



Boletín Técnico IFRS

Temas de actualidad y guía práctica

Año 2009 – N° 4

IFRS simplificada para pequeñas y medianas empresas. La tan esperada norma para miles de compañías Chilenas

El nuevo esquema contable del IASB¹ para entidades no listadas es una simplificación de las IFRS largamente esperada por las compañías cerradas y que claramente se adapta a la realidad de estas compañías en mejor medida que el complejo marco de las full IFRS. Esta es una excelente noticia para entidades privadas no listadas y subsidiarias de grupos en Chile.

Con una carga mucho menos pesada en términos de revelaciones y mucho más fácil de aplicar que el marco de las actuales full IFRS, la norma conocida como SME (IFRS for small and medium-sized entities), puede ser aplicada de inmediato por cualquier compañía que califique como una entidad sin interés público.

La SME es una norma autocontenida, en el sentido que en ella se detallan los requerimientos de reconocimiento, medición, presentación y revelación de los distintos rubros contables. El punto central es que si bien la norma es parte del marco contable de las IFRS, difiere de los requerimientos de full IFRS en una serie de áreas clave, incluyendo impuestos diferidos, la amortización de menores valores (goodwill) y la eliminación de varios requerimientos onerosos tales como las revelaciones de utilidades por acción, segmentos de negocio y otras. Según nuestras estimaciones, los requerimientos de revelación se ven reducidos en esta norma en aproximadamente un 80 % en comparación con full IFRS.

El Colegio de Contadores de Chile A.G. estaba a la espera de esta norma para acogerla e incorporarla rápidamente en el nuevo marco contable de aplicación local que se ha dado en llamar Normas de Información Financiera de Chile (NIFCH). Estas NIFCH no son más que la traducción fiel al castellano de las IFRS emitidas por el IASB y según lo dispuesto por el Boletín Técnico N° 79 son de aplicación voluntaria desde el 1 de Enero del 2009.

Esta nueva norma afectará a miles de compañías en Chile, simplificándoles la transición a IFRS y mejorando la relación costo/beneficio de las normas internacionales, sobre todo en el mediano plazo, luego de la primera implantación.

La nueva IFRS para pequeñas y medianas compañías es una muy bienvenida simplificación.

Lo que las compañías van a tener que considerar muy cuidadosamente es que significa exactamente ser una entidad en la que no existe un "interés público" (publicly accountable) en Chile. Es probable que se excluya del alcance de esta norma a las entidades listadas en la SVS, los bancos, compañías de seguros y otras, pero muchas otras compañías podrían beneficiarse de la simplificación. Dónde trazaremos la línea y que esta sea aplicada consistentemente parece ser uno de los desafíos.

Full IFRS ha estado siempre dirigida a los mercados de capitales y a aquellas entidades donde hay un amplio público interesado en su desempeño. Es muy positivo que ahora contemos con una norma, simplificada, pero a la vez mejor equipada para abordar la problemática de las compañías cerradas y las diversas subsidiarias de un grupo. En PwC estaremos siguiendo las clarificaciones del IASB en cuanto a su alcance y prepararemos una capacitación especialmente diseñada para la misma.

En este número...

- 1 IFRS para pequeñas y medianas empresas
- 2 ¿Rediseñando los estados financieros?
- 3 Reconocimiento de ingresos. Visión general de las distintas propuestas
- 4 Guía Práctica
¿Deuda o patrimonio?
- 7 Contactos

ANEXO

El futuro del reconocimiento de ingresos

Los estados financieros se rediseñan en el IASB

En esta sección se analiza cómo algunas de las próximas normas armonizarán la información financiera con el modelo de negocio.

La conclusión satisfactoria de los tres proyectos que se están analizando en la actualidad (y posiblemente de un cuarto) supondría un rediseño de los estados financieros. Los proyectos son:

- ▶ El Borrador 9, “Actividades conjuntas”: norma prevista para finales de 2009.
- ▶ El Borrador 10, “Estados financieros consolidados”: norma prevista para principios de 2010.
- ▶ “Desreconocimiento o baja en cuentas de activos y pasivos”: borrador emitido en abril de 2009; norma programada para 2010.
- ▶ Un posible proyecto sobre el método de valor patrimonial.

¿Conseguirán los cambios resultantes de estos proyectos armonizar en mayor medida los estados financieros con el modelo de negocio, desde la perspectiva de la dirección?

Algunos de los cambios son previsible, otros están menos claros. La conclusión del Borrador 9 se traducirá en la eliminación del método de consolidación proporcional como opción de política contable. El método de consolidación proporcional se utiliza a menudo en modelos de negocios basados en la cooperación con socios locales o en proyectos que son, a la vez, arriesgados y costosos y que no cuentan con una entidad individual capaz de absorber el riesgo o suministrar el capital. Se exigirá la adopción del modelo dual (activos propios, pasivos y patrimonio neto como remanente) o del método de valor patrimonial.

Los proyectos sobre consolidación y desreconocimiento de activos y pasivos que actualmente se desarrollan en el IASB son anteriores a la crisis económica; sin embargo, con la llegada de ésta se aceleraron y quedó descartada la preparación de documentos de consulta para ambos proyectos. Estos proyectos tratan sobre una cuestión fundamental contable: ¿qué queda dentro y qué queda fuera de los estados financieros?

El Borrador 10 propone un único modelo basado en el control. Los observadores parecen divididos: algunos rechazan las propuestas, exigiendo mayores desgloses inmediatamente y un análisis adicional de otros cambios; otros ven el potencial para mejorar la práctica y eliminar parte de la diversidad. El Borrador 10 solicitaba comentarios sobre el método de puesta en equivalencia, y anunciaba la tentadora posibilidad de que la NIC 28, “Inversiones en empresas asociadas” – mal encajada entre una consolidación “agrupada” y un activo financiero – esté entre las candidatas a una revisión de mejora.

Se prevé que el proyecto en torno a la “baja en cuentas de activos y pasivos” produzca un borrador que contará, excepcionalmente, con dos modelos. El período de comentarios del borrador será previsible de 120 días, y el IASB está programando mesas redondas.

Estos proyectos constituyen una oportunidad para rediseñar los estados financieros. El calendario acelerado supone todo un reto que hace que proyectos de gran importancia estén avanzando directamente hacia la preparación del borrador. Un buen resultado es esencial para lograr una información financiera de calidad.

