

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

FUNDAMENTACIÓN, EXPLICACION E INTERPRETACION DE LOS
PRINCIPALES TÉRMINOS UTILIZADOS EN LAS IFRS

TRABAJO DE TITULACIÓN DE GRADO PREVIA LA OBTENCIÓN
DEL TÍTULO DE CONTADOR PÚBLICO AUTORIZADO

DARIN ANDRÉS CEPEDA TAPIA

DIRECTOR: IDRIÁN ESTRELLA

QUITO, ENERO DE 2015

AGRADECIMIENTO Y DEDICATORIA

A mi abuelita, por ser la primera persona en creer en mí y apoyar a que mis sueños se cumplan, nunca estaré cerca de devolverle todo lo que hizo por mí, aunque ya no está entre nosotros su espíritu y enseñanzas vivirán siempre en mí.

A mi madre, por ser un ejemplo de esfuerzo y responsabilidad a lo largo de mi vida, sin ella no sería posible plasmar los esfuerzos finales que componen este logro en mi vida.

A mi padre, por haberme enseñado los valores importantes de la vida, como la familia, amistad y unión, siendo un ejemplo de sencillez y generosidad

A mis amigos, a lo largo de mi caminar fueron los que hicieron más feliz mi paso por las aulas y aunque somos pocos, sus manos siempre han estado para brindar su apoyo y comprensión

A mis familiares, compañeros de trabajo y jefes, que me han sabido impartir el conocimiento necesario y el apoyo para mi desarrollo profesional, gracias a la suerte de tener su amistad

Darin Cepeda

CAPÍTULO 1

1. INTRODUCCIÓN A LAS NORMAS INTERNACIONALES DE INFORMACION FINANCIERA NIIF, HISTORIA Y TÉRMINOS A SER ESTUDIADOS

1.1 DEFINICIÓN

Las Normas Internacionales de Información Financiera “NIIF” (International Financial Reporting Standards), IFRS, por sus siglas en inglés, son las normas e interpretaciones contables emitidas por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (International Accounting Standard Board), por sus siglas en inglés, a las que esta tesis se referirá en adelante como IASB.

El IASB está comprometido con el desarrollo de un conjunto único de normas contables mundiales de alto nivel, comprensibles y de obligado cumplimiento, que lleven a requerir información comparable, transparente y de elevada calidad en los estados financieros para propósitos generales.

Las NIIF también constituyen estándares o normas internacionales en el desarrollo de la actividad contable, ya que establecen los lineamientos para llevar la contabilidad de forma que sea aceptable y, sobre todo, equiparable en todo el mundo. Dando como resultado el reflejar la realidad o esencia económica de una entidad por encima de la forma de sus operaciones.

1.2 HISTORIA

En junio de 1973, en Londres, se celebra la primera reunión del International Accounting Standard Committee IASC (Comité de Normas Internacionales de Contabilidad), el cual surge de un acuerdo entre los organismos de contabilidad de varios países, entre ellos, Australia, Canadá, Francia, Alemania, Japón, México, Reino Unido, entre otros. Este comité estaba formado por profesionales con un alto nivel de conocimientos y experiencias en las diferentes actividades empresariales, circunstancia que permitió el desarrollo de normas contables de alta calidad y alcance mundial. En el año 1974 el Comité emitió la International Accounting Standards IAS N°1, referida a la revelación de políticas contables, la cual ha sufrido diversas modificaciones hasta la fecha.

Desde su formación hasta abril del 2001 el Comité de Normas Internacionales de Contabilidad (IASC) emitió 41 NIC referidas a diferentes temas relacionados con la

actividad empresarial. En abril de 2001, la Junta de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB) reemplaza al Comité de Normas Internacionales (IASC) existente a la fecha, la cual asume la responsabilidad de emitir las Normas de Contabilidad, denominadas International Financial Reporting Standards (IFRS), o Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).

Desde la constitución de dicha junta hasta la fecha, ha emitido 13 Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), que han tenido como objetivo complementar o actualizar las anteriores Normas Internacionales. En la actualidad, los profesionales de todo el mundo pueden consultar al Comité sus dudas acerca de la normativa IFRS e incluso mostrar propuestas referentes a la normativa, a través de su portal WEB.

1.3 OBJETIVO DE LA NORMATIVA NIIF

En nuestros días existen muchas entidades en el mundo entero que preparan y presentan estados financieros para usuarios externos. Aunque estos estados financieros pueden parecer similares entre un país y otro, existen en ellos diferencias causadas por una amplia variedad de circunstancias sociales, económicas y legales que atañen a cada país en particular; así como porque en los diferentes países se tienen en mente las necesidades de distintos usuarios de los estados financieros al establecer la normativa contable nacional.

Estas circunstancias diferentes han llevado a utilizar una variedad de definiciones de los elementos de los estados financieros por ejemplo, activos, pasivos, patrimonio, ingresos y gastos. Esas mismas circunstancias han dado también como resultado el uso de diferentes criterios para el reconocimiento de partidas en los estados financieros, así como en unas preferencias sobre las diferentes bases de medida. Asimismo, tanto el alcance de los estados financieros como las informaciones reveladas en ellos, han quedado también afectadas por esa conjunción de circunstancias, distorsionando la información económica entre informes financieros de un país a otro.

El Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad tiene la misión de reducir tales diferencias por medio de la búsqueda de la armonización entre las regulaciones, normas contables y procedimientos relativos a la preparación y presentación de los estados financieros. Por lo cual, el propósito de las NIIF es dar respuesta a la necesidad de establecer un lenguaje común para la presentación de la información financiera de las empresas, de manera que facilite la interpretación de la misma en una economía globalizada, en la que han, prácticamente, desaparecido las fronteras económicas.

