



Consejo Técnico
de la Contaduría Pública
CTCP

CONSEJO TÉCNICO DE LA CONTADURÍA PÚBLICA

CONVERGENCIA CON LAS NORMAS INTERNACIONALES
DE INFORMACIÓN FINANCIERA (NIIF) EN COLOMBIA

SERIE INFORMACIÓN FINANCIERA Y CONTABILIDAD

Documento de Orientación Técnica 003
Orientaciones Técnicas sobre la
Aplicación de la NIIF para las Pymes

Marco conceptual

ORIENTACIONES TÉCNICAS NIIF PARA LAS PYMES

aeca

Asociación Española de Contabilidad
y Administración de Empresas



INSTITUTO NACIONAL
DE CONTADORES PÚBLICOS
COLOMBIA



BANCO MUNDIAL
BIRF • AIF | GRUPO BANCO MUNDIAL

**Convergencia con las Normas Internacionales de Información
Financiera (NIIF) en Colombia**

SERIE INFORMACIÓN FINANCIERA Y CONTABILIDAD

Documento de Orientación Técnica 003.

Orientaciones técnicas sobre la aplicación de la NIIF para
las Pymes

Marco conceptual

Autor:

Horacio Molina Sánchez

Dirección del Proyecto:

Gabriel Suárez Cortés

Horacio Molina Sánchez

Revisión Técnica:

Wilmar Franco Franco (presidente del CTCP)

Néstor Jiménez (contador público)

Daniel Sarmiento Pavas (consejero del CTCP)

Gustavo Serrano Amaya (consejero del CTCP)

Gabriel Suárez Cortés (consejero del CTCP)

Jorge Suárez Tirado (consultor del Banco Mundial)

Índice

Presentación	5
1. Introducción	9
2. Objetivos del marco conceptual	15
2.1. Contribución a la emisión de estándares o políticas contables	15
2.2. Contribución a la interpretación de los estados financieros	17
2.3. Diferencias entre los marcos conceptuales de la NIIF para las Pymes y de las NIIF completas	18
3. Entidad que informa. Concepto de Pyme	22
4. Estructura del marco conceptual	24
4.1. Sección teleológica	25
4.2. Sección operativa	26
5. Objetivos de la información financiera	27
5.1. Utilidad de la información financiera	27
5.2. Naturaleza de la información y estados financieros	28
5.3. Hipótesis de negocio en marcha	30
6. Características de la información financiera	34
6.1. Relevancia	34
6.2. Fiabilidad	37
6.3. Comprensibilidad	38
6.4. Materialidad o importancia relativa	38
6.5. Esencia sobre la forma	41
6.6. Prudencia	42
6.7. Integridad	42
6.8. Comparabilidad	43
6.9. Oportunidad	44
6.10. Equilibrio entre costo y beneficio	45
6.11. Las características cualitativas en la emisión de normas	49
7. Definiciones de los elementos de los estados financieros	51
7.1. Activos	51
7.1.1. Recurso controlado por la entidad	52
7.1.2. Como resultado de sucesos pasados	56
7.1.3. Del que la entidad espera obtener, en el futuro, beneficios económicos	57
7.2. Pasivos	58
7.2.1. Obligación presente de la entidad	59
7.2.2. Surgida a raíz de sucesos pasados	61

7.2.3. Al vencimiento de la cual espera desprenderse de recursos que incorporan beneficios económicos	62
7.3. Patrimonio neto	63
7.4. Ingresos	64
7.5. Gastos	66
8. Reconocimiento de los elementos	68
8.1. Requisitos para el reconocimiento. La base contable de acumulación	68
8.2. El análisis de probabilidad en los flujos de efectivo	70
8.3. El análisis de fidelidad de la información	72
8.4. Excepciones al reconocimiento basadas en la restricción del costo	73
9. Medición de los elementos	75
9.1. Criterios de medición	75
9.1.1. Medidas basadas en el costo histórico	77
9.1.2. Medidas basadas en el valor corriente	78
9.1.3. Determinación del valor razonable	79
9.2. Momentos de la medición	82
9.2.1. Medición inicial	82
9.2.2. Medición posterior	83
9.3. Relevancia y fidelidad de la medición	85
9.3.1. Relevancia	87
9.3.2. Fiabilidad	87
9.3.3. Otras características	88
10. Presentación: Compensación de elementos	89
11. Razonamiento con base en el marco conceptual	91
11.1. Gestión de recursos	92
11.1.1. Arrendamiento de activos	93
11.1.2. Baja o medición de activos	94
11.1.3. Medición de activos	97
11.1.4. Baja de los activos o reconocimiento de pasivos	101
11.2. Operaciones de financiación e ingresos	103
11.2.1. Acciones preferentes	104
11.2.2. Aportaciones de socios a una sociedad cooperativa	106
11.2.3. Venta aplazada y con pago variable	109
Referencias	112

Nota:

Los casos y ejemplos contenidos en este *Documento de Orientación Técnica* no incluyen los posibles efectos impositivos de acuerdo con la legislación fiscal colombiana.

PRESENTACIÓN

Las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) constituyen el conjunto de normas contables con mayor aceptación a nivel mundial. El desarrollo de las tecnologías, entre ellas las referidas a las de comunicación de datos, ha facilitado la movilidad de los recursos entre los diferentes mercados financieros en el planeta. Hoy día, los inversores y las entidades demandantes de financiación con cierta dimensión acuden a los mercados financieros internacionales para captar recursos.

Los costos de las transacciones en estos mercados se reducen sensiblemente si existe información sobre los demandantes de recursos y, si además, esta información está elaborada y revisada con estándares de calidad y criterios comparables. No es aventurado afirmar que, en materia de información financiera y aseguramiento de la información, se ha producido una gran transformación del panorama existente respecto al siglo XX.

La transformación exige la puesta en marcha de medidas destinadas, a corto plazo, a ofrecer mecanismos que faciliten la transición a un nuevo marco de información financiera y, a largo plazo, la transformación de las enseñanzas en este nuevo marco.

El Consejo Técnico de la Contaduría Pública (CTCP) ha promovido, entre otras muchas medidas, la elaboración de Documentos de Orientación Técnica para la convergencia con las NIIF y con la NIIF para las Pymes que versan sobre algunos de los temas más relevantes de las normas, así como dos Documentos de Orientación Pedagógica para la enseñanza, tanto de las NIIF como de las Normas de Aseguramiento de la Información (NAI). En este proyecto hemos contado con el apoyo financiero del Banco Mundial, el cual muestra un permanente compromiso con la implantación exitosa de estos estándares internacionales. Desde el punto de vista técnico, hemos contado con la colaboración de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA). AECA cuenta con una dilatada experiencia de más de 35 años emitiendo documentos que orientan la práctica contable en España, de los cuales cuenta con una década de experiencia en la implantación de las NIIF para las empresas españolas cotizadas en los mercados de valores.

Estos documentos se organizan en dos series: Información Financiera y Contabilidad y Educación. La serie de Información Financiera y Contabilidad comenzó con la edición de la Orientación Técnica N° 001 “Contabilidad bajo los nuevos marcos técnicos normativos”. A este se añaden 10 documentos elaborados en este marco de colaboración con el Banco Mundial y AECA.

Los documentos de la serie de Información Financiera y Contabilidad son documentos que están dirigidos a los preparadores de información financiera de las compañías

colombianas, a los inversores, profesionales en materia contable, auditores, académicos y a cualquier otro interesado en profundizar su comprensión de la normativa contable.

Los documentos se han diseñado bajo tres premisas: **primero**, un elevado rigor conceptual; **segundo**, una gran cantidad de ejemplos y situaciones concretas de aplicación y, **tercero**, la adaptación al medio colombiano. Cada documento establece las fuentes normativas internacionales consideradas, que son las que se encontraban vigentes al comenzar el proyecto en julio de 2014.

Los temas seleccionados para estos documentos de la serie de Información Financiera y Contabilidad están relacionados con las áreas que contienen un mayor número de aspectos novedosos y que puedan ser de más amplio interés, distinguiendo los dos marcos de información financiera previstos por el International Accounting Standards Board (IASB): las NIIF completas y la NIIF para las Pymes (versión de 2009).

Los documentos **segundo** y **tercero** se destinan al Marco Conceptual, pues son la clave de bóveda de todo el armazón intelectual de los pronunciamientos del IASB. El Marco Conceptual es un pronunciamiento importante en la estructura normativa del IASB por dos motivos fundamentales: por un lado, sirve de guía para la emisión o modificación de los estándares, así como para la solución de las transacciones no reguladas. Por otro, al ser el fundamento de la normativa, constituye una herramienta básica para comprender y justificar los estándares de información financiera. Esta segunda motivación es la que soporta el enfoque de enseñanza basada en el Marco Conceptual, auspiciada por el IASB.

El **cuarto** y **quinto** documentos se destinan a la Adopción por primera vez. Este es un cambio significativo en los procesos de elaboración de información financiera de una entidad. Con la finalidad de facilitar la comparabilidad de la información, se asume el principio de aplicación retroactiva de los criterios contenidos en las NIIF; sin embargo, la restricción costo *vs* beneficio justifica excepciones obligatorias a este criterio o permite exenciones voluntarias a este criterio en la adopción por primera vez.

El **sexto** y **séptimo** documentos tratan la regulación sobre Propiedades, Planta y Equipos. Estos recursos son uno de los activos más significativos en un gran número de industrias, al tratarse de elementos que pueden llegar a controlarse a través de diferentes instrumentos jurídicos, que requieren periodos prolongados de recuperación.

Los documentos **octavo** y **noveno** tratan sobre los activos y pasivos financieros. Los activos y pasivos financieros son elementos del estado de situación financiera muy frecuentes en compañías de cierta dimensión, de gran relevancia en determinados sectores como el financiero o las compañías aseguradoras, y caracterizados en un gran número de casos por una gran complejidad, en relación con la comprensión de los efectos de los instrumentos como con su propia valoración. Adicionalmente, la regulación sobre

instrumentos financieros ha experimentado una importante modificación que se encuentra en el periodo transitorio para su entrada en vigor. La aprobación de la NIIF 9, que modifica sustancialmente la NIC 39, supone nuevos criterios de clasificación de carteras; nuevos criterios de medición, inicial y posterior; un nuevo régimen de medición del deterioro de los activos financieros y, finalmente, un nuevo enfoque en la contabilidad de los instrumentos derivados y la contabilidad de coberturas.

Los documentos **décimo** y **undécimo** de la serie se reservan a las combinaciones de negocios. Estas son operaciones de una gran trascendencia en el mundo empresarial. Las fusiones y adquisiciones de negocios son transacciones complejas y con múltiples aspectos a considerar al informar sobre ellas. Por citar algunos, destacar los referidos al método de adquisición tales como la identificación del adquirente; la fecha de adquisición; la valoración de los elementos objeto de la combinación y la valoración de la contrapartida entregada.

La segunda serie de documentos se reserva a la educación de estos estándares contables internacionales y a los recogidos en las NIA. Por ese motivo, se han editado dos Documentos de Orientación Pedagógica. Los Documentos de Orientación Pedagógica están dirigidas fundamentalmente a profesores universitarios o a instructores en materia de NIIF y de NAI en sus actividades de formación de los departamentos financieros, de contabilidad, auditoría interna o los despachos de firmas dedicadas a los servicios de auditoría y revisoría fiscal.

Los Documentos de Orientación Pedagógica pretenden ofrecer un marco metodológico, un conjunto de métodos de enseñanza y un panel de métodos de evaluación dirigidos a la enseñanza de las NIIF y de las NAI. Estos documentos desarrollan ejemplos del proceso de enseñanza-aprendizaje desde la definición de los objetivos de aprendizaje, el diseño de métodos de enseñanza y la propuesta de métodos de evaluación.

El primer documento de la serie de Educación ofrece orientaciones pedagógicas para la enseñanza de las NIIF y de la NIIF para las Pymes. El enfoque educativo del IASB, basado en conceptos, se desenvuelve en tres niveles que profundizan progresivamente en el grado de dominio de los conceptos. Los Documentos de Orientación Pedagógica suscriben dicho modelo de enseñanza de los conocimientos. Para cada nivel establece la tipología de contenidos y los enfoques de enseñanza con base en su complejidad y en el grado de criterio profesional requerido.

Por otra parte, la formación de los contadores públicos requiere no sólo el aprendizaje de conocimientos, también exige el desarrollo de competencias intelectuales, el entrenamiento de habilidades profesionales, la formación en valores, ética y actitudes que exigen de los programas educativos la incorporación de enfoques sustentados en el modelo pedagógico de competencias y que en el ámbito de la información financiera

encuentran una referencia obligada en las Normas Internacionales de Educación emitidas por la Federación Internacional de Contadores (IFAC, por sus siglas en inglés).

El segundo documento de la serie se destina a elaborar orientaciones pedagógicas para la aplicación de las Normas Internacionales de Auditoría. Este documento ha tomado como referencia el material educativo elaborado por la IFAC: “Guía para el Uso de las Normas Internacionales de Auditoría en las Auditorías de las Entidades de Pequeña y Mediana Dimensión” (*Guide to Using International Standards on Auditing in the Audits of Small- and Medium-Sized Entities*).

Los documentos han sido redactados por los autores asignados por AECA y referidos en cada documento. Posteriormente, han sido sometidos a sucesivos procesos de revisión y adaptación al medio colombiano por parte de los consejeros del CTCP y de colaboradores suyos y del Banco Mundial; en concreto, además de los consejeros, han colaborado los contadores públicos Néstor Jiménez y Jorge Suárez. Tanto a los autores como a los revisores expresamos nuestra gratitud por el esfuerzo desplegado y que ha dado como resultado unos documentos de elevada calidad.

El CTCP quiere expresar su gratitud también al Banco Mundial por el apoyo antes referido y el reconocimiento a la labor desplegada por su funcionaria, la señora Jeannette Estupiñán Rojas. Asimismo, expresamos nuestro agradecimiento al Instituto Nacional de Contadores Públicos (INCP) por su respaldo en esta iniciativa.

Bogotá, D.C. junio de 2015

Wilmar Franco Franco

Presidente del CTCP

Gustavo Serrano Amaya

Consejero

Daniel Sarmiento Pavas

Consejero

Gabriel Suárez Cortés

Consejero

1. Introducción

La información financiera es un elemento básico para el funcionamiento de los mercados financieros y de capitales. Las decisiones que se toman en ellos permiten asignar recursos a las entidades demandantes de fondos en dichos mercados o cambiar la titularidad de dichas aportaciones entre distintos inversores.

El desarrollo de los mercados financieros y de capitales a nivel global ha puesto de manifiesto la necesidad de una normativa reconocida con carácter global, que permita reducir los costos de transacción que implicarían tantas normativas como jurisdicciones. Desde el año 1973, el International Accounting Standards Committee (IASC) y desde 2001 su sucesor, el International Accounting Standards Board (IASB), han asumido esta misión en un camino de progresiva aceptación y creciente armonización en sus estándares. En 2014, podemos afirmar que las normas emitidas por el IASB son las prácticas de información financiera mundialmente más aceptadas, estando vigentes, según informa el propio organismo internacional, en 122 países, siendo obligatorias en 105 jurisdicciones. Estas jurisdicciones representan el 56 % del PIB mundial.

En 2009, el IASB emitió una norma adaptada a las pequeñas y medianas empresas, la Norma Internacional de Información Financiera para Pymes (NIIF para las Pymes), en la que se trató de obtener una versión reducida de normas internacionales de contabilidad para lo que ha omitido temas no relevantes para las Pymes, ha reducido la opcionalidad de tratamientos contables, ha simplificado los criterios de reconocimiento, medición, presentación y revelación. En total, 230 páginas, que se complementan de momento con siete *Questions & Answers* sobre temas muy concretos y un amplio material didáctico, traducido todo ello al castellano.

La NIIF para las Pymes surge como un producto adaptado de las NIIF completas para las entidades privadas no cotizadas en bolsa que no tienen la obligación pública de rendir cuentas y que publican estados financieros de propósito general para usuarios externos. El desarrollo regulatorio en esta norma toma como referencia la evolución de las NIIF completas, efectuándose interpretaciones a través de las citadas *Questions & Answers*. Actualmente, se está cerrando el primer ciclo de revisión de la versión de 2009, lo que dota de estabilidad al marco contable a aplicar por las pymes.

Aunque con una vigencia algo menos generalizada que las Normas Internacionales de Información Financieras completas (NIIF completas), su difusión no es desdeñable, teniendo presente que se emitió la norma hace 5 años. En agosto de 2014, 61 jurisdicciones permitían o requerían la NIIF para las Pymes, 13 adicionales estaban considerando su aplicación. En la mayoría de esas 61 jurisdicciones que permiten o requieren las NIIF de Pymes, se permite la aplicación alternativa de las NIIF completas.

Uno de los principales retos de este movimiento de normalización internacional es legitimar sus pronunciamientos. Con tal fin, el IASB se ha dotado de un entramado institucional, de un procedimiento y de un marco conceptual que dotan: el primero, de independencia; el segundo, de mecanismos participativos; y el tercero, de rigor técnico y consistencia horizontal a las normas internacionales de información financiera.

La naturaleza lógico-deductiva del marco permite identificar *para qué* se prepara información, *qué* información y con qué características, *quién* es la entidad que debe informar y *cómo* se consigue una información con las características requeridas, siendo preciso responder en este punto más operativo a las preguntas sobre *qué* elementos es preciso reconocer, *cuándo*, por *cuánto* han de medirse, *cómo* se presentan y *qué* es preciso revelar para comprender la información financiera. Este abanico de preguntas, deductivamente engarzadas, permiten orientar la regulación al fin último, el *para qué* se prepara información.

Como consecuencia de lo anterior, la función legitimadora del marco conceptual lo convierte en un instrumento muy útil para la pedagogía en este cuerpo normativo. Dado que las decisiones regulatorias proceden de un itinerario lógico-deductivo a través de los conceptos, el análisis conceptual es la metodología por excelencia para explicar el contenido de las normas, interpretar el fondo económico que se quiere mostrar y cubrir las lagunas regulatorias que, en un entorno tan dinámico, son inevitables. El manejo del marco en la lectura de las normas permite conferir a la aplicación de las normas de un enfoque basado en principios y no meramente en reglas. Por lo tanto, su utilidad no se agota al emitirse los nuevos pronunciamientos, sino también al enjuiciar las transacciones y eventos que han de ser reconocidos o revelados en los estados financieros.

Cuando se emitió el marco conceptual se le encomendaron varias finalidades; de ellas siguen estando actualmente vigentes las relacionadas con la emisión de nuevas normas, así como las de instrumento para interpretar la información financiera.

La intervención en el proceso de emisión de normas permite disminuir las incongruencias en el tratamiento de operaciones sustancialmente similares. Esto exige que en el debate de un nuevo tratamiento contable no sólo se atienda a la identidad con otras transacciones previamente reguladas (recurso a la analogía), sino que pase por identificar si la solución es coherente con el entramado conceptual. Si fuera menester, es preciso corregir las deficiencias que pudiesen observarse en anteriores soluciones contables. El marco conceptual como venimos indicando es una guía sólida que transmite confianza a los *stakeholders* de la regulación en cuanto a su consistencia técnica y que esta se encuentre libre de sesgos fruto de las presiones de algunas de las partes interesadas en el proceso. Con todo, los debates en torno a una nueva norma no resultan pacíficos y la interpretación del marco a veces genera controversia. Bien es cierto que fruto de esta intensa labor regulatoria existe un acervo interpretativo que refuerza la consistencia del marco conceptual. No sólo es importante la existencia de un marco conceptual, sino el valor que aporta su empleo en cada nueva norma e interpretación. En cualquier caso, los criterios técnicos de decisión son estables y públicos, son el marco conceptual.

Por otra parte, el marco conceptual ayuda a facilitar el nexo de unión entre la norma contable concreta y la realidad a reflejar. En el proceso de aplicación de las normas es preciso comprender los efectos de la transacción sobre la entidad y el manejo de un número limitado de conceptos que ayudan a identificar si las normas concretas resultan aplicables al caso concreto. La norma confirma un análisis previo de los conceptos implicados en la transacción o evento y cómo estos sucesos han de ser tratados en los estados financieros. Esta conexión con la realidad ayuda a evaluar si los estados financieros reflejan realmente las consecuencias de las transacciones o eventos. Este manejo del marco conceptual es especialmente relevante para los preparadores, los usuarios y los auditores.

Como conjunción de las dos finalidades anteriores, el marco conceptual sirve para integrar el ordenamiento contable en caso de laguna regulatoria. Esta es una de las principales finalidades del marco conceptual en la NIIF para las Pymes. El marco conceptual proporciona una metodología para estructurar los efectos de las transacciones y eventos y cómo informar sobre ellos. Así, en caso de que no exista la norma para un suceso concreto, se debe recurrir a la aplicación analógica de una norma que prevea una solución para una situación similar, subsidiariamente se debe aplicar el marco conceptual, convirtiéndolo en un instrumento adecuado para dar soluciones contables no reguladas. Considerando que la NIIF para las Pymes surge como adaptación de las NIIF completas, en el caso de laguna regulatoria, la gerencia puede considerar estas últimas (Sección 10.6), si bien no aparece explícitamente en la jerarquía (Sección 10.5).

Por otra parte, en casos extremadamente excepcionales de conflicto entre una prescripción concreta de la NIIF para las Pymes y lo previsto en el marco conceptual, se prevé la posibilidad de dejar de aplicar lo señalado en una prescripción concreta, si con dicha aplicación se distorsiona la información de acuerdo a las características del marco conceptual.

En estos casos excepcionales, el IASB admite dos tratamientos para poder ser respetuosos con las jurisdicciones locales, ya que en esta cuestión existen dos tradiciones contables. Una basada en reglas, la cual preconiza que la presentación fiel se consigue aplicando las normas; otra basada en principios, que prevé la posibilidad de una separación de las normas concretas si no son aptas para el fin que persiguen. En cualquier caso, la Sección 3.4 establece una prueba de relevancia en caso de separación y un amplio nivel de revelación tanto si se deja de aplicar una norma como si no lo hace por no permitirlo la jurisdicción local.

El marco conceptual se encuentra regulado en la sección 2 de la NIIF para las Pymes, si bien existen elementos conceptuales en la sección 1, donde define la entidad informante que puede aplicar esta norma, y en la sección 3, donde aborda cuestiones como la función derogatoria mencionada, la hipótesis básica de empresa en funcionamiento y desarrolla algunas de las características de la información financiera. Este documento se ciñe en consecuencia a los conceptos y principios generales vigentes para la NIIF para las Pymes.

El marco conceptual de las NIIF completas, base sobre la que se construye el marco de principios de la NIIF para las Pymes, inició en 2007 un proceso de revisión que modificó los capítulos 1 y 3 y que actualmente está en proceso de revisión de los restantes capítulos. La intensa labor regulatoria en estos últimos 25 años, desde la emisión del marco conceptual de las NIIF completas, aconseja abordar algunas mejoras que permitan explicitar conceptualmente las soluciones adoptadas en las normas concretas, ayudar a solventar problemas no resueltos identificando principios generales y seguir cumpliendo así su función legitimadora. Esta reforma del marco conceptual de las NIIF completas, cuando esté culminada, es muy probable que repercuta sobre el marco conceptual de la NIIF para las Pymes, considerando las pertinentes particularidades que rodean a estas entidades. Por tanto, la vocación del marco conceptual es ofrecer criterios estables para una serie de interrogantes ante los que se enfrenta la información. Estos los organizamos en dos bloques.

El primer bloque se destina a las cuestiones teleológicas que son: ¿para qué se informa?, ¿qué tipo de información se precisa y con qué características?, ¿quién debe informar? A estas tres cuestiones se responde con los párrafos 2.1 a 2.14 del marco conceptual incluido en la Sección 2 de la NIIF para las Pymes, donde se trata el objetivo de la información financiera, con qué documentos se consigue dicha finalidad, quién es el sujeto obligado a informar y qué características debe tener la información para conseguir el objetivo que tiene encomendado.

La información financiera se prepara pensando en las necesidades de los aportantes de financiación a la entidad, los cuales no tienen otro mecanismo para estar informados. La información debe ser útil para la toma de decisiones de los inversores en instrumentos de deuda y de patrimonio de la entidad. La utilidad se consigue preparando un conjunto de estados financieros que deben informar sobre la situación patrimonial, los resultados obtenidos, los flujos de efectivo y los movimientos en el patrimonio que han tenido lugar durante el ejercicio. Esta información se debe complementar cualitativa y cuantitativamente con unas notas a la información financiera. Asimismo, la información financiera en las Pymes da cuenta de la administración de los recursos realizada por la gerencia. Esta mención explícita a la rendición de cuentas es novedosa frente a las NIIF completas, donde se omite la referencia a esta.

La información financiera debe reunir una serie de características cualitativas. **La información debe ser comprensible, relevante, significativa, fiable, mostrar el fondo sobre la forma, prudente, completa, comparable, llegar de manera oportuna y realizar un adecuado equilibrio entre el costo y los beneficios a la hora de elaborarla.** En el marco conceptual de las NIIF completas estas características aparecen jerarquizadas, lo que contribuye notablemente a su comprensión. En este documento seguiremos dicha aproximación expositiva, si bien todas aparecen formuladas al mismo nivel.

El segundo bloque se destina a cuestiones más operativas (Sección 2.15-2.52), en definitiva, ¿cómo se consigue que la información reúna las características que la hacen ser útil para los inversores?, para lo cual será preciso determinar cuáles son los elementos

que integran la información y que le confieren utilidad, cuándo se han de reconocer en los estados financieros (Sección 2.27-2.32 y Sección 2.35-2.45), cuál es el importe por el que deben figurar (Sección 2.33-2.34 y Sección 2.46) y cómo se presenta (Sección 2.52).

La primera tarea que aborda la parte operativa del marco conceptual es definir los elementos que integran los estados financieros. Estas definiciones son críticas para entender el reconocimiento y la valoración de los elementos. El marco clasifica los elementos en función de su funcionalidad para determinar la situación financiera o calcular el desempeño de un periodo. El marco conceptual fundamenta el sistema contable en el estado de situación financiera, obteniendo el resultado como diferencia entre dos posiciones en el tiempo que obedezcan al desempeño de la entidad. La definición de los activos y pasivos son las dos definiciones críticas en el modelo, ya que el resto de definiciones se formulan por referencia a estas dos. El patrimonio neto y los resultados, que forman parte del patrimonio, se obtienen como diferencia entre activos y pasivos, en el primer caso, o variaciones en ambos tipos de elementos, que no obedezcan a transacciones con los propietarios, en el caso de los ingresos y gastos.

Una segunda cuestión es definir cuándo se reconocen los elementos que componen los estados financieros. Estos se incorporan cuando las transacciones o sucesos traen como consecuencia que cumplan la definición del elemento, se puedan medir de manera fidedigna y sea probable que los flujos de efectivo asociados a los elementos tengan lugar.

El tercer proceso consiste en medir los elementos, para lo cual el marco conceptual aporta diversos criterios de medición que son manejados indistintamente a la hora de aprobar la norma contable. La medición se sustenta en la hipótesis básica de continuidad en la actividad, de tal manera que si existen dudas sobre esta, los criterios de medición deben revisarse. Además, la medición de la renta se fundamenta en un concepto de mantenimiento de capital que normalmente es el capital financiero en términos corrientes. No obstante, si el entorno es altamente inflacionario se considera más relevante un concepto de mantenimiento de capital financiero en términos constantes.

El presente *Documento de Orientación Técnica* sobre el Marco Conceptual de la NIIF para las Pymes se dirige a los preparadores de información financiera, a los inversores, profesionales en materia contable de las compañías colombianas que no son emisores de valores ni entidades de interés público, así como a los demás interesados en conocer el Marco Conceptual de la NIIF para las Pymes. Es conveniente que el lector de este *Documento de Orientación Técnica* disponga de conocimientos básicos en contabilidad y finanzas y sobre el contexto de las organizaciones.

Este documento ilustra cómo se aplican los conceptos del marco en cada una de las decisiones operativas, unas veces en las decisiones regulatorias y otras veces, en transacciones en las que es preciso entender el fundamento económico y financiero antes de abordar su reconocimiento. La parte operativa del marco es la que, de manera más inmediata, enlaza el pensamiento conceptual con la aplicación de la regulación,

justificando la solidez de la norma concreta y ayudando a entender el fondo económico que revela.

2. Objetivos y funciones del marco conceptual

El marco conceptual es el instrumento del que se valió el International Accounting Standards Committee (predecesor del International Accounting Standards Board), en 1989, para dar coherencia a su labor de emisión de estándares. La primera versión nace por tanto tras 16 años de trabajos emitiendo normas. En el ámbito de la NIIF para las Pymes el marco conceptual aparece en la Sección 2ª de la Norma.

El marco de principios de la NIIF para las Pymes está basado en los principios generales que se derivan del Marco Conceptual para la Presentación y Preparación de los Estados Financieros del IASB y las NIIF completas (Sección 2.35). El marco conceptual es el instrumento de legitimidad técnica del IASB. El marco conceptual sirve para:

- a) Ayudar en la elaboración o revisión de las normas o las políticas contables.
- b) Ayudar en la interpretación de los estados financieros.

2.1. Contribución a la emisión de estándares o políticas contables

El marco conceptual describe el itinerario lógico deductivo, en palabras del profesor Tua (2006), que permite que la información financiera contenga las características necesarias para ser útil a los usuarios. La importancia del marco en la regulación no es absoluta; el marco se encuentra limitado por las soluciones acordadas en las normas. La función regulatoria del marco se manifiesta en dos niveles: con alcance general y con alcance concreto.

La función regulatoria con *alcance general* la desarrolla el Consejo del IASB. Las cuestiones de interpretación que surgen en la aplicación de la NIIF para las Pymes es abordada por el *Small & Medium Enterprise Implementation Group* (SMEIG), que si lo considera formula un pronunciamiento, en formato *Questions & Answers* (Q&A), que sería aprobado por el Consejo del IASB.

El marco conceptual suministra a los interesados conocimiento de la labor del IASB sobre su enfoque de regulación. Por otra parte, el recurso a los conceptos incorporados en el marco, cuando se justifica la normativa, es muy frecuente, dejando múltiples evidencias de cómo se maneja. Por este motivo, una buena parte de los argumentos que utilizan los *stakeholders* que participan en la fase de consultas prevista en el procedimiento a seguir son de naturaleza conceptual. Como reflejo de estos debates conceptuales, el capítulo de Fundamentos de las Conclusiones de la norma es muy útil para entender qué criterios han pesado en la toma de decisiones y cómo se han interpretado los conceptos del marco.

E2.1. El marco conceptual en la actividad de emisión de normas contables

Comentario	Este pasaje del presidente del IASB, en un foro académico en 2012, expone los criterios que orientan la emisión de normas y ayuda a entender el conjunto de elementos a considerar en estas decisiones. Asimismo ayudan a entender el propio devenir regulatorio del IASB y cómo algunos temas se resuelven muy a largo plazo. El presidente del IASB da tres claves para entender muchas decisiones regulatorias.
-------------------	--

	<p>Es especialmente interesante, desde la perspectiva reguladora, la cuestión de las cláusulas antiabuso, que vuelve a abordar en un discurso en 2014, donde se centra en los problemas de riesgo moral en los mercados e información financiera (Hoogervorst, 2014b).</p>
Discurso	<p>“Así pues, no debe existir duda sobre la relevancia e importancia de nuestras normas. Conforme el programa de convergencia está tocando a su fin y el IASB va a comenzar una nueva agenda, nosotros deberíamos concentrarnos en mejorar nuestras normas. Aunque sabemos que parte de la imprecisión y ambigüedad, referida con anterioridad, es inevitable, nuestro trabajo es disminuir al máximo las zonas grises en contabilidad.</p> <p>Así pues, ¿cómo deberíamos proceder? Creo que nos deberíamos guiar por los términos siguientes: Principios, Pragmatismo y Persistencia.</p> <p><u>Principios</u>: por el hecho de que la contabilidad no es una ciencia exacta, el camino correcto a seguir es una regulación fundamentada en principios. Si el empleo del juicio profesional es inevitable, se debería guiar por principios claros y no por reglas detalladas y pretendidamente exactas.</p> <p>Nosotros vamos a reforzar nuestros principios básicos acabando de revisar el Marco Conceptual y abordando temas espinosos como la medición, los indicadores de rendimiento, Otro resultado integral y el reciclaje.</p> <p>Aunque no soy ingenuo en pensar que un nuevo Marco Conceptual resolverá todos nuestros problemas, creo que puede servir para darnos un terreno más sólido bajo nuestros pies. Incluso si las respuestas precisas no siempre estarán disponibles, un Marco Conceptual finalizado debería darnos mejores guías sobre reconocimiento de activos y pasivos, técnicas de medición e indicadores de rendimiento.</p> <p><u>Pragmatismo</u>: si sabemos que no siempre existe una respuesta correcta para cada pregunta, nuestro trabajo se tiene que fundamentar en el pragmatismo y el sentido común. Como decía Keynes, es mejor ser aproximadamente correcto que estar equivocado con precisión. Deberíamos evitar que las compañías consiguiesen precisión sin fidelidad.</p> <p>El Pragmatismo también significa que debemos vigilar cualquier uso indeseado de nuestras normas. Cuando nos enfrentemos a un elevado grado de incertidumbre, deberíamos actuar con una gran precaución. Acabo de dar un ejemplo con los activos intangibles. Sabemos que están ahí, pero medirlos es un gran problema. Si nuestras normas dejaran un gran espacio al reconocimiento de los activos intangibles, el potencial de error o abuso sería inmenso.</p> <p>En tales circunstancias, es mejor para nuestras normas exigir más revelación cualitativa que reconocer información cuantitativa pretendidamente exacta.</p> <p>A colación de esto, se nos dice que no deberíamos establecer nuestras normas desde una perspectiva antiabuso. Creo que eso no tiene sentido. Si nosotros observamos un campo amplio para el abuso en una norma, haríamos bien haciendo algo al respecto. Existen suficientes tentaciones e incentivos para la contabilidad creativa.</p> <p>El Pragmatismo es importante, pero no se debería confundir con oportunismo. Ese el motivo por el que necesitamos también la <u>Persistencia</u>. En el frente de las presiones que permanentemente afrontamos, la persistencia es una cualidad de los emisores de normas. El proceso de emisión de normas contables debería ser sensible a las preocupaciones legítimas de las empresas, pero debería también ser firme e independiente al tratar los intereses especiales. Muchas veces, los agoreros han predicho que el mundo empresarial llegaría a su fin como consecuencia de nuestras normas. Como siempre, el sector en cuestión milagrosamente parecía sobrevivir a nuestras normas muy bien. Nosotros necesitamos siempre escuchar, pero tenemos que tomar decisiones también”.</p>
Referencia	<p>Hoogervorst, H. (2012a, p. 4).</p>

La función regulatoria con *alcance concreto* se pone de manifiesto cuando las entidades deben desarrollar una política contable propia ya que una transacción o evento no encuentra el soporte de un pronunciamiento concreto. Para estos casos, las Secciones 10.4-5 y 2.35 prevén el uso del capítulo del marco conceptual destinado a las definiciones,

criterios de reconocimiento y medición para resolver las lagunas normativas. La Sección 10 recurre al marco de principios si no existe una norma que regule una situación similar. Adicionalmente, a la hora de desarrollar esa política contable se pueden considerar los requerimientos y guías de las NIIF completas para cuestiones similares (Sección 10.6).