Propuestas de reconocimiento de ingresos: una visión general

El IASB publicó el muy esperado documento de consulta sobre reconocimiento de ingresos en diciembre de 2008. A continuación se aportan datos acerca del trasfondo de este documento de consulta y señalan las cuestiones principales. El Anexo al Boletín técnico IFRS de este mes, titulado “El futuro del reconocimiento de ingresos”, contiene más detalles sobre los requisitos propuestos.

Este proyecto conjunto IASB/FASB se encuentra entre los asuntos prioritarios que conforman la convergencia de los “proyectos que tienen que terminarse en 2011”. Una norma convergente sobre reconocimiento de ingresos supondría cierto avance hacia la eliminación de las 200 guías de contabilidad estadounidenses en materia de reconocimiento de ingresos, y de la actual normativa IFRS contenida en la NIC 18, “Ingresos ordinarios” y en la NIC 11, “Contratos de construcción”. La percepción general es que el conjunto de normas estadounidenses es voluminoso y que la normativa IFRS parece carecer de pautas o de coherencia. Por ejemplo, las IFRS no establecen directrices para identificar y valorizar los distintos componentes de ingresos en contratos de elementos múltiples.

¿Cuáles son las principales propuestas?

El reconocimiento de ingresos se basará en los cambios en activos y pasivos contractuales y utilizará un único modelo de reconocimiento de ingresos basado en contratos. Todos los contratos de ingresos (con la posible excepción de contratos de instrumentos financieros, seguros y arriendos) aplicarán el mismo modelo de reconocimiento de ingresos. El contrato se compone de activos contractuales (el derecho a recibir un pago) y de pasivos contractuales (la obligación de ejecutar el contrato). Los ingresos se reconocen o bien en el momento en que se reduce el pasivo contractual neto o bien cuando aumenta el activo contractual neto, en ambos casos a raíz de que la sociedad liquida sus pasivos contractuales mediante la ejecución del contrato.

Esto puede tener sentido en términos conceptuales, pero la realidad práctica es más compleja. Lo primero que cabe considerar es a qué se refieren las propuestas con “ejecutar”. Cada contrato tendrá que dividirse en obligaciones de ejecución (la promesa de transferir un activo, ya sea un bien o un servicio). Los ingresos se reconocerán a medida que el control del activo relativo a cada una de las obligaciones del contrato se transfiera del vendedor al comprador. Las obligaciones de ejecución son similares al concepto de entregables separables y componentes de un contrato, aunque pueden ser más amplias que las que se observan en la práctica actual. Otro concepto es el de control: ¿en qué medida quedaría modificado con respecto a los requisitos actuales?

Un ejemplo del impacto de la utilización del método de cambio de control para reconocer ingresos se constata, por ejemplo, en los contratos de construcción y, en algunos casos, en contratos de servicios. Históricamente, estos

contratos se han contabilizado según el método del grado de avance, método que dejará de existir. En ese tipo de contratos, los ingresos se reconocen en base a la transferencia de control. Si el control se transfiere durante el periodo de construcción o de prestación del servicio (lo que se conoce como “transferencia continua”), probablemente el reconocimiento de ingresos será similar; en caso contrario, los ingresos se diferirán hasta que el cliente asuma el control del activo. Por ejemplo, un astillero que esté construyendo un barco a menudo aplica el método de grado de avance y reconocerá los ingresos a medida que avance la construcción del barco. En virtud del modelo propuesto, el control del barco se transferirá una vez terminado; la construcción del barco formará parte de las existencias, y los ingresos se reconocerán una vez finalizado el barco y transferido el control al cliente.

La transferencia de riesgos y beneficios ya no será relevante a la hora de determinar el reconocimiento de ingresos. Otros criterios aplicados en la actualidad, tales como la aceptación del producto, la intención del cliente o las condiciones de pago, únicamente servirán para identificar cuándo se ha producido la transferencia de control. Centrarse tan sólo en la transferencia de control podría resultar en una visión legalista de la contabilización de ingresos.

Otra área de cambio significativa es la relacionada con los gastos. La intención de la norma propuesta no es proporcionar orientación sobre el reconocimiento de gastos, y por ello la dirección necesitará consultar otras normas (la NIC 2, la NIC 16 y la NIC 38) para determinar cómo se contabilizan los costos.

El documento de consulta pasa por alto algunas áreas tales como la valorización del activo contractual (incluyendo el impacto del valor temporal del dinero y los pagos contingentes); las modificaciones contractuales; la presentación, desglose y guía de aplicación en la identificación, cumplimiento y valorización de las obligaciones contractuales de ejecución. Los miembros del Consejo continuarán debatiendo sobre estos temas durante el plazo de presentación de comentarios al documento de consulta.

El plazo finalizó el pasado mes de junio. Aquellos que preparen estados financieros, y los que los consultan, deberían tener en cuenta la repercusión de estas propuestas, ya que los cambios en la normativa de contabilización de ingresos pueden afectar a prácticamente todas las sociedades.

Guía Práctica: ¿Deuda o patrimonio?

Posiblemente pasas las noches en vela preocupándose por la economía o por si tus hijos entrarán en la universidad. Quizá haya algo más que debiera preocuparte: ¿se trata de deuda o de capital? En esta guía sobre deuda o capital, se proporciona una preocupación extra.

Las acciones ordinarias representativas de una participación residual en una sociedad son instrumentos de patrimonio y un préstamo a plazo estándar ofrecido por un banco es una deuda (pasivo financiero). Entre estas dos sencillas categorías existe todo un repertorio de instrumentos para los cuales la respuesta a la pregunta de; si se trata de un pasivo financiero o un instrumento de patrimonio puede ser más difícil de responder, en especial ahora que muchas sociedades procuran reforzar sus balances como consecuencia de los recientes acontecimientos que han afectado a los mercados. Muchos indicadores de rendimiento y covenants de contratos de préstamo se miden en base a estos conceptos contables. La distinción también es importante porque, aunque los cambios en el valor de los instrumentos de patrimonio neto no se registran en los estados financieros, los cambios posteriores en el valor de un pasivo financiero sí afectan al estado de resultados. Valorizar nuevamente un pasivo financiero en épocas de turbulencia, puede generar una volatilidad considerable en el estado de resultados.

Teniendo en cuenta las posibles consecuencias, la dirección no debe subestimar lo que puede parecer una pregunta sencilla, ya que no siempre resulta fácil interpretar la normativa.

