500

Medellín

Edificio Forum
Calle 7 Sur No. 42-70, Torre 2, piso 11
Teléfono: (57-4) 325 4320

Barranquilla

Edificio Centro Empresarial de las Américas
Calle 77B No. 57-141, piso 8
Teléfono: (57-5) 368 2960