El Consejo cree que los estados financieros preparados para tal propósito atienden las necesidades comunes de la mayoría de los usuarios. Esto es porque casi todos los usuarios toman decisiones económicas, como por ejemplo:

a) Decidir si comprar, mantener o vender inversiones en patrimonio.

- b) Evaluar la administración o rendición de cuentas de la gerencia.
- c) Valorar la capacidad de la entidad para pagar y suministrar otros beneficios a sus empleados.
- d) Evaluar la seguridad de los importes prestados a la entidad.
- e) Determinar políticas impositivas.
- f) Determinar las ganancias distribuibles y los dividendos.
- g) Preparar y usar las estadísticas de la renta nacional.
- h) Regular las actividades de las entidades.

Es importante destacar que las NIIF están diseñadas para aplicar a los Estados Financieros, en la presentación de reportes financieros de todas las entidades con ánimo de lucro (industrial, comercial, financieras), no están diseñadas para entidades sin ánimo de lucro o gubernamentales.

Dentro de la estructura de las Normas Internacionales de Información Financiera es posible mencionar las siguientes normas, vigentes a la fecha de elaboración de este documento, en la siguiente tabla:

Cuadro N° 1.1. NIIF (Normas Internacionales de Información Financiera)

NIIF 1	Adopción por primera vez de las NIIF
NIIF 2	Pagos basados en acciones
NIIF 3	Combinaciones de negocios
NIIF 4	Contratos de seguro
NIIF 5	Activos no corrientes mantenidos para la venta
NIIF 6	Exploración y evaluación de recursos minerales
NIIF 7	Instrumentos financieros: Información a revelar
NIIF 8	Segmentos de operación
NIIF 9	Instrumentos financieros
NIIF 10	Estados financieros consolidados
NIIF 11	Acuerdos conjuntos
NIIF 12	Información a revelar sobre participaciones en otras entidades
NIIF 13	Medición del valor razonable

Elaborado por :Darin Cepeda

Fuente: WWW.IFRS.ORG: <http://www.ifrs.org/>

Cuadro N° 1.2. NIC (Normas Internacionales de Contabilidad)

NIC 1	Presentación de estados financieros
NIC 2	Inventarios
NIC 7	Estado de flujos de efectivo
NIC 8	Políticas contables, cambios en las estimaciones contables y errores
NIC 10	Hechos ocurridos después de la fecha del balance
NIC 11	Contratos de construcción
NIC 12	Impuesto a las ganancias
NIC 16	Propiedades, planta y equipo
NIC 17	Arrendamientos
NIC 18	Ingresos de actividades ordinarias
NIC 19	Beneficios a los empleados
NIC 20	Contabilización de las subvenciones del gobierno e información a revelar sobre ayudas gubernamentales
NIC 21	Efecto de las variaciones en las tasas de cambio de moneda extranjera
NIC 23	Costos por préstamos
NIC 24	Información a revelar sobre partes relacionadas
NIC 26	Contabilización e información financiera sobre planes de beneficio por retiro
NIC 27	Estados financieros consolidados y separados
NIC 28	Inversiones en asociadas
NIC 29	Información financiera en economías hiperinflacionarias
NIC 32	Instrumentos financieros: presentación
NIC 33	Ganancias por acción
NIC 34	Información financiera intermedia
NIC 36	Deterioro del valor de los activos
NIC 37	Provisiones, activos contingentes y pasivos contingentes
NIC 38	Activos intangibles

NIC 39	Instrumentos financieros: reconocimiento y medición
NIC 40	Propiedades de inversión
NIC 41	Agricultura

Elaborado por :Darin Cepeda

Fuente: WWW.IFRS.ORG: <http://www.ifrs.org/>

Cuadro N° 1.3. SIC (Comité de Interpretaciones)

SIC 7	Introducción del euro
SIC 10	Ayudas gubernamentales sin relación específica con actividades de operación
SIC 15	Arrendamientos operativos - incentivos SIC 21 Impuestos a las ganancias - Recuperación de activos
SIC 25	Impuestos a las ganancias cambios en la situación fiscal de una entidad o de sus accionistas
SIC 27	Evaluación de la esencia de las transacciones que adoptan la forma legal de un arrendamiento
SIC 29	Acuerdos de Concesiones de servicios: informaciones a revelar SIC 31 Ingresos – Permutas de servicios:
SIC 31	Ingresos – Permutas de servicios: Informaciones a revelar
SIC 32	Activos intangibles

Elaborado por :Darin Cepeda

Fuente: WWW.IFRS.ORG: <http://www.ifrs.org/>

Cuadro 1.4. CINIIF (Comité de Interpretaciones de las Normas Internacionales de Información Financiera)

CINIIF 1	Cambios en pasivos existentes por desmantelamiento, restauración y similares
CINIIF 2	Aportaciones de socios de entidades cooperativas o instrumentos similares
CINIIF 4	Determinación de si un contrato contiene un arrendamiento
CINIIF 5	Derechos por la participación en fondos para el retiro del servicio, la restauración y la rehabilitación medioambiental
CINIIF 6	Obligaciones surgidas de la participación en mercados específicos. Residuos de aparatos eléctricos y electrónicos
CINIIF 7	Aplicación del procedimiento de la reexpresión según la NIC 29. Información financiera en economías hiperinflacionarias
CINIIF 10	Información financiera intermedia y deterioro del valor
CINIIF 12	Acuerdos de concesión de servicios
CINIIF 13	Programas de fidelización de clientes
CINIIF 14	NIC 19: El límite de un activo por beneficios definidos, obligaciones de mantener un nivel mínimo de financiación y su interacción
CINIIF 15	Acuerdos para la construcción de inmuebles
CINIIF 16	Coberturas de una inversión neta en un negocio en el extranjero