Definición de pasivo financiero y de instrumento de Patrimonio

Los activos menos los pasivos equivalen al patrimonio neto. Esto se traduce en que, por regla general, el patrimonio neto se entiende como un “concepto residual”. Este concepto también se encuentra implícito en la normativa sobre instrumentos financieros. La NIC 32, “Instrumentos financieros: presentación”, brinda una definición de “pasivo financiero” y considera el patrimonio neto como remanente. ¿Cómo operan estos conceptos en la práctica?

Pasivo financiero: una obligación contractual de entregar Efectivo

Un pasivo financiero es una obligación contractual de entregar efectivo u otro activo financiero, que no puede ser eludida por la sociedad. Esta obligación puede surgir de varias formas.

La obligación puede ser sencilla, como entregar efectivo en unas fechas futuras especificadas a cambio de efectivo recibido a día de hoy. Por ejemplo, una entidad emite un bono por \$100 que devenga un interés del 10% anual hasta su vencimiento al cabo de 10 años. Una vez transcurridos los 10 años, se amortiza el principal. Desde el punto de vista de

la dirección, el instrumento es un pasivo financiero ya que la entidad está contractualmente obligada a abonar efectivo en concepto de intereses y principal.

La obligación de entregar efectivo puede materializarse en fechas futuras no especificadas. Por ejemplo, el instrumento puede tener características que permitan la amortización anticipada. Un bono puede emitirse con una opción de rescate que permita a la entidad retirar la deuda y pagar al tenedor. El instrumento puede también contener una opción de venta que permita al titular solicitar el reembolso. Este instrumento también representaría un pasivo financiero*, a pesar de la incertidumbre sobre el momento en que se amortizará el principal.

Por último, la obligación de entregar efectivo puede materializarse a raíz de un hecho que quede fuera del control de la sociedad y del inversor. Por ejemplo, una entidad puede emitir un instrumento amortizable en efectivo si no consigue cotizar en la Bolsa local en una fecha determinada. Si no se lograra la admisión a cotización, la entidad estará obligada a entregar efectivo y, por ende, este instrumento será también un pasivo financiero.

Instrumento de patrimonio: participación residual en los activos de una sociedad

El patrimonio es el remanente de los activos de la sociedad una vez descontados todos los pasivos. En otras palabras, un instrumento es instrumento de patrimonio, cuando la sociedad no tiene la obligación (pero sí la opción) de entregar efectivo o cualquier otro activo financiero. Por ejemplo, una entidad emite acciones; los dividendos son únicamente pagaderos cuando los apruebe el órgano competente. La entidad puede abonar los dividendos y también puede optar por recomprar las acciones (una transacción con acciones propias). Los inversores pueden esperar obtener dividendos o que se recompren las acciones, pero la entidad no estará obligada a ninguna de las Opciones. El mercado podrá “castigar” una acción que no recompren las acciones, pero la entidad no estará obligada a ninguna de las dos opciones. El mercado podrá “castigar” una acción que no devengue dividendos, pero sin que se cree una obligación. El instrumento se ajusta a la definición de instrumento de patrimonio, dado que la entidad tiene poder de decisión sobre los pagos de dividendos y no puede ser forzada a amortizar las acciones.

Normas sobre el fondo contractual

El fondo de un contrato determina si la sociedad está o no obligada a entregar efectivo. Puede tener “sentido” para una sociedad entregar dividendos y recomprar el instrumento,

* Existe un subconjunto reducido de instrumentos amortizables que pueden ser clasificados como patrimonio siempre que cumplan ciertos criterios estrictos. Entre otros, el instrumento ha de ser el más residual emitido por la entidad. Es probable que muchos instrumentos que permiten ser recolocados nuevamente a la entidad a cambio de efectivo sigan clasificándose como pasivos financieros.

pero no es obligatorio. Un instrumento puede tener un componente que dé lugar a un incentivo económico o a una sanción que obligue a la sociedad a efectuar un pago o a amortizar el instrumento. Esta “coacción económica” no es relevante a efectos de clasificar el instrumento como patrimonio o pasivo financiero. Por ejemplo, una entidad emite una acción preferente con un dividendo fijo del 5% sobre el valor nominal que puede ser diferido de manera indefinida. El dividendo aumentará hasta el 25% si la entidad no recompra el instrumento antes de una fecha estipulada. La entidad podrá verse forzada, por motivos económicos, a recomprar el instrumento antes de la fecha en que el dividendo aumente hasta un 25%. Sin embargo, no existe la obligación contractual de ejercer el derecho de compra y amortizar el instrumento, ni de pagar el dividendo más elevado. El instrumento es, por tanto, un instrumento de patrimonio.

La liquidación en acciones, no siempre un instrumento de Patrimonio

Los instrumentos se liquidan a veces utilizando acciones propias de la compañía, en lugar de en efectivo. Incluso aunque la compañía entregara sus propias acciones para liquidar el instrumento, el instrumento no cumpliría necesariamente la definición de instrumento de patrimonio. Es el tipo de liquidación lo que determina si el instrumento es o no de patrimonio. Únicamente aquellos instrumentos que se liquidan entregando un número fijo de acciones a cambio de un importe fijo de efectivo satisfacen la definición de instrumento de patrimonio. Esto se conoce habitualmente como el principio de “fijo por fijo” (“fixed-for-fixed”).

En otras palabras, un instrumento es un pasivo financiero cuando se dé alguna de las siguientes condiciones:

- ▶ El número de acciones a emitir es variable;
- ▶ El monto de efectivo que se abonará es variable; o
- ▶ El instrumento se liquida por el “neto” (ya sea en efectivo o acciones).

Por ejemplo, la dirección emite un warrant que permite al inversor recibir 100 acciones a un precio de ejercicio de \$5 por acción. La entidad estará obligada a entregar sus propias acciones cuando el inversor ejerza el warrant. Este instrumento se ajusta a la definición de instrumento de patrimonio porque la entidad entregará un número fijo de acciones (100) y recibirá un monto fijo de efectivo (\$500).

Otro ejemplo es un warrant que puede liquidarse por el neto con acciones. Es decir, si el valor razonable de las acciones en la fecha de ejercicio del warrant es de \$150 y el precio de ejercicio de los warrants es de \$100, la diferencia neta de \$50 se liquida en acciones. El número de acciones variará en función del valor razonable de las acciones a la fecha de ejercicio. El instrumento no satisface el principio de fijo por fijo y, por tanto, representa un pasivo financiero.