El IASB está anteponiendo las soluciones consensuadas al emitir una norma frente a las políticas contables que una entidad pueda desarrollar como deducción del marco conceptual.

E2.2. Carácter subsidiario de las NIIF completas

Ejercicio	Una legislación local, con la finalidad de homogeneizar la información contable en su jurisdicción y dotar de seguridad jurídica a preparadores, auditores y usuarios, impone la adopción de la NIIF para las Pymes y, en caso de laguna normativa en ella, que se recurra a la solución prevista en las NIIF completas.
Opinión	Esta prescripción será válida, siempre y cuando la solución que propongan las NIIF completas no contravenga la jerarquía establecida en la Sección 10.5. En ningún caso sería admisible que la legislación local permitiese el uso de las soluciones de las NIIF completas como alternativa a las previsiones de la NIIF para las Pymes (Q&A 02/2012, párrafo 4).

Una segunda manifestación de la preferencia por las soluciones consensuadas sobre las interpretaciones singulares es que el marco conceptual no tiene carácter derogatorio de ningún pronunciamiento. En caso de conflicto prima la solución prevista en la NIIF para las Pymes. No obstante lo anterior, en casos extremadamente excepcionales en que los directivos consideren que un requerimiento conduce a una información incompatible con el objetivo de los estados financieros, la Sección 3.4 prescribe que la entidad debe dejar de aplicarlo e informar en las Notas de cómo se abordaría según la NIIF para las Pymes y cuáles fueron las razones para dejar de aplicarlo. Si la regulación local no permitiese dejar de aplicar un precepto sólo se informará en las Notas (Sección 3.7).

En definitiva, con carácter general el marco conceptual no deroga ninguna NIIF. **Con carácter excepcional y concreto, el marco puede ayudar a llegar a la conclusión de que un precepto de las NIIF puede conducir a una información engañosa, lo que requeriría separarse del citado precepto y aplicar una política contable que permita cumplir con el objetivo de los estados financieros.**

Finalmente, el marco conceptual ha servido tradicionalmente para reducir las alternativas contables. La calidad de un marco de información aumenta si se reducen al máximo las opciones contables, propias de etapas iniciales en el proceso de armonización, en los que el objetivo es la búsqueda de la general aceptación.

2.2. Contribución a la interpretación de los estados financieros

El marco conceptual ilustra el contenido de los elementos de los estados financieros y ayuda a entender qué significa cada uno de ellos, cuándo se reconocen o dan de baja y cómo se miden. Esta función es relevante para los usuarios de la información, los preparadores y los auditores a la hora de formarse su juicio sobre la información ofrecida.

Como apuntábamos anteriormente, el marco conceptual orienta la regulación. Hoy día, el IASB muestra un especial interés en transmitir este enfoque basado en el marco, destinando esfuerzos importantes a preparar materiales de enseñanza de las normas contables basada en el marco conceptual.¹

2.3. Diferencias entre los marcos conceptuales de la NIIF para las Pymes y de las NIIF completas

El marco conceptual es el instrumento de legitimidad técnica en la emisión de normas. Tanto en el ámbito de regulación de las NIIF para las Pymes como en el de las NIIF completas el marco conceptual dota de coherencia a las nuevas normas que se emiten, ayudan a interpretar el fondo económico de las transacciones y eventos sobre los que aplicar la normativa y, en caso de ausencia de norma concreta o de norma que regule una situación similar, permite el desarrollo de una política contable.

En el caso de la NIIF para las Pymes, el origen de la norma se situó en las NIIF completas y sus Interpretaciones dado que las necesidades de los usuarios de ambos marcos normativos son similares. Las diferencias fundamentales se encuentran en:

- La NIIF para las Pymes omite determinados temas que se regulan en las NIIF completas, porque no son frecuentes o necesarios para los usuarios (por ejemplo, información segmentada, información en periodos intermedios o activos no corrientes mantenidos para la venta).
- La NIIF para las Pymes simplifica las políticas contables referidas a reconocimiento, medición o presentación (por ejemplo, cargando al resultado del ejercicio los gastos de desarrollo).
- La NIIF para las Pymes reduce las alternativas contables presentes en las NIIF completas. Este es un tema complejo, pues reduce las posibilidades de elaborar políticas contables que presenten mejor el fondo económico (por ejemplo, no se admite la medición posterior a costo histórico de las Propiedades de Inversión si se puede determinar con fiabilidad).

La justificación de esta simplificación se sustenta en la restricción costo beneficio. Las necesidades de los usuarios de la información de las Pymes (entidades sin obligaciones fiduciarias) no son tan exigentes como las de las entidades con obligaciones fiduciarias, por lo que es preciso reinterpretar el equilibrio encontrado en las NIIF completas.

¹ Este material puede consultarse en <http://www.ifrs.org/Use-around-the-world/Education/Pages/Framework-based-teaching-material.aspx>. Asimismo, está disponible un material muy útil de entrenamiento sobre la Sección 2, de Conceptos y Principios Generales: http://www.ifrs.org/IFRS-for-SMEs/Documents/Spanish%20IFRS%20for%20SMEs%20Modules/Updated%20Spanish%20IFRS%20for%20SMES%202014/2_Conceptos%20y%20Principios%20Generales_2013.pdf

Por tanto, la legitimidad técnica en las NIIF completas se encuentra exclusivamente en el marco conceptual, mientras que en la NIIF para las Pymes, además de la Sección 2, donde radica el marco conceptual, es inevitable la referencia a las NIIF completas (por ejemplo, en octubre de 2014 se ha decidido admitir la medición posterior de las Propiedades, Planta y Equipo por el método de revaluación, dado que esta opción está disponible en el marco normativo de las NIIF completas).

Por otra parte, el marco conceptual se retroalimenta con las interpretaciones a las que se somete en cada nueva norma. La consistencia entre las normas implica que su emisión supone una interpretación de los conceptos que debería mantenerse coherentemente en la regulación futura de otros temas similares. La consecuencia para lo que nos ocupa es que los momentos diferentes en los que se han emitido los marcos conceptuales conlleven ciertas diferencias entre ellos.

Así, los capítulos 1 y 2, destinados a objetivos de la información y características en el marco conceptual de las NIIF completas, son relativamente recientes (2010) e introducen novedades respecto a la Sección 2 de la NIIF para las Pymes (marco conceptual de la NIIF para las Pymes). Por ejemplo, la supresión del concepto de prudencia en el marco conceptual de las NIIF completas que todavía figura en la NIIF para las Pymes de 2009.

Por otra parte, el concepto de fiabilidad, existente en la versión previa del marco conceptual de las NIIF completas y de la NIIF para las Pymes, ha sido sustituido en el marco conceptual de las NIIF completas por el de representación fiel. La representación fiel y la fiabilidad son dos conceptos diferentes. El primero asume la incertidumbre como parte del proceso de información y los usuarios deben ser conscientes de esta, mientras que la fiabilidad inhibe la emisión de información si la incertidumbre es elevada.

Por otra parte, el capítulo 4, sobre definiciones, reconocimiento y medición en el marco conceptual de las NIIF completas, data de 1989. Este desfase entre los capítulos 1 y 2 y el 4 provoca que existan inconsistencias entre el análisis de fiabilidad que requiere el reconocimiento y la sustitución de la característica de fiabilidad por la de representación fiel. Estos problemas en el marco de la NIIF para las Pymes no existen. Adicionalmente, el debate regulatorio ha introducido muchos conceptos y ahora se está estudiando su incorporación al marco (proyecto de reforma del marco conceptual) como, por ejemplo, el concepto de modelo de negocio, la concreción de la unidad de cuenta, o cuándo se considera que se produce el control de un activo.

El marco de la NIIF para las Pymes es más coherente entre sus diversos pasajes por haberse aprobado íntegramente en un momento del tiempo, no muy lejano, por lo que incorpora la experiencia regulatoria de casi 20 años entre la versión de 1989, del marco conceptual de las NIIF completas, y la de 2009, fecha de aprobación de la NIIF para las Pymes. Así, por ejemplo, la sección de medición se ordena de manera más operativa en la NIIF para las Pymes que en las NIIF completas.

Como indicamos anteriormente, el marco conceptual de las NIIF completas está siendo objeto de revisión en la actualidad. La intensa labor regulatoria de la última década, debido a los procesos de adopción o convergencia con este cuerpo de normas, unida a las debilidades que se han observado como consecuencia de la crisis financiera, ha suscitado progresivamente la necesidad de revisar el marco conceptual. La reflexión en torno a los conceptos, realizada para las NIIF completas, permite disponer de unos materiales que facilitan la interpretación de los conceptos, los cuales son ampliamente compartidos con los manejados en la Sección 2 de la NIIF para las Pymes.

La reforma realizada de los capítulos 1 y 3 en 2010 acentúa la prevalencia de la utilidad en la toma de decisiones de inversión sobre la utilidad en la rendición de cuentas. Además, esta reforma reordena las características cualitativas de la información y sustituye el concepto de fiabilidad, muy vinculado a la existencia de una transacción, por el de representación fiel, según el cual la información debe medirse con un método que refleje realmente lo que pretende medir. La representación fiel convierte en fiables las mediciones de valor razonable a través de modelos de valoración contrastados. La prudencia valorativa fue inicialmente descartada de las características de la información, sin embargo, este es un tema que se está replanteando con motivo de la reforma de la parte más operativa iniciada en 2013.

La reforma del modelo operativo no cuestiona que el enfoque siga siendo de balance. El marco conceptual sigue girando sobre las definiciones de los elementos del estado de situación financiera, los cuales trata de precisar.

Las definiciones experimentan una reordenación, suprimiéndose la referencia a los flujos de efectivo futuros que se derivarán de los elementos. Esta mención se considera vinculada a la medición de los elementos. Una segunda cuestión objeto de estudio es la determinación del concepto de control en los activos y el concepto de obligación actual en la definición de pasivos. El tratamiento de la incertidumbre y la delimitación de los instrumentos de pasivo y de patrimonio.

Un segundo bloque de novedades se encuentra en las decisiones de reconocimiento en las que se propone que los elementos deben incorporarse por referencia a las características cualitativas, considerando que la probabilidad de acaecimiento de los flujos de efectivo futuros, así como la capacidad de poder ser medidos, son cuestiones de medición. Asimismo, aborda la baja de los elementos sobre la que el marco conceptual vigente guarda silencio e impide que haya un modelo lógico y consistente entre normas.

En cuanto a la medición, se trata de ofrecer criterios sobre cuándo utilizar las bases de medida, de manera que la información se prepare con las características deseadas y sea útil a los objetivos de la información. La discusión se centra en identificar cuáles son las mejores medidas para identificar los flujos de efectivo que se esperan obtener del elemento. Así, se discuten las medidas basadas en una negociación de mercado para los elementos que van a ser objeto de negociación, y mediciones históricas para los elementos que van a intervenir en el ciclo de actividades de la entidad.

El modelo de presentación es otro gran ausente en el marco vigente, proponiéndose una discusión en torno a cuestiones referidas a las partidas cuyo cambio de valor se reconoce en resultados y el que se reconoce en otras partidas de patrimonio.

Finalmente, el debate sobre el marco conceptual aborda dos conceptos que se utilizan con frecuencia en el debate regulatorio y que son relativamente novedosos. Nos referimos a los conceptos de modelo de negocio y de unidad de cuenta.

El documento comienza con la finalidad, la entidad informante y la estructura del marco conceptual, en los capítulos 2 a 4. Los capítulos 5 y 6 se destinan a los objetivos de la información y a las características que debe reunir para ser útil. Los capítulos 7 a 10 abordan, de manera operativa, el entramado lógico deductivo. El capítulo 7 contiene las definiciones de los elementos; el capítulo 8, el momento de reconocimiento de los elementos y el capítulo 9, la medición. El capítulo 10 lo dedicamos a las cuestiones de presentación formuladas en el marco conceptual. Finalizamos en el capítulo 11 introduciendo el razonamiento sobre la base de principios como metodología de análisis de las transacciones.

En conclusión, si bien ambos marcos tienen unas funciones comunes, existen diferencias que atienden fundamentalmente al distinto momento temporal en el que se aprueban sus contenidos y al liderazgo de las NIIF completas sobre la NIIF para las Pymes, que surge como simplificación de aquellas.

3. Entidad que informa. Concepto de Pyme

La NIIF para las Pymes es una norma que surge para dar respuesta a las necesidades particulares de los usuarios de la información de este tipo de entidades y atender al criterio costo beneficio a la hora de preparar la información financiera.

El concepto de Pyme no se define en función de la dimensión, sino de la tipología particular de usuarios que pueden emplear los estados financieros.

Las Pymes se definen en la norma como entidades que:

- a) No tienen obligación pública de rendir cuentas porque:
 - No emiten, o están en proceso de hacerlo, instrumentos de deuda o patrimonio en mercados públicos. Un mercado público reúne entidades que buscan capital e inversores que no están involucrados en la gestión. Para que un mercado sea público debe ser accesible a un amplio grupo de terceros. Los mercados públicos no son sólo las bolsas de valores o los mercados regulados.

E3.1. Negociación en mercado público

Ejercicio	Un accionista de la entidad informante realiza un anuncio para ofrecer sus acciones a quien desee comprárselas. Este anuncio se realiza sin conocimiento de la entidad emisora, que es la entidad informante. ¿Debe aplicar las NIIF completas debido a este anuncio público?
Opinión	El hecho de que un accionista anuncie su intención de enajenar las acciones no es equivalente a que se negocien en un mercado público, por lo que la entidad informante puede seguir aplicando la NIIF para las Pymes (Q&A03/2011, párrafo 3).

- No mantienen activos en calidad fiduciaria para un grupo amplio de terceros como los bancos, cooperativas de crédito, las compañías de seguros, intermediarios de bolsa, fondos de inversión y bancos de inversión. Por ejemplo, un banco mantiene depósitos de los clientes, o una entidad de seguros los ahorros en planes de pensiones.

E3.2. Mantenimiento de activos en calidad fiduciaria

Ejercicio	Un fondo de inversión es manejado por un grupo de inversores familiar. Este fondo les permite administrar el patrimonio familiar. ¿Está obligado a aplicar las NIIF completas?
Opinión	La NIIF para las Pymes es aplicable a entidades que no mantienen activos en calidad fiduciaria. Un fondo de inversión con un grupo de inversores cerrado, en el cual las decisiones normalmente se adoptan por todos los inversores, no se considera que manejen fondos de un amplio grupo de terceros. Esta entidad no tiene, por tanto, obligación de rendir cuentas públicamente y puede aplicar la NIIF para las Pymes (Q&A02/2011, párrafo 3).

Algunas entidades mantienen activos en calidad fiduciaria (por ejemplo, depósitos de la clientela). Al surgir por motivos secundarios a su actividad

estas entidades no se considera que tengan la obligación de rendir cuentas al público. Por ejemplo, podríamos citar las agencias de viaje, inmobiliarias, colegios, cooperativas o las compañías que prestan servicios públicos (Sección 1.4).

- b) Publican estados financieros con propósito de información general para usuarios externos. Por ejemplo, los propietarios no implicados en la gestión, los acreedores actuales o futuros y las agencias de calificación crediticia.

E3.3. NIIF completas y Aplicación de la NIIF para las Pymes en un grupo de sociedades	
Ejercicio	Una entidad controladora tiene la obligación de presentar estados financieros consolidados bajo NIIF completas, dado que los instrumentos de patrimonio de una de las subsidiarias se negocian en un mercado público. ¿Tiene la controladora la obligación de preparar los estados financieros separados bajo NIIF completas?
Opinión	La obligación de preparar estados financieros bajo NIIF completas afecta sólo a los estados financieros consolidados. La controladora no tiene obligación de rendir cuentas públicamente, por lo que puede utilizar el marco normativo establecido por la NIIF para las Pymes (Q&A 01/2011, párrafo 4). De la misma manera, una subsidiaria perteneciente a un grupo que aplica las NIIF completas puede elaborar sus estados financieros separados bajo la NIIF para las Pymes, si no tiene la obligación pública de rendir cuentas (Sección 1.6). El manejo de dos marcos de información supone un costo de gestión que puede evitarse empleando el mismo marco normativo en las cuentas consolidadas y en las individuales.

El hecho de que la información se distribuya o no entre los usuarios no es relevante. El hecho significativo es que se han preparado sobre la base de ser útiles a un grupo amplio de usuarios que no pueden requerir información a la medida de sus necesidades.

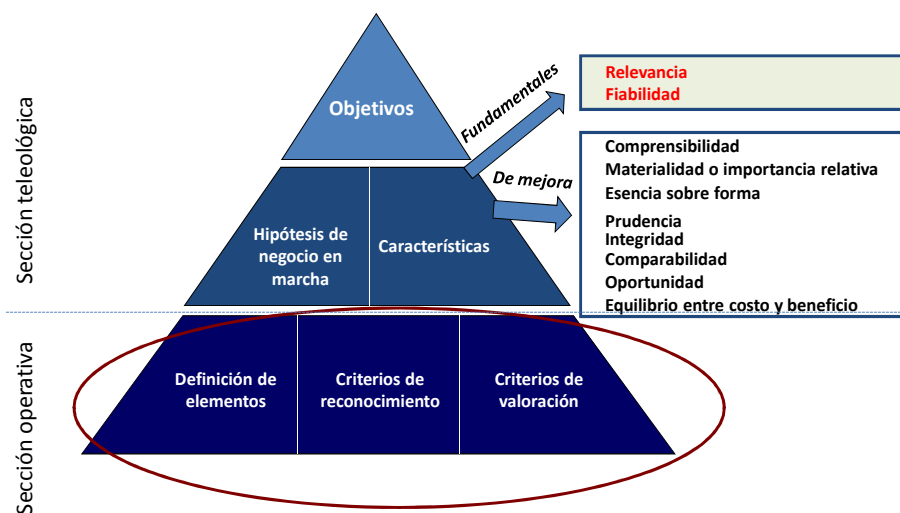
E3.4. Información con propósito general o propósito especial	
Ejercicio	Una entidad financiera requiere a la entidad informante la información preparada según las normas fiscales, dado que esta información está sujeta a inspección periódica. ¿Tienen propósito general estos estados financieros al recibirlos el principal aportante de financiación de la entidad?
Opinión	La información preparada bajo criterios fiscales es información con propósito especial, pues no tratan de satisfacer las necesidades de un grupo amplio de usuarios. Las autoridades fiscales tienen capacidad para exigir esta información con propósito especial, a diferencia de los usuarios de los estados financieros con propósito general que no los pueden exigir.

4. Estructura del marco conceptual

El marco conceptual responde a dos preguntas: **¿para qué y qué información?** y **¿cómo se puede conseguir?** El marco conceptual de la NIIF para las Pymes tiene su origen y referencia básica en el marco conceptual de las NIIF completas. El marco conceptual de las NIIF completas actual está en proceso de revisión, coexistiendo una parte reformada en 2010 con otra subsistente desde 1989. Actualmente, el marco se divide en tres capítulos. Se han reformado los capítulos referentes a para qué y qué tipo de información. Está en proceso de discusión la parte del marco que aborda el cómo se puede conseguir la información, permaneciendo vigente la subsistente desde 1989. Asimismo, está en proceso de discusión un cuarto capítulo, destinado a la entidad que informa que da respuesta a una tercera pregunta referida a quién debe preparar los informes financieros de propósito general.

El marco conceptual se divide en dos grandes secciones (figura 3.1). La primera responde al para qué y al qué información se debe preparar, describiendo cuál es el objetivo de la información, así como las características que debe reunir para conseguir ese objetivo. La segunda, mucho más operativa, responde al cómo se consigue la información deseada, aportando criterios que ayudan a la hora de emitir normas que permitan que las transacciones y eventos queden reflejados en los estados financieros.

Figura 3.1. Estructura del marco conceptual



1

Fuente: elaboración propia.

Como proceso lógico deductivo, la sección teleológica orienta a la operativa, sin embargo, no son compartimentos absolutamente estancos, pues la aplicación concreta de las partes

operativas permite alcanzar el nivel de calidad de la información en función de las características. El proceso lógico deductivo traspasa el marco conceptual y alcanza a la emisión de normas concretas, las cuales se fundamentan en la sección operativa del marco.

4.1. Sección teleológica

Los participantes en cualquier mercado requieren información para tomar decisiones. El mercado financiero no se encuentra ajeno a esta necesidad básica de los agentes. La información financiera reduce la incertidumbre en la toma de decisión sobre la asignación de recursos. Esta información se prepara para satisfacer la necesidad de los inversores que no disponen de otros medios para acceder a ella. La calidad de las normas contables redundan en un menor riesgo en la toma de decisiones de los participantes en el mercado. Por otra parte, la normalización contable trata de reducir los costos de transacción de los agentes, pues supera el debate de qué política informativa es la más adecuada y permite que la información entre entidades sea comparable.

La información financiera también ayuda a resolver el problema de agencia entre los propietarios de la entidad y sus agentes, los directivos. Este análisis permite a los inversores actuales tomar decisiones sobre el mantenimiento de la inversión o sobre la evaluación del desempeño de estos directivos.

La regulación contable se encuentra instalada en el paradigma de utilidad y ello implica que la elaboración de información va destinada a satisfacer las necesidades de información de los usuarios. La toma de decisiones de inversión y la rendición de cuentas de los directivos son los dos grandes usos de la información financiera con propósito general.

La información necesaria para conseguir los objetivos anteriores debe versar sobre los recursos y obligaciones de la entidad, así como sobre el cambio que se ha producido en estos. El cambio en los recursos puede ser consecuencia del rendimiento financiero o de otro tipo de transacciones y eventos. El rendimiento financiero muestra la rentabilidad sobre los recursos, la cual se mide según la base de acumulación y según la base de caja.

La información se prepara bajo la hipótesis de que la entidad informante va a continuar de manera indefinida en sus actividades. Por tanto, la información no se prepara con vistas a la liquidación de la entidad. Por otra parte, el concepto de mantenimiento de capital es clave para identificar cuándo la entidad genera resultados. La Introducción del marco conceptual señala que los estados financieros se preparan comúnmente con el concepto de mantenimiento de capital financiero en términos nominales. La elección del concepto de mantenimiento de capital depende del entorno económico e influye en la elaboración de normas específicas como la Sección 31, referida a economías hiperinflacionarias cuando el concepto de mantenimiento de capital debe ser en términos constantes.

La utilidad de la información se alcanza cuando ésta reúne unas características que podemos clasificar en fundamentales y de mejora. Las características representan los atributos que debe reunir la información, tornándose en objetivos más inmediatos del regulador contable. La aplicación de los criterios operativos del marco conceptual ayuda a que la información reúna un adecuado equilibrio entre las características de la información. En ocasiones la aplicación sistemática de la parte operativa conduce a un nivel satisfactorio de las características de la información; en otras, la solución contable a una determinada transacción o evento exige considerar las características de la información.

Finalmente, la consideración del lado de la oferta de información se aprecia en la emisión de normas a través de la restricción del concepto costo beneficio. Esta restricción implica que cuando el esfuerzo o el costo son desproporcionados, la solución contable puede alejarse de la ortodoxia impuesta por la aplicación del marco.

4.2. Sección operativa

La sección operativa se centra en el cómo se consigue que la información reúna las características que permiten que sea útil. A tal efecto, el marco describe los elementos de los estados financieros, sus definiciones, sus criterios de reconocimiento y los de medición. La sección operativa desgana el cómo en varias cuestiones: *cuándo* se reconocen los elementos y *por cuánto* se miden.

La definición de los elementos pone de manifiesto el enfoque de balance, siendo las definiciones de los activos y pasivos la piedra angular de las definiciones. Las definiciones de patrimonio neto, ingresos y gastos toman como referencia la de los dos primeros.

Los criterios de reconocimiento responden al *cuándo* se incorporan los elementos. El reconocimiento parte de que los elementos cumplan con la definición, así como con dos pruebas, uno sobre la probabilidad de los flujos de efectivo y otro sobre la posibilidad de medirlos. En ambas pruebas la referencia a las características cualitativas es necesaria para decidir el reconocimiento.

Una vez la entidad supera la prueba de reconocimiento, es preciso definir el *por cuánto*, es decir medir el elemento. Asimismo, las normas deciden la medición al cierre del ejercicio que se selecciona en cada norma, por referencia a las características cualitativas de la información.

5. Objetivos de la información financiera

El marco conceptual se fundamenta en los objetivos de la información financiera, por este motivo el profesor Tua (2006) lo califica como instrumento propio del paradigma de utilidad. La información financiera sirve a un objetivo, facilitar la toma de decisiones de los usuarios. El entramado conceptual trata de dotar de lógica a las decisiones sobre la información que es preciso elaborar. La primera cuestión a resolver es quiénes son los usuarios y el tipo de decisiones que adoptan. A continuación se determinará la naturaleza de la información que requieren, bajo qué hipótesis se prepara esa información y con qué concepto de mantenimiento de capital.

5.1. Utilidad de la información financiera

La primera decisión del marco conceptual es fijar quiénes son los usuarios de la información. La NIIF para las Pymes se emite para las entidades que no tienen obligación pública de rendir cuentas. La información con propósito general en las Pymes se prepara para los prestamistas y otros acreedores tanto futuros como presentes, así como para los propietarios actuales. Por tanto, los usuarios habituales son (FC80):

- Bancos que prestan financiación
- Proveedores de las Pymes
- Agencias de calificación crediticia
- Clientes para sus decisiones de operar con la Pyme
- Accionistas actuales que no son gestores en ellas

La nota común entre todos ellos es que necesitan que la gerencia les suministre la información sobre la entidad, porque ellos no tienen acceso directo a la información. Por lo tanto, en el caso de los propietarios actuales el marco asume un escenario de agencia en el que la gerencia no se identifica con la propiedad.

- 1) La información financiera la utilizan para decidir si conceder o liquidar préstamos y otras formas de crédito; calificar la solvencia de las compañías; o evaluar su sostenibilidad. En definitiva, para tomar decisiones de asignación de recursos a la entidad. Para decidir sobre estos asuntos, el usuario precisa estimar los flujos de efectivo que se generarán. Los prestamistas tratarán de medir la capacidad de la entidad para devolver el capital y los intereses y el riesgo que asumen de que esto no tenga lugar.
- 2) Un segundo uso de la información es la aprobación de las acciones de la gerencia. La rendición de cuentas como objetivo de la información pretende un mejor alineamiento de los intereses de los gestores con los propietarios y la reducción consecuente del riesgo moral. La explicitación de la rendición de cuentas como

objetivo de la información financiera está en línea con los intereses de los inversores a largo plazo que pretenden rentabilizar sus inversiones por los desempeños en el largo plazo frente a otro perfil de inversores más interesados en estudiar cómo determinados eventos afectan a las expectativas sobre la compañía y los consiguientes movimientos del mercado.

La información financiera no pretende servir a cumplir los requerimientos informativos de las autoridades fiscales, en concreto, la determinación del resultado fiscal. Igualmente, la información financiera con propósito general tampoco se destina a calcular el resultado distribuible; esta competencia corresponde a los legisladores locales, quienes atienden además a criterios prudenciales. No obstante lo anterior, ambos reguladores, fiscal y mercantil, pueden tomar como punto de partida de las magnitudes correspondientes la información elaborada con propósito general (FC49-FC52).

Por su parte, los gestores de la entidad, al tener acceso a las fuentes de información, no requieren la protección especial de las normas contables para poder obtener la información como la requieran para sus usos. Esto tampoco obsta a que la información con propósito general les sea de utilidad (FC53-54).

En algunos casos, la información para la toma de decisiones de asignación de recursos es también útil para evaluar la gestión. Por ejemplo, la medición a valor razonable de las propiedades de inversión permite predecir los flujos de efectivo que una entidad obtendrá de su cartera de activos, pero al mismo tiempo permite una evaluación más adecuada de cómo los gestores han manejado los recursos que se le han encomendado. En otros casos, la información que suministran los estados financieros sólo es útil para la rendición de cuentas, por ejemplo cuando se informa sobre las transacciones con partes vinculadas o la retribución de los directivos.

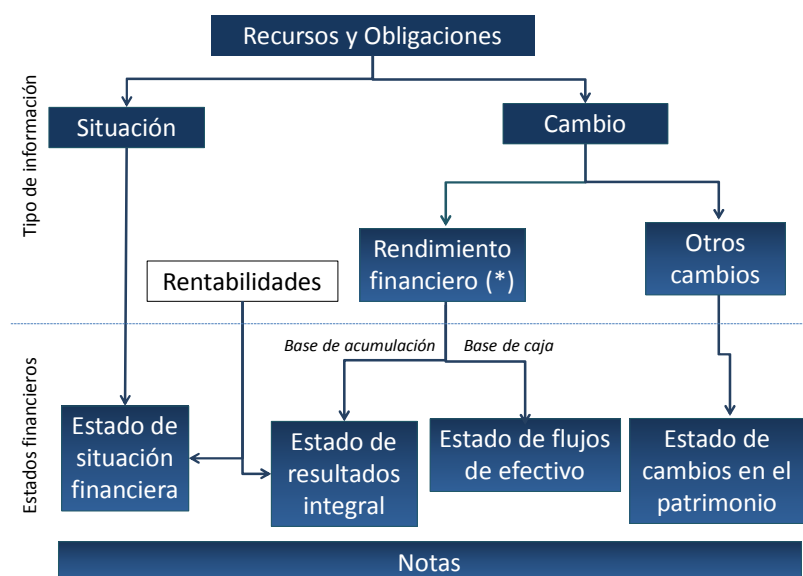
5.2. Naturaleza de la información y estados financieros

La información necesaria para asignar recursos consiste básicamente en un informe sobre la situación económica y financiera de la entidad a una fecha determinada, así como una serie de documentos que informen sobre el cambio en los recursos y obligaciones.

La información sobre la situación económica y financiera en una fecha determinada indica los recursos controlados por la entidad, así como la fuente de financiación, bien sean acreedores que han contribuido temporalmente con financiación, bien sean los propietarios de la entidad.

Los recursos de la entidad se convertirán en efectivo conforme vayan avanzando en el ciclo operativo, disminuyendo progresivamente el nivel de incertidumbre sobre el flujo de efectivo al que darán lugar. La ordenación de los recursos en función de su nivel de liquidez informa también del tipo de riesgos que tiene cada tipo de recurso dentro del ciclo. Los activos más líquidos son los que contienen menos riesgo y menos capacidad de obtención de flujos de efectivo adicionales a su valor.

Figura 5.1. Tipos de información y estados financieros



(*) Este término corresponde al también conocido como Desempeño Operativo.
 Fuente: elaboración propia.

Así pues, las cuentas a cobrar son recursos en los que sólo les afecta el riesgo de cobro. Por el contrario, los inventarios están sometidos al riesgo comercial consistente en poder venderlos por un precio superior a su costo y al riesgo de cobro de los importes vendidos.

Por su parte, la financiación procede de los acreedores y de los propietarios. La financiación de los acreedores supone una obligación para la entidad, la cual, para poder satisfacerla, supondrá el empleo de parte de los flujos de efectivo que genere con sus recursos. El estado de situación financiera informará de la solvencia de la entidad, es decir de en qué medida los flujos esperados de efectivo de los recursos permiten atender las obligaciones contraídas. Conforme la financiación aportada por los propietarios es más elevada, el grado de solvencia es superior y el nivel de riesgo que asumirían nuevos financiadores sería menor y viceversa.

Por otra parte, también informa del grado de liquidez de la entidad y de la relación de esta con los plazos en los que se ha comprometido a devolver las obligaciones contraídas.

Finalmente, las magnitudes incorporadas en el estado de situación financiera son fundamentales para evaluar el grado de rentabilidad de la entidad y si estos niveles de rentabilidad son suficientes para compensar el nivel de riesgo asumido.

Los usuarios también necesitan información sobre los cambios en los recursos y derechos de los acreedores. Estos pueden proceder del rendimiento financiero de la entidad o de otras transacciones.

La información sobre el rendimiento financiero muestra la capacidad de la entidad para generar recursos. Este cambio en los recursos puede medirse sobre la base de acumulación, es decir, cuando las transacciones y eventos tienen lugar, el cual se recoge

en el *estado de resultados integral*, o cuando las transacciones o eventos dan lugar a cobros y pagos que se presentarían en el *estado de flujos de efectivo*. Ambas formas de medir el rendimiento financiero pasado constituyen un buen complemento para formular proyecciones sobre los flujos de efectivo futuros.

El estado de resultados integral se puede presentar en dos documentos o en uno sólo. La presentación en dos documentos se realiza para presentar separadamente los componentes del Otro resultado integral.

La información sobre los resultados comparada con la información recogida en el estado de situación financiera permite medir las rentabilidades sobre distintas magnitudes.

El resultado integral del periodo es una de las causas por las que varía el patrimonio neto de la entidad. Para presentar todas las transacciones de patrimonio y las transferencias entre partidas se ha de presentar el *estado de cambios en el patrimonio neto*.

Finalmente, se elaboran las *Notas* que complementan la información presentada anteriormente, revelando la composición de las partidas más importantes, así como otra información cualitativa que pudiera ser relevante.

5.3. *Hipótesis de negocio en marcha*

Los estados financieros se preparan bajo la hipótesis de que la entidad va a continuar indefinidamente. Esto implica que los activos se realizarán en el curso normal de las actividades y que los pasivos serán atendidos íntegramente en sus fechas de vencimiento.

Una entidad no emitirá sus estados financieros bajo la hipótesis de empresa en funcionamiento si tiene la intención de discontinuar la actividad o no es posible mantenerla. En este último caso, la gerencia evaluará, con toda la información disponible, al menos los doce meses siguientes al final del periodo sobre el que se informa.

En el caso de no ser aplicable la hipótesis de empresa en marcha deberán revelarse los criterios empleados en las Notas a los estados financieros.

El estudio de la continuidad de un negocio exige ponderar los factores que afectan a la rentabilidad, a la liquidez, a la estabilidad en las fuentes de financiación o al cumplimiento del marco legal o regulatorio. En el análisis de la continuidad de un negocio es preciso evaluar conjuntamente los factores que inducen a dudar de la continuidad y las circunstancias que mitigan esas dudas.