CINIIF 17	Distribuciones, a los propietarios, de activos distintos al efectivo
CINIIF 18	Transferencias de activos procedentes de clientes
CINIIF 19	Cancelación de pasivos financieros con instrumentos de patrimonio
CINIIF 20	Costos de desmonte en la fase de producción de una mina. Costos de desmonte en la fase de producción de una mina
CINIIF 21	Gravámenes

Elaborado por :Darin Cepeda

Fuente: WWW.IFRS.ORG: <http://www.ifrs.org/>

1.4 NORMATIVA ECUATORIANA REFERENTE A LAS NIIF

En este país las normas internacionales de información financiera se encuentran en plena vigencia, por lo cual no hace falta detenerse mucho en el tema; sin embargo, en la actualidad muchos profesionales han tomado la temática IFRS muy a la ligera, provocando que la adopción de normas IFRS haya sido realizada por terceras personas, por lo que en la actualidad se nota una gran necesidad de capacitación en IFRS por parte de profesionales ecuatorianos, mencionando que en el Ecuador la adopción de NIIF es completa, es decir, al cien por ciento.

La Superintendencia de Compañías, mediante Resolución No. 08.G.D.DSC.010 del 20 de noviembre del 2008, estableció el siguiente cronograma para la adopción de NIIF por parte de las compañías que están bajo su control:

Figura 1.1

Elaborado por: Darin Cepeda

Fuente : (slideshare, 2013)

Como se puede observar, en el año anterior el último grupo adoptó IFRS, lo cual significa que en la actualidad todas las entidades se encuentran aplicando IFRS.

1.5 TÉRMINOS FINANCIEROS INVOLUCRADOS EN LAS IFRS A SER ESTUDIADAS

Las Normas Internacionales de Información Financiera representan un tema de estudio realmente extenso, debido a la extensión de este trabajo, aquí solo se analizarán, con la ayuda de ejercicios prácticos, los términos financieros más importantes y de aplicación

común en muchas industrias. Los temas escogidos, que se desarrollarán en los siguientes capítulos, son los siguientes:

- Valor neto realizable
- Valor actual e interés implícito
- Deterioro de instrumentos financieros
- *Fair Value*

CAPÍTULO 2

2. VALOR NETO REALIZABLE

2.1 DEFINICIÓN

Para estudiar este capítulo es necesario el entendimiento cabal de algunos términos básicos, que se encuentran contenidos en la normativa, por lo cual se les dará definición de acuerdo a la norma, como conceptos básicos para el presente estudio.

De acuerdo a las IFRS, específicamente a la norma número 2-Inventarios, se define como tales a objetos que, necesariamente, deberán cumplir las siguientes condiciones:

- a) Poseídos para ser vendidos dentro del curso normal de operación;
- b) En procesos de producción con vistas a esa venta; o
- c) En forma de materiales o suministros, para ser consumidos en el proceso de producción o en la prestación de servicio

De acuerdo a este concepto, es posible mencionar distintos ejemplos de lo que se podría considerar un inventario, por lo cual cabe citar un ejemplo completo hipotético de una empresa dedicada a la transformación de materia prima, ya que en la misma se encuentran todas las variantes de inventarios, como por ejemplo, insumos y materiales utilizados como materia prima directa e indirecta, madera, clavos, pintura, tool, etc. Por su lado esta empresa tendrá muebles que saldrán de algunos procesos fabriles, pero que todavía no se encuentran en disponibles para la venta; tendrá sillas sin pintar, mesas sin lacado, anaqueles sin cobertura, etc., lo cual será considerado dentro del grupo de inventarios en procesos de producción. Finalmente, esta entidad contará con materiales totalmente terminados como sillas, puertas, mesas lacadas, anaqueles, etc.

Una vez entendido este concepto, hay que repasar el de valor neto realizable que la *Norma 2-Inventarios* define como “el precio estimado de venta de un activo en el curso normal de la operación menos los costos estimados para terminar su producción y los necesarios para llevar a cabo la venta (IASB, 2014)”. Este concepto es de vital importancia, debido a que los inventarios en su medición serán medidos al costo o al valor neto realizable, según cuál sea el menor entre los dos.

2.2 INTERPRETACIONES Y CONSIDERACIONES ESPECIALES

Durante este estudio se harán una serie de consideraciones que, posteriormente, serán plasmadas dentro de un ejercicio práctico. La aplicación del valor neto realizable es necesaria bajo la óptica de que no siempre los costos de los inventarios pueden ser recuperables, este particular es más común de lo que se cree, y se puede dar por distintos factores, entre los cuales se citan como ejemplo inventarios que se encuentren dañados, inventarios que han llegado total o parcialmente obsoletos, o si bien los precios del mercado han sufrido una fluctuación desfavorable a causa de la entrada de productos similares a costos mucho menores, nuevas tecnologías, nuevas tendencias, etc. Otra razón muy común por la que los costos podrían no ser recuperables es que los costos de venta de los productos hayan sufrido un aumento considerable.