Es preciso analizar detenidamente los instrumentos con cláusulas que pueden ajustar el importe de efectivo o el número de acciones que se entregarán, ya que con toda

probabilidad, incumplirán el principio de fijo por fijo. La existencia de opciones de liquidación por parte de la sociedad o el inversor también vulnera dicho principio.

Instrumentos compuestos

Algunos instrumentos son íntegramente pasivo financiero o instrumento de patrimonio, pero otros pueden contener elementos de ambos. Estos instrumentos se denominan instrumentos compuestos, y los componentes de pasivo financiero y de patrimonio se contabilizan por separado.

Este concepto es importante sobre todo en el caso de instrumentos tales como obligaciones convertibles, en los que el inversor puede, al vencimiento, convertir la obligación en acciones en lugar de recibir el principal en efectivo. Lo esencial en estos instrumentos es examinar cada componente y determinar la clasificación de cada uno de ellos en función de los principios básicos mencionados.

Por ejemplo, la dirección emite una obligación convertible a 10 años por \$100 millones, que devenga un interés obligatorio del 3%. La obligación permite al titular convertir los \$100 millones en acciones ordinarias a un tipo de 10 acciones por \$1.000. La obligación consta de dos componentes: (1) una opción de conversión en acciones; y (2) una obligación de entregar efectivo en concepto de los intereses y el principal de la obligación (principal que se amortizará en caso de no convertir la obligación). La obligación presenta características tanto de pasivo financiero como de instrumento de patrimonio. La exigencia de amortizar la obligación y los intereses obligatorios al 3% se contabiliza como pasivo financiero. La opción de conversión en capital satisface el principio de fijo por fijo, y por tanto se contabiliza como instrumento de patrimonio.

Primero se calcula el valor razonable del pasivo financiero, y el remanente se registra como patrimonio. El efectivo recibido de los inversores menos el valor razonable del pasivo, equivale a la parte de patrimonio. El valor razonable del pasivo se calcula descontando los flujos de efectivo a una tasa de descuento de mercado aplicable a un pasivo similar que no tenga el componente de conversión. Se trata de valorizar cuál habría sido el costo del componente de pasivo financiero.

Si bien el interés sobre el instrumento convertible del ejemplo es del 3%, un instrumento similar no provisto del componente de conversión podría devengar una tasa de mercado del 5%. Esto significa que los flujos de efectivo se descontarían aplicando el tipo del 5%. En consecuencia, si la dirección emitió el instrumento por \$100 millones y el valor razonable del componente de pasivo es de \$80 millones, el remanente registrado como patrimonio será de \$20 millones. La dirección deberá devengar el componente de pasivo, hasta su valor nominal de \$100 millones, de forma que el gasto por intereses reconocido en el estado de resultados será superior al que habría resultado de haber contabilizado la obligación convertible como un solo instrumento utilizando la tasa de interés indicada.

Un instrumento no convertible también puede tener un componente de deuda (pasivo financiero) y un componente de patrimonio, como las acciones preferentes de amortización

obligatoria que devengan un dividendo discrecional. El componente de amortización obligatoria es un pasivo financiero y el pago discrecional de dividendos es un instrumento de patrimonio.

En resumen

La clasificación como pasivo financiero o como instrumento de patrimonio tendrá consecuencias contables significativas, el cálculo de índices de rentabilidad y la determinación de los covenants de contratos de préstamo. Será preciso analizar minuciosamente todos los términos y condiciones a fin de clasificar un instrumento como pasivo financiero o como instrumento de patrimonio. Al igual que sucede con todas las guías prácticas, se aconseja consultar a un experto, dado que muchos acuerdos financieros van acompañados

de diferentes cláusulas que añaden complejidad y que es preciso evaluar con detenimiento.

Tres factores que sirven de partida para el análisis de la clasificación son:

- ▶ La obligación contractual de entregar efectivo, incluso si está supeditada a un hecho futuro, da lugar a la clasificación como pasivo financiero.
- ▶ Los instrumentos liquidados con acciones propias de la sociedad se clasifican como patrimonio únicamente cuando el canje se traduce en la entrega de un número fijo de acciones a cambio de un importe fijo de efectivo.
- ▶ Los instrumentos que contienen, tanto un componente de pasivo financiero como de patrimonio, se contabilizan por separado.

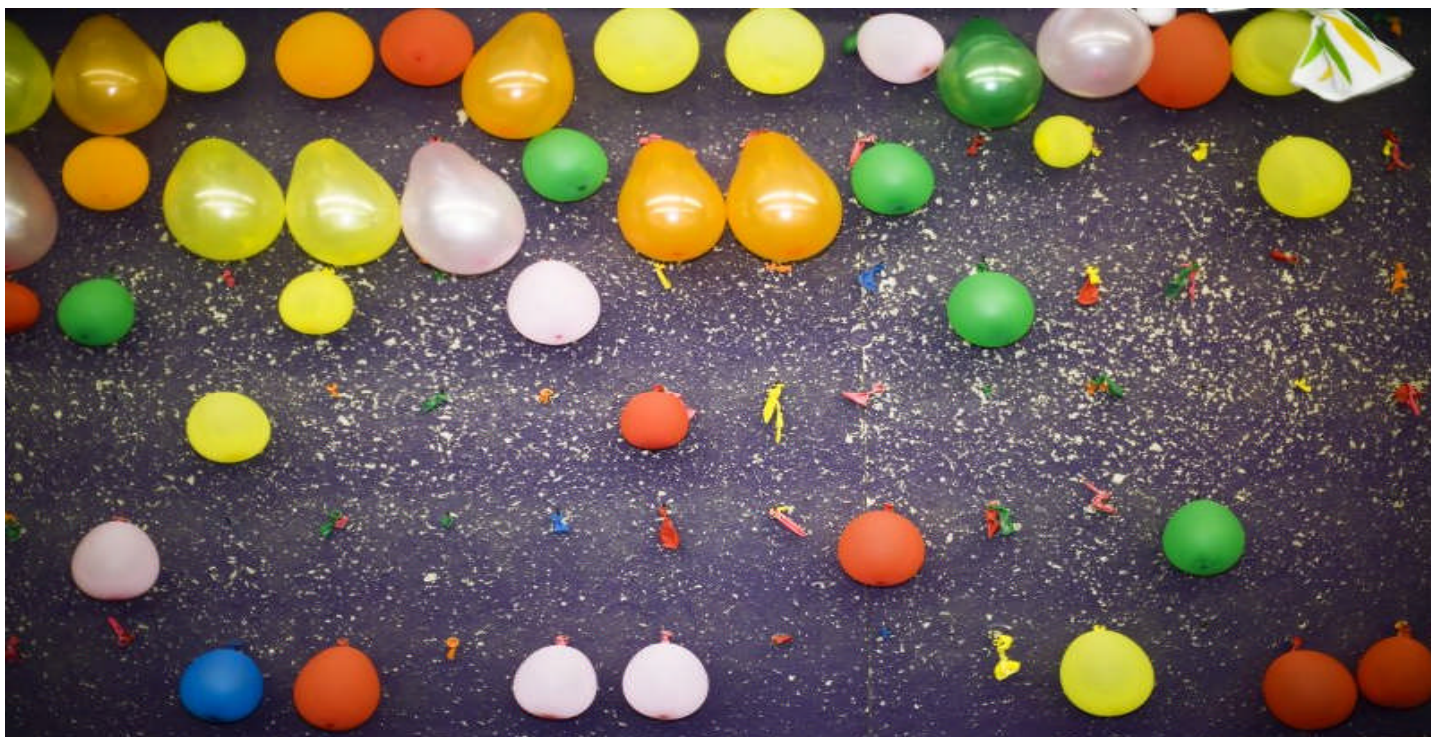
La transición a las IFRS para el sector tecnológico