La evaluación de la continuidad de un negocio es una cuestión de criterio. A título de ejemplo mostramos en la tabla 4.1 un panel de factores que generan dudas sobre la continuidad (citados por la Norma Internacional de Auditoría 570 sobre empresa en funcionamiento) y circunstancias que las mitigan.

Tabla 5.1. Factores motivantes y circunstancias mitigantes de las dudas sobre la continuidad

Factores motivantes	Circunstancias mitigantes
<p style="text-align: center;">Financieros:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Posición patrimonial neta negativa o capital circulante negativo. • Préstamos a plazo fijo próximos a su vencimiento sin perspectivas realistas de reembolso o renovación, o dependencia excesiva de préstamos a corto plazo para financiar activos a largo plazo. • Indicios de retirada de apoyo financiero por los acreedores; flujos de efectivo de explotación negativos en estados financieros históricos o prospectivos. • Razones financieras clave desfavorables. • Pérdidas de explotación sustanciales o deterioro significativo del valor de los activos utilizados para generar flujos de efectivo. • Atrasos en los pagos de dividendos o suspensión de estos. • Incapacidad de pagar al vencimiento a los acreedores. • Incapacidad de cumplir con los términos de los contratos de préstamo. • Cambio en la forma de pago de las transacciones con proveedores, pasando del pago a crédito al pago al contado. • Incapacidad de obtener financiación para el desarrollo imprescindible de nuevos productos u otras inversiones esenciales, entre otros. 	<p style="text-align: center;">Financieros:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Apoyo financiero de los accionistas. • La existencia de un compromiso de apoyo financiero por parte de la controladora en el caso de una subsidiaria. • Capacidad de incrementar los fondos propios mediante la emisión de nuevas acciones a la aportación de fondos por parte de los accionistas o socios. • Probabilidad de obtención de subvenciones y otras ayudas públicas o privadas. • Posibilidad de obtener o incrementar dividendos u otros ingresos de empresas del grupo o asociadas. • Disponibilidad de líneas de crédito y financiación adicional por existir aun suficiente garantía real, no existiendo restricciones en las pólizas existentes que la impedirían. • Capacidad de renovación o retraso de los vencimientos de los préstamos existentes. • Posibilidad de acuerdo de reestructuración de las deudas. • Posibilidad de venta de activos no críticos para la actividad operativa normal de la entidad, existiendo un mercado para su venta y no habiendo impedimentos para esta. • Posibilidad de cancelación de operaciones que produzcan <i>flujos de caja</i> negativos. Capacidad de absorber su amortización en un razonable período de tiempo.
<p style="text-align: center;">Operativos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Intención de la dirección de liquidar la entidad o de cesar en sus actividades. • Salida de miembros clave de la dirección, sin sustitución. • Pérdida de un mercado importante, de uno o varios clientes clave, de una franquicia, de una licencia o de uno o varios proveedores principales. • Dificultades laborales. • Escasez de suministros importantes. • Aparición de un competidor de gran éxito. 	<p style="text-align: center;">Operativos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Razonables posibilidades de sustituir los pedidos o los clientes perdidos. • Posibilidad de sustitución de proveedores importantes perdidos o que no concedan el crédito normal. • Posibilidad de reducir gastos, sin disminuir su capacidad operativa. • Capacidad para operar a niveles reducidos de actividad o para canalizar los recursos a otras actividades.
<p style="text-align: center;">Legales y otros:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Incumplimiento de requerimientos legales. 	

<ul style="list-style-type: none"> • Procedimientos legales o administrativos pendientes contra la entidad que, si prosperasen, podrían dar lugar a reclamaciones que es improbable que la entidad pueda satisfacer. • Cambios en las disposiciones legales o reglamentarias o en políticas públicas que previsiblemente afectarán negativamente a la entidad. • Catástrofes sin asegurar o aseguradas insuficientemente cuando se producen. 	
---	--

Fuente: Norma Internacional de Auditoría 570.

La metodología de análisis parte de la identificación de los factores motivantes, a continuación se evalúan las circunstancias que son atenuantes del riesgo. Estas circunstancias normalmente son consecuencia de la acción de la entidad, por lo que será preciso analizar las implicaciones y si es posible abordarlas.

E5.1. Análisis de la hipótesis de empresa en funcionamiento	
Caso	<p>2.27. Hipótesis de negocio en marcha</p> <p>En el estado de situación financiera de la controladora presenta un patrimonio negativo de 43.755 miles de unidades monetarias (u.m.), como consecuencia de las pérdidas acumuladas causadas por el deterioro del sector de la construcción donde opera el Grupo. No obstante la matriz tiene otorgados por parte de algunos de sus accionistas préstamos participativos por importe de 62.634 miles de u.m. (Nota 18). Igualmente, tal y como se informa en la Nota 15 con fecha 20 de marzo de 2013, se celebró Junta de Tenedores de Bonos en la que se acuerda la conversión de los bonos en bonos participativos. Con fecha de 18 de junio de 2013, la Junta de Accionistas aprueba la conversión y con fecha de 24 de julio de 2013 queda definitivamente inscrito en el Registro Mercantil del domicilio societario, dado por finalizado el proceso de reestructuración con éxito. En consecuencia, al ser considerados estos como patrimonio a efectos mercantiles, la matriz no se encontraría incurso en ninguno de los supuestos de restablecimiento patrimonial incluidos dentro de la legislación local.</p> <p>Los administradores de la matriz presentan los estados financieros bajo el principio de negocio en marcha sobre la base de sus expectativas favorables, el cumplimiento del plan de negocio preparado por la Dirección así como las medidas que se seguirán adoptando tendientes a mejorar la situación patrimonial de la sociedad controladora en el corto plazo.</p>
Opinión	<p>El caso que presentamos muestra cómo los administradores señalan la recurrencia de las pérdidas y la situación de patrimonio neto negativo como factor que cuestiona la continuidad de la entidad.</p> <p>Como circunstancia mitigante, los administradores esgrimen el apoyo financiero de los propietarios.</p> <p>Por otra parte, los administradores apuntan la solución con la que han evitado la disolución que prevé la legislación local en caso de que las pérdidas reduzcan el patrimonio por debajo de la mitad del capital social. En este caso, cita el acuerdo alcanzado con los titulares de una emisión de bonos que pasan a convertirse en préstamos participativos que computan, a efectos de las causas de disolución obligatoria establecidas por legislación local, como patrimonio neto.</p> <p>Finalmente, alegan una mejoría en las previsiones sobre el sector, factor último desencadenante de la crisis que ha atravesado la compañía, y que quedan recogidas en su plan de negocio.</p> <p>Los revisores fiscales recogen en su informe una llamada a esta nota, pues, aunque no afecte a su opinión, consideran que el cumplimiento del plan de negocio es una incertidumbre relevante que debe identificar a los usuarios de la información financiera, si bien también indican que al cierre la entidad cumple con los requisitos de la ley local.</p>

6. Características cualitativas de la información financiera

Las características cualitativas de la información financiera permiten definir los atributos que debe reunir para ser útil en la toma de decisiones. El marco conceptual de la NIIF para las Pymes presenta diez características cualitativas. Entre ellas existen dos que en el marco conceptual para las NIIF completas ha considerado fundamental y el resto, que complementan o mejoran dichas características fundamentales. La descripción del contenido de las características de mejora se refiere a alguna de las características fundamentales.

Es preciso destacar que, en el caso de la NIIF para las Pymes, juega un papel especialmente importante el equilibrio costo y beneficio.

Las características cualitativas fundamentales de la información son la relevancia y la fiabilidad. Ambas características deben alcanzarse en un nivel mínimo en toda política contable. En otro caso, es preciso buscar una forma alternativa de informar.

E6.1. Equilibrio entre características	
Ejercicio	En una permuta de un activo clasificado en Propiedades, Planta y Equipo no es posible determinar el valor razonable del elemento entregado ni el del bien recibido.
Opinión	En este caso la entidad valora el elemento recibido por el valor neto contable del elemento entregado (Sección 17.14). Un caso similar sucede con los activos biológicos. En este caso, se sacrifica el nivel óptimo de relevancia, obteniendo una representación fidedigna como es el costo (Sección 34.8).

En ocasiones, la tensión entre características cualitativas se resuelve revelando en las notas a los estados financieros. Por ejemplo, cuando no es posible estimar el resarcimiento que se debe efectuar en un litigio, la entidad revelará en las notas las circunstancias que lo rodean. No obstante lo anterior, **la revelación en notas no es sustitutiva del reconocimiento en el estado de situación financiera, estado de resultados, estado de flujos de efectivo y estado de cambios en el patrimonio neto.** Una amplia literatura académica avala este posicionamiento de la regulación.

Por otra parte, existen circunstancias en las que la ausencia de alguna de las características decanta el tratamiento. Por ejemplo, los gastos de investigación y desarrollo generados internamente se reconocen directamente en gastos del periodo (sección 18.14), porque aunque se pueden determinar con precisión y se han abordado para ser recuperados en el futuro, esta no está garantizada con un nivel mínimo de probabilidad, por lo tanto no es relevante presentar un activo del que no se espera razonablemente su recuperación en el futuro

6.1.Relevancia

La información es relevante cuando es capaz de influir en las decisiones de un usuario. **Las razones por las que una información es influyente son por su carácter predictivo, por su carácter confirmatorio o por ambas simultáneamente.**

La definición de los elementos que componen los estados financieros ayuda a predecir los flujos de efectivo de la entidad. Es más, el tipo de activo que controla la entidad ayuda a estimar los riesgos que se asocian a ese activo en su conversión en efectivo.

E6.2. Carácter predictivo de la información. Identificación de los elementos	
Ejercicio	La entidad A (empresa editorial) ha vendido libros a la entidad B (librería) para que esta los venda a terceros. La entidad B retiene la posibilidad de devolverlos a la entidad A si pasado un tiempo no consigue comercializarlos entre los consumidores finales.
Opinión	En esta transacción, la entidad A no ha transferido sustancialmente los riesgos y ventajas significativos asociados a los libros cedidos a la entidad B. Por este motivo, la información relevante es seguir considerando esos activos como inventarios, pues mantienen aún los riesgos propios de realización de los inventarios. En el momento que se vendan por la entidad B, la entidad A tendrá un derecho de cobro frente a esta. La información relevante para estimar los flujos de efectivo es considerar que los recursos controlados por la entidad A son inventarios hasta el momento que se venden a los consumidores finales, momento en el que se transforman en cuentas a cobrar.

La separación de los elementos identificables y valorables que integran el sobreprecio en una combinación de negocios es un ejercicio intelectual para dotar de relevancia a la información, pues cada intangible identificado puede ser valorado y apreciado de manera diferente por cada usuario.

Por el lado de los pasivos, sólo se reconocen las obligaciones que la entidad no puede evitar. En caso de ser evitables no son pasivos, pues los flujos de salida de efectivo dependen de decisiones futuras. Sin embargo, en ocasiones las decisiones pueden ser legalmente evitables, pero la entidad no tiene otra alternativa más realista que liquidar la obligación, por ejemplo, porque la práctica comercial muestra un historial y una obligación implícita de atenderlas (Sección 21.6).

En estos casos, si bien podrían ser eludidas legalmente, lo más relevante es reconocerlas en el estado de situación financiera.

E6.3. Carácter predictivo de la información. Incentivo económico	
Ejercicio	La entidad A ha firmado como arrendataria un contrato de arrendamiento con una opción de compra por un valor que es insignificante en relación al valor razonable que se le estima al bien arrendado al término del contrato y que es insignificante en el monto total.
Opinión	En este caso, la entidad tiene un incentivo económico para ejercer la opción de compra y probablemente lo haga, por lo que la información más relevante es incluir el importe de esta entre los pasivos a los que tiene que hacer frente la entidad (Sección 20.5b).

Cuestión distinta sería que la entidad tenga que acometer actuaciones dirigidas a operar de determinada manera en el futuro. Dado que la entidad podría operar de manera diferente que evitase dichos pagos, dichas actuaciones que no han generado compromisos con terceros corresponden a la gestión futura de la entidad y no deben ser reconocidos como pasivos, ya que no existe una obligación presente (Sección 21.6).

Por otra parte, para ser relevante la información no requiere que deban estimarse los flujos de efectivo futuros. La información tiene carácter predictivo cuando permite a la entidad, conjuntamente con otros datos, efectuar esas proyecciones futuras. En los modelos de negocio, basados en el estado de situación financiera, será una adecuada medición del estado de situación financiera (activos y pasivos) la que permitirá estimar los flujos que se pueden esperar en función de las condiciones de mercado (por ejemplo, en compañías destinadas al alquiler de inmuebles). Sin embargo, en los modelos de negocio sustentados en el estado de resultados, la cifra de ingresos y las relaciones entre los diversos componentes de gasto permiten estimar los flujos de efectivo que obtendrá la entidad. En cualquier caso, la información comparativa puede ayudar a identificar estas tendencias y patrones.

E6.4. La información puede ser prospectiva

<p>Norma (Sección 27.17-19)</p>	<p>27.17. Al medir el valor en uso, las estimaciones de los flujos de efectivo futuros incluirán:</p> <ul style="list-style-type: none"> (a) Proyecciones de entradas de efectivo procedentes de la utilización continuada del activo. (b) Proyecciones de salidas de efectivo en las que sea necesario incurrir para generar las entradas de efectivo por la utilización continuada del activo (incluyendo salidas de efectivo para preparar al activo para su utilización), y puedan ser atribuidas directamente, o distribuidas según una base razonable y uniforme, al activo. (c) Flujos netos de activo que, si los hubiera, se espera recibir (o pagar) por la disposición del activo, al final de su vida útil, en una transacción realizada en condiciones de independencia mutua entre las partes interesadas y debidamente informadas. <p>La entidad puede desear utilizar cualquier previsión o presupuestos financieros recientes, si dispone de ellos, para estimar los flujos de efectivo. Para estimar las proyecciones de flujos de efectivo posteriores al periodo cubierto por los presupuestos o previsiones más recientes, una entidad puede desear extrapolar las proyecciones basadas en ellos, utilizando para todos los años posteriores escenarios con una tasa de crecimiento nula o decreciente, a menos que se pudiera justificar el uso de una tasa creciente.</p> <p>27.18. Las estimaciones de los flujos de efectivo futuros no incluirán:</p> <ul style="list-style-type: none"> (a) entradas o salidas de efectivo por actividades de financiación; ni (b) cobros o pagos por el impuesto a las ganancias. <p>27.19. Los flujos de efectivo futuros se estimarán, para el activo, teniendo en cuenta su estado actual. Estas estimaciones de flujos de efectivo futuros no incluirán entradas o salidas de efectivo futuras estimadas que se espera que surjan de:</p> <ul style="list-style-type: none"> (a) una reestructuración futura a la que una entidad no se ha comprometido todavía; o (b) mejoras o aumentos del rendimiento de los activos.
<p>Opinión</p>	<p>El pasaje de la Sección 27.17-19, en el que se describe el cálculo del valor en uso, es un buen ejemplo de información prospectiva que la gerencia suministra a los usuarios. No es preciso que la información sea una predicción para tener carácter predictivo, aunque, como en el epígrafe apuntado, lo pueda ser. Asimismo, este apartado pone de manifiesto que al efectuar las estimaciones de los flujos de efectivo futuros no se incorporan decisiones futuras que tome la entidad.</p> <p>El carácter confirmatorio de la información existe si al cierre del ejercicio siguiente revierte el deterioro o se mantiene, pues estaría confirmando las estimaciones realizadas con anterioridad.</p>

6.2. Fiabilidad

La segunda característica cualitativa fundamental es la fiabilidad². La fiabilidad se define por tres características en la información:

- Neutral
- Libre de error
- Representación fiel

El IASB tratará de maximizar el logro de estas características si bien puede ser difícil de alcanzar un estado de perfección.

La *neutralidad* significa que la información no está sesgada para que sea percibida de forma favorable o desfavorable por los usuarios. Una de las cuestiones más debatidas en torno a la neutralidad es el papel de la prudencia en la información financiera. La Sección 18.6 ofrece un pasaje en el que se pone de manifiesto la búsqueda de la neutralidad.

E6.5. Fiabilidad. Neutralidad en las estimaciones. Fuentes externas

Norma	Una entidad utilizará su juicio para evaluar el grado de certidumbre asociado al flujo de beneficios económicos futuros que sea atribuible a la utilización del activo, sobre la base de la evidencia disponible en el momento del reconocimiento inicial, otorgando un peso mayor a la evidencia procedente de fuentes externas. (Sección 18.6)
Opinión	La preferencia de fuentes independientes a la empresa dota de neutralidad a la información y reduce el riesgo de manipulación en la estimación para conseguir los resultados deseados.

La neutralidad no es incompatible con la capacidad de influencia en las decisiones de los usuarios; la clave reside en que la información financiera se prepare para conseguir determinado tipo de decisión.

La información que se encuentra *libre de error* no es sinónimo de exactitud, por tanto, en el caso de tener que efectuarse estimaciones se deben indicar las limitaciones existentes. Por ejemplo a la hora de estimar el valor razonable la entidad estará obligada a analizar de qué naturaleza son los parámetros utilizados en la estimación, mediante una jerarquía de mayor a menor precisión, que ayuden al usuario a ponderar el nivel de exactitud de cada estimación. La información está libre de error si los procedimientos se han utilizado correctamente y se explican las incertidumbres y limitaciones. Por ejemplo, la Sección 8.6 y 8.7 requieren que se describan las principales estimaciones que realiza la dirección

² La fiabilidad fue sustituida en el marco conceptual de las NIIF completas en 2010 por el concepto de representación fiel, por lo que previsiblemente en un futuro podría afectar al contenido de esta característica en el marco de la NIIF para las Pymes. En la redacción vigente del marco conceptual de la NIIF para las Pymes, la fiabilidad requiere que la información sea neutral, libre de error y una representación fiel. Por su parte, el alcance al término *representación fiel* que le da el propio IASB (en el marco conceptual para las NIIF completas) requiere que sea completa, neutral y libre de error. En consecuencia, los conceptos de *fiabilidad* y de *representación fiel* son semejantes.

para formular las cuentas con la finalidad de advertir al usuario de las limitaciones inherentes a estas estimaciones.

Cuando el preparador de la información describe las técnicas, hipótesis y parámetros que ha utilizado en sus mediciones, está ofreciendo evidencias de la verificabilidad. Así consigue señalar que la información es neutral y, cuando está sometida a un elevado grado de subjetividad por ser una estimación, que se encuentra libre de error.

6.3. *Comprensibilidad*

La comprensibilidad de los estados financieros por parte de los usuarios es un objetivo en el paradigma de utilidad. Si los estados financieros son ininteligibles o inabordables por la sobrecarga informativa, entonces la información no es comprensible.

La comprensibilidad es una característica que depende del nivel de conocimientos del usuario, por lo que el marco conceptual explicita el perfil del usuario. **El usuario es una persona con conocimientos del mundo de los negocios que además debe ser capaz de evaluar cuándo precisa el apoyo de un asesor externo que le ayude a entender fenómenos complejos.**

Si la información no es comprensible pierde relevancia en su utilización para tomar decisiones. Por otra parte, una información que no es comprensible tampoco es una representación fidedigna de la entidad, faltando por tanto un atributo para que sea fiable.

6.4. *Materialidad o importancia relativa*

Un concepto vinculado con la relevancia es la *materialidad*. La materialidad o importancia relativa es un criterio relevante a la hora de preparar información y se determina al nivel de cada entidad. Cuando una transacción o evento da lugar a elementos de los estados financieros cuya relevancia es escasa, debido al escaso valor que representan, resulta más relevante omitir la información, en unos casos para evitar un costo desproporcionado al preparador, pero en otros para evitar una sobrecarga informativa que oculte la información verdaderamente relevante.

Las políticas contables recogidas en las secciones de la NIIF para las Pymes son las que mejor permiten concluir que los estados financieros ofrecen información relevante y fiable. Una entidad puede dejar de aplicarlas cuando el efecto de su utilización no sea significativo (Sección 10.3). Sin embargo, no se puede utilizar esta facultad para sesgar la información y conseguir que ofrezca una determinada presentación (Sección 2.6).

E6.6. Información que no es significativa	
Ejercicio	La entidad A decide registrar como gasto las inversiones en Propiedades, Planta y Equipo inferiores a 100 m.n., debido a su escasa materialidad en el conjunto de los estados financieros.
Opinión	Este criterio de gestión de las pequeñas inversiones en Propiedades, Planta y Equipo pretende evitar el costo del mantenimiento del registro de un elemento que debe ser depreciado anualmente. Alternativamente, podría reconocerlo en el epígrafe y

	registrar la depreciación a través de un recuento anual. Sin embargo, la entidad decide reconocerlo como gasto directamente porque el efecto conjunto en los resultados (sobreevaluación de los gastos) es inmaterial, individual y conjuntamente. Este análisis debe hacerse también en conjunto. Esta separación de la política contable es aceptable siempre y cuando no sea una herramienta para conseguir una presentación conservadora de los estados financieros.
--	--

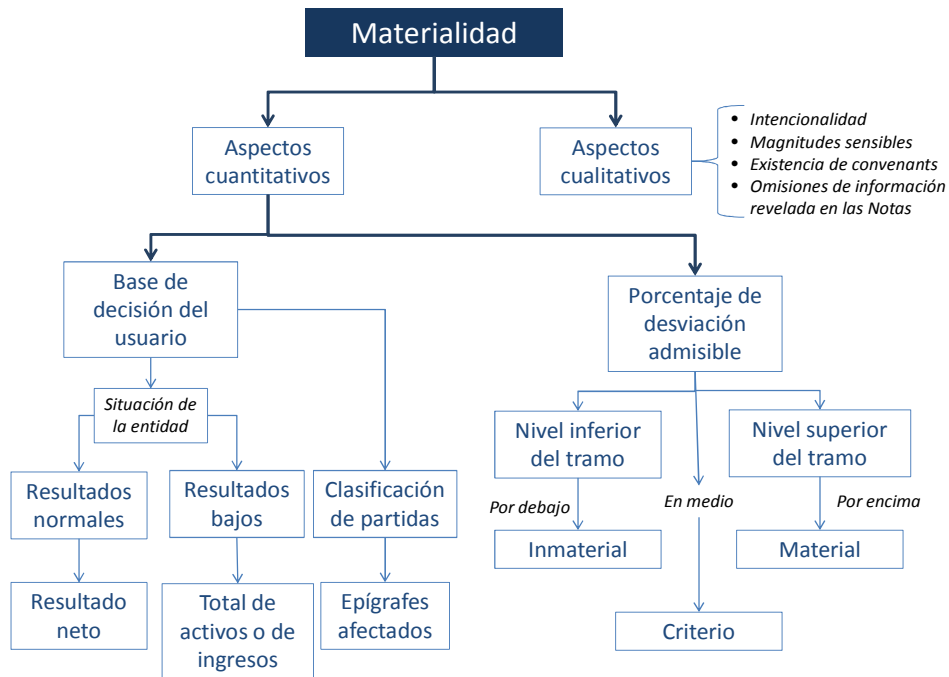
Si bien se determina con carácter general al nivel de cada entidad, la normativa reconoce pasajes en los que apela a la materialidad en determinadas decisiones. El cálculo de lo que se considera material o no corresponde al nivel de cada entidad.

E6.7. Materialidad al nivel de norma	
Norma (Sección 17.23)	Si existe alguna indicación de que se ha producido un cambio <i>significativo</i> , desde la última fecha sobre la que se informa, en el patrón con arreglo al cual una entidad espera consumir los beneficios económicos futuros de un activo anual, dicha entidad revisará su método de depreciación presente y, si las expectativas actuales son diferentes, cambiará dicho método de depreciación para reflejar el nuevo patrón. La entidad contabilizará este cambio como un cambio de estimación contable, de acuerdo con los párrafos 10.15 a 10.18. (Sección 17.23)
Opinión	Este pasaje pone de manifiesto el criterio de materialidad (el cual identificamos con <i>negrita y cursiva</i>), evitando tener que revisar el periodo de depreciación. Las razones de materialidad justifican un tratamiento menos costoso. Con este criterio, el preparador no ha de incurrir en un cálculo engorroso y no exento de subjetividad. Sin embargo, introduce una nueva estimación, como es cuando el cambio en el patrón de consumo de los beneficios del activo es significativo.

La determinación del umbral de materialidad es una cuestión de criterio profesional y, consecuentemente, muy subjetivo, por lo que es una decisión que debe ser manejada con suma cautela. Actualmente, el IASB está estudiando si ofrecer guías que ayuden a formular los juicios sobre materialidad. **El análisis de la materialidad debe atender a la naturaleza cuantitativa y a la cualitativa de la información.** En la figura 6.1 presentamos el esquema lógico para construir la cifra de materialidad.

La construcción de la regla de materialidad toma como punto de partida la magnitud de referencia para los usuarios de la información financiera. Si la entidad se encuentra en niveles de resultados normales, los usuarios consideran como magnitud clave en sus análisis la cifra de resultados de la entidad. Cuando la entidad se encuentra en resultados bajos o pérdidas, frecuente en las fases de lanzamiento, el usuario se guía por referencia a cifras de dimensión de la entidad (medida por la actividad o el volumen de activos). Finalmente, la entidad puede aplicar el criterio de materialidad al tomar decisiones de clasificación, siendo la referencia un porcentaje sobre el epígrafe afectado.

Figura 6.1. Procedimiento para calcular la materialidad



Fuente: elaboración propia.

La determinación del importe que resulta distorsionante también es una cuestión de criterio, por lo que una forma de aproximarse es establecer umbrales en los cuales las cifras resulten claramente insignificantes o nítidamente significativas. De esta manera, se pueden establecer tramos, por ejemplo entre el 5 y el 10 % de la cifra de resultados significaría que por debajo del 5 % del resultado la distorsión sería insignificante, por encima del 10 % del resultado sería material y si se sitúa en medio habría que analizar cada caso concreto y los aspectos cualitativos que podrían rodear a la decisión. Cuando el resultado sea muy volátil, se puede recurrir a un resultado estándar o a un nivel de resultado superior con porcentajes más reducidos al ser los valores absolutos más elevados.

En el caso de que la empresa se encontrase en niveles bajos de resultados o en pérdidas, el usuario se guiará por magnitudes referidas a la dimensión, medida por su actividad (ingresos) o por el tamaño (total de activos o patrimonio neto). En este caso, al ser cifras más elevadas se utilizarán porcentajes más reducidos como, por ejemplo, el 0,5 % al 1 %. En el caso de reclasificaciones entre partidas se pueden utilizar magnitudes entre el 5 % y el 10 %.

Finalmente, la materialidad debe atender a factores cualitativos. Los errores cometidos intencionadamente para conseguir determinada presentación de los estados financieros son siempre significativos (Sección 2.6). En ocasiones, corresponden a una magnitud sensible de los estados financieros (por ejemplo, transacciones con partes vinculadas, retribuciones a los directivos) o afectan a determinadas cláusulas (*covenants*) o

regulaciones (capital en el caso de los bancos) que son críticas para los usuarios. Finalmente, la información de naturaleza cualitativa, como la revelada en las notas, requiere una evaluación cualitativa.

E6.8. Materialidad al nivel de presentación	
Norma (Sección 3.15)	Una entidad presentará por separado cada clase significativa de partidas similares. Una entidad presentará por separado las partidas de naturaleza o función distinta, a menos que no tengan importancia relativa (Sección 3.15).
Opinión	La Sección 3.15 recoge en estas líneas una referencia explícita al uso de la materialidad en materia de presentación separada de partidas en los estados financieros y de revelación. El suministro de criterios para determinar la cifra de materialidad está siendo objeto de debate en el proyecto de Revelación, actualmente en fase de estudio en el IASB.

6.5. Esencia sobre la forma

Una representación fiel requiere que las transacciones y eventos se presenten de acuerdo a su fondo económico y con independencia de la forma legal que hubiesen recibido. La mejora en los niveles de fidelidad incrementa la fiabilidad de la información. La esencia sobre la forma en ocasiones aparece regulada en la normativa y otras es preciso analizarla en cada situación.

La normativa regula los arrendamientos considerando su fondo económico. De esta manera los contratos se califican como financieros si en esencia son operaciones de compraventa financiada de activos no corrientes.

E6.9. Esencia sobre la forma. Arrendamientos que se consideran financieros	
Norma (Sección 20.7)	Los ejemplos e indicadores contenidos en los párrafos 20.5 y 20.6 no son siempre concluyentes. Si resulta claro, por otras características, que el arrendamiento no transfiere sustancialmente todos los riesgos y ventajas inherentes a la propiedad, se clasificará como operativo. Por ejemplo, este podría ser el caso si, al término del arrendamiento, se transfiere la propiedad del activo al arrendatario por un pago variable que sea igual a su valor razonable en ese momento, o si existen cuotas contingentes como consecuencia de las cuales el arrendatario no tiene sustancialmente todos los riesgos y ventajas inherentes a la propiedad (Sección 20.7).
Opinión	Este pasaje remite a una evaluación del fondo económico del contrato y expone un ejemplo de cómo aplicar el criterio básico: la transferencia sustancial de los riesgos y ventajas. Los contratos de arrendamiento pueden ser gasto del periodo o la adquisición de un activo en función del fondo económico.

En otras ocasiones, la delimitación de la unidad de cuenta es la que permitirá mostrar la esencia. Este tipo de decisiones es frecuente en el caso de la baja de activos (ver ejemplos de la Sección 11.35).

E6.10. Esencia sobre la forma. Contratos de venta y arrendamiento posterior	
Norma (Sección 20.32)	Una venta con arrendamiento posterior es una transacción que involucra la venta de un activo y su posterior arrendamiento al vendedor. Los pagos por arrendamiento y el precio de venta son usualmente interdependientes, puesto que se negocian en conjunto. El tratamiento contable de una venta con arrendamiento posterior depende del tipo de arrendamiento (Sección 20.32).

Opinión	La unidad de cuenta en una venta con arrendamiento posterior, cuando este es financiero exige el tratamiento en su totalidad. Los resultados de la operación se difieren a lo largo del contrato pues la operación se considera en su conjunto, de financiación. Es más, si el arrendamiento se considerase operativo y el precio establecido a la venta fuese superior al valor razonable, se considera que la diferencia es una transacción financiera, por lo que se compensa el efecto del gasto con el correspondiente ingreso.
----------------	--

6.6. Prudencia

Los sucesos y transacciones económicos están rodeados en muchas ocasiones de un cierto nivel de incertidumbre. La preparación de información financiera debe manejar esta incertidumbre de manera que consiga un equilibrio adecuado entre la relevancia y la fiabilidad. En el manejo de dicha incertidumbre, el preparador debe desplegar cierto nivel de cautela y, en esas circunstancias, optar por las soluciones más prudentes.

El recurso a la prudencia se limita a situaciones en las que existe un elevado grado de incertidumbre, porque en otro caso el preparador debe ser neutral para conseguir que la información sea fiable.

Por ejemplo, en las permutas comerciales se utiliza el valor razonable del activo entregado, salvo que el valor razonable del elemento recibido fuese menor, en cuyo caso se toma este segundo, todo ello con independencia de que el valor en uso fuese superior a ambos.

E6.11. Prudencia en las valoraciones. Activos contingentes que sean probables	
Norma (Sección 21.13)	Una entidad no reconocerá un activo contingente como un activo. El párrafo 21.16 requiere que revele información sobre un activo contingente, cuando sea probable la entrada de beneficios económicos a la entidad. Sin embargo, cuando el flujo de beneficios económicos futuros sea prácticamente cierto, el activo correspondiente no es un activo contingente y, por tanto, es apropiado proceder a reconocerlo. (Sección 21.13)
Opinión	El tratamiento de los activos contingentes que sea probable no es simétrico al tratamiento de las obligaciones probables, las cuales se reconocen en el estado de situación financiera y en el estado de resultados. Solamente los activos contingentes que sean prácticamente ciertos serán objeto de reconocimiento, en otro caso tan sólo se revela en las Notas el efecto financiero.

6.7. Integridad

Una de las afirmaciones contables expresada en los estados financieros es que no se ha omitido ningún elemento que debiera ser reconocido. Esta afirmación contable es probada por los auditores en su trabajo, siendo unos de los objetivos de auditoría.

La información *completa* permite conocer perfectamente los recursos y obligaciones de la entidad, así como todas las circunstancias que les rodean. Las notas a los estados financieros permiten conseguir un grado adecuado de esta característica al informar sobre la calidad y la naturaleza de las partidas.

La omisión de la información afecta a la pérdida de fiabilidad de la información, por ejemplo no revelando el tipo de mediciones utilizadas al determinar el valor razonable (Sección 11.43), o a la relevancia, como por ejemplo la obligación de revelar los activos pignorados (Sección 11.46).

6.8. Comparabilidad

La comparabilidad de la información entre entidades y de una misma entidad a lo largo del tiempo es un objetivo para el emisor de normas, pues facilita la asignación de recursos de los usuarios. **La comparabilidad es una característica de mejora que potencia la relevancia de la información.** Asimismo, el rigor que implica la congruencia en la aplicación de los métodos contables evita la introducción de sesgos por parte del preparador de la información y mejora consecuentemente que la representación sea fidedigna. No obstante, es preferible sacrificar la comparabilidad en aras de las dos características fundamentales (por ejemplo, admitiendo los cambios de política contable), lo que justifica que se sitúe en el nivel de las características cualitativas de mejora.

La comparabilidad justifica la presentación de cifras comparativas en cada uno de los estados financieros. Por su parte, la congruencia en la aplicación de las prácticas contables de periodo a periodo, requerida por la Sección 10.7, mejora la comparabilidad. Los cambios de política contable sólo se permiten si lo requiere una NIIF o si se llega a la conclusión de que la nueva política contable ofrece una información más fiable o relevante. Los cambios de política contable se aplican generalmente con carácter retroactivo, modificando las cifras comparativas y tratando la información como si se hubiese aplicado la nueva política desde siempre (Sección 10.12). Cuando el cambio proceda de un cambio en la normativa de la NIIF para las Pymes, entonces se estará a lo dispuesto en el régimen transitorio.

Los cambios de políticas contables deberán ser revelados en las notas explicando el efecto de estos cambios. De esta manera, el usuario puede ponderar el efecto en sus previsiones.

Sin embargo, la comparabilidad entre entidades se consigue a través de los mecanismos de aplicación de las normas y de las decisiones de los reguladores locales.