En vista de los factores anteriormente mencionados, se puede decir que la práctica de rebajar el saldo del inventario hasta su valor neto realizable (VNR) es de total validez y coherencia, ya que la rebaja tiene el propósito de validar que los inventarios no sean registrados en libros por encima de los importes que se espera obtener por su venta o uso.

Por lo regular, la rebaja al valor neto realizable se realiza por cada partida de los inventarios; sin embargo, la norma dice que “puede resultar apropiado agrupar partidas (IASB, 2014)”, por lo cual esta práctica sería perfectamente factible en el caso de una

misma línea de productos en la cual se comercializan dentro de la misma área geográfica y, por cuestiones prácticas, no pueden separarse de la línea de negocio.

2.3 PERIODOS DE CÁLCULO Y PARTIDAS A SER SELECCIONADAS DENTRO DEL VNR

Los componentes del valor neto realizable tienen que estar conformados con la información más reciente y fiable disponible al momento del cálculo, la información de precios de venta de periodos anteriores carece de utilidad.

Es muy importante para este estudio señalar qué tipos de partidas de inventario tienen que someterse al valor neto realizable. La norma dice, clara y explícitamente, que “no se rebajarán las materias primas y otros suministros, mantenidos para su uso en la producción de inventarios, para situar su importe en libros por debajo del costo, siempre que se espere que los productos terminados a los que se incorporen sean vendidos al costo o por encima del mismo (IASB, 2014”.

Esta consideración debe ser interpretada de manera cuidadosa, razón por la que se recomienda utilizar el juicio profesional y mucha lógica, en clasificar las partidas a dar tratamiento mediante VNR.

En el mundo práctico lo que se considera como materia prima a ojos comunes puede no serlo, por ejemplo, una plancha de madera a muchos parecería una materia prima; sin embargo, para una empresa dedicada a la transformación de madera en base de aglomerado, representaría un producto terminado con miras de venta, por lo cual en la determinación de lo que se entiende por materia prima, suministros y productos en capacidad de ser vendidos, habrá necesariamente que tomar en cuenta su función dentro de la compañía y su realidad económica en lugar de enfocar solo su estado físico.

Otro aspecto que merece ser mencionado son las condiciones de venta del inventario, ya que una variante muy fuerte para el cálculo sería el hecho de que los inventarios tengan precios regulados mediante contratos del gobierno u otras regulaciones, debido a que los inventarios bajo esas condiciones no tienen precios libres de venta, en esos caso los precios estipulados en esos contratos serán utilizados en el cálculo.

Es importante adicionar que el VNR y las rebajas originadas por el mismo deben ser evaluadas periódicamente, lo recomendable es evaluarlas al menos dos veces al año, considerando si las causas que originaron la rebaja han cambiado significativamente de un periodo a otro, situación que se podría dar por cambio en las circunstancias económicas durante el tiempo.

A la luz de que las circunstancias que originaron la rebaja por valor neto realizable hayan desaparecido, el valor neto realizable deberá ser revertido, dejando reflejado un nuevo valor contable en donde el mismo sea el menor entre el costo y el valor neto realizable.

Consideradas estas observaciones se procede a efectuar la siguiente fórmula:

Figura 2.1. Fórmula de VNR

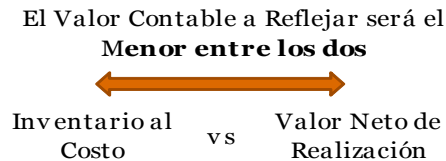
$$\text{VNR} = \frac{\text{Precio Estimado de Venta}}{\text{Costos necesarios para llevar a cabo su venta}} (-) \frac{\text{Costos Estimados para terminar su producción}}{\text{Costos Estimados para terminar su producción}} (-)$$

Elaborado por: Darin Cepeda

Fuente : (IASB, 2014)

Establecida la fórmula, se procede a comparar los valores referentes al valor neto realizable con el costo, en esa comparación se puede observar si hay diferencia entre el costo y el valor neto realizable.

Figura 2.2. Comparación de costo de inventario versus su VNR



Elaborado por: Darin Cepeda

Fuente : (IASB, 2014)

Dependiendo del resultado, se encontraría una de dos situaciones, la primera es que el costo sea el menor de entre los dos, en ese caso se dejará reflejado en la contabilidad el mismo costo que se ha ido reflejando desde el principio, es decir, el valor de adquisición. El otro escenario que podría resultar es que el valor neto realizable sea menor que el costo, en esta situación, con la finalidad de reflejar en la contabilidad el menor de entre los dos, se procede a realizar una rebaja por efectos de VNR.

La rebaja resultante de efectos de VNR será reconocida en el gasto del año en donde ocurrió, hay que tomar en cuenta que si los efectos por VNR en una segunda medición han cambiado, es decir que las circunstancias que originaron la rebaja por VNR han desaparecido, se debe realizar la reversión del gasto dentro del mismo periodo.

Una vez que se han tomado en cuenta todos los aspectos anteriormente mencionados, se procede a la aplicación de un ejercicio práctico.

2.4 APLICACIÓN PRÁCTICA

Con la finalidad de llevar a realización el análisis anteriormente mencionado, se aplicarán los conceptos de VNR a una entidad dedicada a la transformación de materiales en base a químicos. Se ha escogido una entidad que cuenta con procesos fabriles, debido a que la

misma tiene todos los tipos de inventario, es decir, inventarios propios de una empresa fabril con materia prima, producto en proceso, producto terminado, suministros y materiales. La empresa también cuenta con inventarios propios de una comercializadora con mercadería lista para su venta.