El grupo de tecnología de PricewaterhouseCoopers ha publicado información orientativa acerca de la transición a las IFRS del sector tecnológico estadounidense.

Navigating the Move to IFRS: Global Insights for Technology Companies explora los temas claves de contabilidad más relevantes para las empresas tecnológicas y las áreas, potencialmente complejas, de divergencia entre US GAAP y

las IFRS. Entre éstas se incluye: el reconocimiento de ingresos, los gastos de investigación y desarrollo, los pagos basados en acciones y temas tributarios.

Si desea solicitar copias impresas de esta publicación, le rogamos se ponga en contacto con nuestra oficina de PwC. Puede descargar el PDF desde la página <http://www.pwc.com/Technology>.



Para más información sobre aspectos técnicos de IFRS contactar con:

Sergio Tubío

Socio IFRS

sergio.tubio@cl.pwc.com

+56 2 9400073

Fernando Orihuela

Socio IFRS

fernando.orihuela@cl.pwc.com

+56 2 9400073



Anexo

Visión general

- El IASB y el FASB han propuesto un nuevo modelo de reconocimiento de ingresos que repercutirá de forma significativa en las políticas actuales de reconocimiento de ingresos de sociedades que preparan estados financieros bajo IFRS y bajo US GAAP.
- Todos los sectores incluidos en el alcance del proyecto, podrían verse afectados. Determinadas sociedades, particularmente aquellas que históricamente hayan aplicado normativa sectorial específica bajo US GAAP, experimentarán cambios profundos.
- Se propone un modelo único con base contractual según el cual los ingresos se reconocen en función de los incrementos de activos contractuales o de la disminución de pasivos contractuales.
- Las compañías deberán analizar el impacto de este modelo en sus actividades corrientes, incluyendo la negociación de contratos, la elaboración de presupuestos y las tecnologías de información.

El futuro del reconocimiento de ingresos

El proyecto conjunto en materia de ingresos del IASB y el FASB tendrá un impacto notable en las políticas de reconocimiento de ingresos de las sociedades. La dirección necesita examinar cuáles serán las implicaciones para su negocio. Este anexo aborda parte del contenido de las propuestas principales.

El IASB y el FASB publicaron en diciembre pasado el documento de consulta para su proyecto conjunto sobre reconocimiento de ingresos. Sus objetivos son lograr que converjan las normas estadounidenses y las IFRS en materia de reconocimiento de ingresos, eliminar las incoherencias y debilidades existentes, y reducir las numerosas fuentes normativas sobre ingresos existentes en Estados Unidos.

El documento de consulta contiene puntos de vista preliminares sobre el modelo de reconocimiento de ingresos contractual. Si bien no incluye todas las guías que previsiblemente aportarán la futura norma propuesta, sí brinda opiniones acerca del modelo básico de reconocimiento de ingresos. Todavía no se ha fijado un plazo para la elaboración del borrador, pero se ha señalado el 2011 como fecha previsible de conclusión del proyecto.

Las compañías deberían analizar los cambios propuestos en el modelo de reconocimiento de ingresos para entender el potencial impacto que pueda tener en su negocio..

Disposiciones fundamentales

Modelo de activos y pasivos

El modelo propuesto utiliza un planteamiento de activos y pasivos, piedra angular de los marcos conceptuales del IASB y el FASB. A pesar de que a menudo surgen dificultades a la hora de determinar cuándo se obtiene el ingreso, la normativa actual sobre ingresos se centra en el proceso de obtención de beneficios. Tanto el IASB como el FASB consideran que es posible alcanzar una aplicación más consistente en el reconocimiento de ingresos mediante un modelo único con base contractual, en el que los cambios en los activos y pasivos contractuales determinen el reconocimiento de los ingresos.

Alcance. Contratos con clientes

El modelo propuesto se basa en los contratos de la sociedad con sus clientes. Un contrato se define como "un acuerdo entre dos o más partes que origina obligaciones exigibles". Un contrato puede ser escrito, verbal o evidenciarse de cualquier otro modo, tanto explícita como implícitamente. La definición sugiere que un contrato existe cuando se genera una obligación exigible.

Los contratos específicos sectoriales no quedan excluidos del modelo propuesto. Sin embargo, se han planteado dudas acerca de si el modelo propuesto proporcionaría información útil para ciertos tipos de contratos tales como:

- ▶ Contratos de instrumentos financieros y algunos contratos de instrumentos no financieros;
- ▶ Contratos de seguros; y
- ▶ Contratos de arriendo.

Activos y pasivos contractuales. Principios

Un contrato con un cliente incluye el derecho a recibir una contraprestación y la obligación de proporcionar un bien o prestar un servicio. La sociedad tendrá un activo contractual neto cuando los derechos sean superiores a las obligaciones y tendrá un pasivo contractual neto cuando las obligaciones superen a los derechos.