La comparabilidad se consigue tratando de la misma manera las transacciones y elementos que sean similares y de forma distinta los que sean diferentes, esto aleja a la comparabilidad del concepto de uniformidad. No obstante, la uniformidad ayuda a evitar la introducción de sesgos y que esta no sea neutral; por este motivo en algunos pasajes de las normas se exige que, una vez elegido un criterio, se aplique de manera uniforme a todos los elementos del mismo epígrafe como, por ejemplo, la elección entre la Sección 11 y 12 o la NIC 39 para el tratamiento de los instrumentos financieros. Tan sólo si no es posible aplicar la política contable, por ejemplo porque no se pueda obtener una medida fiable, podría admitirse dos tratamientos contables en un mismo epígrafe, como por ejemplo en los contratos de larga duración en los cuales el desenlace no se puede estimar con suficiente fiabilidad (Sección 23.25).

E6.12.Políticas contables uniformes	
Ejercicio	Al registrar las salidas de almacén de los inventarios, la entidad decide utilizar el criterio FIFO (PEPS, Primera Entrada Primera Salida) en un tipo de inventarios y el Precio Medio Ponderado en otros, ¿es posible?
Opinión	La Sección 13.18 con la finalidad de dotar de uniformidad a las políticas contables requiere que se utilice el mismo criterio a todos los inventarios de naturaleza y usos similares. El hecho de que se encuentren en almacenes diferentes no es suficiente diferencia como para justificar un criterio distinto.

El marco conceptual de las NIIF completas reconoce que cuando una misma transacción o elemento puede ser representado de diversas maneras se pierde comparabilidad y, consecuentemente, la información financiera pierde en calidad. De hecho, el prólogo a las NIIF explicita la voluntad por reducir el número de alternativas contables (Prólogo, pár. 12). La cuestión de las alternativas contables se planteó al emitir la NIIF para las Pymes. La solución finalmente adoptada consistió en la eliminación de parte de la opcionalidad contenida en las NIIF completas. El Fundamento de Conclusiones (FC) 84 de la NIIF para las Pymes recoge las decisiones adoptadas en el momento de su redacción respecto a las opciones contables preexistentes en las NIIF completas y el FC 85 introduce una alternativa contable genuina de la NIIF para las Pymes (el reconocimiento y la valoración de los instrumentos financieros puede seguir la NIC 39 o las Secciones 11 y 12). Adicionalmente a lo anterior, la aplicación del concepto de costo o esfuerzo desproporcionado puede introducir alguna diferencia de aplicación entre entidades.

En ocasiones, las normas prevén dos tratamientos en función de las circunstancias. En estos casos, es preciso distinguir la opcionalidad en los criterios contables de la aplicación de métodos diferentes en función de las circunstancias. Por ejemplo, una entidad valorará por el costo un activo biológico si no pudiese obtener una medida fiable del valor razonable menos los costos de venta (Sección 34.8), o no empleará el método de porcentaje de realización en los contratos de larga duración si no se puede determinar de manera fiable el grado de terminación (Sección 23.17).

El propio mecanismo de solución de las lagunas normativas, que prima la búsqueda por analogía con otra situación regulada (Sección 10.5), potencia la comparabilidad de la información frente a un tratamiento en el que se primase la interpretación de los conceptos del marco.

6.9. Oportunidad

La información debe llegar a tiempo para la toma de decisiones. La información financiera sobre los resultados es histórica, por lo que *a priori* su valor reside en mostrar la capacidad de generación de ingresos sobre la base de una tendencia histórica. La información del estado de situación financiera muestra los recursos que se espera que contribuyan en la generación de efectivo en el futuro. En el caso de que el modelo de negocio se fundamente en la base de recursos de la entidad (por ejemplo, en un banco la cartera de créditos), esta información resulta sumamente relevante y oportuna. En el caso de ser un negocio que se entiende a partir de su estado de resultados, el estado de situación

financiera muestra las disponibilidades de recursos, así como las fuentes de financiación para atender la producción de bienes y servicios, pero será la tendencia en los ingresos y en los resultados intermedios y finales los que ayuden a estimar los flujos de efectivo futuros.

La oportunidad de la información mejora la relevancia y al revés, el retraso en el suministro de esta limita su relevancia. Posiblemente, la información más tardía es más precisa, pues los estados financieros requieren menos estimaciones sobre la realización de las partidas corrientes, sin embargo este incremento en la precisión no compensa la pérdida de relevancia.

6.10. Equilibrio entre costo y beneficio

El equilibrio costo y beneficio es parte del ejercicio de regulación. El costo de la regulación recae sobre el preparador de la información, por lo que este criterio debe ser considerado a la hora de establecer el marco de información financiera con el cual el preparador de la información se va a comunicar con los usuarios.

El equilibrio entre costos para el preparador y beneficios para el usuario se alcanza en el proceso de regulación. Las NIIF completas contienen un gran número de debates sobre la restricción costo-beneficio. La parte pública del procedimiento a seguir, en la cual los interesados pueden enviar cartas de comentarios, recoge este argumento en un gran número de casos. La NIIF para las Pymes surge para atender las necesidades especiales de los usuarios de los estados financieros de estas entidades y para interpretar a la luz de estas el criterio de costo-beneficio (FC46). Esta restricción da lugar, con carácter general, a una simplificación de la normativa respecto a las NIIF completas y, con carácter particular, en determinadas secciones introduce una exención al tratamiento previsto motivado en el costo o esfuerzo desproporcionado o en la impracticabilidad. Se tratan de exenciones aplicables en casos concretos y sólo admisibles para esos casos.

El criterio de costo o esfuerzo desproporcionado requiere que la gerencia identifique a los usuarios esperados de los estados financieros (IASB, 2013, FC83). Es un criterio que atiende a las circunstancias específicas de la Pyme y que requiere el juicio de la gerencia.

El criterio de *costo o esfuerzo desproporcionado* (ejemplo E6.13) y el concepto de *impracticabilidad* (ejemplo E6.14) se utilizan con relativa frecuencia en la NIIF para las Pymes y se prevén incorporar tras la modificación de la NIIF para las Pymes de 2015, en la Sección 2.14A-C. Su aplicación práctica no puede ir más allá de los casos previstos explícitamente (Sección 2.14A)³.

³ En el momento de elaborarse este *Documento de Orientación Técnica* el proyecto de modificación está prácticamente ultimado y se prevé su aprobación en el primer semestre de 2015. El documento de referencia que hemos utilizado es la versión integrada de octubre de 2013 (recuperado de <http://www.ifrs.org/IFRS-for-SMEs/Documents/Marked-up-draft-IFRS-for-SMEs-October-2013.pdf>) y las decisiones que se han adoptado hasta la fecha de publicación.

E6.13. Referencias a costo o esfuerzo desproporcionado

Sección		Pasaje
11.27. <i>Proyecto de modificación n 2015 (IASB, 2014a, p. 76-82)</i>	Instrumentos financieros básicos	El párrafo 11.14 (c)(i) requiere que una inversión en acciones ordinarias o acciones preferentes se mida al valor razonable si este se puede medir fiablemente sin un costo o esfuerzo indebido . Una entidad empleará la siguiente jerarquía para estimar el valor razonable de las acciones.
14.10	Inversiones en asociadas	Un inversor que use el modelo del valor razonable para las inversiones en asociadas, utilizará el modelo de costo para las inversiones en asociadas en las que sea impracticable medir el valor razonable con fiabilidad, sin incurrir en un costo o esfuerzo desproporcionado .
15.15	Inversiones en negocios conjuntos	Un inversor que use el modelo del valor razonable utilizará el modelo de costo para las inversiones en una entidad controlada de forma conjunta para las que sea impracticable medir el valor razonable de forma fiable sin un costo o esfuerzo desproporcionado .
16.1, 16.7 y 17.1	Propiedades de inversión	Solo las propiedades de inversión cuyo valor razonable se puede medir con fiabilidad sin costo o esfuerzo desproporcionado , y en un contexto de negocio en marcha, se contabilizarán de acuerdo con esta sección por su valor razonable con cambios en resultados. (Sección 16.1)
16.3	Propiedades de inversión	Una participación en una propiedad, que se mantenga por un arrendatario dentro de un acuerdo de arrendamiento operativo, se podrá clasificar y contabilizar como propiedad de inversión utilizando esta sección si, y solo si, la propiedad cumpliera, de otra forma, la definición de propiedades de inversión, y el arrendatario pudiera medir el valor razonable de la participación en la propiedad sin costo o esfuerzo desproporcionado , en un contexto de negocio en marcha. (Sección 16.3)
16.4	Propiedades de inversión	Sin embargo, si el valor razonable del componente de propiedades de inversión no se puede medir con fiabilidad sin costo o esfuerzo desproporcionado , se contabilizará la propiedad en su totalidad como propiedades, planta y equipo, de acuerdo con la Sección 17. (Sección 16.4)
16.8 y 16.10	Propiedades de inversión	Cuando ya no esté disponible una medición fiable del valor razonable sin un costo o esfuerzo desproporcionado , para un elemento de propiedades de inversión que se mide utilizando el modelo del valor razonable, la entidad contabilizará a partir de ese momento la partida como propiedades, planta y equipo, de acuerdo con la Sección 17. (Sección 16.8)

19.15.c. <i>Proyecto de Modificación n 2015 (IASB, 2014b, p. 26-30)</i>	Combinaciones de negocios	de	En el caso de un activo intangible, su valor razonable se puede medir fiablemente sin un costo o esfuerzo indebido .
21.16	Provisiones Contingencias	y	Una entidad revelará una descripción de la naturaleza de los activos contingentes al final del periodo sobre el que se informa y, cuando sea practicable sin costos ni esfuerzos desproporcionados , una estimación de su efecto financiero, medido utilizando los principios establecidos en los párrafos 21.7 a 21.11.
22.18A. <i>Proyecto de Modificación n 2015 (IASB, 2014a, p. 70-75)</i>	Distribución de activos a los propietarios		Si el valor razonable de los activos a ser distribuidos no se puede medir de manera fiable sin un costo o esfuerzo desproporcionado , el pasivo se medirá al valor contable de los activos a ser distribuidos. Si en una fecha posterior el valor razonable de los activos a ser distribuidos se puede medir sin un costo o esfuerzo desproporcionado , el pasivo se mide de acuerdo al párrafo 22.18. Si el valor razonable de los activos a ser distribuidos no se puede medir sin un esfuerzo o costo desproporcionado , la entidad indicará ese hecho y explicará el por qué.
28.18 y 28.19	Beneficios a los empleados		Una entidad utilizará el método de la unidad de crédito proyectada para medir su obligación por beneficios definidos y el gasto relacionado si tiene posibilidad de hacerlo sin un costo o esfuerzo desproporcionado . (Sección 28.18)
29.29 <i>Proyecto de Modificación n 2015 (IASB, 2014a, p. 44-51)</i>	Compensación de activos y pasivos por impuestos		Una entidad compensará los activos por impuestos corrientes y pasivos por impuestos corrientes, o los activos por impuestos diferidos solo cuando tenga el derecho, exigible legalmente, de compensar los importes y sea evidente sin esfuerzo o costo desproporcionado que tenga intención de liquidarlos en términos netos o de realizar el activo y liquidar el pasivo simultáneamente. (Sección 29.29)
34.2, 34.3, 34.6 y 34.8	Actividades especiales		La entidad utilizará el modelo del valor razonable, de los párrafos 34.4 a 34.7, para los activos biológicos cuyo valor razonable sea fácilmente determinable sin un costo o esfuerzo desproporcionado . (Sección 34.2)
35.10.h	Transición a la NIIF para las Pymes		Impuestos diferidos. No se requiere que una entidad que adopta por primera vez la NIIF reconozca, en la fecha de transición a la NIIF para las Pymes, activos por impuestos diferidos ni pasivos por impuestos diferidos relacionados con diferencias entre la base fiscal y el importe en libros de cualesquiera activos o pasivos cuyo reconocimiento por impuestos diferidos conlleve un costo o esfuerzo desproporcionado .

La aplicación impracticable en algún caso se menciona conjuntamente con el costo desproporcionado, como al tratar de medir el valor razonable en una asociada o en un negocio conjunto.

E6.14. Referencias a una aplicación impracticable		
Sección		Pasaje
3.12 y 3.13	Presentación de los estados financieros	3.12. Cuando se modifique la presentación o la clasificación de partidas de los estados financieros, una entidad reclasificará los importes comparativos, a menos que resultase impracticable hacerlo. (Sección 3.12)
9.16 y 9.29	Estados financieros consolidados y separados	9.16. Los estados financieros de la controladora y de sus subsidiarias utilizados para la elaboración de los estados financieros consolidados se prepararán en la misma fecha sobre la que se informa, a menos que hacerlo sea impracticable . (Sección 9.16)
10.12 y 10.22	Políticas contables, Errores y Estimaciones	Cuando sea impracticable determinar los efectos en cada periodo específico de un cambio en una política contable sobre la información comparativa para uno o más periodos anteriores para los que se presente información, la entidad aplicará la nueva política contable a los importes en libros de los activos y pasivos al principio del primer periodo para el que sea practicable la aplicación retroactiva, el cual podría ser el periodo actual, y efectuará el correspondiente ajuste a los saldos iniciales de cada componente del patrimonio que se vea afectado para ese periodo. (Sección 10.12)
14.8f y g	Inversiones en asociadas	Fecha de los estados financieros de la asociada. Al aplicar el método de la participación, el inversor utilizará los estados financieros de la asociada en la misma fecha que los estados financieros del inversor a menos que resulte impracticable . (Sección 14.8f)
14.10	Inversiones en asociadas	Un inversor que use el modelo del valor razonable para las inversiones en asociadas, utilizará el modelo de costo para las inversiones en asociadas en las que sea impracticable medir el valor razonable con fiabilidad, sin incurrir en un costo o esfuerzo desproporcionado .
15.15	Inversiones en negocios conjuntos	Un inversor que use el modelo del valor razonable utilizará el modelo de costo para las inversiones en una entidad controlada de forma conjunta para las que sea impracticable medir el valor razonable de forma fiable sin un costo o esfuerzo desproporcionado .
21.15 y 21.16	Provisiones y Contingencias	Si es impracticable revelar una o más de estas informaciones, este hecho deberá señalarse. (Sección 21.15)

26.10c 26.11c	y Pagos basados en acciones	Si no hay disponible un precio de mercado observable y resulta impracticable obtener una medición fiable del valor razonable según el apartado (b), medirá indirectamente el valor razonable de las acciones o de los derechos sobre la revaluación de acciones utilizando un método de valoración que utilice datos de mercado tanto como sea practicable, para estimar cuál sería el precio de esos instrumentos de patrimonio en la fecha de concesión en una transacción realizada en condiciones de independencia mutua entre partes interesadas y debidamente informadas. (Sección 26.10)
27.3	Deterioro de valor	Si es impracticable determinar el precio de venta menos los costos de terminación y venta de los inventarios, partida por partida, la entidad podrá agrupar, a efectos de evaluar el deterioro del valor.
35.11	Transición a la NIIF para las Pymes	Cuando sea impracticable para una entidad la reexpresión del estado de situación financiera de apertura, en la fecha de transición, con relación a uno o varios de los ajustes requeridos por el párrafo 35.7, la entidad aplicará los párrafos 35.7 a 35.10 para dichos ajustes en el primer periodo para el que resulte practicable hacerlo, e identificará los datos presentados en periodos anteriores que no sean comparables con datos del periodo anterior en que prepara sus estados financieros conforme a esta NIIF.

Una segunda cuestión es si este criterio opera al nivel de preparación de la información financiera o cuando se está emitiendo una norma. La restricción costo-beneficio tiene sentido a nivel individual siempre y cuando el efecto no sea significativo. Sin embargo, es un criterio frecuente en la emisión de normas. En unas ocasiones se arbitra como una solución única para determinadas transacciones, en otras, como una alternativa contable, menos engorrosa de implementar que la solución más relevante.

E6.15. Aplicación de la restricción costo beneficio

Caso	Muchos de los que respondieron al proyecto de norma recomendaron que la NIIF para las Pymes no debiera tener una clasificación de mantenido para la venta separada, aduciendo razones de costo-beneficio, y los miembros del grupo de trabajo estuvieron de acuerdo. Consideraron que se podría obtener un resultado contable similar al de la NIIF 5 simplemente al incluir la intención de vender como indicador de deterioro de valor. (FC119)
Opinión	Este pasaje revela cómo la consideración costo beneficio es la que opera para el tratamiento diferente en la NIIF para la Pymes de los activos no corrientes disponibles para la venta. En estas decisiones, el itinerario lógico comienza en las necesidades de los usuarios y finaliza en el esfuerzo a desplegar por los preparadores de la información.

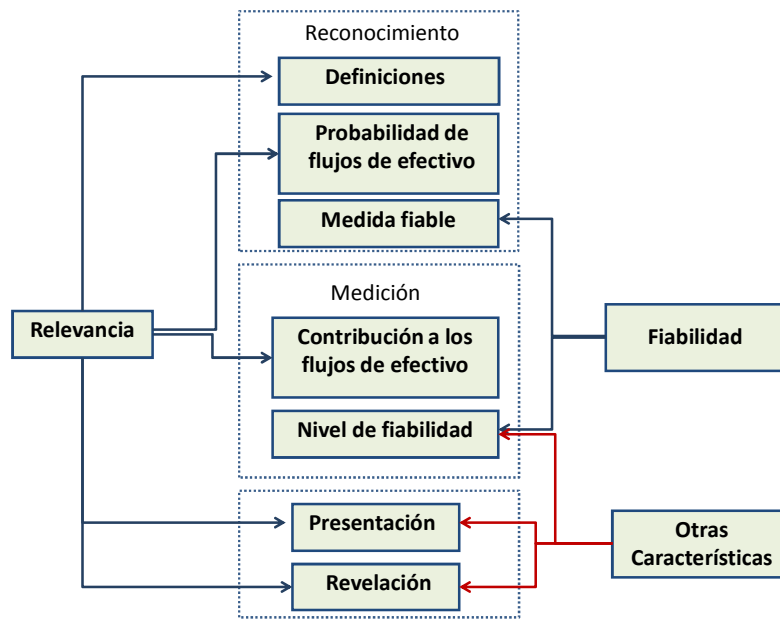
6.11. Las características cualitativas en la emisión de normas

Las características cualitativas fundamentales han de encontrarse presentes en alguna medida en las normas contables. Si fallase completamente alguna de las dos, no tendría utilidad alguna la información, bien porque no aporta nada al usuario o bien porque de lo

que pretende informar está sometida a tal nivel de incertidumbre o error que tampoco es útil.

La figura 6.2 muestra la intervención de las características cualitativas fundamentales en las decisiones que se adoptan en la sección operativa del marco conceptual. Las características de mejora ayudan a decidir sobre las características fundamentales o se consideran en cuestiones de presentación o de revelación.

Figura 6.2. Relación entre las características cualitativas y la sección operativa del marco conceptual



Fuente: elaboración propia.

Así, por ejemplo, el reconocimiento de los elementos integra la relevancia a través de la definición de los elementos de los estados financieros, que formula en términos de capacidad para generar flujos de efectivo, y de la probabilidad en que esos flujos de efectivo tengan lugar. La incorporación de la fiabilidad opera a nivel de restricción. Si no es posible obtener una medida fiable, la solución pasa por la revelación en las Notas a los estados financieros, que es la forma más fidedigna de representar las consecuencias del evento o transacción.

7. Definiciones de los elementos de los estados financieros

Los estados financieros están integrados por una serie de elementos cuya definición debe responder a la característica de relevancia de la información. La organización de esta sección del marco conceptual, así como las propias definiciones, ponen de manifiesto la primacía del enfoque de balance en la regulación del IASB. El eje central de las definiciones son los elementos del estado de situación financiera, frente a los del estado de resultados u otros estados que ni siquiera quedan definidos.

Los elementos que aparecen en otros estados financieros no requieren ser definidos entre otros motivos porque tradicionalmente han sido documentos secundarios en la regulación contable.

Las definiciones de los elementos son una pieza clave en la decisión de reconocimiento y baja de los elementos en los estados financieros. **Las definiciones se estructuran en función de la capacidad de los elementos para generar flujos de efectivo, por lo que contribuyen a la relevancia de la información.**

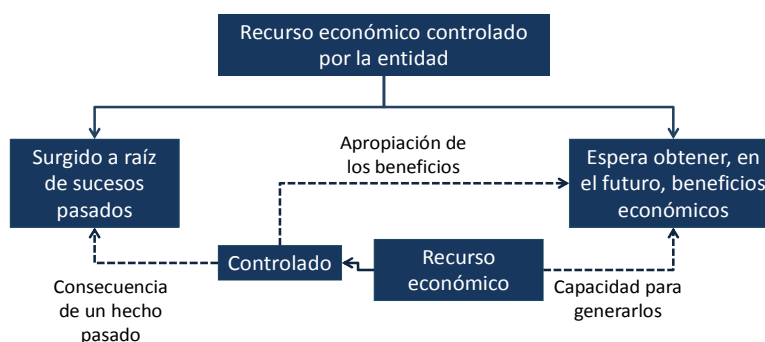
Los elementos que forman el estado de situación financiera son el aspecto clave del sistema de definiciones.

7.1. Activos

La definición de activo es:

“Recurso controlado por la entidad como resultado de sucesos pasados, del que la entidad espera obtener, en el futuro, beneficios económicos”.

Figura 7.1. Definición de activo



Fuente: elaboración propia.

En la figura 7.1 identificamos los principales elementos de la definición de activo y en la que se observan tres pasajes.

7.1.1. Recurso controlado por la entidad

Los activos son recursos económicos controlados por la entidad. La definición considera solamente como activos los recursos que son controlados por la entidad. Abordamos a continuación el alcance de ambos conceptos.

Los recursos económicos pueden ser factores que se utilizan en la actividad de la entidad o que surgen como consecuencia de esta. La relevancia de la información sobre un recurso deviene de su capacidad para prestar servicios, así es descrito tanto en el ámbito de la contabilidad pública como en el de las entidades de negocios para quienes está prevista la normativa del IASB.

E7.1. Control de los recursos	
Ejercicio	Una entidad actúa como comisionista intermediando en la venta de vehículos de un fabricante. A tal fin dispone de una superficie para su exposición. En cualquier momento tiene la facultad de devolverlos físicamente sin costo de ningún tipo. Por su intermediación cobra un porcentaje establecido con el fabricante. Los precios de venta al público son establecidos por el fabricante, admitiendo un límite en el descuento que pueda conceder a los clientes finales. ¿Debe reconocer los productos que mantiene en exposición como inventarios?
Opinión	El intermediario no retiene ni la capacidad para establecer los precios ni los riesgos y ventajas inherentes a dichos vehículos. Por tanto, el comisionista no controla los vehículos y no deben figurar en su estado de situación financiera.

La naturaleza de este recurso le confiere niveles de riesgo diferenciados a la hora de estimar su capacidad para generar beneficios económicos futuros. Por este motivo, los recursos deben ser clasificados considerando esa naturaleza distintiva entre ellos.

Los activos no monetarios deben ser realizados para convertirse en tesorería, es decir, deben venderse o transformarse para venderse o prestarse servicios para convertirse en efectivo. Sobre estos activos existe una indeterminación en cuanto a su conversión en efectivo que les faculta para generar rentabilidades o para experimentar pérdidas al no poder recuperarse. Esta circunstancia les hace partícipes de una serie de riesgos y ventajas que no son semejantes a las de los activos monetarios cuya realización efectiva está determinada.

Una segunda cuestión es que la definición sólo se refiere a los recursos controlados por la entidad. El control no forma parte de los criterios de reconocimiento de los elementos, sino que se integra en la propia definición.

El control del recurso permite a la entidad apropiarse de los beneficios económicos que el recurso va a generar y excluir a otros del disfrute de esos beneficios económicos futuros. Así, por ejemplo, un bien público, como el aire o el agua del mar, no es un recurso controlado por la entidad, pues no puede excluir a terceros de su uso. Cuestión bien distinta es que, como consecuencia de una concesión administrativa, tenga

el derecho a explotar un bien público, por ejemplo un monte de uso abierto para los habitantes de un municipio, en este caso sí puede excluir el uso de terceros y controla el bien. Otro aspecto importante es determinar que el recurso que controla es el derecho de explotación, de naturaleza intangible, no el bien público en sí.

E7.2. Control del recurso	
Ejercicio	La lealtad de la clientela, ¿es un activo para la entidad?
Opinión	La lealtad de la clientela es un recurso cuyo control puede resultar insuficiente si no existen derechos legales que los protejan (por ejemplo, acuerdos de suministros en exclusiva). Adicionalmente, pueden surgir dudas sobre si la lealtad de la clientela tiene capacidad para generar, en el futuro, beneficios económicos; la lealtad de la clientela los ha generado en el pasado, pero no por ello lo ha de tener en el futuro. Sin embargo, el hecho de que sea un factor por el que se paga un precio superior en una combinación de negocios es un buen indicador de ese potencial futuro y de la capacidad de controlarlos sin necesidad de la existencia de derechos legales. Cuestión diferente es que se pueda medir razonablemente y, por tanto, incorporar si no ha mediado una transacción de compra y que se pueda identificar separadamente de otros activos de similar naturaleza que forman parte de la valoración de esa transacción. Por tanto, su no reconocimiento no es porque no sea un activo, sino porque no cumple los criterios de reconocimiento cuando es autogenerado.

El control supone la capacidad para dirigir el uso del bien y soportar los riesgos y las ventajas que se derivarán del activo. **En ciertos activos, como los instrumentos financieros, el criterio dominante que determina el control es el de riesgos y ventajas.**

E7.3. Criterio de riesgos y ventajas	
Ejercicio	Una entidad ha transferido a una entidad financiera una cartera de cuentas a cobrar con sus clientes. En el caso de que los derechos de cobro no sean satisfechos por el deudor, el transmitente debe hacer frente a estos.
Opinión	La entidad transmitente de las cuentas a cobrar retiene el riesgo de morosidad de esa cartera de cuentas a cobrar, por lo que el activo le corresponde a la entidad transmitente. El importe recibido de la entidad financiera es una deuda que debe reconocer como pasivo.

Sin embargo, en los activos no monetarios la capacidad para dirigir el uso es relevante y permite distinguir un contrato que facilita el control de un activo de otro contrato en el que el objeto es la prestación de un servicio.

E7.4. Capacidad de dirigir el uso	
Ejercicio	Una empresa de telecomunicaciones cede espacio en una red de fibra óptica a otra entidad. La fibra óptica se cede a múltiples clientes para su utilización en el curso normal de sus negocios. La gestión de ese espacio le corresponde al cedente que cobra un canon por el uso cedido. La cesión es por diez años, periodo equivalente a la duración de la instalación. La empresa de telecomunicaciones no cobrará por los periodos sin servicio que se puedan producir.
Opinión	En este caso la cuestión a resolver es si la empresa de telecomunicaciones ha cedido el recurso (red de fibra óptica) o está prestando un servicio. Los servicios que se derivan del uso de la fibra óptica, por esa porción de capacidad transferida, recaen sobre la entidad cliente. Sin embargo, la gestión de la red de fibra óptica es retenida por la empresa de telecomunicaciones, que sigue manteniendo la capacidad de dirección del uso y todos los riesgos técnicos derivados de su explotación. El cliente

	ha adquirido un servicio, no asume la explotación de la fibra óptica, por lo que el activo está en la empresa de telecomunicaciones.
--	--

La regulación contable ha debatido en torno a si el control se identifica con la capacidad de dirigir el uso del recurso o de la exposición a los riesgos y ventajas (IASB, 2014b, p. 9). El criterio de riesgos y ventajas es el criterio determinante del control de los activos arrendados (Sección 20.4) o un indicador del control, como podemos observar en el reconocimiento de una venta (Sección 23.10). La capacidad y dirección del uso de un activo, si no va acompañado de la retención de los riesgos y ventajas, no confiere el derecho de uso o control del activo. Asimismo, prevé la posibilidad de controlar un activo aun sin gestionarlo, siempre y cuando se asuman sustancialmente los riesgos y ventajas.

La Sección 34.12 abunda en el concepto de control frente al de gestión del activo. La decisión sobre cómo se explota el activo y la política de precios de los servicios prestados es determinante para identificar el control.

Algunas expresiones del concepto de control	
Arrendamientos (Sección 20.4)	“Un arrendamiento se clasificará como arrendamiento financiero si transfiere sustancialmente todos los riesgos y ventajas inherentes a la propiedad. Un arrendamiento se clasificará como operativo si no transfiere sustancialmente todos los riesgos y ventajas inherentes a la propiedad” (Sección 20.4). La Sección 20.5-6 aporta criterios para evaluar esa transferencia de riesgos y ventajas.
Acuerdos de concesión de servicios (Sección 34.13)	“Un acuerdo de concesión de servicios es un acuerdo mediante el cual un gobierno u otro organismo del sector público (la concedente) contrae con un operador privado para desarrollar (o actualizar), operar y mantener los activos de infraestructura de la concedente, tales como carreteras, puentes, túneles, aeropuertos, redes de distribución de energía, prisiones u hospitales. En esos acuerdos, la concedente controla o regula qué servicios debe prestar el operador utilizando los activos, a quién debe proporcionarlos y a qué precio, y también controla cualquier participación residual significativa en los activos al final del plazo del acuerdo”. (Sección 34.13)
Estados financieros consolidados (Sección 9.4)	“ Control es el poder para dirigir las políticas financieras y de operación de una entidad, con el fin de obtener beneficios de sus actividades”. (Sección 9.4)
Baja de instrumentos financieros (Sección 11.33)	“Una entidad dará de baja en cuentas un activo financiero solo cuando: (a) Expiren o se liquiden los derechos contractuales sobre los flujos de efectivo del activo financiero, o (b) La entidad transfiera sustancialmente a terceros todos los riesgos y ventajas inherentes a la propiedad del activo financiero, o (c) La entidad, a pesar de haber conservado algunos riesgos y ventajas inherentes a la propiedad significativos, ha transferido el control del activo a otra parte, y éste tiene la capacidad práctica para vender el activo en su integridad a una tercera parte no relacionada y es capaz de ejercer esa capacidad unilateralmente y sin necesidad de imponer restricciones adicionales sobre la transferencia”.
Venta de bienes (Sección 23.10)	“Una entidad reconocerá ingresos de actividades ordinarias procedentes de la venta de bienes cuando se satisfagan todas y cada una de las siguientes condiciones: (a) La entidad haya transferido al comprador los riesgos y ventajas inherentes a la propiedad de los bienes. (b) La entidad no conserve ninguna participación en la gestión de forma continua en el grado usualmente asociado con la propiedad, ni retenga el control efectivo sobre los bienes vendidos”. (Sección 23.10)

Salvo en el caso de los arrendamientos, el criterio de control se pone al mismo nivel que el de asunción de los riesgos y ventajas.

El recurso es distinto del título jurídico por el cual se llega a controlar, es más, en ocasiones puede no existir dicho título jurídico, pero sí la capacidad efectiva de excluir el uso de terceros. Asimismo, el mecanismo de control no debe determinar su clasificación. Esta debe efectuarse en función de su contribución económica y de los riesgos y ventajas que porta dicho recurso. Por ejemplo, determinados contratos de arrendamiento permiten apropiarse de los riesgos y ventajas que sustancialmente puede generar un bien; en estos casos deben reconocerse como activos.

E7.5. Tipología de riesgos y ventajas para clasificar los activos	
Ejercicio	El propietario de un hotel firma con una cadena hotelera un contrato de administración del hotel por 5 años (los primeros de su vida económica). El propietario del inmueble retiene una serie de servicios que va a prestar en la explotación del hotel.
Opinión	<p>El recurso en ambos contratos figura en el estado de situación financiera del arrendador, pues retiene los riesgos y recompensas sustanciales del activo. La cesión es por un plazo tan limitado en relación a la vida económica que los riesgos y recompensas residuales son muy significativos. La cuestión a resolver es si en el estado de situación financiera del arrendador el hotel debe clasificarse como Propiedades, Planta y Equipo o como Propiedades de inversión. Para decidir tal clasificación se debe estudiar la sustancia económica del contrato, si responde sustancialmente a un arrendamiento (el arrendador actúa como un inversionista pasivo) o a una subcontratación de servicios con la cadena hotelera. En el primer caso, el perfil de riesgos y ventajas que soporta el propietario es el que se deriva de una propiedad de inversión en alquiler. En el segundo caso, el perfil de riesgos y ventajas es el propio de las Propiedades, Planta y Equipos.</p> <p>En estos contratos resulta difícil determinar qué entidad es la que está expuesta sustancialmente a los riesgos y ventajas derivados de la explotación del hotel. Si los riesgos sustanciales de la explotación los asume la cadena hotelera, siendo el propietario un inversor pasivo, la cadena recogerá el activo en su estado de situación financiera. Por el contrario, si el contrato con la cadena hotelera supone una subcontratación de parte de los servicios necesarios, reteniendo el propietario la exposición fundamental a los riesgos y ventajas, estamos en presencia de una subcontratación de servicios por parte del propietario.</p> <p>En el caso de haberse firmado un contrato que supusiese la transferencia sustancial de riesgos y ventajas (por ejemplo, por un plazo equivalente a la restante vida económica), el arrendador reconocería la baja del hotel si actúa como inversionista pasivo.</p> <p>Por otra parte, si el contrato se hubiese diseñado de manera como un contrato de cuentas en participación, donde uno de los partícipes construye el hotel y el otro lo gestiona, repartiéndose según las cláusulas del contrato los resultados, el propietario del hotel no ha transmitido los riesgos y recompensas sustanciales, por lo que seguiría reconociendo el activo en su estado de situación financiera.</p>

El control del recurso exige tomar una decisión sobre la unidad de cuenta. Hasta el momento, la regulación ha asociado esta unidad de cuenta en el caso de Propiedades, Planta y Equipo con el bien físico.

La cuestión de la unidad de cuenta también exige agrupar dos acuerdos simultáneos. Por ejemplo, las operaciones de *venta y arrendamiento posterior* son acuerdos compuestos

cuyo fondo económico no implica necesariamente la transferencia del control del activo, por lo que en algunos casos se analizan conjuntamente.

E7.6. Control de los activos. Unidad de cuenta	
Ejercicio	Una entidad firma un contrato con un inversor mediante el cual le vende los edificios donde tiene su sede social y simultáneamente acuerda un contrato de arrendamiento no cancelable por 30 años, periodo estimado de vida económica restante de los citados inmuebles. Como consecuencia de la operación, la entidad recibe al contado el importe de la venta y se compromete a pagar un canon anual que implica una tasa interna de rentabilidad del 5 %.
Opinión	La operación es un acuerdo de <i>venta y arrendamiento posterior</i> en el que el componente de arrendamiento supone que el arrendatario controla los riesgos y ventajas inherentes a la construcción (arrendamiento financiero) y un arrendamiento operativo por la parte del terreno. En este caso, la entidad obtiene financiación por la parte de las construcciones y tanto el contrato de venta como el arrendamiento posterior son en esencia un contrato de financiación y no implican la cesión del bien. El componente del terreno, sin embargo, supone una venta del bien y el posterior arrendamiento operativo, pues no se retienen los riesgos y ventajas sustanciales. El registro contable previsto en la Sección 20.33 implica reconocer la baja del activo y su alta, generando una cuenta de ingresos diferidos correspondientes a la ganancia que se ponga de manifiesto por la venta. Esta ganancia se diferirá durante la vigencia del contrato. No obstante lo anterior, si el valor actual de los pagos por arrendamiento del terreno es equivalente al valor razonable de este, se podría considerar el conjunto de la operación como una financiación.