Como se estudió más arriba, una de las fases fundamentales es la diferenciación de los grupos de partidas que serán sujeto de estudio, a continuación se mostrarán en el cuadro 2.1 las agrupaciones totales de partidas dentro de la compañía.

Como se observa, en el mismo existen diferentes agrupaciones de partidas homogéneas, la labor empieza diferenciado cuáles serán objeto de un análisis de valor neto realizable. Con apego a la NIC 2 de inventario, se procederá a excluir todos los inventarios de materia prima, suministros y demás inventarios que la empresa no tenga como objeto de venta o estén en procesos de transformación previos a su venta. En el cuadro consta la palabra VNR, la misma señala los inventarios que están para ser vendidos, así como inventarios en proceso de ser puestos a la venta.

Cuadro 2.1. Agrupaciones de inventarios

1410102	Inv.M at.Prima-Compra Local	16.782.384	Materia Prima	N/A
1410103	Inv.M at.Prima-Compra Exterior	34.969.788	Materia Prima	N/A
1410104	Inv.M at.Prima-Ingresos-Consumo	(49.705.415)	Materia Prima	N/A
1410105	Inv.M at.Prima-Venta	(417.904)	Materia Prima	N/A
1410106	Inv.M at.Prima-Tránsito	719	Materia Prima	N/A
1410201	Inv.M at.Empaque-Saldo Inicial	585.341	Empaque	N/A
1410202	Inv.M at.Empaque-Compra Local	9.992.338	Empaque	N/A
1410204	Inv.M at.Empaque-Ingre-Consumo	(9.798.350)	Empaque	N/A
1410205	Inv.M at.Empaque-Venta	(82.328)	Empaque	VNR
1410215	Inv.M at.Empaque.Compra Empresa	(51.739)	Empaque	N/A
1410304	Inv.P.Intermedio.Ingreso-Cons.	(72.669)	Granel	N/A
1410401	Inv. Granel- Saldo Inicial	671.980	Granel	N/A
1410402	Inv. Granel- Compra Local	21.776	Granel	N/A
1410404	Inv. Granel- Ingresos- Consumo	635.969	Granel	N/A
1410405	Inv. Granel- Venta	(37.979)	Granel	N/A
1410531	Inv. Merc.Compra UN empresa	147.704	Mercaderia	VNR
1410601	Inv.Prod.Term.-Saldo Inicial	5.774.536	Prod.Términado	VNR
1410603	Inv.Prod.Term.-Compra Exterior	3.884.042	Prod.Términado	VNR
1410604	Inv.Prod.Term.-Ingre-Consumos	65.641.476	Prod.Términado	VNR
1410605	Inv.Prod.Term.-Venta	(68.898.303)	Prod.Términado	VNR
1410607	Inv.Prod.Term.-Tránsito	(483)	Prod.Términado	VNR
1410608	Inv.Prod.Term. Transf.Consign.	10.539	Prod.Términado	VNR
1410615	Inv.Prod.Term.Compra empresa	(143.065)	Prod.Términado	VNR
1410699	Transferencias	(347)	Prod.Términado	VNR
1410701	Inv. Mercad.- Saldo Inicial	784.190	Mercaderia	VNR
1410702	Inv. Mercad.- Compra Local	230.815	Mercaderia	VNR
1410704	Inv. Mercad.- Ingresos-Consumo	(314.471)	Mercaderia	VNR
1410721	Inv.Merc.Compra Local-Exp.	1.114.804	Mercaderia	VNR
1410722	Inv.Merc.Compra Ext.-Exp.	248.945	Mercaderia	VNR
1410723	Inv.Merc.Ingreso-Consumo-Exp.	(7.483)	Mercaderia	VNR
1410724	Inv.Merc.Tránsito-Exp.	(102)	Mercaderia	VNR
1410726	Inv.Merc.Ventas-Exp.	(8.334.374)	Mercaderia	VNR
1410728	Inv.Merc.Compra UN.Quimico Diseño	7.462.273	Mercaderia	VNR
Total Inventarios de la Compañía		18.976.025		

Elaborado por :Darin Cepeda

Fuente: Anexo 2 VNR

Como resultado, se obtiene una nueva tabla en donde solo se encontrarán los inventarios que van a ser sujetos del presente estudio.

Cuadro 2.2. Partidas de inventarios seleccionados para estudio de VNR

Código	Nombre	Monto	Tipo
14106033	Inv.Prod.Term neto final	7,139,849.58	Prod.Términado

Elaborado por :Darin Cepeda

Fuente: Anexo 2 VNR

Posteriormente a este proceso, es vital solicitar un detalle abierto de la composición de cada partida, es importante que el mismo cuente como mínimo con los siguientes datos:

- Descripción
- Costo unitario
- Cantidad total
- Código de detalle del proceso de producción (no contable)

Una vez obtenido un detalle con los parámetros mencionados, se procede a cruzarlo con las cuentas contables, este proceso es de vital importancia y se corresponde con el punto de partida, debido a que es menester asegurarse de trabajar con información confiable, que cuente con la exactitud y la composición adecuadas.

Posteriormente, es necesario que se hable con la persona encargada de los inventarios o de su contabilización dentro de la contabilidad de costos, ya que esa persona, con su *expertis*, podrá guiar de mejor manera en la identificación de los códigos y su significado. Dentro del caso práctico fue necesario conversar con el contador de costos de la entidad, el mismo ayudó a entender el manejo del reporte, el cual está conformado de códigos de 10 dígitos categorizados, empezando desde el 0 al 9, siendo los códigos del 0 al 3 y del 8 al 9 materia prima e insumos, mientras que los códigos 4, 5, 6 y 7 corresponden a productos en mira a ser vendidos, en la parte inferior hay un ejemplo por cada código.