El principio que subyace al modelo propuesto, es que los ingresos se reconocen cuando aumenta el activo contractual o cuando disminuye el pasivo contractual. El activo o pasivo neto contractual de una sociedad puede cambiar por una serie de motivos, por ejemplo, cuando se recibe el pago de un Cliente, el activo contractual de la sociedad disminuye ya que su derecho a cobrar ha disminuido. Si la sociedad satisface una obligación, a través de la entrega de bienes o servicios, su pasivo contractual disminuye porque ya no necesita entregar esos bienes o servicios.

Identificación de las obligaciones de ejecución Contractuales

Una obligación de ejecución es un compromiso de transferir un activo (bienes o servicios) a un cliente. Las obligaciones de ejecución a menudo se mencionan en el contrato pero también pueden surgir de otras formas. Determinados requisitos legales, tales como una ley local que exija a la sociedad garantizar un producto, pueden dar lugar a obligaciones de ejecución. También cabe la posibilidad de que la práctica comercial habitual, como la prestación histórica de servicios de garantía de reparaciones por parte de una sociedad a todos sus clientes, genere una obligación contractual implícita. Un compromiso exigible, explícito o implícito, de transferir un activo a un cliente es, por tanto, una obligación de ejecución.

El objetivo de identificar y separar las obligaciones de ejecución es garantizar que el reconocimiento de ingresos de la sociedad tiene lugar en el momento en que los bienes y servicios se transfieren al cliente. Incluso un contrato sencillo puede contener varias obligaciones de ejecución, e identificar y separar esas obligaciones puede ser un reto. La separación de un contrato en obligaciones de ejecución únicamente es necesaria cuando el cliente va a recibir los activos comprometidos en fechas distintas.

El concepto de obligación de ejecución es similar a los conceptos actuales de "entrega", "componente" o "elemento", pero la noción de obligación de ejecución tiene un alcance considerablemente más amplio. No es necesario que los componentes tengan un valor separado identificable por el cliente para su contabilización por separado. Por ejemplo, un requisito legal, como una garantía de reparación, podría representar una obligación de ejecución, al igual que las prácticas comerciales habituales, tales como el derecho de devolución. Las garantías de sustitución, que actualmente pueden impedir el reconocimiento de ingresos, también podrían crear obligaciones de ejecución separadas.

Cumplimiento de las obligaciones de ejecución. Cuándo se reconocen los ingresos

Los ingresos se reconocen a medida que se satisfacen las obligaciones de ejecución. Esto tiene lugar en el momento en que el control del activo se transfiere al cliente. El control de un bien se transfiere habitualmente cuando el cliente toma posesión física del mismo. Sin embargo, es posible que el control se transfiera antes de la posesión física (por ejemplo en el caso de acuerdos de facturación sin entrega). El control de un activo de servicios normalmente se transfiere al prestar el servicio, bien a medida que el servicio mejora un activo existente de un cliente o de forma inmediata cuando el servicio es una prestación que el cliente consume en el acto.

El hincapié especial que se hace en la transferencia de control a la hora de determinar cuándo se reconocen ingresos constituye un cambio significativo respecto de los modelos existentes. Las normas actuales sobre ingresos también tienen en cuenta otros criterios, como el momento en que se transfieren los riesgos y beneficios al cliente o el momento en que el cobro está razonablemente asegurado. Este cambio podría tener una repercusión considerable en el momento del reconocimiento de ingresos si el control de un activo no se transfiere a la vez que los riesgos y beneficios del mismo.

El momento de reconocimiento de ingresos variará en función si el contrato estipula la entrega de un bien o la prestación de un servicio: habitualmente, un bien se transfiere en un momento concreto, mientras que un servicio se transfiere a lo largo de la vida del contrato.

En algunos contratos, la sociedad se compromete a transferir bienes a un cliente en conexión con un servicio. Por ejemplo, una sociedad puede formalizar un contrato para pintar una vivienda y la pintura se entrega en dicha vivienda previamente a los trabajos de pintura. ¿Debería la sociedad reconocer el ingreso por la pintura al realizar la entrega o al utilizarla? Puede resultar complejo determinar el momento en que se transfiere el activo si el activo se emplea para cumplir una obligación de ejecución futura. Se presume que un activo que vaya a ser empleado en el cumplimiento de una obligación de ejecución futura no se transfiere al cliente hasta el momento de su utilización. Esta presunción puede verse invalidada si las condiciones contractuales o las leyes locales indican claramente que el activo ha sido transferido al cliente antes de su utilización a fin de satisfacer otras obligaciones.

La aceptación por parte del cliente, su intención y las condiciones de pago, pueden contribuir a determinar el momento en que se satisface la obligación de ejecución.

- ▶ Las condiciones contractuales pueden estipular que el pago sea exigible únicamente cuando el activo haya sido formalmente aceptado. Si la entrega de los bienes al cliente se ha realizado conforme a las especificaciones contractuales, la aceptación escrita puede ser tan sólo una formalidad y no impediría el reconocimiento de ingresos a la entrega.

- ▶ La intención del cliente por sí sola no repercute en el momento en que se satisface una obligación de ejecución. Sin embargo, las negociaciones de contratos pueden reflejar la intención del cliente a la hora de especificar cuándo se transfiere el control y, por ende, cuándo se cumplirán las obligaciones de ejecución. Tómese por ejemplo a un fabricante que comercializa computadores. Aunque el cliente no tenga intención de utilizar cada uno de los componentes por separado (por ejemplo, monitor, teclado y mouse), el contrato puede estipular que los componentes se entreguen en fechas distintas. Si la entrega se efectúa en fechas distintas, se reconocerán ingresos para cada artículo en el momento de la entrega, dado que se habrá cumplido una obligación de ejecución. Si el contrato estipula que el control sobre el conjunto de los componentes no se transfiere hasta la entrega del último componente, no se reconocerán ingresos hasta ese momento.
- ▶ Las condiciones de pago del cliente y la capacidad del cliente para recuperar dichos pagos podrán ayudar a determinar si se ha transferido un activo. La formalización de un contrato de servicios que exija pagos parciales no reembolsables durante el contrato puede ser indicio de que el activo parcialmente completado se transfiere al cliente a medida que avanza el contrato.