En el caso de los instrumentos financieros, la regulación de la Sección 11.34 exige el análisis de la transferencia de riesgos y ventajas. Si no se ha producido la transferencia, entonces se mantiene el activo financiero y se reconoce un pasivo financiero por el importe recibido. En estos casos, la esencia sobre la forma obliga a estudiar conjuntamente todos los acuerdos complementarios a la transacción.

E7.7. Control del recurso. Unidad de cuenta	
Ejercicio	Una entidad transfiere la titularidad de unas cuentas a cobrar a banco. Al mismo tiempo, se firma un contrato por el cual el banco se compromete a transferir los cobros efectuados en dicha cartera, por lo cual la entidad abona una cuota mensual que supone la devolución del nominal de la cartera más una retribución del 7 % anual.
Opinión	Estos dos acuerdos no pueden ser aislados porque su efecto conjunto determina que la entidad retiene el control de dicha cartera de cuentas a cobrar, si bien la gestión del cobro la efectúe el banco. En este caso la unidad de cuenta son ambos acuerdos: la venta y el contrato de <i>pass through</i> .

7.1.2. Como resultado de sucesos pasados

La definición pone el énfasis en que el control sobre el recurso tiene que haber sucedido como consecuencia de un suceso pasado. Así, los compromisos de adquisición de activos no financieros no son activos porque la entidad no controla el recurso. Si son significativos, la información es relevante y se presenta en las notas a los estados financieros. Sin embargo, en el caso de compromisos de adquisición de partidas no financieras que se liquidan por un importe neto de efectivo (o sea sustancialmente una

liquidación por diferencias en efectivo), se consideran instrumentos financieros. Al cierre de cada ejercicio se pone de manifiesto un derecho de cobro o una obligación de pago como consecuencia del contrato que es el suceso pasado.

E7.8. Sucesos pasados	
Ejercicio	Una entidad tiene la intención de adquirir un equipamiento y firma una opción de compra a tal efecto por la que abona 10.000 u.m. ¿Debe reconocer la maquinaria, dado que ha efectuado un desembolso para adquirirla?
Opinión	La opción de compra del equipamiento no obliga a adquirirlo. Por otra parte, en caso de existir un contrato firme de compraventa, hasta que la otra parte no cumpla con la entrega, no se debe reconocer el pasivo por dicho compromiso firme de compra. El importe liquidado en concepto de opción de compra es un derecho (activo) como anticipo a proveedores. En las Notas a la información financiera deberán revelarse los compromisos de adquisición de elementos de Propiedades, Planta y Equipo.

Los sucesos pasados que otorgan el control no solamente son transacciones de compraventa. La entidad puede tomar el control como consecuencia de una donación o una subvención en especie. En estos casos, que la adquisición sea a título gratuito no invalida el carácter de activo del elemento recibido.

7.1.3. *Del que la entidad espera obtener, en el futuro, beneficios económicos*

El hecho de ser un recurso económico le dota de capacidad para generar beneficios económicos futuros. Si el recurso no tuviese esta capacidad no estaríamos ante un activo. La forma en que un activo puede contribuir a la generación de beneficios económicos es muy diversa:

- Utilizándolo en la actividad de producción o prestación de servicios. Este es el caso, por ejemplo, de las Propiedades, Planta y Equipo.
- Intercambiándolo por otros activos, como en el caso de los inventarios.
- Utilizándolo para satisfacer un pasivo, por ejemplo el efectivo.
- Distribuyéndolo a los propietarios.

E7.9. Generación de beneficios económicos futuros	
Ejercicio	Una entidad ha invertido en unas medidas de seguridad en sus factorías. ¿Son activos?
Opinión	En este caso, la cuestión se centra en si estos recursos son capaces de generar, en el futuro, beneficios económicos. Estas medidas de seguridad son activos si van a estar prestando sus servicios a la seguridad de las instalaciones en los años futuros. Con la instalación de estas medidas, la entidad cumplirá una regulación y evitará una sanción, en el caso de ser obligatorias, o reduciría determinados riesgos en sus instalaciones, en el caso de haber sido instaladas voluntariamente. La racionalidad económica dicta que estas inversiones mejoran la seguridad y la expectativa de flujos de efectivo del recurso y, caso de no hacerlo, no superarían la prueba de deterioro.

Cuando un activo pierde su capacidad para generar beneficios económicos futuros se corrige su valoración o se da de baja el activo. Esta connotación valorativa o de reconocimiento en la definición de activo está siendo objeto de debate, pues no deja de ser una redundancia.

Los desembolsos realizados en la adquisición de bienes y servicios que no sean necesarios para dejar los recursos en condiciones de operar se reconocen inmediatamente en el estado de resultados integral.

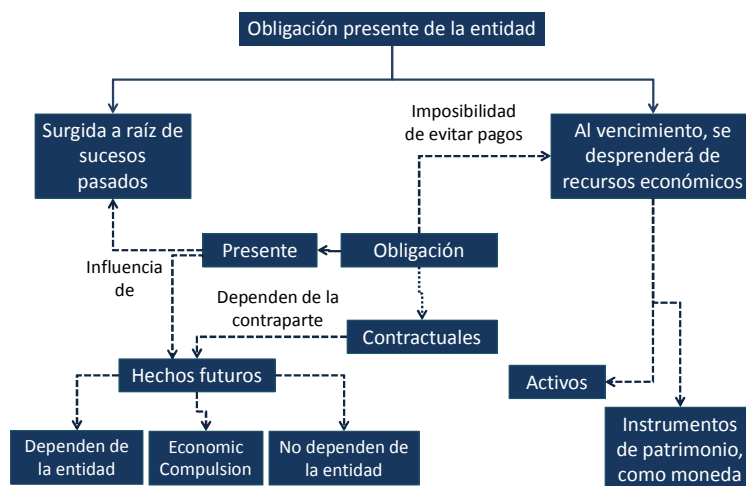
E7.10. Generación de beneficios económicos futuros	
Ejercicio	La formación de los trabajadores para operar una nueva maquinaria, ¿forma parte del activo o es un gasto del periodo?
Opinión	Los costos de formación del personal no son controlables por la entidad, pues cualquier trabajador puede abandonar la empresa y la entidad no podría verse resarcida. Por otra parte, los costos de formación del personal que pondrá en funcionamiento una instalación no son costos de funcionamiento para poner en condiciones de funcionamiento de la maquinaria son costos de funcionamiento, por lo que no forman parte del elemento. En ese sentido, estos pagos por formación de trabajadores serán tratados como gastos del periodo.

7.2. Pasivos

La definición de pasivo es:

“Obligación presente de la entidad, surgida a raíz de sucesos pasados, al vencimiento de la cual, espera desprenderse de recursos que incorporan beneficios económicos”.

Figura 7.2. Definición de pasivo



Fuente: elaboración propia.

7.2.1. Obligación presente de la entidad

La definición de pasivo se cimenta sobre el concepto de obligación. Las obligaciones surgen por diversos motivos, pero en todos ellos la clave es que la entidad no pueda eludir el pago de la obligación y, en el caso de instrumentos financieros, no pueda evitar el pago de intereses. Las cuestiones más relevantes a analizar son: ¿cuándo surgen las obligaciones en un contrato? y ¿cuándo surgen las obligaciones condicionadas a hechos futuros?

a) Obligaciones surgidas de contratos

Las obligaciones contractuales son recíprocas y surgen cuando la contraparte cumple con su parte del contrato. Estos contratos se denominan contratos pendientes de ejecutar y no han de ser reconocidos hasta que no haya cumplido la otra parte de sus obligaciones. En consecuencia, estas obligaciones pendientes de ejecutar no cumplen con la definición de pasivo, por requerir un suceso futuro relevante para que surja la obligación. Por otra parte, tampoco se dispone de un derecho de cobro o suministro mientras no se preste el servicio o se liquide anticipadamente el suministro. Por ejemplo, los contratos de prestación de servicios o de suministro no se reconocen como obligación hasta que no se reciben esos servicios o suministros.

Cuando la otra parte ha cumplido, la entidad tiene pendiente una obligación de pago o una obligación de desempeño. Las obligaciones de desempeño llevan incorporado el margen de la actividad a realizar.

E7.11. Obligaciones de desempeño

Ejercicio	Una cadena de hoteles tiene establecido un programa de fidelización de clientes, consistente en asignar una serie de puntos en función de la facturación realizada con la cadena. Estos puntos de fidelidad pueden ser canjeados por servicios o productos de la cadena.
Opinión	<p>Cada vez que la entidad realiza la venta de un alojamiento está realizando dos ventas, la del alojamiento concreto objeto del contrato y el servicio futuro que se prestará canjeando los puntos de fidelización. En este caso surgen dos obligaciones de ejecución: una por el servicio vendido, que se cancelará con la prestación, y una segunda que queda pendiente hasta que el cliente canjee los puntos de fidelización. Tanto uno como otro son pasivos, porque son obligaciones presentes (prestar un servicio), surgidas a raíz de un suceso pasado (la venta de la pernocta), para cuya cancelación se espera sacrificar beneficios económicos.</p> <p>La distribución del valor entre ambas obligaciones atenderá a su valor razonable y ello implica no sólo el sacrificio de activos, sino también el margen que conlleva la prestación del servicio.</p> <p>Finalmente, si los puntos de fidelización tuviesen un plazo de caducidad, el análisis apunta a que existe una obligación presente (la prestación del servicio cuando se canjeen los puntos), surgida a raíz de sucesos pasados (la venta del servicio que da lugar a los puntos de fidelización), para cuya cancelación se espera que la entidad se desprenda de beneficios económicos (en este punto será preciso valorar si es más probable que no, la cancelación con sacrificio de beneficios económicos o sin ella, debiendo reconocerse sólo si es probable. A tal fin, y para mejorar la fidelidad de la estimación, esta se realizaría teniendo en cuenta el conjunto de puntos de fidelización).</p>

Un caso particular de obligaciones de desempeño son las ayudas oficiales no reintegrables que se destinan a financiar activos no corrientes. Estas ayudas no reintegrables se conceden para incrementar la rentabilidad de unos activos y de esa manera incentivar a la iniciativa privada a adquirirlos para el desarrollo de ciertas actividades. Por tanto, estas ayudas son obligaciones de desempeño que se cancelan con el uso del activo o con su enajenación.

b) Obligaciones presentes condicionadas a hechos futuros

Las obligaciones están condicionadas a hechos futuros que:

- Dependen de la entidad
- No dependen de la entidad o
- El fondo económico indica que suponen un compromiso de pago (por ejemplo, las obligaciones implícitas o la compulsión económica).

En determinados contratos las obligaciones están pendientes de hechos futuros, como pueden ser los pagos variables en determinadas adquisiciones; en otras ocasiones, las obligaciones son inciertas y se derivan de responsabilidades o litigios. La cuestión reside en determinar si la obligación es presente o no. En estos casos, el criterio dominante es si la entidad tiene capacidad para influir en esos hechos futuros o, por el contrario, esos hechos futuros no son evitables. Por ejemplo, ante pagos contingentes en función del uso, la entidad puede determinar los pagos futuros moderando el consumo o autolimitando el uso del elemento adquirido, sin embargo, no puede evitar los pagos derivados de un litigio.

En ocasiones, no es completamente seguro que haya surgido una obligación; por ejemplo, la obligación derivada de un litigio en el que resulte condenada una entidad. La obligación es actual si es más probable que la entidad no sea hallada responsable. La obligación reside en la existencia de un hecho sancionable y determinar esto puede ser incierto. Cuando el grado de probabilidad no es superior al 50 %, más probable que no, la entidad no ha incurrido en una obligación presente.

Otro ejemplo lo constituyen los compromisos adquiridos con la clientela de reparar los productos vendidos durante un periodo de tiempo posterior a la venta. En estos casos, la obligación existe desde el momento de la venta, cuestión diferente es que una parte significativa de ella se cancele sin el sacrificio de beneficios económicos y, por lo tanto, al no esperarse el sacrificio económico, no sean pasivos.

Estos compromisos con la clientela no solamente surgen por obligaciones contractuales; en determinados casos, puede existir una obligación implícita, que no tiene carácter legal, y que la entidad es previsible que asuma. Entramos con este tema en un terreno donde el fondo económico comienza a dominar a la existencia escrupulosa de una obligación.

Un último tipo de situaciones a analizar es aquellos contratos donde la obligación presente no existe, pero resulta prácticamente inevitable o la alternativa a la obligación económicamente no es viable. En estos casos, que la regulación denomina incentivo económico (*economic compulsion*), se suelen adoptar soluciones no puras sobre el concepto de obligación, dado que es más relevante informar sobre unas salidas de efectivo que son prácticamente seguras. Esta fórmula es una interpretación del fondo económico de las transacciones sobre su forma y, pretenden evitar al mismo tiempo, la estructuración de los contratos para conseguir determinadas soluciones.

E7.12. Incentivo económico	
Ejercicio	<p>Una entidad ha emitido unas acciones preferentes con las siguientes características:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) El emisor tiene la discreción de pagar un dividendo a los titulares de las acciones preferentes. A menos que el emisor pague completamente ese dividendo, no se podría pagar dividendo alguno a los accionistas ordinarios. b) El emisor tiene la opción de cancelar el instrumento en una fecha determinada. En el caso de no hacerlo, el dividendo a los titulares de las acciones preferentes se incrementa significativamente hasta convertirlo en antieconómico.
Opinión	<p>La entidad no tiene obligación de pagar el dividendo, por lo que no existe un pasivo. Sin embargo, el fondo económico cuestionaría esta solución. La existencia de una opción a cancelar el instrumento es equivalente a un instrumento con un plazo y una opción a mantener el instrumento posteriormente. En este segundo análisis, el ejercicio de la opción puede ser altamente probable por lo que se podría considerar que el instrumento contiene una obligación. Este es un tema sujeto a debate actualmente en el marco conceptual.</p>

7.2.2. Surgida a raíz de sucesos pasados

La definición subraya el carácter pasado por el cual surge la obligación, con la intención de evitar el reconocimiento de obligaciones futuras. Las obligaciones que requieren hechos futuros estarían fuera de la definición de pasivos. El concepto de obligación presente, como el de recurso controlado por la entidad, exigen un suceso pasado que determine el control en el caso de los activos o la obligación presente, en el de los pasivos.

Por ejemplo, los contratos onerosos son obligaciones netas que la entidad tendrá que satisfacer por las condiciones desventajosas que impone un contrato y que la entidad no puede evitar. El hecho de haber firmado ese contrato es el suceso pasado que determina el pasivo (Sección 21.A.2). Sin embargo, las pérdidas futuras de una unidad de negocio no se reconocen como pasivo, pues la entidad puede evitarlas discontinuando la actividad (Sección 21.A.1).

Como señalamos para los activos, existe una cierta redundancia en la definición que el IASB no considera conflictiva.

7.2.3. Al vencimiento de la cual espera desprenderse de recursos que incorporan beneficios económicos

Las obligaciones que se espera cancelar sin la necesidad de desprenderse de recursos no se reconocen. Por ejemplo, un aval concedido a favor de un tercero es una obligación actual, pero mientras no se espere tener que hacer frente a él, no se espera sacrificar recursos que incorporan beneficios económicos y no reuniría la definición de pasivo. Por otra parte, los compromisos por garantía de los productos vendidos a los clientes individualmente son obligaciones que no es probable que den lugar a un sacrificio de recursos, sin embargo, analizadas en conjunto, sí es probable. La consideración de estas obligaciones en su conjunto y no contrato a contrato es una elección de la unidad de cuenta que además responde a la racionalidad económica que preside el compromiso de la entidad.

Las obligaciones de desempeño suponen el sacrificio de recursos y, consecuentemente, son obligaciones que reúnen la definición de pasivo. El sacrificio consiste en los factores productivos para prestar la obligación y en el margen de la actividad. En el momento de prestarse el servicio, la parte correspondiente al margen se convierte en patrimonio para la entidad, como resultado del periodo.

Un tipo particular de pasivos son los pasivos financieros. La Sección 22.3 se remite a la definición de pasivo. En concreto, los criterios para caracterizarlos se centran en la forma en la que se va a producir el sacrificio de activos, pues presume en ellos que son obligaciones presentes como consecuencia de sucesos pasados.

E7.13. Existencia de una obligación

Ejercicio	Una entidad ha emitido unas acciones preferentes cuyo reembolso depende de la entidad emisora y que obligan a pagar un dividendo obligatorio del 2 % por encima del interés legal del dinero.
Opinión	La entidad no puede rechazar el pago del dividendo, por lo que el instrumento no es un pasivo. Si el dividendo estuviese sometido a la aprobación de dividendos para los accionistas ordinarios, entonces la entidad puede evitar el pago del dividendo obligatorio no distribuyendo los dividendos a los accionistas ordinarios. La inexistencia de una obligación de reembolso también existe en otros instrumentos de pasivo, como la deuda perpetua. En estos casos, la retribución pactada incorpora retribución y devolución del principal.

El hecho de que una obligación no tenga fecha de vencimiento no es determinante para que deje de ser pasivo, siempre y cuando la entidad no pueda evitar el pago para cancelarla. Este es el caso de los instrumentos que incorporan una opción de venta a favor del tenedor del instrumento en los cuales, dado que no se puede rechazar el pago, son pasivos cuya cancelación exige el sacrificio de beneficios económicos.

E7.14. Instrumentos de patrimonio con opción de venta. Aportaciones de las cooperativas

Ejercicio	El capital de una cooperativa está formado por aportaciones de los socios que pueden abandonar la entidad en cada momento, pudiendo recibir el importe aportado. Dicha aportación no devenga intereses.
------------------	---

Opinión	<p>Las aportaciones de los socios de la cooperativa pueden ser reclamadas por los socios en cualquier momento, sin que la entidad pueda negarse al reembolso. Por tanto, dado que no se puede evitar el sacrificio de beneficios económicos, se consideran instrumentos de pasivo.</p> <p>Si el consejo rector de la cooperativa, máximo órgano de gobierno, pudiese denegar la salida, aunque el historial indicase que se suele atender al reembolso, entonces el instrumento es de patrimonio, pues la entidad puede evitar el pago.</p> <p>Si este derecho a denegar el reembolso sólo es aplicable a partir de un determinado volumen de devoluciones al año, entonces el instrumento es de pasivo, pues la entidad no goza de un derecho incondicional a rechazar el reembolso.</p> <p>En cuanto a la presentación de estos instrumentos, parece razonable aplicar lo prescrito por las NIIF completas. En los casos en los que la entidad no disponga de otros instrumentos de patrimonio aportado, dadas estas características especiales, estos pasivos es relevante presentarlos con descripciones tales como “valor del activo neto atribuible a los partícipes” (NIC 32.18b).</p>
Opinión	<p>En este caso, el emisor tiene dos vías para cancelar el instrumento. En una de ellas entregaría una cantidad fija de instrumentos de patrimonio (el número máximo de instrumentos) y un importe en efectivo (los intereses pendientes). En la otra, entregaría un número variable de instrumentos.</p> <p>El efecto de esta opción de cancelación anticipada faculta a considerar un componente de patrimonio en el instrumento, dado que la entidad puede evitar el sacrificio de beneficios económicos. Sin embargo, si la probabilidad de que esto suceda es remota, la cláusula no tiene sentido económico y no se debería considerar a la hora de calificar el instrumento. En el escenario de considerar improbable el ejercicio de la opción, el instrumento sería de pasivo, pues retribuye intereses y la cancelación será por un número variable de instrumentos de patrimonio propios. Cuando se cancele con el canje por instrumentos de patrimonio, deberá reclasificarse a patrimonio.</p>

El criterio de clasificación entre patrimonio y pasivo financiero establecido en la Sección 26 *Pagos basados en acciones* depende de la forma en que se va a liquidar. Si se van a entregar instrumentos de patrimonio propio, se clasifica el compromiso de entrega como patrimonio neto, mientras que si la liquidación es en efectivo, aunque referido al valor de los instrumentos de patrimonio propio, se clasifica como pasivo (Sección 26.3). Cuando la liquidación en acciones o efectivo es opcional para cualquiera de las partes se presume que será liquidada en efectivo, salvo que exista un historial de cancelación con acciones o si la liquidación en efectivo es antieconómica en relación a la cancelación en acciones (Sección 26.15). Este criterio es un sesgo prudente ante la incertidumbre que rodea a la decisión.

7.3. Patrimonio neto

La definición de patrimonio está subordinada a los conceptos de activos y pasivos: “Patrimonio es la parte residual de los activos de la entidad, una vez deducidos todos sus pasivos”.

La legislación mercantil de cada jurisdicción suele establecer una serie de cautelas legales en relación con las partidas del patrimonio, especialmente en las entidades que limitan la responsabilidad a sus propietarios. Por ejemplo, entre otros, la obligación de constitución de reservas, la indisponibilidad de determinadas partidas de patrimonio. En estos casos, como cuando las aportaciones disfrutan de derechos diferentes, resulta de utilidad que la

información aparezca presentada en el estado de situación financiera o revelada en las notas.

El patrimonio representa la aportación de recursos que han hecho los propietarios a la entidad o que esta ha generado y los propietarios no han retirado.

La información sobre los movimientos en las partidas de patrimonio se presenta en el estado de cambios en el patrimonio neto.

Los instrumentos de patrimonio adquiridos por la propia entidad no son activos, pues no puede existir un derecho sobre una misma entidad, aunque se pudiese obtener efectivo por la venta de estos títulos en un mercado líquido (Sección 22.16). Las adquisiciones de instrumentos de patrimonio propio son equivalentes a una reducción de las aportaciones realizadas por los propietarios. Simétricamente, la venta de los instrumentos de patrimonio propios son incrementos de los fondos recibidos y equivalentes a las emisiones de capital.

Los resultados que se pongan de manifiesto como consecuencia de los negocios con instrumentos de patrimonio propios son ajustes al patrimonio. Estos resultados se deben poner de manifiesto en el momento de la venta de los instrumentos, la diferencia con el precio pagado por ellos se reconocerá como una prima de emisión (positiva o negativa).

E7.15. Entrega de instrumentos de patrimonio propios	
Ejercicio	Una entidad vende instrumentos de patrimonio propios a una entidad financiera, obligándose a recomprarle los instrumentos 2 años después. El precio de recompra es el mismo que se pactó en la venta inicial. Durante los dos años que median hasta la recompra, la entidad pagará un interés, equivalente a la tasa de interés del mercado, y a cambio recibirá de la entidad financiera los dividendos que perciba.
Opinión	En este caso, el análisis no puede formularse desde la perspectiva de riesgos y ventajas, que habría procedido si los instrumentos de patrimonio no son propios. El análisis debe discernir si el importe recibido por la entidad, como consecuencia de la entrega de los instrumentos de patrimonio propios, conlleva una obligación cuya cancelación exija el sacrificio, en el futuro, de beneficios económicos. Efectivamente, la transacción obliga a la entidad a devolver el importe recibido, por lo que la financiación recibida es un pasivo y no una ampliación del patrimonio, vía entrega de instrumentos de patrimonio propios.

7.4. Ingresos

La definición de ingresos se fundamenta en los conceptos de activos y pasivos, lo que es reflejo del predominio del enfoque de balance de la regulación contable del IASB.

“Ingresos son los incrementos en los beneficios económicos, producidos a lo largo del periodo sobre el que se informa, en forma de entradas o incrementos de valor de los activos, o bien como disminuciones de las obligaciones, que dan como resultado aumentos del patrimonio, distintas de las relacionados con las aportaciones de inversores de patrimonio”.

E7.16. Venta de licencia de software	
Ejercicio	La empresa informante se dedica al desarrollo de programas de software y cede por contrato a un cliente la licencia para usar un programa de manera indefinida. El cobro es único al principio. ¿Cuándo se debe reconocer dicho ingreso?
Opinión	El contrato genera una obligación a la entidad informante: la cesión de la licencia para el uso. Conforme da cumplimiento a dicha obligación, la entidad informante transfiere los riesgos y ventajas al cliente. La cesión de la licencia no implica obligaciones adicionales y es por tiempo indefinido, por lo que es equivalente a una venta (sección 23a.25). Una vez transferida, la entidad ha cumplido con su obligación y se ha de reconocer la disminución de pasivos como ingreso.

El origen de los ingresos determina su presentación. Existen tres fuentes de generación de ingresos: transacciones, eventos y cambios de valor. Por otra parte, será preciso distinguir los que corresponden a actividades ordinarias de la entidad de los que surgen de otras actividades y que se denominan ganancias.

E7.17. Ingresos o Ganancias	
Ejercicio	Una entidad dedicada a la promoción inmobiliaria dispone de unos inmuebles en alquiler. La entidad los vende obteniendo un precio de venta por ellos de 1.000 u.m. y un margen de 100 u.m.
Opinión	Los inmuebles en alquiler son propiedades de inversión. La venta de este tipo de activos se reconocen como ganancias; sin embargo, la venta de inmuebles es la actividad habitual de la entidad, por lo que cabe cuestionarse si el fondo económico es el de un ingreso y no una ganancia (ingresos menos valor en libros del recurso entregado). La solución debe atender al fondo económico, si la entidad ha cambiado el uso del inmueble entonces estaría disponiendo de inventarios y debería registrar el ingreso bruto (1.000 u.m.). Si la entidad no ha efectuado ese cambio de uso se reconocería la ganancia (100 u.m.)

Los ingresos por actividades ordinarias se presentan por el importe bruto de las transacciones, mientras que las ganancias por el margen obtenido. En ambos casos, el marco conceptual considera que ambos incrementos de activos reúnen la definición de ingresos.

Los incrementos procedentes de operaciones con los propietarios, en su consideración de tales, no son ingresos, sin embargo, la entidad puede realizar transacciones con sus propietarios que tengan naturaleza de ingresos; para ello es preciso que tengan carácter bilateral y sea en condiciones de mercado.

E7.18. Subvención del propietario	
Ejercicio	Una entidad pública concede una ayuda a una entidad empresarial en la que tiene una participación del 100 %. Le concede una subvención para financiar la adquisición de activos no corrientes que le permiten realizar actividades de interés público.
Opinión	La entidad empresarial recibe una ayuda del propietario, en su condición de entidad subvencionadora de determinado tipo de actividades, por lo que no se considera que sea por su condición de propietaria. Se trataría como ayudas del gobierno, reconociéndose en ingresos durante el periodo que genere ingresos el activo financiado.

7.5. Gastos

La definición de gasto, al igual que la de ingresos, se formula por referencia a los conceptos del estado de situación financiera.

“Gastos son las disminuciones en los beneficios económicos, producidos a lo largo del periodo sobre el que se informa, en forma de salidas o disminuciones del valor de los activos, o bien por la generación o aumento de los pasivos que dan como resultado disminuciones en el patrimonio, distintos de los relacionados con distribuciones realizadas a los inversores de patrimonio”.

Los gastos se producen por entrega de bienes o prestaciones de servicios, por el consumo sistemático de los activos, por eventos o por cambios de valor en los activos o los pasivos. Si las transacciones tienen lugar con los propietarios debe estudiarse el fondo de la operación para dilucidar si el fondo económico es una devolución de las aportaciones.

E7.19. Reconocimiento de gastos	
Ejercicio	Una entidad de reciente creación efectúa una serie de inversiones en elementos de Propiedades, Planta y Equipo. El plan de negocio prevé que estos equipamientos generen unos ingresos menores, los cuales vayan aumentando progresivamente. Dado que los ingresos van a ser crecientes, ¿el criterio de depreciación debe ser creciente o debe emplearse otro criterio?
Opinión	La depreciación de los elementos de Propiedades, Planta y Equipo representa el consumo de los servicios asociados al activo. Si el consumo de los servicios viene determinado por el tiempo en el que se puede utilizar el equipamiento, el paso de este sistemáticamente consume la capacidad de generación de beneficios económicos futuros. Posiblemente, en estos casos el criterio más razonable es el empleo de un criterio lineal. Sin embargo, si la capacidad de prestación de servicios se mide por unidades de servicio, por ejemplo los kilómetros recorridos por un vehículo, sería admisible un criterio alternativo para medir el consumo, el cual estaría vinculado al empleo del activo. En ningún caso, el método de depreciación debe estar vinculado a los ingresos esperados que genere un activo, pues suelen intervenir otros factores. El patrón de consumo de los beneficios económicos suele estar referido al potencial de prestación de servicios consumido en el periodo. En ocasiones, el patrón de consumo de los beneficios económicos viene determinado por la obsolescencia técnica o comercial.

En ocasiones, la entidad adquiere bienes y servicios que se consumen inmediatamente. En estos casos, el consumo de ese servicio es el que determina el reconocimiento del gasto y el del pasivo.

E7.20. Reconocimiento de gastos	
Ejercicio	La entidad informante mantiene a sus trabajadores el derecho al disfrute de vacaciones más allá del ejercicio contable. ¿Tiene alguna incidencia esta previsión legal?
Opinión	Los permisos retribuidos son parte de los beneficios que perciben los empleados y se devengan cuando el empleado presta sus servicios a la entidad. Por lo tanto, la entidad ha de estimar el costo de los días de permiso pendientes de retribución y reconocerlos simultáneamente como gasto y como pasivo a corto plazo.

	Dicho costo se integra en el costo de producción de los bienes o servicios y, cuando estos se vendan, se convierten en costo de las ventas del ejercicio.
--	---

Los gastos también tienen su origen en el incremento de obligaciones que no dan lugar a ningún bien o servicio a la entidad que pueda ser consumido. Por ejemplo, como consecuencia de un litigio puede ser probable que la entidad tenga que asumir una obligación. Dicho incremento en sus pasivos que no va a generar beneficios económicos futuros se debe reconocer en el estado de resultados como gastos.

Por otra parte, al igual que en el caso de los ingresos, se han de distinguir los gastos como consecuencia de la actividad ordinaria de las pérdidas que proceden de otras actividades. Unas se presentan por el importe bruto del gasto, mientras que las segundas por la pérdida generada.

La definición de gasto puede ser difícil de observar en los pagos por servicios basados en acciones. Si la entrega de instrumentos de patrimonio es a cambio de un activo, por ejemplo una aportación de los propietarios no dineraria, no existen dudas del control sobre un recurso cuyo origen es una aportación de los propietarios. Sin embargo, si la aportación es en forma de servicios, la definición de gastos parece no cumplirse, pues no se produce un sacrificio de activos, ni el incremento de pasivos. La unidad de cuenta es fundamental para encontrar el fondo económico de la transacción. Estas operaciones implican dos transacciones simultáneas: por un lado, la contratación del servicio que se deja pendiente de pago y, por otro, la emisión o entrega de instrumentos de patrimonio propios que permite cancelar dicha obligación.

8. Reconocimiento de los elementos

El reconocimiento es el proceso de incorporación de los elementos a los estados financieros. **El reconocimiento en los estados financieros primarios (estado de situación financiera, estado de resultados integral, estado de cambios en el patrimonio o estado de flujos de efectivo) no puede ser reemplazado con la revelación en las Notas a los estados financieros.** El reconocimiento de los elementos exige el cumplimiento de una serie de características cualitativas fundamentales que, superadas, garantizan la relevancia y fiabilidad de la información presentada.

E8.1. Reconocimiento versus Revelación	
Comentario	El presidente del IASB se hace eco en este discurso de un debate ampliamente estudiado por la literatura académica y es que la información revelada en la Notas es menos persuasiva que la reconocida en el estado de situación financiera y en el estado de resultados. La reforma de la norma de arrendamientos es un hito más en el proceso de dotar de mayor transparencia a este tipo de contratos. Este tema es un buen ejemplo de la “persistencia” a la que aludía en el discurso de 2012 en Amsterdam y reproducido en nuestro ejemplo del capítulo 2 de este <i>Documento de Orientación Técnica</i> E2.1.
Discurso	<p>“Actualmente, la mayoría de los arrendamientos no se presentan en el estado de situación financiera del arrendatario. Para muchas compañías, tales como las de transporte, telecomunicaciones y de comercio al por menor el endeudamiento causado por los arrendamientos no reconocidos puede ser bastante sustancial. Permítanme sólo dar un ejemplo claro de cómo puede resultar de erróneo el tratamiento fuera de estado de situación financiera de los arrendamientos. Recientemente, analizamos cinco cadenas de comercio al por menor que fueron a la liquidación durante la crisis financiera. Comparamos la deuda reconocida en sus estados de situación financiera con sus compromisos fuera del estado de situación financiera. La deuda reconocida de estas compañías era entre 7 y 90 veces más baja que la deuda que había sido omitida en sus arrendamientos.</p> <p>La bancarrota de Borders, la cadena de librerías estadounidense, muestra claramente cómo de fatales pueden ser los pasivos por arrendamiento. Borders presentaba una deuda de 379 millones de dólares USA cuando tenía también compromisos fuera de estado de situación financiera de 2.800 millones de dólares USA, más de 7 veces superior. De acuerdo a algunos, esta compañía no había necesitado ir a la bancarrota, ya que la mitad de sus establecimientos eran todavía rentables. Su problema era que no podían atender sus compromisos por arrendamiento en sus establecimientos con pérdidas. Esto sólo pone de manifiesto que el pasivo por arrendamiento no es más diferente que la deuda clásica.</p> <p>Para el inversor, era difícil de observar cómo de endeudada estaba realmente la compañía. Para que los inversores puedan mantener controlados a los directivos, se necesita que los pasivos por arrendamiento estén en el estado de situación financiera. La información en las Notas simplemente no es suficiente.</p>
Referencia	Hoogervorst, H. (2014a, p 2-3).

8.1. Requisitos para el reconocimiento. La base contable de acumulación

El reconocimiento de los elementos en los estados financieros se rige por la base contable de acumulación (o devengo). **La base contable de acumulación prescribe el reconocimiento de los elementos cuando las transacciones y eventos que los hacen surgir o desaparecer tienen lugar, con independencia de cuando se cobren o se paguen.**

La base contable de acumulación originariamente se presentó en el marco conceptual de la NIIF para las Pymes como una de las hipótesis básicas, junto a la hipótesis de gestión continuada. Su recepción en el marco de la NIIF para las Pymes es como criterio orientador en el reconocimiento de los elementos.

Este criterio general de reconocimiento no se aplica en el estado de flujos de efectivo en el que la base es la de caja. La información del estado de flujos de efectivo complementa de esta manera el enfoque de reconocimiento de devengo, sobre el que se fundamentan el resto de estados financieros.