Fragmento de detalle de composición de cuentas de inventario

C. Inicial	Código	Cantidad	P/u	Descripción	Costo Total
0	00001503-10	316	5,09	HOSTATINT Amaril	1.610,75
1	10223000-10	2.114	2,89	ACRONAL 296 D	6.111,69
3	30002171-29	10.827	0,05	ET ECONOMIC LT	541,06
4	40010102-46	52	91,23	BARNIZ SATIN CLA	4.743,82
5	50002000-29	38	1,67	ECONOMIC Blanco	63,28
6	61395047-67	126	2,45	MP-00232 Pintor	309,28
7	70350020-67	3	21,83	6068PERFECT IT30	65,49
8	80001503-00	241	1,92	PASTA Acuosa Ocr	461,51
9	90309106-00	600	3,45	UNIPRIMER Fondo	2.069,32

Elaborado por: Darin Cepeda

Fuente: Anexo 2 Vnr/

A continuación se debe comparar la exactitud del detalle proporcionado por la compañía, haciendo una sumatoria del detalle, tomando la columna de costo total, se obtiene un valor de US\$ 18'976.025, que es exactamente igual al valor de sus cuentas contables ilustradas en el cuadro 2.1-Agrupaciones de Inventarios, presente en este documento.

El paso posterior al cruce es la identificación de los productos que serán sujetos a estudio, los mismos, de acuerdo al conocimiento adquirido, se componen de productos que empiezan con código 4 hasta el número 7. En el fragmento del anexo 2.2 se encuentra un ejemplo por ítems seleccionados de forma *ramdómica*

Fragmento detalle composición de cuentas sujetas al análisis de VNR

C. Inicial	Código	Cantidad	P/u	Descripción	Costo Total
4	40010102-46	52	91,23	BARNIZ SATIN CLA	4.743,82
5	50002000-29	38	1,67	ECONOMIC Blanco	63,28
6	61395047-67	126	2,45	MP-00232 Pintor	309,28
7	70350020-67	3	21,83	6068PERFECT IT30	65,49

Elaborado por: Darin Cepeda
Fuente: Anexo 2 Vnr

Como puede verse, se han excluido todas las líneas de ítems que no lleven 4, 5, 6 y 7 como código madre. Como se hizo anteriormente, se procede a sumar la columna de costo total, de esa sumatoria se obtendrá un valor de US\$ 7.139.849,59, que es exactamente el valor de las cuentas presentes en el cuadro 2.2-Partidas de inventarios seleccionados para

estudio de VNR. Posteriormente, es importante la identificación de los costos necesarios para su terminación, así como los costos necesarios para llevar a cabo su venta.

En el ejercicio se han identificado los costos en los que ha sido necesario incurrir para llevar a cabo las ventas dentro del siguiente cuadro:

Costos incurridos para llevar a cabo la venta de inventarios

Gastos de Ubicación para que el producto pueda ser vendido	1.526.198
Gastos de ventas	8.235.691
Gastos de servicio al cliente	200.407
Comisiones	2.492.064
Empaquetado final requerido para llevar acabo la venta en el perchero	2.407.017
Total	14.861.376

Elaborado por :Darin Cepeda

Fuente: Anexo 2 VNR

Los gastos fueron recopilados del reporte financiero de la entidad y cuentan con información verificada y confiable. Como se ve, los costos necesarios para llevar a cabo las ventas ascienden a US\$ 14.861.376, dentro de este valor, se observa que el gasto más representativo es el de ventas, lo cual es perfectamente racional si se tiene en cuenta que el gasto de ventas representa más de la mitad de los costos necesarios para llevar a cabo las ventas.

$$102.397.711/14.861.376 = 14.51\%$$

Siendo que la compañía obtuvo durante el año ventas totales por US\$ 102.397.711, la relación de los costos antes mencionados es del 14,51 %. Este porcentaje constituye un factor indispensable al momento de determinar el valor neto realizable, ya que será el porcentaje utilizado para representar los costos necesarios para su terminación y venta unitarios. Una vez determinados los costos necesarios para llevar a cabo las ventas de la entidad, se procede a obtener los precios de venta de cada artículo dentro del detalle.

El listado de precios que se debe utilizar para cualquier cálculo de valor neto realizable tiene que ser el más reciente posible, es decir, con el que se estén realizando las transacciones en el momento de la medición del valor neto realizable, ya que si se usa un listado con precios anteriores o precios con los cuales no se están haciendo las transacciones de venta, el cálculo sería inservible, carecería de utilidad, ya que no estaría alineado con la realidad económica presente de la entidad.

Por lo regular, en una entidad se puede solicitar un detalle actualizado de precios de productos al departamento ventas o de marketing. Para determinar los costos incurridos para llevar a cabo la venta de cada producto se multiplica el precio de venta línea por línea de cada artículo por el 14,51 %, como se vio en el fragmento del anexo 2.3, presente en este documento. Utilizando el producto **3M-ABRILLANTADOR** se muestra la multiplicación de su precio: US\$ 4,39 *14,51 %, dando como resultado los costos de comercialización y ventas de US\$ 0,69 para el producto **3M-ABRILLANTADOR**.