Las opiniones preliminares en torno a la aceptación por parte del cliente, su intención y las condiciones de pago ponen de manifiesto que la transferencia de control es esencial para determinar el momento en que debe reconocerse el ingreso. La incapacidad de un cliente de utilizar un activo recibido no afectará al reconocimiento de ingresos a menos que las partes acuerden que no hay transferencia de control. El patrón de pagos de clientes únicamente repercute en el reconocimiento de ingresos en la medida en que constituya un indicio de que ha habido transferencia de control sobre el activo (por ejemplo, cuando se efectúan pagos no reembolsables).

Valorización de las obligaciones de ejecución

Las obligaciones de ejecución se valorizarán en el momento inicial en función del precio de la transacción original, reflejo de la contraprestación que el cliente se compromete a abonar a cambio de bienes o servicios. A pesar de que el documento de consulta no expresa una visión preliminar sobre cómo valorizar el derecho contractual (activo), se prevé que la guía se base en el precio de transacción. También será preciso considerar el valor temporal del dinero y cualquier incertidumbre, tal como las contraprestaciones contingentes. Dado que se espera que los derechos contractuales y las obligaciones de ejecución se basen en el precio de transacción, la posición neta de una sociedad en el contrato será de cero a fecha de formalización. No se reconocerá ningún ingreso en el momento de formalización del contrato dado que no se habrá satisfecho ninguna obligación de ejecución.

La valorización del precio de transacción es una operación sencilla cuando la contraprestación estipulada es una cantidad fija de efectivo, pero reviste mayor complejidad si no se conoce con seguridad el importe total a pagar, como sucede cuando una parte de la contraprestación depende de un hecho futuro. Por consiguiente, el IASB y el FASB continuarán analizando qué repercusiones pueden tener dichas complejidades en la valorización de los derechos contractuales.

Cuando un contrato contiene varias obligaciones de ejecución, la contraprestación contractual se asigna a cada obligación de ejecución en función de los precios de venta individuales relativos. El mejor indicio del precio de venta individual, es el precio que la sociedad cobraría al vender por separado el bien o el servicio. De no disponer de los precios de venta individuales, la dirección deberá estimar el precio de venta. Aunque no se prescribe ni se descarta ningún método de estimación concreto, si es preciso que el método de estimación procure utilizar al máximo hipótesis observables. Algunos ejemplos de métodos de estimación son el costo estimado más margen o el precio que un participante del mercado estaría dispuesto a pagar.

La propuesta de norma permite que la contraprestación se asigne únicamente según los precios de venta individuales relativos. Esto es coherente con la práctica actual, que consiste en distribuir cualquier descuento otorgado en la transacción proporcionalmente entre todos los componentes cuando se conoce el valor razonable de todos ellos. La propuesta excluye otros métodos de asignación, incluido el método residual.

La propuesta requerirá que se estime el precio cuando no se disponga de precios de venta individuales. Ya no se permitirá el diferimiento de ingresos motivado por la incapacidad para estimar el precio de venta o por las restricciones impuestas por normas vigentes en Estados Unidos (por ejemplo, la evidencia objetiva específica de proveedores (VSOE) del SOP 97-2).

La valorización inicial de las obligaciones de ejecución basada en el valor razonable o el precio de rescisión del contrato ha sido temporalmente rechazada. Los motivos aducidos son:

- ▶ El patrón de reconocimiento de ingresos y, en concreto, el potencial reconocimiento de un activo contractual y de ingresos en la fecha de formalización del contrato;
- ▶ La complejidad derivada de la dificultad de medir el precio de rescisión del contrato o abandono; y
- ▶ El riesgo de errores a la hora de identificar y valorizar las obligaciones de ejecución.

Con posterioridad a la valorización inicial, los ingresos se reconocerán a medida que la sociedad satisfaga sus obligaciones de ejecución. El importe del ingreso reconocido es igual al precio de transacción asignado a dichas obligaciones de ejecución a la firma del contrato.

Después de la fecha efectiva del contrato, no se vuelven a valorizar las obligaciones de ejecución a no ser que las mismas se conviertan en onerosas. Un contrato es oneroso cuando los costos previsiblemente necesarios para satisfacer la obligación de ejecución superan el valor contable de dicha obligación de ejecución. Los contratos onerosos se vuelven a valorizar en función del costo esperado del cumplimiento de la obligación de ejecución, registrándose una pérdida.

Existe cierta controversia sobre si las obligaciones de ejecución deben volverse a valorizar únicamente cuando se trata de contratos onerosos. Preocupa que se deje de proporcionar información útil a los inversores en situaciones en las que exista un alto porcentaje de variabilidad en el resultado final de la transacción debido a la volatilidad de los precios o cuando sea probable que se produzcan cambios significativos en las circunstancias, como sucede con determinados contratos de seguros.

La propuesta únicamente señala las primeras opiniones acerca de cuándo una obligación se convierte en onerosa y sus implicaciones posteriores. Es posible que se apruebe un test de onerosidad similar al empleado actualmente. Sin embargo, todavía no se han explorado plenamente todos los aspectos prácticos de la contabilización de las obligaciones onerosas, y es posible que en este campo se realicen cambios adicionales a la propuesta de norma.

Posibles impactos en la práctica actual

Si bien el modelo propuesto presenta semejanzas con los conceptos de reconocimiento de ingresos incluidos en las normas existentes, hay algunas diferencias claras. Las más significativas se señalan a continuación.

- ▶ Principio de reconocimiento de todos los ingresos en función del cumplimiento de una obligación de ejecución. El ingreso se reconoce cuando se transfiere el control del activo. Esto afectará considerablemente a la contabilización de algunos contratos de construcción y otros contratos a largo plazo (incluyendo los de prestación de servicios). Las normas actuales, en muchos casos, permiten el reconocimiento de ingresos con la creación del activo. Las sociedades pueden reconocer un ingreso por sus actividades únicamente cuando tales actividades cumplan simultáneamente la obligación de ejecución a través de la transferencia de activos al cliente. El reconocimiento de ingresos puede continuar siendo similar al actual cuando la transferencia del control sobre el activo se produzca de manera continuada a medida que se construye dicho activo. En los casos en que el control se transfiera únicamente con la transferencia del activo completado, el ingreso se reconocerá en el momento de la transferencia.

Es posible que desaparezca el método del grado de avance utilizado históricamente en contratos de construcción y, en algunos casos, en contratos de prestación de servicios. En su lugar, los ingresos derivados de este tipo de contratos se reconocerán en función de la transferencia de control.