La decisión de reconocimiento exige el cumplimiento de tres requisitos. El primero es el cumplimiento de la definición; el segundo, que sean probables los flujos de efectivo asociados al elemento; y el tercero, que el elemento se pueda medir.

El primer requisito para el reconocimiento es que los elementos cumplan con la definición para poder ser reconocidos. El cumplimiento de la definición confiere relevancia a la información, pues los elementos tienen capacidad para influir en la estimación de los flujos de efectivo futuros. Sin embargo, esta condición no es suficiente, es necesario que la información supere un doble análisis relacionado con la relevancia y con la fiabilidad.

Los elementos se deben reconocer cuando la incertidumbre que rodea a los flujos de efectivo que se van a derivar está controlada en unos niveles aceptables por el usuario, de manera que la consideración de esos flujos de efectivo sea relevante.

Por otra parte, debe ser posible obtener una medida del elemento. La medición no tiene por qué ser exacta, la incertidumbre forma parte del proceso de formulación de estados financieros. A la información se le exige que esté libre error, para evitarlo se recurre en ocasiones a revelar información en las Notas sobre los procesos para medir y, en los casos más extremos, con un rango muy amplio de mediciones probables es más fidedigno revelar estas circunstancias en las Notas que reconocer un valor singular altamente incierto.

La incertidumbre puede estar referida: a) a la existencia de los elementos, b) a los flujos de efectivo que se derivarán en forma de cobros o pagos o c) a la medición de los elementos.

a) Incertidumbre en cuanto a la existencia del elemento

La incertidumbre sobre la existencia del elemento se resuelve con la definición del elemento, por ejemplo, es incierto si como consecuencia de un litigio la entidad va a incurrir en una obligación.

b) Incertidumbre en cuanto a los flujos de efectivo

La segunda incertidumbre es en cuanto al resultado, por ejemplo, es probable que se vaya a cobrar una cuenta a cobrar.

c) *Incertidumbre en cuanto a la medición*

La tercera se refiere a la posibilidad de medir el elemento, por ejemplo se puede estimar o no la sanción que se puede derivar de un litigio.

Por lo tanto, resuelta la incertidumbre en torno a la definición, el reconocimiento de los elementos precisa de un doble análisis que resuelva las otras dos fuentes de incertidumbre mencionadas.

8.2.El análisis de probabilidad en los flujos de efectivo

La definición de los elementos alude a que los flujos de efectivo sean “esperados”, bien sean de cobro en el caso de los activos, bien de pago para cancelar las obligaciones.

La probabilidad se puede medir a nivel de elementos individuales o agregando un conjunto de ellos. Por ejemplo, en las garantías postventa, el importe del pasivo esperado se puede medir con fiabilidad si el número de transacciones es elevado. En otras ocasiones, es preciso medir la probabilidad de hechos aislados, siendo más difícil obtener una medida fiable, por ejemplo, en el caso de la estimación del pasivo derivado de un litigio.

Los elementos se reconocen cuando es probable que se deriven los flujos de efectivo de cobro en los activos y los flujos de efectivo para cancelar las obligaciones en el caso de los pasivos. La normativa en unos casos señala los criterios concretos a considerar para evaluar cada caso, mientras que en otras, más limitadas, toma la decisión.

La incertidumbre habitualmente debe ser *valorada en cada caso*. En algunas situaciones, las normas requieren el cumplimiento de una serie de condiciones destinadas a garantizar que los flujos de efectivo sean probables. Por ejemplo, las diferencias temporarias deducibles se reconocen si se espera que la entidad disponga de ganancias fiscales en el futuro contra las que cargar esas diferencias temporarias deducibles (Sección 29.21). Asimismo, el IASB concreta en qué situaciones es probable que se reciban los flujos futuros de efectivo. Por ejemplo, las ayudas gubernamentales se reconocen cuando existe una seguridad razonable de que se van a cumplir las condiciones y la ayuda se recibirá en la forma predeterminada (Sección 24.4).

En otras ocasiones, las *normas incorporan el análisis de probabilidad*, exigiendo el reconocimiento o impidiéndolo. Por ejemplo, las actividades de investigación y desarrollo desplegadas por la entidad no se reconocen como activo debido a que el regulador asume que no superan el nivel de probabilidad para que estos proyectos terminen derivando en flujos de efectivo. En el caso de los pasivos, las garantías concedidas a terceros no se reconocen porque es improbable que la obligación suponga el sacrificio de recursos. Cuando la cancelación de esta obligación sea probable que requiera el pago, entonces se reconocería el pasivo. La normativa contable reconoce *a priori* que la probabilidad es baja y no se prescribe el reconocimiento de las garantías como pasivo en el momento de concederse.

En ambos casos, los proyectos de investigación como las garantías concedidas, el regulador contable realiza este análisis de reconocimiento con el resultado de prescribir su no reconocimiento.

Cuando los elementos no cumplen con este análisis, las normas pueden requerir su revelación en las Notas a los estados financieros. Es el caso de los pasivos contingentes, en los cuales el nivel de probabilidad se sitúa entre un hecho remoto y un hecho probable. En ocasiones, la normativa contable regula teniendo en consideración este análisis, por ejemplo, existe un elevado grado de incertidumbre sobre la capacidad de generación de flujos de efectivo de las actividades de investigación, por lo que directamente se reconocen como gasto.

E8.2. Devolución de ventas	
Ejercicio	Una distribuidora de libros pacta con sus clientes, las librerías, que los libros que estas no consigan vender a sus clientes pueden ser retornados. Son ventas en consignación. La tasa de devolución es relativamente elevada. ¿Cuándo se debe reconocer el ingreso?
Opinión	Como consecuencia de la venta de libros, la distribuidora transformaría sus activos en forma de inventarios comerciales en cuentas a cobrar con las librerías. Sin embargo, dado que la probabilidad de devolución es elevada, los flujos de efectivo esperados no superan el análisis de reconocimiento, por lo que no se reconocen. Por el contrario, si la tasa de devolución fuese escasamente significativa (por ejemplo, en otros negocios de venta minorista), la venta se reconocería estimándose un porcentaje de devolución como anticipes de los clientes hasta su materialización definitiva (Sección 23A.6).

El reconocimiento de los gastos merece un comentario particular. Los gastos representan el consumo de factores productivos para la generación de ingresos. Cuando se generan esos flujos de ingresos, los gastos necesarios para obtenerlos se reconocen. Este criterio se denomina correlación de ingresos y gastos.

E8.3. Gastos por garantías concedidas en los productos vendidos	
Ejercicio	La entidad informante vende productos a sus clientes finales, ofreciéndoles una garantía durante 2 años sobre el buen funcionamiento de los productos.
Opinión	La entidad informante ha de reconocer los ingresos por venta y, asociado a estos, el costo estimado de la garantía en función de la experiencia de incidencias atendidas en ejercicios anteriores (Sección 23.10e y la Sección 21A.4).

Los activos que han de ser transformados o vendidos se reconocen como gasto del periodo cuando se producen los beneficios económicos que la definición de activo lleva incorporada y estos se reconocen como ingresos. El criterio sistemático de reconocimiento de los gastos depende del patrón como se consume la prestación de servicios de la que dispone activo.

Por otra parte, si cualquier activo deja de ser probable que genere beneficios económicos en el futuro, debe reducirse su valoración o darlo de baja.

8.3. El análisis de fiabilidad de la información

El reconocimiento de los elementos precisa de medidas que sean fiables. La presentación de una medida con una elevada incertidumbre restaría utilidad a la información.

E8.4. Intangibles y mediciones fidedignas	
Comentario	El presidente del IASB recurre a una de las grandes limitaciones en la información financiera para valorar un negocio, es el caso de las compañías que fundamentan su negocio en activos intangibles de gran valor. La razón por la que no se registran radica en la probabilidad de los flujos de efectivo que generarán (que sutilmente cuestiona). En cualquier caso, la relevancia según el modelo de costo es muy limitada y la alternativa, a valores actuales, sería difícil de medir.
Discurso	<p>“Uno de los dilemas más grandes en medición se refiere a los activos intangibles. Sabemos que ellos están ahí. Mientras el valor de los activos tangibles de Facebook es relativamente limitado, su concepto de negocio es inmensamente valioso (aunque un 25 % menos que hace un mes).</p> <p>De igual modo, el potencial para generar beneficios de una patente farmacéutica es a menudo bastante sustancial. Sin embargo, ambos tipos de intangibles permanecen sin reconocer (o infravalorados) en el estado de situación financiera. Bajo condiciones estrictas, la NIC 38 <i>Intangibles</i> permite la capitalización limitada de los gastos de desarrollo, pero sabemos que la norma es rudimentaria porque está basada en el costo histórico, lo cual puede ser que no refleje el valor real del activo intangible.</p> <p>El hecho es que es simplemente muy difícil identificar o medir los activos intangibles. Unas razones financieras precio de mercado sobre valor contable elevados (<i>market-to-book</i>) pueden apuntar a su existencia y valor. Sin embargo, después de los excesos de la burbuja dot.com, existe una comprensible resistencia a registrarlos en el estado de situación financiera”.</p>
Referencia	Hoogervorst, H. (2012a, p. 2).

La revelación tiene lugar cuando ya no es posible la medición y el elemento es relevante, por ejemplo, los pasivos derivados de un litigio en el que es difícil estimar la obligación que se le impondrá pueden ser descritos en las Notas. En ocasiones, la medida fiable se obtiene con posterioridad, por lo que sería en ese momento cuando se reconoce en los estados financieros. Ello no obsta que mientras tanto aparezca revelada en las Notas a los estados financieros.

E8.5. Posibilidad de medición del valor razonable	
Ejercicio	En una combinación de negocios es preciso medir el valor razonable de una provisión por desmantelamiento. ¿Es posible obtener un valor razonable si es un pasivo no negociado? En caso negativo, ¿se podría revelar en las Notas?
Opinión	Los pasivos no negociados pueden ser medidos a valor razonable. Normalmente se utilizará una técnica de valor actual que estime cuánto estaría dispuesto a pagar un tercero por asumir dicha obligación. Para estimar este importe que pagaría un tercero por asumir la obligación, se determina el valor actual de los desembolsos a realizar más la compensación por asumir la obligación que incorpora una prima de riesgo por si los desembolsos estimados terminan siendo diferentes a los reales.

La contabilidad de componentes requiere estimar el valor de cada uno de ellos. Cuando este proceso es muy subjetivo o arbitrario la solución pasa por definir una unidad de cuenta que agregue los diversos componentes. Por ejemplo, en los arrendamientos de edificios es preciso distinguir la parte de las cuotas que corresponde al componente de

terreno del que está relacionado con el edificio. Para realizar la asignación, se utilizan los respectivos valores razonables. Si no se pudieran medir fiablemente, todo el arrendamiento se considera financiero, salvo que claramente fuese operativo.

E8.6. Posibilidad de medición del valor razonable. Jerarquía de los datos	
Ejercicio	Una entidad desea valorar un inmueble destinado a uso residencial y que mantiene en alquiler. Dicha medición servirá para ajustar al valor razonable los valores reconocidos en el estado de situación financiera, siendo su contrapartida el estado de resultados. ¿Existe una medida fiable si no se dispone de un inmueble idéntico?
Opinión	<p>La medición a valor razonable puede utilizar diversas técnicas con diferentes tipos de parámetros. En este caso, se pueden seguir dos enfoques: uno de mercado, buscando precios comparables en transacciones de venta recientes en condiciones de una venta ordenada. Otro, de ingresos, en el que se descontarían los flujos de efectivo que los participantes en el mercado esperarían cobrar descontado a la tasa de descuento que utilizarían los participantes en el mercado.</p> <p>En cuanto al tipo de datos, para la primera técnica es factible obtener el precio por metro cuadrado de un activo similar y multiplicarlo por el número de metros del inmueble. Para la segunda técnica, los datos son más subjetivos, pues se deben efectuar proyecciones.</p> <p>En conclusión, es posible encontrar una medida fidedigna, la técnica a utilizar depende del nivel en la jerarquía de los datos utilizados. Por eso, es preferible la técnica de mercado, ya que utiliza datos de mayor calidad, salvo que tuviesen que ser ajustados por circunstancias específicas del inmueble o el volumen de actividad del mercado.</p>

La búsqueda de la esencia sobre la forma justifica que determinados contratos, que dan lugar a derechos u obligaciones, se consideren conjuntamente con otros con los cuales están estrechamente interrelacionados. Por ejemplo, el reconocimiento de activos financieros se produce cuando el transmitente ha transferido los riesgos y ventajas del activo financiero a la entidad informante. Si la entidad informante se ha comprometido al mismo tiempo a devolvérselos al transmitente, la entidad no controla dichos riesgos y ventajas. Otro caso son las ventas con arrendamiento posterior, en las que este último se clasifique como arrendamiento financiero, en cuyo caso es preciso analizar conjuntamente el contrato de venta y arrendamiento y representar toda la operación como financiación.

Un caso particular de aplicación del análisis de fiabilidad para retrasar el reconocimiento de los ingresos es que no se puedan medir de forma fiable los costos de ejecución (Sección 23.14b). Tampoco se reconocería el ingreso, por un importe superior a los costos, si existen dudas sobre el resultado final del proyecto, pero no en cuanto a la recuperación de los costos (Sección 23.16).

8.4. Excepciones al reconocimiento basadas en la restricción del costo

En ciertos casos, el IASB renuncia al reconocimiento de determinados elementos que cumplirían los requisitos exigidos. Sin embargo, el IASB recurre a soluciones simplificadas cuando los beneficios para los usuarios en términos de pertinencia de la información no se vean justificados por el costo desproporcionado o por la excesiva carga administrativa asociada al reconocimiento del elemento.

Por ejemplo, los contratos de arrendamiento pueden incorporar opciones de extensión del plazo del contrato. El tratamiento de estas opciones en cuanto al plazo deberá ser considerado si existe la certeza razonable de que el arrendatario ejercerá la opción. La opción de plazo es un componente del contrato que el regulador ha decidido considerar conjuntamente con el contrato principal en lugar de reconocerlas como activos financieros de los que dispone el arrendatario. El costo no justificado en términos de beneficios generados al usuario y la carga subjetiva que implica dicha estimación y separación justifican su tratamiento integrado.

9. Medición de los elementos

La medición es el proceso de cuantificación del importe por el que se expresarán los elementos de los estados financieros. En palabras del presidente del IASB, Hoogervorst (2012b), sobre la medición en el marco conceptual de las NIIF completas: “Nosotros tenemos ya un marco conceptual que funciona razonablemente bien. Sin embargo, áreas como la Medición no son todavía perfectas. Es fácil de entender porqué esto es así. Después de todo, la medición es la que más juicio requiere, la más difícil y la más politizada parte de la contabilidad. Necesitamos incorporar más rigor y claridad aquí, pero es una tarea extremadamente ardua que requerirá mucho talento y coraje”.

El contenido del marco de la NIIF para las Pymes se encuentra en línea con los debates en la reforma del marco conceptual de las NIIF completas. El marco conceptual de la NIIF para las Pymes distingue dos grandes tipos de medidas: a costo histórico y a valor razonable.

El proceso de medición para los elementos que integran el estado de situación financiera es continuado en el tiempo mientras el elemento sea controlado por la entidad; en consecuencia, la medición tiene lugar en dos momentos: en el reconocimiento, denominada medición inicial, y al cierre de los estados financieros, medición posterior. Por su parte, los elementos incorporados al estado de resultados se miden por referencia a la medición de los elementos del estado de situación financiera.

La elección de las bases de medición se realiza al nivel de cada Sección concreta. En ocasiones se deja a juicio del preparador de la información una medida alternativa cuando la base de medición preferente no se puede obtener con suficiente fiabilidad.

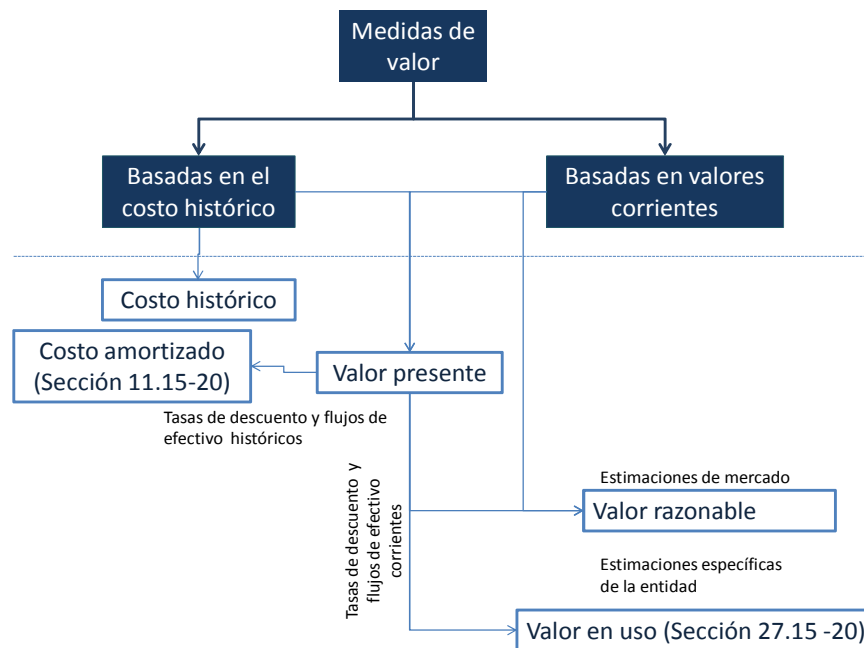
9.1. Criterios de medición

Los criterios de medición previstos en el marco son: el costo histórico y el valor razonable. El criterio de costo histórico se fundamenta en el precio de una transacción pasada, mientras que el criterio de valor razonable utiliza la información que reflejan las condiciones actuales del mercado.

Sin embargo en las secciones de la norma aparecen otros criterios que clasificamos en dos grandes modelos: el modelo de costo histórico y el modelo de valores corrientes, donde se incluye el criterio de valor razonable.

La figura 9.2 muestra la clasificación de los criterios de medición en uno de ambos tal y como van apareciendo en las diferentes secciones de la NIIF para las Pymes.

Figura 9.2. Clasificación de las medidas de valor en el marco conceptual y en las Secciones de la NIIF para las Pymes



Fuente: elaboración propia.

En los modelos de negocio centrados en el estado de resultados integral, las partidas no monetarias del estado de situación financiera son anticipaciones de costos. La transferencia de estas partidas al estado de resultados integral permite obtener los resultados y los rendimientos a obtener sobre las inversiones a realizar. Por lo tanto, la proyección de flujos de efectivo podrá determinar las necesidades de recursos para poder obtener los ingresos previstos. Por ejemplo, en una empresa industrial la determinación de los flujos de efectivo futuros requiere la estimación de las ventas futuras y los costos necesarios para conseguirlas, entre los que se encuentran el consumo de los factores productivos de larga duración, reconocidos en el estado de situación financiera y cuyo costo ya es específico de la entidad. Por su parte, las partidas corrientes ayudan a determinar los ciclos de conversión en liquidez necesarios para transformar los flujos sobre la base de acumulación a flujos con base de caja.

El valor presente recogería las técnicas de descuento de flujos de efectivo. Las técnicas de descuento de flujos de efectivo se pueden utilizar como medida de costo histórico en el caso de activos y pasivos financieros que son medidos al costo amortizado. Los flujos a actualizar son los contratados y la tasa de descuento es la inicial (medida histórica que no recoge las circunstancias actuales del mercado).

Asimismo, las medidas de valor presente pueden representar valores corrientes. En este caso, tanto la estimación de los flujos como de las tasas de descuento consideran la información disponible actualmente. Se pueden estimar con datos específicos de la entidad para determinar la capacidad de recuperación de un activo o con datos que

emplean los participantes en el mercado, como aproximaciones a los precios, cuando no son observables. En ambos casos pretenden conseguir una medida relevante de los flujos que se espera que genere el recurso o sobre el precio que alcanzaría el recurso o la obligación en el mercado. La fiabilidad deviene de la ausencia de sesgo y error, así como de una revelación completa de cómo se han obtenido.

En ocasiones, las técnicas de valor presente deben tratar con flujos de efectivo que contienen incertidumbre. La incertidumbre puede ser abordada al estimar los flujos de efectivo o al determinar la tasa de descuento. Los elementos imprescindibles son: la estimación de los flujos de efectivo, las expectativas sobre las variaciones de los flujos y su distribución temporal, el valor temporal del dinero, la prima de riesgo que compensa la incertidumbre y otros factores que pudieran considerarse.

En los modelos de negocio fundamentados en la base de activos, el usuario estima los flujos de efectivo aplicando la tasa de rentabilidad en el mercado de esos activos sobre el valor corriente. Por ejemplo, los flujos de efectivo de la actividad de alquiler de inmuebles proceden de la aplicación de una tasa de rentabilidad a una inversión medida a valores corrientes; el costo histórico pierde relevancia en este modelo mientras que el valor corriente de los inmuebles es un factor de producción que permite hacer comparables inversiones con una funcionalidad y características similares, pero adquiridas en momentos distintos del tiempo a niveles de precios también heterogéneos.

9.1.1. Medidas basadas en el costo histórico

Las medidas de costo histórico reflejan el precio de la transacción del momento en el cual se controló el recurso, en el caso de los activos, o se asumió la obligación, en el de los pasivos. Cuando se entregan activos no monetarios, el costo histórico es el valor razonable del elemento entregado. El modelo de costo histórico también refleja el consumo de los recursos. El reflejo del consumo de los activos no corrientes incorpora algún elemento actual ante un cambio en la estimación de vida útil o en el ritmo de consumo que exija ajustar el patrón de depreciación o amortización.

La utilización del valor presente con información histórica también forma parte de las mediciones a costo histórico y los cambios de valor en los recursos o las obligaciones como consecuencia de la incorporación de intereses tiene su origen en información histórica.

Las bases de costo histórico son apropiadas para modelos de negocio cuya generación de efectivo se estima a partir de la estructura del estado de resultados integral. En estos modelos de negocio, la relevancia de la información se fundamenta en el cálculo de las rentabilidades, por su carácter confirmatorio respecto a las previsiones realizadas, y por su carácter predictivo en cuanto a los flujos futuros de efectivo.

El costo histórico ofrece una fidelidad basada en la transacción, mientras que la de las valoraciones corrientes reside en el modelo de valoración empleado, por lo que requiere

ser complementada con información en las Notas. Las mediciones a valor corriente son más complejas y costosas que las mediciones a costo corriente.

Las medidas de costo histórico son menos comparables que las de valor corriente, pues los recursos aparecen medidos a precios de momentos diferentes del tiempo, cuando su contribución a la actividad es similar. Por este motivo, las bases de costo histórico requieren actualizaciones por el efecto negativo que la elevación de los índices de precios tiene en la fidelidad de los costos incorporados al estado de resultados, o incluso a vías alternativas de conversión en efectivo de los activos, como la venta. Estas situaciones se resuelven admitiendo modelos alternativos de valor razonable en la medición de los activos o utilizando un concepto de capital en términos constantes, si la situación es más severa (por ejemplo, las actualizaciones de valor en economías hiperinflacionarias).

Por su parte, el costo histórico es más comprensible y verificable, si bien la información es menos oportuna que en las medidas a valor corriente.

9.1.2. Medidas basadas en el valor corriente

Los criterios de valor corriente son más apropiados para actividades en las que la rentabilidad depende en gran medida de los recursos controlados y reconocidos en el estado de situación financiera.

Los criterios que utilizan valores corrientes son: el valor razonable y el valor en uso. El primero se determina desde las expectativas de los participantes en el mercado, el segundo se mide desde la perspectiva de la entidad.

Las mediciones a valores corrientes son relevantes, pues tienen un marcado carácter predictivo en los modelos de negocio basados en financiar a terceros, bien con fondos, bien con la estructura productiva a través de su arrendamiento.

Asimismo, el valor corriente permite resolver situaciones en las que no es posible obtener el costo histórico (por ejemplo, en la primera aplicación de las NIIF se recurre a él como costo atribuido) o cuando pierde relevancia (por ejemplo, en los activos o la financiación recibidos gratuitamente o para medir el crecimiento biológico en los activos biológicos).

La fiabilidad de las mediciones a valor corriente es elevada cuando se obtiene de precios de mercado. Si los mercados son muy líquidos, como los financieros con elevados volúmenes de contratación, prácticamente desaparece la posibilidad de introducir un sesgo y de cometer error en su cálculo. Esta fiabilidad es menor conforme el mercado es menos líquido, pues los sesgos y los errores son más plausibles, y más elevada cuando se emplean modelos que tratan de estimar el precio de mercado. En estos casos, la información complementaria permite que la estimación sea fidedigna.

Una de las grandes ventajas de la información a valores corrientes es la comparabilidad entre entidades, pues los recursos y obligaciones son medidos de forma similar. El valor

corriente es una medida oportuna cuando se trata de recursos que van a ser transferidos en el corto plazo, facilitando antes la estimación de flujos de efectivo a obtener.

La verificabilidad de la información es mayor en mercados líquidos y es algo menor conforme es menos líquido o es preciso estimar los precios mediante modelos, más verificable cuando se utilizan datos observables en el mercado y ligeramente inferior cuando los parámetros son desarrollados por la entidad.

Una de las limitaciones de la información a valor corriente es la complejidad de los procesos de estimación. En ocasiones puede hacer difícilmente comprensible la información complementaria, necesaria para dotar de fidelidad a la información.

9.1.3. Determinación del valor razonable

El valor razonable es “el importe por el cual puede ser intercambiado un activo, o cancelado un pasivo, entre un comprador y un vendedor interesado y debidamente informado, que realizan una transacción en condiciones de independencia mutua” (Sección 2.34).

Esta definición es desarrollada de manera operativa en la Sección 11 de Instrumentos financieros básicos, y a ella se remiten desde otras secciones⁴. La sesión 34 ofrece unos criterios específicos para los activos biológicos, si bien comparte los mismos fundamentos que los establecidos en la Sección 11.

Hay dos ideas esenciales en el concepto de valor razonable: es un precio de mercado y lo es en condiciones de independencia entre las partes contratantes. El valor razonable no es una medida desde la perspectiva de la entidad, como el valor en uso.

La Sección 11.27-32 establece una jerarquía de criterios al medir el valor razonable que suponen un itinerario para efectuar la medición a valor razonable en función de la fiabilidad de los datos:

1. *Precios cotizados*. Son datos observables y no ajustados en un mercado activo para elementos idénticos. Si el mercado apenas tiene actividad para ese elemento o las transacciones que se realizan son forzadas, el mercado ya no sería activo. Las restricciones a la venta de un activo no afectan a la medición si cuando cese la restricción, la entidad puede acceder al mercado. Si un participante en el mercado considera dicha restricción sobre la venta de un activo al establecer el precio, la entidad debe ajustar el precio del mercado para reflejar ese hecho. El precio cotizado que se utiliza, cuando proceda, es el precio comprador.

2. *Precios en una transacción reciente para un activo idéntico*. Se requiere que no transcurra mucho tiempo entre la transacción de referencia y el momento de la medición.

⁴ La Sección 26.10, en la medición de las acciones en los pagos basados en acciones, reproduce los criterios de la Sección 11.27.

Es preciso evaluar si ha habido un cambio de condiciones en el mercado que obligaría a ajustar el precio de la transacción.

E9.2. Medición a valor razonable	
Ejercicio	Una entidad debe medir el valor razonable de un inmueble. Como todos los inmuebles, el edificio objeto de la valoración tiene unas características propias, por lo que en el mercado no existe un precio de referencia de un activo idéntico. Sin embargo, existen referencias de transacciones recientes de activos similares. El inmueble en cuestión se dedica al alquiler y está ocupado por inquilinos, algunos de los cuales tienen rentas inferiores a las de mercado durante varios años y que es preciso respetar sobre la base de dichos acuerdos de arrendamiento.
Opinión	La medición se puede realizar por referencia al precio del metro cuadrado en la zona. Para ello se determina el precio pagado en varias transacciones y se analiza si la variabilidad es muy elevada; en caso de serlo, si es debido a circunstancias particulares, como la ubicación, del inmueble vendido. Una vez determinado ese rango de precios razonable se debe incorporar el efecto de los contratos de arrendamiento que restringen el uso del inmueble a un comprador y estimar el efecto que los contratos en vigor tienen en la medición.

3. *Técnicas de valoración.* Es un precio hipotético ante la ausencia de un precio cotizado y el precio de una transacción reciente. Es una simulación del precio que habría alcanzado el elemento en el mercado. La técnica de valoración debe maximizar los datos de mercado. Las variables empleadas en la técnica incorporan las expectativas del mercado y miden los factores rentabilidad-riesgo asociados al elemento.

E9.3. Medición a valor razonable de una inversión en una sociedad no cotizada	
Ejercicio	Una entidad debe medir el valor razonable de una inversión no cotizada. A tal efecto, ¿cómo debe proceder para obtener el valor razonable a efectos de determinar un posible deterioro?
Opinión	<p>La valoración de participaciones no cotizadas en un mercado de valores debe recurrir al empleo de técnicas de valoración. Entre estas técnicas citamos:</p> <p>Enfoque de mercado</p> <ul style="list-style-type: none"> Precio de transacciones similares Valoración por múltiplos comparables <ol style="list-style-type: none"> 1.- Identificar las compañías comparables 2.- Seleccionar la medida de desempeño de referencia (por ejemplo, Ganancias, Ingresos, EBITDA) 3.- Aplicar la medida a la inversión a valorar para obtener el valor 4.- Evaluar posibles ajustes para que la información sea comparable con las compañías de referencia (por ejemplo, por falta de liquidez) <p>Enfoque de ingresos</p> <ul style="list-style-type: none"> Descuento de flujos de efectivo <ul style="list-style-type: none"> Estimación de los flujos de efectivo de la inversión (empresa participada) <ol style="list-style-type: none"> 1.- Flujos esperados 2.- Tasa de descuento, Costo medio de Capital <ul style="list-style-type: none"> 1.- Costo del capital a) Tasa libre de riesgo b) Medida del riesgo (β) c) Rentabilidad requerida por el mercado Modelo de descuento de dividendos <ul style="list-style-type: none"> Descuento de dividendos esperados al costo de capital. Si la entidad no paga dividendos. El método no es útil Modelo de descuento de dividendos con tasa de crecimiento constante Modelo de capitalización <ul style="list-style-type: none"> Capitalización de los Flujos de Caja Libres de la Entidad capitalizados a una tasa que refleje el costo medio de capital menos una tasa esperada de crecimiento de los flujos <p>Método de activos netos ajustados</p> <p>Valoración de los componentes del estado de situación financiera al valor razonable más los elementos no reconocidos. Los ajustes proceden de los cambios de valor respecto a las normas contables y por la consideración de elementos no reconocidos</p>

Para que una medida sea fiable se deben dar cita dos condiciones:

- (a) La variabilidad en el rango de estimaciones del valor razonable no es significativa para ese activo, o
- (b) Las probabilidades de las diversas estimaciones dentro de ese rango se pueden evaluar razonablemente.

La NIIF 13 presenta varias técnicas de valoración que ilustran los enfoques para abordar la medición.

a. Enfoque de mercado

El enfoque de mercado determina el precio observando el precio en transacciones similares. Normalmente, para hacer comparables los activos o pasivos se suele utilizar como una técnica de múltiplos, por ejemplo, el precio del metro cuadrado de una propiedad para determinar su valor razonable.

b. Enfoque de costo

El enfoque de costo estima cuáles son los costos a asumir para reemplazar el servicio ofrecido por un activo. Este enfoque de medición es aparentemente contrario a la filosofía de un precio de salida. Sin embargo, en determinadas circunstancias, en las que no es posible aplicar el enfoque de mercado, es una aproximación razonable que un participante del mercado no pagaría un importe superior a lo que le costaría desarrollarlo.

c. Enfoque de ingreso

En este enfoque se presume que un participante en el mercado no va a ofrecer un precio superior a lo que los participantes en el mercado consideran que va a generar el activo o consumir el pasivo. Las técnicas concretas son el valor presente, los modelos de precios de las opciones o las técnicas de exceso de beneficios en varios periodos.

Las técnicas de valor presente pueden ser: técnicas de descuento y técnicas de valor esperado. Las técnicas de descuento emplean tasas que utilizan los participantes en el mercado. En ambos casos, el tasador debe estimar los flujos de efectivo, las posibles variaciones en ellos, la tasa de descuento sin riesgo, la prima de riesgo inherente a los flujos de efectivo, así como otros factores que se considerasen por los participantes en el mercado. En el caso de los pasivos también se incluye el riesgo de incumplimiento, que ajustará la tasa de descuento.

El tasador debe evitar duplicar los efectos de la incertidumbre si utiliza una técnica de valor esperado. O bien la incorpora en la prima de riesgo o en las probabilidades asignadas a los diversos escenarios de flujos de efectivo.

E9.4. Medición a valor razonable.	
Ejercicio	Una entidad debe medir el valor razonable de un paquete de acciones que confiere el 51 % de una subsidiaria que cotiza en el mercado. Por el hecho de ser un paquete que confiere el poder de decisión, en otras transacciones similares se ha

	incrementado el valor de cotización con una prima de control. ¿Cómo estimar el valor razonable?
Opinión	En el caso de los instrumentos financieros cotizados, el valor razonable es el precio de cotización, que es la medida más fiable en la jerarquía. La incorporación de una prima de control supondría incorporar una estimación obtenida de transacciones recientes, que es un criterio subsidiario al precio de cotización.

9.2. Momentos de la medición

La medición tiene lugar en dos momentos. Al reconocer el elemento y a la fecha de los estados financieros. El criterio puede ser el mismo o diferente, en función de las características cualitativas de la información. Al abordar la medición inicial o posterior, una cuestión asociada es el tratamiento de los costos de transacción. El marco conceptual de la NIIF para las Pymes establece un criterio general por tipo de elementos del estado de situación financiera.

9.2.1. Medición inicial

La medición a costo histórico es la medida por excelencia en transacciones en las que el valor de los elementos intercambiados es equivalente. En estos casos, el costo histórico es equiparable al valor corriente. En cualquier otro escenario, el costo histórico pierde relevancia.

En ocasiones, el tipo de transacción no permite obtener un costo histórico que sea relevante, por lo que se recurre a valores corrientes, por ejemplo, cuando se reciben bienes gratuitamente se utiliza el valor razonable.

Una segunda situación donde se utiliza el valor razonable, en lugar del costo, es cuando a cambio del elemento se entrega instrumentos de patrimonio propios. En estos casos, si el valor razonable no se puede medir con fiabilidad se utiliza el valor razonable de los instrumentos de patrimonio propios entregados (Sección 26.7). Se presume que en el caso de producirse retribuciones a los empleados la estimación del valor razonable de los servicios no es fiable, por lo que se utiliza el de los instrumentos de patrimonio propios.