Figura 2.3. Ecuación de costos de comercialización y venta unitarios

$$\text{Precio de Venta} * \% \text{ Costos de Necesarios para realizar la venta} = \text{Costos de Necesario para realizar la venta unitario}$$

Elaborado por :Darin Cepeda

Fuente: NIC 2 IASB

Con la realización del ejercicio anterior ya se puede calcular el valor neto realizable, para lograrlo hay que aplicar la ecuación de VNR en el mismo ítem (**3M-ABRILLANTADOR**), que tiene un precio de venta de US\$ 4,39 y costos estimados para terminar su producción y ventas de US\$ 0,69, el resultado de la ecuación VNR es igual a US\$ 3,75 (4,39-0,69).

Figura 2.4. Ecuación de VNR

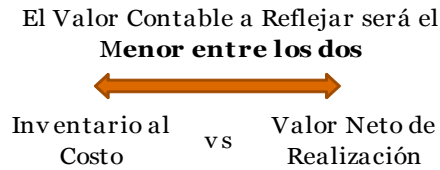
$$\text{VNR} = \text{Precio de Venta} (-) \text{Costos Estimados para terminar su producción} (-) \text{Costos necesarios para llevar a cabo su venta}$$

Elaborado por :Darin Cepeda

Fuente: NIC 2 IASB

Posteriormente, se procede a realizar la comparación entre el costo del inventario versus su valor neto realizable, en el caso del ítem escogido sería US\$ 3,92 vs US\$ 3,75.

Figura 2.5. Comparación de costo de inventario versus su VNR



Elaborado por :Darin Cepeda

Fuente: NIC 2 IASB

Con la realización de este ejercicio se ha identificado que el costo del ítem **3M-ABRILLANTADOR** supera a su valor neto realizable en US\$ 0,17. Este valor, multiplicado por el número total de ítems, dará la rebaja total por efectos de VNR de 9,97; la rebaja al ítem a su valor neto realizable se realizará debido a que el VNR es menor que su costo de adquisición.

Fragmento identificación del impacto por efectos de VNR

Descripción	Cantidad total	Costo unitario	Precio de venta	Costos de comercialización y ventas	VNR	Efecto ajuste VNR	Aplica VNR o no
3M-ABRILLANTADOR	61	3,92	4,39	0,64	3,75	9,97	aplica
ABANICO Tierra-A	82	32,92	34,57	5,02	29,55	276,20	aplica
ANTIOX ANTICOR.	170	13,29	14,83	2,15	12,68	104,05	aplica
AQUA SEAL IMPERM	3	37,55	39,42	5,72	33,70	11,56	aplica
BLEND A COLOR RA	432	6,18	6,96	1,01	5,95	97,33	aplica

3M-Lija Disco 5"	1450	0,53	0,74	0,11	0,63	-	no aplica
3M-MASCARILLA FI	20	29,65	42,35	6,14	36,21	-	no aplica
3M-PANO GOMOSO	11	2,90	5,81	0,84	4,97	-	no aplica
5894 WHITE MARKI	12	4,05	5,67	0,82	4,85	-	no aplica
ACEITE LINAZA CO	1,	2,43	3,48	0,51	2,98	-	no aplica

Elaborado por :Darin Cepeda

Fuente: Anexo 2 Vnr

Los datos seleccionados representan a 5 ítems, a los cuales se les aplica VNR, y 5 a los que no se les aplica, los mismos fueron escogidos de forma *ramdónica (al asar)*.

Como resultado del ejercicio expuesto en el anexo 2.3, en hoja electrónica, se ve un efecto total por rebaja de valor neto realizable por US\$ 98.066, monto tendrá que ser reflejado contablemente. Inicialmente es posible elegir distintos métodos de contabilización, tomando en cuenta que el punto importante es reflejar el monto correcto sobre los cuales valoramos el inventario. A continuación se presenta un asiento de cómo se puede reflejar:

Figura 2.6. Asiento para reflejar el impacto por VNR

<i>Fecha</i>	<i>Descripción</i>	<i>Debe</i>	<i>Haber</i>
31/12/2012	<i>Gasto por Aplicación VNR (gasto)</i>	98.066	
	<i>(activo) Efecto Vnr Niif</i>		98.066

Elaborado por :Darin Cepeda

Fuente: Anexo 2 VNR

Este asiento produce una afectación a la cuenta de inventario, reflejando una línea de inventario totalizada menguada en US\$ 98.066 por efectos de VNR, representando de la siguiente forma el mismo en un balance general:

Figura 2.7. Impacto reflejado en el total del inventario

<i>ACTIVO</i>	<u><i>Antes de Efectos VNR</i></u>	<u><i>Con Efecto VNR</i></u>
<i>Activo Corriente</i>		
<i>Inventarios</i>	18.976.025	18.877.959

Elaborado por :Darin Cepeda

Fuente: Anexo 2 VNR

2.5 CONSIDERACIONES ESPECIALES

2.5.1 Cambio de la situación que originó el ajuste por VNR

Es perfectamente factible que en alguna entidad las circunstancias que originaron el ajuste por rebaja por valor neto realizable hayan desaparecido total o parcialmente, en esta nueva situación se debe ajustar el efecto mostrado con anterioridad, razón por la cual se verá el ejemplo siguiente.

Aceptando como supuesto que la medición del ejercicio anterior fue realizada en el mes de junio de año 2012, por consiguiente la empresa -antes de cerrar diciembre- ha realizado una nueva evaluación, determinando que muchas de las situaciones que originaron el ajuste de rebaja ya no están presentes.