- ▶ *Identificación de obligaciones de ejecución.* La definición de la obligación de ejecución puede llevar a separar más obligaciones dentro del mismo contrato. Por ejemplo, según la normativa actual las obligaciones legales de garantía se registran como una provisión de gastos en el momento de la venta. Esas garantías constituyen una obligación de ejecución independiente en virtud del modelo propuesto. Parte del precio del contrato se asignará a la garantía y el ingreso se reconocerá en el momento en que se cumpla dicha obligación. Es posible que el incremento en la identificación y separación de obligaciones de ejecución exija también un mayor uso de estimaciones que las que eran necesarias con arreglo a la práctica actual. Los sectores en los que está restringido el uso de estimaciones en el reconocimiento de ingresos, como es el caso de la contabilización de contratos de software bajo US GAAP en los que se exigen pruebas objetivas específicas de proveedores (VSOE), se verán particularmente afectados.

También se separarán con mayor frecuencia los componentes de contratos de construcción. La práctica actual solamente permite la separación cuando los componentes de un contrato se negocian por separado, a diferencia del modelo propuesto que exige que las obligaciones de ejecución se separen según el momento en que se transfieran los activos.

- ▶ *Incentivos de ventas.* Actualmente los incentivos de tipo comercial, como productos gratuitos y programas de fidelización de clientes, se reconocen en algunas circunstancias como gastos de marketing bajo US GAAP. El modelo propuesto exige que dichos incentivos se consideren obligaciones de ejecución y que los ingresos se difieran hasta el cumplimiento de dichas obligaciones, como cuando un cliente canjea puntos de un programa de fidelización. Este cambio armoniza los US GAAP con la normativa que regula los programas de fidelización de clientes según las IFRS.
- ▶ *Activación de gastos.* Actualmente pueden activarse ciertos gastos siempre que sean recuperables, como determinados gastos de formalización de contratos en el sector de la construcción. Otros sectores reconocen dichos gastos de formalización de contratos en la cuenta de pérdidas y ganancias, pero también reconocen un importe equivalente de ingreso que netea el impacto en resultados, como las compañías de televisión por cable que aplican US GAAP. El IASB y el FASB no tienen la intención de elaborar normativa sobre el reconocimiento de gastos. Los costos asociados a un contrato, se llevarán a resultados a medida en que se incurran, a menos que cumplan con la definición de activo en virtud de otra norma, como en el caso de existencias, inmovilizado material o inmaterial.

► **Derechos de devolución.** Los derechos de devolución actualmente se estiman y se reconocen como una reducción de los ingresos en la fecha de constitución del contrato. En el modelo propuesto se sugieren dos puntos de vista:

- Los derechos de devolución representan una obligación de ejecución de prestar un servicio en virtud del contrato, lo que da lugar a un diferimiento de ingresos en la fecha de constitución del contrato hasta que se satisfaga la obligación o venza el derecho de devolución; o
- Los derechos de devolución representan una venta fallida porque el cliente no ha aceptado las condiciones de la venta y el contrato puede rescindirse sin consecuencias. Una sociedad debe poder estimar qué parte de sus ventas no se espera que sean fallidas si tiene muchas operaciones homogéneas, y reconocer los ingresos en consecuencia.

Ambos planteamientos respecto de los derechos de devolución crean dudas de aplicación que es preciso resolver. Por ejemplo, valorizar la obligación de ejecución puede ser complejo si el cumplimiento de la obligación da lugar a que la sociedad obtenga un activo. Si los derechos de devolución representan ventas fallidas, una sociedad podrá continuar reconociendo existencias incluso aunque las mismas hayan sido transferidas al cliente.

► **Productos agrícolas, biológicos y otros productos extractivos.** Actualmente los ingresos derivados de determinados productos biológicos, agrícolas y extractivos se reconocen a medida que aumenta el valor de las existencias, independientemente de si se ha firmado un contrato con un cliente siempre que se cumplan determinados criterios. En virtud del modelo propuesto, los ingresos se reconocerán cuando la sociedad formalice un contrato con un cliente y se cumpla una obligación de ejecución derivada de dicho contrato. El IASB y el FASB no tienen intención de modificar la forma en que se valorizan las existencias, pero están estudiando si el incremento en el valor de las mismas debería contabilizarse como un componente de otros ingresos y gastos reconocidos y no en la cuenta de resultados.

Temas para comentar

El IASB y el FASB han solicitado comentarios al mercado sobre una serie de temas clave tales como: la idoneidad de un modelo único basado en activos y pasivos, si cabría excluir determinados contratos de la norma, la definición de la obligación de ejecución y el reconocimiento de ingresos con la transferencia de control.

El documento de consulta no se ocupa de determinados temas que se abordarán, según lo previsto, a medida que se desarrolle el borrador de la norma. Algunas de las cuestiones más críticas son:

- Guía de aplicación en materia de obligaciones de ejecución;
- Valorización de los derechos, incluyendo el impacto del valor temporal del dinero, incertidumbres (tales como los pagos contingentes) y los pagos no realizados en efectivo;
- Posibles planteamientos de valorización alternativos para ciertos contratos;
- Valorización de contratos onerosos, incluyendo qué costos habría que considerar en el test de contratos onerosos (onerous contract test) y la unidad de cuenta sobre la que se realiza el test;
- Requisitos de presentación y revelación, tales como la presentación, bruta o neta, de los derechos y obligaciones, la presentación de nuevas valorizaciones y la presentación bruta o neta de los ingresos;
- Cláusulas de renovación o cancelación de contratos;
- Combinación de contratos;
- Modificaciones de contratos (por ejemplo, modificación de pedidos o variaciones) así como otros cambios a los términos contractuales y condiciones; y
- Normativa de primera aplicación

pwc.cl

pwc.cl/ifrs

PricewaterhouseCoopers (www.pwc.com) ofrece servicios de auditoría, consultoría y asesoramiento legal y tributario para dar confianza e incrementar el valor de sus clientes y stakeholders. Más de 154.000 personas en 153 países aúnan sus conocimientos, experiencia y soluciones para aportar nuevos puntos de vista y un asesoramiento práctico.

© 2009 PricewaterhouseCoopers. Todos los derechos reservados. "PricewaterhouseCoopers" se refiere a la red de firmas miembros de PricewaterhouseCoopers International Limited; cada una de las cuales es una entidad legal separada e independiente.