E9.5. Pagos con instrumentos de patrimonio	
Ejercicio	La entidad A establece un programa de incentivos a sus directivos consistente en conceder gratuitamente acciones de la entidad si durante 3 años consiguen una rentabilidad sobre el patrimonio (ROE) superior al 10 %.
Opinión	La entidad A ha establecido este programa para conseguir un desempeño superior en sus directivos. ¿Cómo se mide ese desempeño extra? La medición no puede proceder de la valoración de los servicios extras de los directivos, por lo que la única posibilidad es medirlo a partir del valor razonable de los instrumentos de patrimonio propios entregados. El siguiente punto a dilucidar es el momento en el que se miden dichos instrumentos de patrimonio, ¿cuándo se conceden?, ¿cuándo se consolidan?, ¿cuándo se entregan? La entidad está obligada a entregarlos desde el momento en que se han concedido, pues ya escapa a su voluntad la posibilidad de evitar la entrega. En ese momento es cuando se mide la contraprestación, en la que se reconoce como gasto cada uno de

	<p>los periodos en los que se consolida la retribución del programa. Al no liquidarse en efectivo, se reconoce un incremento de patrimonio.</p> <p>La determinación del valor razonable de los instrumentos a entregar se estima en ese momento. Sin embargo, el número de instrumentos a entregar se debe estimar y reajustar año a año, en función de la expectativa del número de directivos que se mantengan en la entidad y de la probabilidad de cumplimiento con la condición financiera.</p>
--	--

La tercera situación es cuando el valor de los elementos intercambiados difiere significativamente. Esta circunstancia puede suceder porque la transacción presenta dos componentes. Cuando existen dos componentes se mide el elemento por el valor razonable y la diferencia se tratará:

- a) si es una operación con los propietarios como una contribución o retiro de los propietarios al patrimonio neto.
- b) si no es una operación con los propietarios es porque existen otros elementos a contabilizar que es preciso identificar. En caso de no existir puede dar lugar al reconocimiento de ganancias o pérdidas en el día 1. Por ejemplo, ante una venta forzada. En estos casos es más relevante el valor razonable que el costo histórico.

Cuando se utiliza el costo histórico, los costos de transacción se añaden frecuentemente en la medición inicial.

9.2.2. *Medición posterior*

La medición en el momento posterior permite actualizar la información capturada en la medición de los elementos en el momento inicial. En función de las características del elemento y de la posibilidad de obtener medidas fiables, se deberá elegir la base de medición posterior.

Las ganancias que genera un activo pueden proceder fundamentalmente de su transformación, de su mantenimiento en el tiempo ante cambios de valor en el mercado o de ambas. En el primer caso, la información relevante se obtiene con el modelo de costo histórico, el cual reflejaría la contribución del recurso a la generación de ingresos a través de su uso. En el segundo caso, las ganancias o pérdidas por mantenimiento son significativas y la información más relevante sería informar sobre ellas con la información más actual.

a) *Modelo de costo histórico*

En activos que van a ser recuperados a través de su uso continuado, el modelo de costo histórico informa de la contribución de estos elementos, a través de su transformación, a la generación de valor de la entidad. La medición posterior recoge dicha incorporación a la producción de bienes o servicios de la entidad reconociendo la depreciación o amortización de estos. Los activos que son usados en la actividad responden a modelos de negocio centrados en el estado de resultados. Las partidas del estado de situación financiera son costos pendientes de ser consumidos que el usuario estima que se

convertirán en efectivo empleando las tasas de rentabilidad sobre activos de la entidad. Esta información es más relevante a este fin que la evolución del valor razonable de unos activos que no van a ser vendidos (salvo cuando la evolución del valor razonable alerta de una pérdida de rentabilidad en el negocio).

Por su parte, **en activos en los que la venta de estos no se produce en mercados líquidos, dicha actividad está cargada de incertidumbre, por lo que se reconocen a costo histórico hasta que se despeja dicha incertidumbre (por ejemplo, los inventarios).**

En el caso de los activos financieros, si la finalidad es cobrar los intereses contractuales y el modelo de negocio consiste en cobrar esa rentabilidad periódica, la información más relevante es presentar ese modelo de generación de valor de los activos financieros a través del costo amortizado. Finalmente, si la entidad pretende atender los pagos la financiación procedente de los pasivos hasta su vencimiento, el modelo apropiado es el costo amortizado.

No obstante lo anterior, el modelo de costo histórico combina costos históricos con valores corrientes. Los activos medidos con costo histórico reflejan el costo inicial menos las depreciaciones acumuladas. Sin embargo, el modelo de costo histórico requiere el empleo de valores corrientes para determinar el deterioro de valor de los recursos. Estas medidas pueden utilizar información disponible en el mercado (valor razonable) o de la propia entidad (valor en uso).

El modelo de costo histórico también se aplica por defecto cuando no es posible obtener medidas fidedignas del valor corriente. Por ejemplo, las propiedades de inversión se miden a valor razonable, salvo que no se pudiera medir con fiabilidad, en cuyo caso se emplearía el modelo de costo histórico.

b) Modelo de valor corriente

El modelo de valor corriente es relevante cuando las ganancias por mantenimiento son significativas. La relevancia tiene dos motivos:

a) Por un lado, el modelo de valor corriente ofrece información actual por lo que si los elementos van a ser transferidos, la estimación de los flujos a percibir es más predictiva (y relevante) que la del costo histórico. Esta relevancia desaparece si los esfuerzos de venta son significativos y con incertidumbre. Por tanto, en activos de ciclo corto las mediciones a valor corriente son recomendables en mercados líquidos (por ejemplo, los inventarios se valoran a costo histórico, salvo que sean inventarios cotizados adquiridos por intermediarios que, por negociarse en mercados líquidos y ser su finalidad la venta inmediata, se miden por un valor corriente, el valor razonable menos costos de venta, Sección 13.3). En activos de ciclo largo es preciso considerar también la motivación que describimos a continuación para decidir la base de medición.

b) Por otro lado, la medición a valores corrientes de los recursos hace comparables las rentabilidades de inversiones realizadas en momentos diferentes del tiempo, distinguiendo los resultados de mantenimiento históricos de los obtenidos en el ejercicio. Esta información es muy relevante si lo que se trata de medir es una gestión de mantenimiento de activos (por ejemplo, la rentabilidad de una cartera de instrumentos financieros o una cartera de propiedades de inversión en alquiler).

Las diferencias que surgen como consecuencia de las mediciones posteriores a valor corriente se atribuyen a los resultados. Cuando el cambio de valor forma parte del desempeño de la entidad se registra en los resultados del periodo.

9.3. Relevancia y fiabilidad de la medición

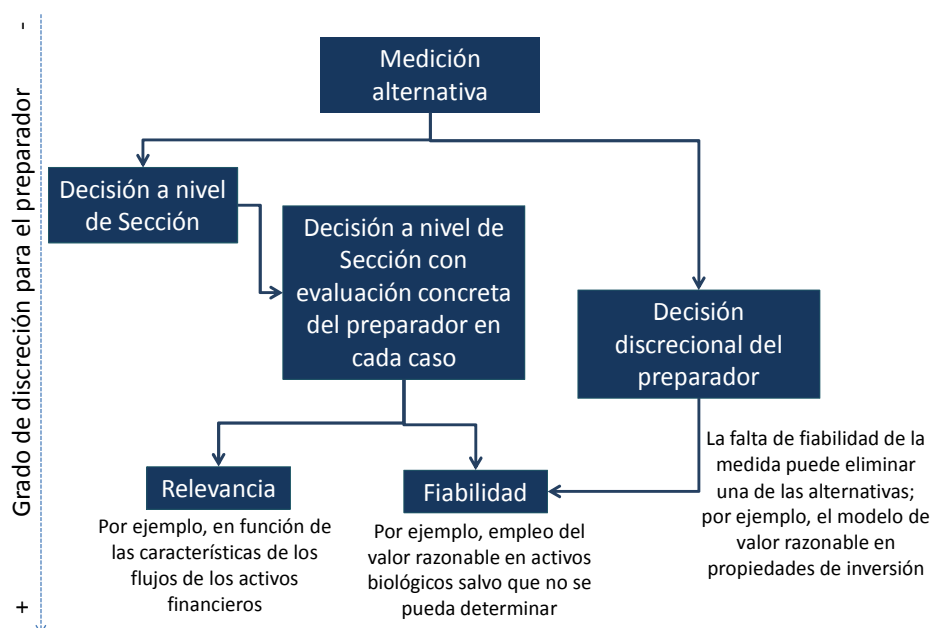
La medida elegida debe aportar relevancia a la información que se reconoce en los estados financieros principales. La medición trata de capturar información de cómo la entidad obtendrá o sacrificará los flujos de efectivo de los distintos elementos de los flujos de efectivo; por ese motivo, la medición en el momento inicial puede ser diferente a la medición en el momento posterior.

Por otra parte, la medida debe ser lo suficientemente fiable como para aportar utilidad al usuario de los estados financieros. En las decisiones de medición es donde el equilibrio entre estas dos características fundamentales es más frecuente.

Las decisiones sobre las bases de medición corresponden normalmente al IASB. Estas decisiones atienden a las características de los flujos de efectivo del elemento y a la fiabilidad de la base de medición. Así, por ejemplo, los activos financieros en instrumentos de deuda se miden a costo amortizado menos deterioros, porque sus flujos de efectivo están pactados. Por su parte, las inversiones en instrumentos de patrimonio se miden a valor razonable si se puede determinar de manera fiable, en otros casos a costo menos deterioros.

En algunas ocasiones, el emisor exige analizar las circunstancias que rodean a la explotación del activo o a la forma de cancelación del pasivo para que el preparador elija base de medición. Así, siguiendo el tratamiento alternativo previsto en la NIC 39 para los instrumentos financieros básicos, si un paquete de bonos, cotizados en un mercado de valores, es adquirido con la intención de obtener plusvalías ante la expectativa de una caída en las tasas de interés, el criterio de medición que mejor permite estimar los flujos de efectivo al cierre del ejercicio es un valor corriente. Por el contrario, si esos mismos bonos se adquieren en un modelo de negocio sustentado en cobrar los intereses y el principal al vencimiento, el criterio de medición más adecuado sería el costo amortizado.

Figura 9.1. Discrecionalidad en la selección de bases de medición



Fuente: elaboración propia.

En otras ocasiones, la Sección establece un panel de modelos de medición para que el preparador de la información seleccione el que mejor se adapta a las circunstancias concretas. Así, la Sección 13 *Inventarios* establece la presunción para el uso del método de Primera entrada, Primera salida, y es que los productos en inventarios comprados o producidos antes son los primeros en ser vendidos (Sección 13.18).

Los cambios en el uso de los activos también pueden determinar modificaciones en el modelo de medición, es el caso de las propiedades de inversión que dejen de cumplir la definición o viceversa. En el primer caso, el último valor razonable se considera el costo atribuido (Sección 16.8).

La NIIF para las Pymes reduce la opcionalidad existente en las NIIF completas, la más relevante es la posibilidad de aplicar la NIC 39 en cuanto a la clasificación y medición de los instrumentos financieros básicos (Sección 11.2). Existe algún ejemplo adicional como, por ejemplo, también admite la posibilidad de medidas alternativas en la medición de una controladora en las inversiones en asociadas (Sección 14.4) y en los negocios conjuntos (Sección 15.9).

La eliminación de estas bases alternativas, mucho menores que en las NIIF completas, favorece la comparabilidad de la información.

9.3.1. Relevancia

Las características de los elementos son determinantes a la hora de seleccionar la base de medición. Esta deberá ser la que ayude mejor a predecir los flujos de efectivo futuros de la entidad.

En el caso de los activos, unos generan el efectivo a través de su venta a terceros, mientras que otros son combinados con otros factores de producción para poder fabricar los que posteriormente serán vendidos. En los primeros, las medidas corrientes son más relevantes que en los segundos. En las mediciones de activos que van a ser vendidos a terceros es preciso no incorporar los márgenes que todavía no se han generado. Así, la medición de los inventarios no puede incorporar el margen de venta porque esta actividad no se ha realizado, sin embargo, en una obra encargada en firme, en la que no existen dudas sobre el cobro ni tampoco sobre el grado de avance, se reconoce el margen conforme avanza la obra.

Cuando el rango probable de mediciones es tan amplio que las diferencias podrían llegar a ser significativas, la información deja de ser relevante. Este criterio tradicionalmente se ha asociado a la fiabilidad. Así, la Sección 11.30 indica que el valor razonable es fiable si el rango de mediciones del valor razonable no es significativo. Las estimaciones con elevada incertidumbre son escasamente relevantes, ahora bien en ausencia de otras medidas con menos incertidumbre (y por ello más relevantes) pueden ser la mejor información. Su fiabilidad depende de cómo se informe sobre el proceso de medición y de las incertidumbres que le rodean.

Ante estas circunstancias, el regulador opta por proponer otra medición alternativa (por ejemplo, en el caso de la medición inicial de los elementos recibidos en una permuta (Sección 17.14) o la medición inicial de los activos biológicos (Sección 34.8). En el caso extremo de no obtenerse ninguna medida, no se habría podido reconocer y se revelaría la información relevante en las Notas de los estados financieros. Como ya indicamos, el reconocimiento es preferible a la revelación en las Notas, no pudiendo sustituir la segunda a la primera en caso de poder obtenerse una medición del elemento.

9.3.2. Fiabilidad

La fidelidad de las mediciones se consigue a través de los rasgos que la definen. Una medida es más fidedigna que otra si es más completa, neutral y libre error. Así, **la fidelidad de la información se refuerza notablemente revelando en las Notas los datos utilizados en las estimaciones a valor corriente, las técnicas utilizadas, así como las incertidumbres que rodean a dichas estimaciones. De esta manera, la información sobre la medición es más completa.**

La jerarquía en la estimación del valor razonable es una muestra de la búsqueda de una información neutral. Así, se aprecia la preferencia por los valores cotizados en mercados, sobre los obtenidos de modelos con datos observables y de ambas sobre las estimaciones

basadas en modelos que utilizan datos no observables y obtenidos mediante técnicas de valoración.

9.3.3. *Otras características*

Además de las características anteriores también se observan otras en las decisiones del regulador sobre medición. Por ejemplo, las explicaciones en las Notas describiendo cómo se han obtenido determinados valores, además de incrementar la fidelidad de la información, contribuyen a mejorar la comprensibilidad y a dar muestras de la verificabilidad. Por otra parte, la existencia de alternativas contables a plena discreción del preparador de la información financiera disminuye la comparabilidad de la información, por lo que en esta NIIF para las Pymes se ha tratado de reducir al máximo.

Las decisiones sobre medición utilizan el criterio de costo desproporcionado fundamentalmente en el régimen transitorio y en la primera aplicación de las normas internacionales de información financiera. Por ejemplo, las entidades podrán utilizar el valor razonable como costo atribuido si a la entidad le resulta complejo determinar la acumulación de costos de algunas partidas de Propiedades, Planta y Equipos (sección 35.10c).

La restricción del costo justifica determinados tratamientos simplificados. Unas veces porque las estimaciones resulten complejas y poco fiables (FC111), por ejemplo, el deterioro de la plusvalía y otros activos intangibles de vida útil indefinida es difícil de calcular y se establece que, caso de no poderse efectuar, no exceda de 10 años (Sección 18.19-20, modificado por la reforma de la NIIF para las Pymes de 2015). Otras veces porque las mediciones pueden ser costosas. Por ejemplo, no se consideran parte del costo inicial los costos por préstamos destinados a financiar elementos de Propiedades, Planta y Equipo o Inventarios, previstos en las NIIF completas. Otro ejemplo es el método de los minoristas en el registro del costo de los inventarios (precio de venta menos margen), es una aproximación al costo histórico (Sección 13.16).

10. Presentación: No compensación

El marco conceptual de la NIIF para las Pymes incorpora un criterio de presentación, como es la no compensación de elementos. La finalidad de este criterio es permitir apreciar al usuario de la información la composición de los flujos de efectivo esperados de entrada y de salida y no el flujo neto que se debe determinar.

La compensación se utilizará cuando la NIIF para las Pymes lo permita o requiera. Por ejemplo, se **permite** la compensación de los activos y pasivos por impuestos diferidos si la entidad tiene la posibilidad legal de hacerlo (Sección 29.29). Por otra parte, la Sección 22.7(a) **requiere** que los importes pendientes de cobro a los accionistas en una emisión de capital se reconozcan compensando la cifra de patrimonio.

La NIIF para las Pymes también subraya cuándo no se debe compensar, a pesar de estar reconocido como concepto. Así, la Sección 11.24 indica que el deterioro de los instrumentos financieros se efectuará de forma individual y no por cartera de títulos, lo que permitiría compensar ganancias o pérdidas. Otro caso es la prohibición de compensación de los importes a percibir en caso de tener que hacer frente a una provisión (Sección 21.9). El estado de situación financiera presentará separadamente ambos elementos de activo y de pasivo.

E10.1. Compensación de activos y pasivos financieros	
Ejercicio	La entidad A transfiere a una entidad financiera las cuentas a cobrar con el cliente A. Según el contrato, la entidad A asume cualquier impago producido en la cartera de clientes. La entidad A se plantea si es posible mostrar en el estado de posición financiera la situación neta de ambos activos y pasivos.
Opinión	El contrato no supone la transferencia efectiva de los riesgos y ventajas, por lo que la entidad A debe reconocer los fondos recibidos como un pasivo. Para mitigar este efecto, la entidad propone presentarlos conjuntamente, por el efecto neto, con los activos a cobrar al cliente. Esta compensación está expresamente prohibida en la Sección 11.34, dado que produciría una representación no fidedigna del endeudamiento de la entidad.

En cuanto al estado de resultados, la compensación se produce en la enajenación de activos que no constituyen el tráfico habitual de la entidad, tanto activos no corrientes como los activos financieros. En estos casos, la ganancia se recoge por la diferencia entre el precio obtenido y el valor contable del elemento entregado. Sin embargo, en las ventas de activos que forman el tráfico ordinario, los ingresos figuran por el importe bruto, deducidos los descuentos efectuados al cliente. No se minoran los gastos de venta.

Las ventas en condición de agente y que dan derecho a una comisión se reconocen por el importe de la comisión. El importe recibido por cuenta del principal es una cuenta a pagar.

E10.2. Ventas en condición de agente	
Ejercicio	La entidad informante se dedica a la distribución de prendas de computadoras. Dada la elevada obsolescencia de los inventarios, el contrato con el fabricante es en régimen de agencia. La entidad percibe un 20 % de los equipos vendidos. A efectos de facilitar la venta, mantiene consignados para exposición una muestra de equipos.

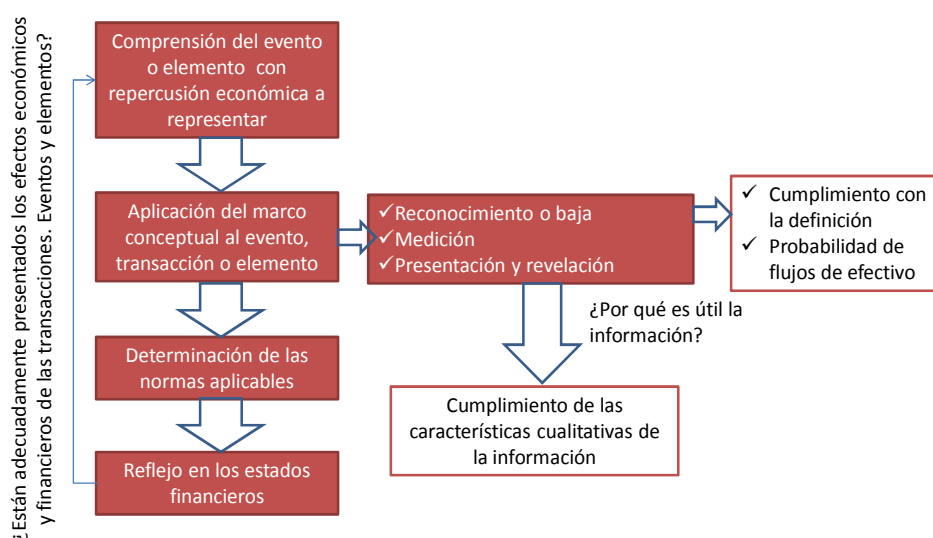
	<p>Estos equipos se pueden retornar en cualquier momento al fabricante, siendo reembolsado. La venta de equipos al consumidor final, ¿debe figurar en el estado de resultados por su importe bruto o sólo por la comisión?</p> <p>Por otra parte, la entidad liquida una comisión a los vendedores del 5%.</p>
Opinión	<p>La entidad informante no asume los riesgos y ventajas de los activos que vende, por lo que no son inventarios controlados. La actividad de la entidad informante es la intermediación y por ese motivo cobra una comisión que es la que debe figurar en su estado de resultados.</p> <p>El importe de los ingresos será las comisiones devengadas ante el fabricante por el 20 % de las ventas. El gasto por la comisión con el vendedor figurará en el estado de resultados de la entidad informante, como gasto, sin deducirse del ingreso.</p>

11. Razonamiento con base en el marco conceptual

La normativa contable internacional pretende ser una regulación basada en principios, frente a otros enfoques de regulación basados en reglas concretas. Esta naturaleza exige a los usuarios de este cuerpo normativo comprender los fundamentos que subyacen en la normativa. La fundamentación queda condensada en el marco conceptual, el cual a través de procesos lógicos deductivos permite dar respuestas concretas a las necesidades de los usuarios de la información.

En los capítulos precedentes hemos presentado cómo este entramado se concreta en las normas contables y cómo se interpretan los conceptos en situaciones concretas. Este capítulo pretende describir el proceso lógico deductivo de análisis de las operaciones bajo el marco conceptual. Con este enfoque se garantiza que las normas concretas que se aplican a una determinada situación permiten ofrecer información útil a los usuarios.

Figura 11.1. Esquema lógico del razonamiento lógico deductivo

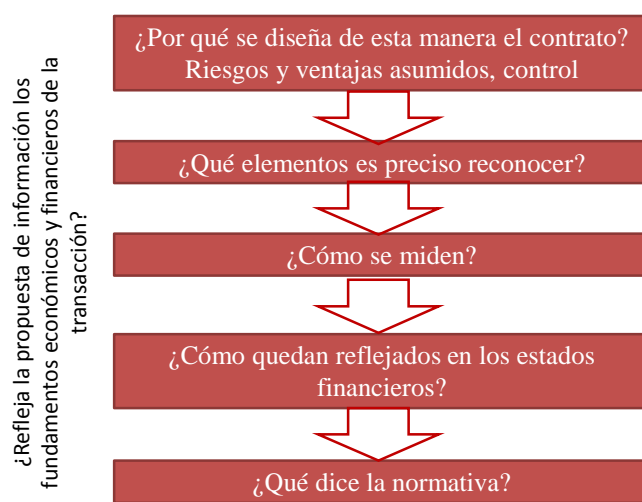


Fuente: elaboración propia.

El razonamiento con base en el marco conceptual implica seguir un itinerario lógico en el estudio de las transacciones y eventos con efecto en los estados financieros. Las figuras 11.1 y 11.2 muestran esas etapas. La primera tarea consiste en identificar los efectos económicos y financieros de la transacción o los derivados de determinado evento con impacto en la entidad. La segunda etapa aborda la decisión de reconocimiento y/o baja de los elementos. Esta decisión implica identificar los elementos que cumplen o dejan de cumplir las definiciones de los elementos de los estados financieros, si es probable la percepción de los flujos de efectivo y si se puede medir fidedignamente. Resuelto el punto

anterior, se debe asignar una medición a los elementos. A continuación, se analiza la presentación de los elementos, así como la información a revelar en las Notas a los estados financieros. En este proceso secuencialmente se recorre la normativa aplicable para convalidar los juicios anteriores. El itinerario lógico finaliza leyendo la información que se presenta y revela para determinar si es la presentación fidedigna de los fundamentos económicos y financieros.

11.2. Itinerario lógico deductivo



Fuente: elaboración propia.

11.1. Gestión de recursos

La gestión de recursos exige que la entidad tenga la capacidad para dirigir el uso y como consecuencia de este retener los riesgos y ventajas derivados del activo. El análisis del control de los recursos exige analizar el conjunto de las operaciones y sus cláusulas para decidir cuál es el fondo económico. El análisis del fondo económico es el que garantiza que el reflejo de la información financiera cumpla con la característica de representación fiel.

En este apartado presentamos cuatro casos. El primero es un contrato de arrendamiento en el que se dilucida si se controla el activo arrendado o no. El segundo caso plantea la disyuntiva entre reconocer una baja de activos o reconocer un deterioro (medición de los elementos). El tercer caso plantea la medición de unos inventarios y qué costos de la entidad deben ser integrados en el costo. El cuarto caso es una transferencia de cuentas a cobrar donde debe determinarse si se siguen asumiendo los riesgos y ventajas inherentes a estas o surge un pasivo y es una operación de financiación.

11.1.1. Arrendamiento de activos

E11.1. Arrendamiento de activos

Ejercicio	<p>La entidad A arrienda, en condición de arrendatario, un espacio comercial en una gran superficie de reciente apertura. El contrato tiene una duración de 5 años y no es cancelable. El precio de la cuota anual tiene un componente fijo y otro variable en función del tráfico de visitantes al centro. El arrendador gestiona ese tráfico de personas. Asimismo, la cuota fija establece una actualización a una tasa de inflación.</p> <ol style="list-style-type: none">1. ¿Cómo se debe presentar esta transacción?2. La reforma de la norma de arrendamientos, ¿tendría alguna incidencia caso de aprobarse en el estado actual del debate?
------------------	---

a) Análisis económico y financiero de la transacción

El contrato es la cesión de un recurso que requiere la entidad A para prestar su actividad y para que esta lo gestione durante el periodo del contrato. A cambio de esa cesión recibe una retribución fija y una variable que se vincula a los esfuerzos de gestión del espacio por parte del arrendador. El arrendatario de esta manera limita el riesgo operativo de que la superficie comercial no tenga el éxito previsto.

Esta transacción permite al arrendatario disponer de la infraestructura que precisa y consigue financiar dicho uso de la estructura a lo largo del periodo en el cual la utiliza. Sin embargo, el arrendador retiene una porción significativa de riesgos y ventajas del activo residual, por lo que el fondo económico es el de una prestación de servicios.

b) Reconocimiento de los elementos

b.1. Definición de los elementos

La entidad A controla el establecimiento, pues tiene la capacidad para decidir el uso y además se va a apropiar de todos los riesgos y ventajas. Sin embargo, la entidad A no asume la integridad de riesgos y ventajas, sino sólo aquellos contratados. El periodo de arrendamiento es notablemente inferior a la vida económica, por lo que ni por el precio pagado por el arrendamiento, ni por el consumo de los servicios potenciales del establecimiento se puede considerar que se hayan consumido sustancialmente los riesgos y ventajas. Por tanto, el arrendador retiene los riesgos y ventajas sustanciales del bien y este debe figurar en el activo de su estado de situación financiera.

En consecuencia, el contrato de arrendamiento es un contrato pendiente de ejecutar donde el arrendador presta un servicio que consiste en la cesión pacífica del bien durante el periodo del contrato. Las obligaciones para el arrendatario surgen conforme se produce dicha cesión. Por tanto, se reconocen como un gasto en el estado de resultados integral conforme transcurre el contrato.

b.2. Probabilidad de los flujos de efectivo

La entidad ha de reconocer el gasto conforme usa el bien que se le ha cedido.

b.3. Posibilidad de obtener una medida fiable

La entidad no debe efectuar mediciones complejas para estimar el importe del gasto anual.

c) Medición

La cuota establecida, sin considerar las cláusulas contingentes, es lineal, por lo que no es preciso efectuar ningún ajuste a este, dado que este es el que reflejaría el patrón temporal de beneficios.

Las cláusulas contingentes recogen el efecto del mayor costo del servicio (cláusula para revelar el efecto de la inflación) y el mayor servicio recibido por parte del arrendador (cláusula de volumen de visitantes).

d) Presentación

El contrato figurará como un gasto operativo. En las Notas la entidad ha de revelar los compromisos surgidos por estos contratos de arrendamiento operativo.

e) Normativa aplicable

Los contratos de arrendamiento se regulan en la Sección 20. Esta norma establece una serie de indicadores en sus párrafos 5 y 6 donde se ofrecen guías para evaluar si se ha producido la transferencia sustancial de los riesgos y ventajas.

El reconocimiento de los arrendamientos operativos, que es el caso, se regula en la Sección 20.15, en línea con lo que hemos argumentado. La revelación aparece en la Sección 20.16.

f) Información presentada

La entidad no controla sustancialmente los riesgos y ventajas del recurso, por lo que la operación se considera que es un servicio por parte del arrendador. Sin embargo, el hecho de ser un contrato no cancelable requiere revelar en las Notas cuáles son los compromisos no evitables de la entidad y que suponen un riesgo si esta no es capaz de hacer rentable su explotación.

11.1.2. Baja o medición de activos

E11.2. Conjunto de equipos	
Ejercicio	Una entidad dispone de un conjunto de cinco servidores computacionales para dar servicio de datos a su panel de clientes. La entidad dispone de un sexto servidor que mantiene para casos de emergencia. La entidad deprecia todos los servidores, pues se deterioran tecnológicamente más rápidamente que la vida económica de estos. El valor de recuperación de los aparatos a través del uso permite recuperar holgadamente la inversión en los seis equipos. En los últimos días del ejercicio, una tormenta eléctrica daña de manera definitiva uno de los servidores, sin embargo la capacidad de servicio no se ve mermada.

	<p>1. ¿Se debe reconocer el servidor de emergencia?</p> <p>2. ¿Se debe reconocer la pérdida cuando la entidad no va a ver mermada su generación de efectivo?</p>
--	--

a) Análisis económico y financiero de la transacción

La entidad dispone de un grupo de activos que operan interconectados para ofrecer el servicio a la clientela. Por motivos de seguridad en el servicio la entidad dispone de un elemento adicional que utilizaría en caso de emergencia y que permite reducir los riesgos de operación de la entidad.

El evento que ha tenido lugar no ha supuesto una merma en la capacidad de generación de ingresos de la entidad, por lo que la entidad no ve reducidos los beneficios económicos futuros. Sin embargo, desde el evento, la entidad asume un riesgo de interrumpir su servicio más elevado, pues ya carece del margen de seguridad que le confería el elemento adicional.

b) Reconocimiento de los elementos

b.1. Definición de los elementos

La cuestión a plantearse es si la inversión en el sexto servidor reúne la definición de activo. El equipo de reserva es un recurso económico, controlado como consecuencia de sucesos pasados. La cuestión reside en la expectativa de generación de beneficios económicos futuros. Al no utilizarse, los beneficios económicos futuros que se esperan de él son nulos, ¿afecta esta circunstancia a su reconocimiento?

La alusión a los beneficios económicos futuros es un pasaje que se refiere a la medición de estos. Al nivel de definición el aspecto relevante es que el recurso económico sea capaz de generar dichos beneficios económicos futuros. En el caso objeto de análisis, el sexto equipo es capaz de generar beneficios económicos futuros y además, en el conjunto que forma la unidad generadora de efectivo, los flujos de efectivo esperados del conjunto es superior al importe pendiente de recuperar.

Por tanto, el equipo de reserva reúne la definición de activo.

La segunda cuestión reside en saber si es preciso reconocer una pérdida como consecuencia del daño eléctrico. La entidad ha visto reducir sus activos y su capacidad de generación de beneficios económicos futuros, por lo que deja de cumplirse la definición de activo.

b.2. Probabilidad de los flujos de efectivo

El recurso es capaz de generar beneficios económicos futuros y su probabilidad es elevada.

b.3. Posibilidad de obtener una medida fiable

El servidor de reserva se mide por el costo histórico, el cual se obtiene de manera fiable a partir de la documentación soporte de la compraventa.

La pérdida es posible evaluarla por el importe del valor contable pendiente.

c) Medición

El activo de reserva se valora inicialmente por el costo histórico, añadiendo al precio pagado todos los costos necesarios para que el activo alcance el nivel normal de actividad.

La medición posterior del activo de reserva exige registrar la pérdida de valor sistemática derivada de la obsolescencia tecnológica como depreciación. Su contribución a la generación de efectivo se ve mermada por el paso del tiempo. El ritmo de depreciación no depende del patrón de generación de efectivo, que normalmente será superior los primeros años de actividad. El ritmo de depreciación reflejará la pérdida de capacidad de prestación de servicios que, por la descripción del caso, parece lineal. Por otra parte, la medición posterior exige contrastar si el valor pendiente de recuperación (valor contable) es superior al valor recuperable. El valor recuperable es el mayor entre el valor razonable de los elementos o el valor en uso. El valor en uso es difícil de determinar para cada servidor, pues operan todos conjuntamente, incluidos el de reserva, resultando difícil delimitar los ingresos estimados de cada uno. Todos forman una Unidad Generadora de Efectivo (UGE). El valor en uso supera el valor contable de los seis elementos, por lo que no existiría un deterioro en la UGE; es decir, la inversión inicial, pendiente de recuperación, se puede recuperar con los flujos de efectivo esperados del resto de elementos. ¿Tiene sentido así reconocer la pérdida por el servidor dañado?

La decisión sobre la pérdida no radica en la medición de los elementos, sino en la definición. El recurso controlado por la entidad ya no es capaz de generar beneficios económicos en el futuro. Por tanto, se debe reconocer su baja y la pérdida consecuente.

d) Presentación y revelación

El recurso aparecerá entre los activos no corrientes en Propiedades, Planta y Equipo. En las notas se presentarán los movimientos en la cuenta, adquisición y baja, así como los movimientos en las partidas correctoras (depreciación). En nuestro caso no se ha producido ningún deterioro.

En cuanto a la baja, el gasto se reconoce como pérdida y en las Notas se revelarán los motivos.

e) Normativa aplicable

La normativa aplicable a la baja de elementos queda recogida en la Sección 17.27, donde se prevé que un activo se dará de baja cuando no se espere obtener beneficios económicos futuros por su uso o disposición.

Por su parte, antes del siniestro es preciso analizar si la inversión en servidores es recuperable. El deterioro es regulado en la Sección 27, en la cual se establece que es preciso determinar el valor recuperable de los activos individuales o las unidades generadoras de efectivo (Sección 27.7-8).

f) Información presentada

La entidad debe reflejar en activos no corrientes su inversión total para prestar los servicios a los clientes, los operativos y el de reserva. Estos activos pierden capacidad de prestación de servicios durante el periodo de vida útil que depende de la obsolescencia tecnológica.

El recurso que se daña es una pérdida para la entidad, pues disminuyen sus activos, si bien la unidad generadora de efectivo no ve mermada la generación de ingresos, pues la capacidad disponible incorporaba un margen de seguridad. El riesgo de operación es superior a partir de ese momento si no se repone el equipo de reserva.

En este caso, se pone de manifiesto que la unidad de cuenta a efectos de reconocimiento y baja es diferente, en ocasiones a la unidad de cuenta a efectos de medición posterior. En el primer caso se asocia a cada recurso mientras que en el segundo es la UGE.

11.1.3. Medición de activos

E11.3. Valoración de inventarios				
Ejercicio	La actividad de la sociedad consiste en el tratamiento, cortado y pintura de tuberías de cobre, trabajando con tuberías de la misma sección. La materia prima principal, el tubo de cobre, se compra en formatos de 10 metros de longitud y se obtienen productos terminados de 2 metros, 1 metro y 0,5 metros, no registrándose mermas en el proceso de cortado. Por otra parte, el proceso de pintura requiere 10 gramos de conservante por cada metro de tubería.			
	La capacidad teórica de la fábrica permite tratar alrededor de 4.500.000 metros de tubería. Durante el ejercicio 20X4, la sociedad ha fabricado 1.200.000 unidades de tubería de 2 metros, 1.000.000 de unidades de 1 metro y 950.000 unidades de 0,5 metros.			
	A continuación se presenta un detalle del inventario suministrado por la sociedad al 31 de diciembre de 20X4:			
Materias primas:				
		Registros	Coste	
	Tuberías	Metros	213.000,00	23.519.460

	Conservante	Kilogramos	3.800,00	3.800.000
				27.319.460
	Productos terminados:			
			Modelos	Nº
			2 metros	33.128,00
			1 metro	22.432,00
			0.5 metros	28.435,00
	Los criterios de valoración utilizados por la sociedad al cierre del ejercicio, según se nos ha informado por la dirección, son los siguientes:			
	Materias primas: al precio de adquisición según el costo medio. No ha habido modificaciones en los precios de la materia prima en los últimos meses.			
	Productos terminados: el valor añadido (gastos de personal de producción, amortizaciones y gastos diversos de fabricación) se incorporan con base en el costo medio en función de la producción real y de los gastos reales de cada ejercicio. La materia prima se incorpora según la valoración que se obtiene de las fichas de precio medio al final del ejercicio.			
			Gastos	Total
			Personal	163.842.500
			Otros	19.121.300
			Depreciación	8.823.826
			Total	191.787.626
	El gasto de personal corresponde en un 90 % a producción. De este personal, el 40 % es eventual y el resto mantiene contratos indefinidos. Del epígrafe “Otros gastos de explotación”, un importe de 19.121.300 corresponden a la fase de producción. De ellos el 80 % es fijo y el resto variable. El cargo por depreciación corresponde a instalaciones que se dedican completamente a la producción. El precio de venta es de 200 u.m. por metro de tubería procesada. Los gastos de venta no superan el 5 % del precio de venta.			

a) Análisis económico y financiero de la transacción

Los inventarios son activos de la entidad, pues son recursos controlados como consecuencia de sucesos pasados de los que se espera obtener beneficios futuros. La determinación del valor del inventario debe ser consistente con la definición de activo, formando parte del valor los costos necesarios para que el activo alcance la situación de estar disponible para su venta a terceros.

Los gastos que no formen parte del costo de los productos se reconocerán como resultados del periodo.

b) Reconocimiento de los elementos

b.1. Definición de los elementos

Los inventarios de productos terminados son recursos controlados por la entidad como consecuencia de sucesos pasados y que se espera que generen beneficios económicos futuros.

b.2. Probabilidad de los flujos de efectivo

Los inventarios se reconocen en la medida que la entidad espere que el valor razonable menos los costos de venta sea superior a su costo de producción. Si existiesen dudas sobre la recuperabilidad de los costos de producción atribuibles al producto, entonces se limitaría a ese importe recuperable para que los flujos de efectivo futuros sean probables.

b.3. Posibilidad de obtener una medida fiable

La entidad puede determinar los costos, pues incurre en ellos. Cuestión distinta es que este cálculo introduzca estimaciones subjetivas como la identificación de los costos de producción, la determinación de la naturaleza de los costos (variables o fijos) o los volúmenes teóricos de actividad.

c) Medición

El activo se valora inicialmente por el costo histórico. En este caso, la complejidad radica en la determinación del costo de producción. El costo histórico está formado por los costos de producción, sin incorporar los gastos generales ni los costos de subactividad.

La estrategia de medición consistirá en determinar el costo de la materia prima incorporada en los productos elaborados, a la que vamos a añadir el valor añadido por la entidad. Este valor añadido se forma con los costos de fabricación que no son materia prima.

En el caso analizado, los costos de producción son directos porque sólo existe un producto, por lo que no es preciso asignar costos conjuntos a varias producciones. Todos los costos son directos.

La determinación del costo de la materia prima se obtiene a partir de los movimientos de almacén en materia prima. En el caso que analizamos el costo de los suministros de materias primas fue estable, situándose en 110,42 de tubo (23.529.460 u.m./213.000 metros) por metro de tubería procesada y 1 u.m. de conservante (3.800.000 u.m./3.800.000 grs) por metro de tubería procesada. La materia prima incorporada por metro de tubería procesada es de 111,42 u.m. (110,42 + 1).

La determinación del valor añadido debe incorporar sólo los costos de producción, excluyendo gastos generales y el costo de subactividad. Entre los gastos de personal, la entidad tiene gastos generales por 18.204.722 (182.047.222 menos 163.842.500) que se reconocen como gastos del periodo.

Tabla 1. Costos de producción. Fijos y variables

Gastos	Total	Producción	Variables	Fijos
Personal	182.047.222	163.842.500	65.537.000	98.305.500
Otros	19.121.300	19.121.300	3.824.260	15.297.040
Depreciación	8.823.826	8.823.826	0	8.823.826
Total	209.992.348	191.787.626	69.361.260	122.426.366

El costo por subactividad requiere identificar qué parte de los costos de producción varían con el nivel de actividad (costos variables) y cuáles no (costos fijos). Utilizando las estimaciones de la Dirección se concluye que los costos de producción variables ascienden a 69.361.260 u.m., mientras que los costos de producción fijos se estiman en 122.426.366 u.m. (ver tabla 2).

El número de unidades procesadas se obtiene sobre la base de una unidad homogénea entre los tres productos de la entidad. Así, la entidad ha fabricado 1.200.000 unidades de tubería de 2 metros, 1.000.000 de unidades de 1 metro y 950.000 unidades de 0,5 metros. El número total de metros procesados es 3.875.000 (ver tabla 2). La capacidad teórica se estima en 4.500.000 metros de tubería procesada.

Tabla 2. Imputación de costos de producción al costo unitario

Gastos	Producción	Variables		Fijos	
		%	Importe	%	Importe
Personal	163.842.500	40%	65.537.000	60%	98.305.500
Otros	19.121.300	20%	3.824.260	80%	15.297.040
Amortización	8.823.826	0%	0	100%	8.823.826
Total (A)	191.787.626		69.361.260		122.426.366
	Nº unidades (B)		Procesadas		Teórica
			3.875.000		4.500.000
	Coste unitario (A/B):		17,90		27,21
	Valor añadido total unitario (C):				45,11
	Materia prima incorporada (D):				111,42
	COSTE TOTAL UNITARIO (E):				156,53

Los costos variables se distribuyen considerando el número de unidades procesadas en el periodo (3.875.000 metros de tubería). Los costos fijos se distribuyen en función de la producción teórica, que asciende a 4.500.000. De esta manera no se incorpora el costo de subactividad en la medición del costo de producción.

El costo variable unitario es 17,90 u.m. (69.361.260 dividido por 3.875.000), mientras que el costo fijo unitario es 27,21 (122.426.366 dividido por 4.500.000). El valor añadido unitario (por metro de tubería procesada) es 45,11 u.m. El costo total unitario es de 156,53 (111,42 de la materia prima y 45,11 de valor añadido).

El número de metros procesados en el almacén de productos terminados es:

Modelos	Unidades	Metros
2 metros	33.128,00	66.256
1 metro	27.432,00	22.432
0,5 metros	28.435,00	14.217,5
TOTAL		102.905,5

El costo histórico de los inventarios es 16.107.798 u.m. (102.905,5 metros procesados x 156,53 u.m.).

Si la entidad no hubiese excluido los gastos generales ni el costo de subactividad la valoración que hubiese obtenido habría sido 165,61 (111,42 + (209.992.348/3.875.000)).

La sobrevaloración ascendería a 932.486 u.m., que supone un 5,79 % sobre el valor correcto (932.486/16.107.798).

El valor razonable menos costos de venta es de 190, correspondientes a 200 (precio de venta) menos los costos de venta 10 (200 x 5 %). Este valor recuperable es superior al costo histórico, por lo que no existen problemas de recuperación

d) Presentación y revelación

El recurso aparecerá entre los activos corrientes en Inventarios.

e) Normativa aplicable

La normativa aplicable a la medición de los inventarios es la Sección 13.19. En ella se regula los componentes del costo de fabricación.

f) Información presentada

La entidad informa de los costos que espera recuperar y asigna al periodo los gastos generales porque no se recuperarán en el futuro, sino que se recuperan con la actividad del periodo. Asimismo, los costos por baja actividad no suponen un mayor valor del activo, sino una ineficiencia que se debe reconocer en el periodo.

De no haber corregido el efecto de ambos efectos, los inventarios estarían sobrevalorados.

11.1.4. Baja de los activos o reconocimiento de pasivos

E11.4. Cesión de cuentas a cobrar	
Ejercicio	<p>La entidad informante cede sus cuentas por cobrar a una entidad financiera al amparo de un contrato marco en el cual se prevén las siguientes cláusulas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • La entidad informante cede los créditos sin límite de plazo para el vencimiento que pertenecen a un tipo de cliente especificado en el contrato. Existe un límite anual de 10 millones de u.m. • La entidad financiera paga el nominal menos un 5 % anual. La tasa de interés de mercado para entidades similares se sitúa en el 3,5 %. • La entidad financiera asume las pérdidas hasta un 3 % del importe cedido. Los créditos impagados retornan a la cedente para que pueda iniciar la vía judicial. <p>¿Cómo reconocería la transacción la entidad informante (cedente)?</p>

a) Análisis económico y financiero de la transacción

El contrato firmado con la entidad financiera pretende deshacer las posiciones en cuentas por cobrar estableciendo un límite hasta el cual las pérdidas son asumidas por la entidad financiera. Con este contrato, la entidad financiera limita las pérdidas a asumir al importe establecido, escenario en el cual la rentabilidad del contrato sería mínima. Por su parte, la cedente transfiere la gestión de cobro de esas cuentas por cobrar que caso de no ser eficaz supondría haber disfrutado de una financiación a un costo competitivo.

En el escenario más negativo, la entidad financiera ha recibido una financiación a un costo competitivo. En el escenario más positivo, la entidad ha soportado un costo superior por realizarle la gestión del cobro de las cuentas por cobrar.

La cuestión reside en determinar si se han transferido sustancialmente los riesgos y ventajas de dichas cuentas por cobrar.

b) Reconocimiento de los elementos

b.1. Definición de los elementos

La entidad cedente ha recibido un importe en efectivo a cambio de la cesión de las cuentas por cobrar. La cuestión reside en determinar si el origen de dichos fondos en efectivo es la baja del activo (cuentas por cobrar) o el reconocimiento de un pasivo.

El criterio para evaluar la baja de las cuentas por cobrar es si ha cedido sustancialmente los riesgos y ventajas. En el caso de las cuentas por cobrar citadas el principal riesgo es el riesgo de crédito. Hasta que no se transfiera este riesgo al cesionario (entidad financiera) no se puede reconocer la baja de las cuentas por cobrar y el efectivo recibido sería un pasivo para la entidad cedente. Este pasivo se cancelará con el vencimiento del derecho incorporado a las cuentas por cobrar o devolviendo el efectivo.

En el caso en cuestión, la cesión del riesgo por importe del 3 % del importe cedido a la entidad cesionaria no resulta significativa, por lo que la entidad cedente retiene los riesgos y ventajas sustanciales.

b.2. Probabilidad de los flujos de efectivo

El pasivo surgido en la transacción requerirá para su cancelación el sacrificio de activos, bien en la forma de cuentas por cobrar, bien en la forma de efectivo. Sin ese sacrificio de activos, la obligación que da origen al pasivo seguirá existiendo.

b.3. Posibilidad de obtener una medida fiable

La medición fiable del pasivo es el importe entregado a la entidad cedente. Periódicamente se le incorporará el interés devengado, utilizando el tipo de interés efectivo (si no existen gastos en la operación será equivalente al 5 % pactado). La franquicia de insolvencia afecta a la entidad financiera.

c) Medición

La medición del pasivo financiero se efectuara por el importe percibido. Periódicamente, la entidad reconoce un gasto financiero aplicando la tasa de interés efectiva al valor pendiente del pasivo financiero.

Si llegado el vencimiento de las cuentas por cobrar, el importe no cobrado es, por ejemplo del 20 %, la entidad cedente liquidará el 17 % (20 % - 3 %), reconociendo una salida de efectivo por ese importe y una cancelación de las cuentas por cobrar del 83 %.

Db. Pasivo financiero	2.000.000
Cr. Efectivo	340.000
Cr. Cuentas por cobrar	1.660.000

d) Presentación

La entidad presenta en pasivos financieros corrientes el importe entregado por la entidad cesionaria y las cuentas por cobrar entre el activo corriente.

e) Normativa aplicable

La normativa aplicable es la Sección 11.33, que establece como criterio fundamental la transferencia sustancial de los riesgos y ventajas. En el caso de que la entidad retuviese parte de los riesgos y ventajas, entonces se debe aplicar el criterio del control sobre el activo en cuestión.

La Sección 11.34 establece que si no se ha producido la cesión de los riesgos y ventajas, entonces la entidad cedente debe reconocer un pasivo financiero.

f) Información presentada

La entidad financiera continúa presentando las cuentas por cobrar, sobre las que retiene un riesgo significativo de crédito, y un pasivo financiero por la financiación recibida de la entidad financiera (cesionaria).

Al vencer las cuentas por cobrar la entidad informante reconocerá las bajas si han sido satisfechas, cancelando simultáneamente el pasivo. En el caso de que se hubiese producido alguna insolvencia inferior al 3 % del importe cedido, la entidad informante no experimenta ninguna pérdida por insolvencias. En el caso de ser superior, la entidad informante vuelve a controlar una cuenta por cobrar y deberá evaluar si se ha puesto de manifiesto un deterioro.

11.2. Operaciones de financiación e ingresos

La financiación de las entidades requiere identificar si es indefinida o debe ser devuelta. Existen razones financieras importantes, como el de endeudamiento, que se utilizan en las cláusulas de los contratos de préstamo que dependen de una correcta clasificación de los instrumentos financieros. En esta distinción el razonamiento conceptual ayuda a desvelar el fondo económico y financiero de las transacciones.

En este epígrafe vamos a presentar tres casos relacionados con la financiación de la entidad y el reconocimiento de ingresos. El primer caso es una emisión de acciones

preferentes. El segundo responde al tratamiento de las aportaciones de los socios a una sociedad cooperativa. El tercer caso es una operación de venta con el cobro aplazado y un componente variable.

11.2.1. Acciones preferentes

E11.5. Acciones preferentes	
Ejercicio	<p>La entidad A emite 10.000 acciones preferentes por un volumen total de 100 millones de u.m. y con las siguientes características.</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Las acciones tienen vencimiento a 20 años, siendo obligatorio pagar por el emisor, cuando menos el nominal del instrumento. ✓ El instrumento dará un rendimiento semestral del 5 % anual, no acumulable, y no es evitable si se reparten dividendos a los accionistas. La tasa anual es 2 % superior a la tasa de interés de mercado. ✓ Los dueños de los instrumentos pueden asistir a los consejos, pero no tienen ni voz ni voto. <p>¿Cómo se clasifican contablemente estos instrumentos?</p>

a) Análisis de los fundamentos económicos y financieros

Esta emisión de acciones preferentes pretende captar financiación que resulte atractiva para el inversor. En este caso, el atractivo para el inversor reside en una retribución superior a la del mercado y no participar de los riesgos residuales de la entidad; al cabo de 20 años se recupera la inversión realizada. Para la entidad esta fuente de financiación es a largo plazo (20 años) y se vuelve una financiación “blanda” (sin costo) cuando la entidad atraviese dificultades financieras.

b) Reconocimiento de los elementos

b.1. Definición de los elementos

En la clasificación de un instrumento como de pasivo o de patrimonio es preciso estudiar la discrecionalidad para la entidad en los flujos de efectivo que va a generar el instrumento. Los flujos de efectivo son la devolución del capital y la retribución. Si la entidad goza de discrecionalidad en cualquiera de ambos, existe un componente de patrimonio. El instrumento financiero deberá ser devuelto al cabo de 20 años, por lo que incorpora una obligación, cuya cancelación requerirá el sacrificio de efectivo. Sin embargo, la entidad puede discrecionalmente suspender el pago de intereses. La condición de no abonar dividendos también es discrecional para la entidad.

Por tanto, el instrumento goza de un componente de pasivo, vinculado a la devolución al cabo de 20 años y un componente de patrimonio vinculado a la discrecionalidad en la retribución.

b.2. Probabilidad de los flujos de efectivo

La cancelación del componente de pasivo requiere el sacrificio seguro de los flujos de efectivo, en otro caso la entidad sigue obligada con el instrumento. El componente de patrimonio no se ve sometido a este análisis, pues el desembolso es discrecional.

b.3. Posibilidad de medición

La medición del componente de patrimonio y de pasivo utilizando el tipo de interés de mercado, que permitiría medir el instrumento financiero al valor razonable en el momento inicial. El componente de patrimonio se mide por diferencia entre el valor actual y el importe recibido en la emisión.

c. Medición

La medición inicial del instrumento de pasivo es su valor razonable, dado que no existe una obligación de pago de intereses. La medición inicial del instrumento de patrimonio toma la diferencia entre el valor de emisión recibido y el valor del componente de pasivo. De esta manera el componente de patrimonio se mide como un componente residual.

La medición posterior se efectúa acumulando el interés devengado, utilizando la tasa de interés de mercado inicial. De tal manera que, al cabo de 20 años, se ha reconstituido el importe nominal. El incremento del componente de pasivo se efectúa con cargo a gastos financieros. El componente de patrimonio no cambia de valor. Los importes que la entidad abone a los titulares son discretionales y se reconocen como distribuciones del resultado y se producen en razón de este componente patrimonial.

d. Presentación y revelación

La entidad debe mostrar el componente de pasivo entre los pasivos no corrientes, dado que el vencimiento se producirá dentro de 20 años. El ejercicio anterior al vencimiento reclasificará la deuda a pasivo corriente. Asimismo, se indicarán los desgloses correspondientes a los pasivos financieros.

El componente de patrimonio figurará entre las partidas de otras aportaciones de los propietarios.

e. Normativa aplicable

La Sección 22.5.e) regula básicamente la clasificación de los instrumentos financieros emitidos como el presentado en nuestro caso. Los criterios establecidos por la NIC 32 se fundamentan en los mismos criterios que la Sección 22, por lo que pueden ser utilizados para complementar los aspectos no regulados. En el caso concreto que nos planteamos es especialmente relevante la NIC 32.11, que define instrumentos de pasivo e instrumentos de patrimonio, así como la NIC 32GA26, en la que se establece el criterio para clasificar cuando el instrumento no contiene una obligación contractual de pago. Este párrafo es

relevante porque analiza la discrecionalidad para el emisor, tanto en cuanto al principal como a la retribución. En este último caso señala que la existencia de una cláusula que limite la discrecionalidad en caso de abonarse dividendos a las acciones ordinarias no limita la discrecionalidad. Finalmente, el párrafo que regula el caso planteado es la NIC 32GA37 cuando el instrumento, conteniendo una obligación de devolución, contiene un componente de patrimonio si la retribución es discrecional. De este conjunto de pasajes de la NIC 32 se extrae el criterio que gobierna la clasificación de los instrumentos financieros emitidos, siempre y cuando no sean cancelables con instrumentos de patrimonio que aplicarían otros párrafos.

f. Presentación de los estados financieros

Los estados financieros reflejan un pasivo surgido de la financiación recibida que habrá que devolver a valor razonable en el momento inicial, pues no existe una obligación de retribución y la restante financiación que goza del carácter de patrimonio, pues la entidad no tiene la obligación de devolverla. Cualquier retribución que se efectúe corresponde al componente de patrimonio, pues es discrecional.

La consideración completa del instrumento como pasivo financiero habría omitido una información relevante sobre los compromisos adquiridos y su estabilidad.

11.2.2. Aportaciones de socios a una sociedad cooperativa

E11.6. Aportaciones a las cooperativas	
Ejercicio	<p>Los socios de una sociedad cooperativa realizan aportaciones a las entidad que reúnen, según los estatutos, las siguientes características:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Las titulares de las aportaciones son el interés más residual en caso de liquidación de la cooperativa. 2. Son reembolsables en caso de causar el socio baja voluntaria. 3. Alcanzado un ejercicio un volumen de reembolsos del 10 % del capital social, el órgano de gobierno de la cooperativa puede rechazar el reembolso. 4. Las aportaciones devengan un interés obligatorio equivalente al interés legal del dinero. 5. Los derechos políticos son iguales para todos los socios, con independencia de su aportación. <p>¿Qué tipo de instrumento financiero son las aportaciones a esta cooperativa?</p>

a) Análisis de los fundamentos económicos y financieros

Las sociedades cooperativas son entidades personalistas, en las que el poder y el reparto de los resultados son en función de la actividad de los socios con la cooperativa, a diferencia de las sociedades capitalistas, donde la relación la establece el capital aportado por los propietarios. La aportación de los socios tiene la finalidad de financiar la cooperativa y, si los estatutos de la entidad lo prevén, pueden estar retribuidos con una tasa de interés.

Otra de las características consustanciales a la fórmula cooperativa es el principio de puerta abierta, según el cual los socios pueden abandonar la cooperativa y retirar sus

aportaciones. Por otra parte, no es previsible que todos los socios abandonen súbitamente la cooperativa, sino que la financiación goza de una relativa estabilidad *de facto*.

Ambas características, retribución obligatoria según establezcan los estatutos y la posibilidad de reembolso de las aportaciones, convierten en singular esta forma de financiación. ¿Son pasivo financiero o patrimonio neto?

b) Reconocimiento de los elementos

b.1. Definición de los elementos

Las aportaciones de los socios de la cooperativa cuyos estatutos se analizan en este caso se ajustan a la definición de pasivo financiero. Se dan cita las dos circunstancias que tornan el instrumento en pasivo financiero: a) existe una obligación, no evitable por la entidad, de devolver las aportaciones; b) existe una obligación de pago de intereses en condiciones de mercado.

La entidad tiene una obligación como consecuencia de un suceso pasado, la aportación de los socios, para cuya cancelación sólo lo puede hacer sacrificando activos. Aunque sea improbable que se demanden los fondos por todos los socios al mismo tiempo, la única forma que existe de cancelar dicha obligación con los socios es sacrificando activos.

La cláusula que permite rechazar la devolución cuando las solicitudes de reembolso superan el 10 % del capital no impide que cada año vaya disminuyendo progresivamente sin que se pueda evitar. Cumple la función de no producir una súbita descapitalización. Cuestión diferente sería si la cláusula se estableciese sobre un importe fijo de capital, en cuyo caso, la entidad puede evitar el reembolso sobre el 90 % restante.

Si la entidad no tuviese obligación de pago de intereses existiría un componente de patrimonio en la financiación procedente de los socios y que se valoraría por el importe descontado a la tasa de interés de mercado.

Finalmente, estas aportaciones no convierten a su titular en partícipe de los resultados de la entidad, pues la distribución del retorno cooperativo no se realiza en función de las aportaciones. Aunque es el interés más residual, en caso de liquidación de la entidad no hace partícipe del patrimonio neto del negocio al socio. Estas resultas estarán en función de su actividad cooperativizada. Por tanto, no reúnen las condiciones excepcionales para considerarlas patrimonio, diferentes al criterio general de capacidad para rechazar cualquier pago.

b.2. Probabilidad de los flujos de efectivo

La salida de flujos de efectivo es segura para poder cancelar la obligación. Es una obligación sin un plazo de vencimiento determinado para la entidad. Esa circunstancia no torna en improbable los flujos de efectivo para cancelar la obligación.

b.3. Posibilidad de medición de los flujos

El valor de los flujos a pagar se puede determinar en cada cierre contable.

c) Medición del instrumento de pasivo

El instrumento de pasivo se mide inicialmente por el valor actual de los pagos futuros. Dado que la entidad se compromete a liquidar los intereses a una tasa de mercado, el valor actual coincidirá con el valor nominal de las aportaciones.

En caso de no estar establecido el pacto de intereses es preciso determinar el componente de patrimonio. La dificultad reside en estimar el plazo, el cual depende de la voluntad del socio. En este caso, la forma de medir inicialmente el pasivo financiero por el valor razonable, que debe coincidir con el valor de la contraprestación entregada y posteriormente ajustar al cierre al importe liquidable en esa fecha.

d) Presentación y revelación en los estados financieros

Las aportaciones de los socios de esta cooperativa figurarán en el pasivo de la entidad. Se trata de un pasivo a la vista. Salvo que la entidad pudiese retrasar el pago más de doce meses, se clasificaría como pasivo corriente. Asimismo, sería preciso identificarlos específicamente, pues el usuario ha de conocer las condiciones en las que se produce esta financiación, a la cual está vinculada a seguir colaborando el socio con la cooperativa.

En las Notas debería presentarse las circunstancias por las cuales estos instrumentos se clasificarían como pasivo financiero y las condiciones establecidas.

e) Normativa aplicable

La Sección 22.6 desarrolla el tratamiento de las aportaciones de los socios a las cooperativas. Su tratamiento es equivalente a la CINIIF 2, por lo que podría recurrirse a lo previsto en esta para resolver los aspectos no regulados específicamente. En concreto, en los párrafos de la CINIIF 2.5-6 se indica que la entidad tendrá en cuenta los términos y condiciones para clasificarlo como pasivo o patrimonio. Las prohibiciones impuestas por la entidad pueden ser incondicionales (sería el caso de un porcentaje sobre una cifra fija de capital) o condicionales (sería el caso de un porcentaje sobre el capital social existente al inicio del ejercicio). Las incondicionales permiten que el instrumento se clasifique como patrimonio, las condicionales no, pues la entidad puede ser obligada a desembolsar efectivo.

La medición no aparece descrita en la Sección 22, por lo que se puede recurrir de nuevo a lo previsto en la CINIIF 2.10. La inicial será por el valor razonable, la posterior por un importe no inferior al valor de rescate al cierre. En este caso, en el que el instrumento es pasivo financiero en su integridad, el interés y dividendos que genera la aportación es gasto financiero (CINIIF 2.11).

f) Presentación de la información

La financiación procedente de los socios de una cooperativa no goza de la estabilidad que la financiación de una sociedad en la que el reembolso dependa de una decisión del órgano

de gobierno. En el caso en cuestión, esta vulnerabilidad característica de la forma societaria queda reflejada para que los usuarios conozcan la estabilidad de las fuentes de financiación. Cuando las aportaciones son reembolsables y no existan aportaciones de los miembros como patrimonio neto, dichos pasivos podrían figurar, tal y como previene la NIC 32.18, con la descripción de “Valor del activo neto atribuible a los partícipes”. Esta prevención opera incluso aun cuando se hayan generado reservas que sí respondan al concepto de patrimonio, pero las aportaciones de los miembros sean todas pasivo.

11.2.3. Venta aplazada y con pago variable

E11.7. Venta aplazada y con pago variable	
Ejercicio	<p>La entidad informante es un laboratorio farmacéutico que ha desarrollado un fármaco que ha sido registrado. Para su comercialización acuerda con unos laboratorios con una amplia red comercial la distribución de dicho fármaco a nivel internacional.</p> <p>Dado que en muchos países está pendiente la obtención de la licencia de las autoridades sanitarias para su distribución, existe un nivel de incertidumbre elevado sobre los flujos de efectivo que puede generar el descubrimiento. Por este motivo alcanzan un acuerdo consistente en que el comprador le entrega un importe fijo en 3 años y un porcentaje del 10 % de las ventas durante los próximos 10 años.</p> <p>¿Cómo se presenta esta información?</p>

a) Análisis económico y financiero de la transacción.

La entidad informante, vendedora, firma un acuerdo de venta por el cual transfiere los riesgos y ventajas de la patente registrada a la entidad compradora. La contraprestación consiste en una cantidad fija a liquidar en tres años. La principal dificultad reside en el tratamiento de las regalías que se cobrarán durante los próximos 10 años. Esta regalía permite compartir los riesgos y ventajas a la entidad compradora y vendedora, lo que permite superar la incertidumbre en el momento de firmarse el acuerdo sobre el potencial del fármaco.

b) Reconocimiento de los elementos

b.1. Definición de los elementos

Tras el acuerdo, los riesgos y ventajas sustanciales sobre el fármaco residen en la entidad compradora. Por tanto, la entidad informante dará de baja el activo que tuviese reconocido por dicho proyecto, fundamentalmente los costos de patentarlo, pues los gastos del desarrollo se han ido reconociendo como gasto durante los ejercicios que ha empleado en su creación.

En el momento de la venta, la entidad reconoce una cuenta por cobrar cuyo origen es un ingreso. Esta cuenta por cobrar se reconoce por su valor presente. Anualmente, se devenga un interés que cumple los requisitos de la definición de ingresos.

Las regalías que se liquiden anualmente son un ingreso en el periodo de devengo, aunque la liquidación de efectivo se produzca en el ejercicio siguiente por cuestiones operativas.

b.2. Probabilidad de los flujos de efectivo

La cuenta por cobrar se reconoce en el momento inicial porque es probable que se convierta en efectivo. Los importes variables presentan un grado de incertidumbre más elevado, por lo que se reconocerán conforme se resuelva la incertidumbre que los rodea.

b.3. Posibilidad de obtener una medida fiable

Por la parte del importe establecida de manera fija no existe incertidumbre para obtener una medición. Al aplazarse el cobro tres años es preciso descontarlos utilizando la tasa de interés para un crédito a una entidad con un riesgo similar al cliente.

Los pagos variables no son estimables, por lo que tampoco podrían ser reconocidos como cuenta por cobrar debido a la incertidumbre que supondría su estimación.

c) Medición de los elementos

La cuenta por cobrar y el ingreso se reconocen por el valor presente de los flujos pactados con la entidad compradora. La tasa de descuento sería la tasa de interés que se cobraría a un cliente con un riesgo de crédito similar.

Durante los tres ejercicios, se reconoce un ingreso financiero que se liquida a favor de la entidad vendedora. Esta cobra la cuenta por cobrar más el interés devengado.

Finalmente, la entidad vendedora recibe un ingreso por las regalías que se reconocen como ingresos por ventas en el momento que se resuelve la incertidumbre, tanto en cuanto a que se produzca el flujo de efectivo como en cuanto a la medición de estos.

d) Presentación y revelación

La entidad presentará la cuenta por cobrar entre los activos corrientes (por los importes que vencen a corto plazo) y los activos no corrientes (por los importes que vencen a largo plazo).

En las Notas es muy relevante que informe del acuerdo que va a generar los regalías, dado que de otra manera los usuarios no podrían estimar estos flujos de efectivo.

e) Normativa aplicable

La medición de las ventas aplazadas a largo plazo aparece regulada en la Sección 23.5.

El tratamiento de los regalías no aparece específicamente en la NIIF para las Pymes. La NIIF 15.B63 establece que los ingresos por regalías se reconozcan conforme se produzcan las ventas que dan lugar al pago variable.

f) Información presentada

La información presentada es una venta por el importe fijo, sobre el que no existen dudas razonables sobre su cobro. Un ingreso financiero por el hecho de financiar a la entidad compradora durante tres ejercicios. Un ingreso anual conforme se resuelve la incertidumbre significativa que pesa sobre él en cuanto a los flujos de efectivo y a su medición.

Referencias

Hoogervorst, H. (2012a). *The imprecise world of accounting*. Recuperado de <http://www.ifrs.org/Alerts/Conference/Documents/HHoogervorstJune2012theimpreciseworldofaccounting.pdf>

Hoogervorst, H. (2012b). *Accounting Harmonisation and Global Economic Consequences*. Recuperado de <http://www.ifrs.org/Alerts/Conference/Documents/HH-LSE-November-2012.pdf>

Hoogervorst, H. (2013). *Accounting and Long term investment – ‘Buy and Hold’ should not mean ‘buy and hope’*. Recuperado de <http://www.ifrs.org/Features/Documents/April13-HH-investing-and-financial-reporting.pdf>

Hoogervorst, H. (2014a). *Keeping capitalism honest*. Recuperado de <http://www.ifrs.org/Alerts/Conference/Documents/2014/Hans-Hoogervorst-comments-IOSCO-October-2014.pdf>

Hoogervorst, H. (2014b). *Accounting and Moral Hazard. Ken Spencer Memorial Lecture*. Recuperado de <http://www.ifrs.org/Alerts/Conference/Documents/2014/Hans-Hoogervorst-Ken-Spencer-speech-April-2014.pdf>

IASB (2009). *NIIF para las Pymes*. Londres: Ed. IASB.

IASB (2013a). *Proyecto de Norma. NIIF para las Pymes. Modificaciones propuestas a la Norma Internacional de Información Financiera para las Pequeñas y Medianas Entidades*. Recuperado de http://www.ifrs.org/IFRS-for-SMEs/ED-October-2013/Documents/ED_2013-9_ES_website.pdf

IASB (2013b). *Fundamentos de Conclusiones. NIIF para las Pymes. Modificaciones propuestas a la Norma Internacional de Información Financiera para las Pequeñas y Medianas Entidades*. Londres: Ed. IASB.

IASB (2014a). *Comprehensive review of the IFRS for SMEs. Additional issues raised by respondents: Paper 1 (changes are being proposed by staff)*. Recuperado de <http://www.ifrs.org/Meetings/MeetingDocs/IASB/2014/November/AP05A-IFRS%20for%20SMEs.pdf>

IASB (2014b). *Comprehensive review of the IFRS for SMEs. Additional issues raised by respondents: Paper 2 (changes not being proposed by staff)*. Recuperado de <http://www.ifrs.org/Meetings/MeetingDocs/IASB/2014/November/AP05B-IFRS%20for%20SMEs.pdf>

Tua, J. (2006). Ante la reforma de nuestro ordenamiento contable. Nuevas normas, nuevos conceptos. Un ensayo. *Revista de Contabilidad*, 9. Recuperado de <http://www.rcsar.es/verPdf.php?articleId=161>



Marco conceptual

ORIENTACIONES TÉCNICAS NIIF PARA LAS PYMES