Después de la nueva medición se ha concluido que el presente efecto por VNR es de US\$ 40.000, representando menos de la mitad del efecto anterior. En este caso hay que realizar una reversión del mismo afectando a la cuenta de inventario por VNR, así como a la cuenta de gasto de la manera en que muestra la siguiente figura:

Figura 2.8. Cuadro de reversión de efectos de VNR

	Descripción	Debe	Haber
31/12/2012	Efecto VNR NIIF(Activo)	56.964	
	Gasto por Aplicación VNR Efecto VNR NIIF(gasto)		56.964

Elaborado por :Darin Cepeda

Fuente: Anexo 2 VNR

2.5.2 Condiciones diferentes de venta

En el mundo de los negocios se podrían dar algunas circunstancias sobre las cuales se venden los productos, en el ejemplo mostrado se ha tomado en cuenta una misma

zona geográfica de venta que es Ecuador. Al ser el mercado naturalmente pequeño se invierte relativamente lo mismo para toda la línea de negocio; sin embargo, en mercados más complejos que el nacional, no sería extraño encontrarse con circunstancias económicas que varíen de región a región, o que a su vez tengan líneas muy diferenciadas de productos entre sí, para lo cual habrá que tener muy en cuenta las variaciones de los costos estimados para la venta de un producto. En dichas circunstancias, se tienen que realizar estudios separados para reflejar de una manera correcta los efectos por rebajas de VNR

CAPÍTULO 3

3. VALOR PRESENTE E INTERÉS IMPLÍCITO

3.1 DEFINICIÓN

En el estudio del presente capítulo se hace pertinente mencionar que se van a analizar los conceptos expuestos en la parte inferior, aplicados a instrumentos financieros, entendiendo a estos instrumentos como cuentas por cobrar y cuentas por pagar, esta aclaración se da debido a que estos grupos son los que de alguna manera generan más impacto en los balances de una entidad. Adicionalmente, un estudio de derivados implícitos y demás componentes, entendidos como instrumentos financieros, son objetos de estudios más extensos, por lo cual en este trabajo se estudiarán únicamente cuentas por cobrar y pagar. Ahora se repasarán brevemente las siguientes definiciones:

Valor actual: es el importe de los flujos de efectivo a recibir o pagar en el curso normal del negocio, según se trate de un activo o un pasivo, respectivamente actualizados a un tipo de descuento adecuado.

Instrumento financiero: según la normativa IFRS (Instrumentos Financieros Presentación), específicamente la NIC32, define a los instrumentos financieros como

“cualquier contrato que dé lugar a un activo financiero en una entidad y a un pasivo financiero o a un instrumento de patrimonio en otra entidad (IASB, 2014)”.

Interés implícito: el interés implícito es el valor del dinero en el tiempo, el mismo es originado por transacciones en las cuales las condiciones de financiación son especiales o fuera de lo normal.

3.2 INTERPRETACIÓN Y CONSIDERACIONES ESPECIALES

Toda entidad que se encuentre bajo la normativa IFRS tiene la obligación de emplear el valor presente, que es una de las forma de registro y medición de los instrumentos financieros en la contabilidad. Un ejemplo muy fácil de registro contable bajo este método podría ser el registro de leasing, ya que el mismo se registra a su valor presente, siendo este un ejemplo claro de cuando se registra un instrumento financiero a valor presente; sin embargo, en el presente capítulo, como ya se había mencionado, se analizarán los instrumentos financieros, entendiéndose los mismos como cuentas por cobrar y cuentas por pagar, ya que las mismas -por lo regular- tienen una mayor representación e impacto en los estados financieros de una entidad con ánimos de lucro.

Los instrumentos financieros entendidos como cuentas por cobrar y pagar, por lo general, se miden a FAIR VALUE, constituyéndose como su mejor opción de medida, el monto por el cual fue hecha la transacción en el momento en que ocurrió.

Bajo condiciones normales de negociación los instrumentos financieros mencionados no deberían ser modificados, siempre y cuando las transacciones hayan sido realizadas en plazos racionales, en otras palabras, cuando las transacciones han sido hechas bajo condiciones normales dentro del comportamiento normal de su mercado, amparadas por una política de crédito. La política tiene que estar de acuerdo con la realidad económica de la industria, por ejemplo, se puede considerar como plazo normal dentro de la industria inmobiliaria 3 meses de crédito sin intereses. Sin embargo, en otra clase de industria quizá esos tres meses no reflejen los plazos de lo que se considera normal, quizá para una entidad dedicada a otro tipo de negocio lo que se considere normal son 2 o 4 meses, por lo cual la compañía debe contar con una política lo suficientemente afinada, con la finalidad de que se pueda dar un diagnóstico adecuado de interés implícito.

En la práctica existen una serie de motivos por los cuales una cuenta por cobrar o pagar a largo plazo se encuentre en condiciones diferentes a las normales, por ejemplo transacciones con empleados, con compañías relacionadas, clientes especiales, etcétera. Por ese sin número de excepciones las cuentas por cobrar y por pagar podrían no mostrar su realidad económica, por ejemplo en una entidad en la que hay préstamos a empleados, teniendo como pacto que se paguen los mismos durante un año o dos sin cobrarles ningún tipo de interés. Si comparamos este caso con otro caso, en donde bajo condiciones normales la misma entidad otorgaría el préstamo a un cliente cobrándole la tasa de un 10 % anual, se vería que en el caso de los empleados la transacción se pactó dentro de condiciones especiales fuera de las normales, ya que, por lo regular, la entidad esperaría obtener una ganancia al entregar préstamos a cualquier otra persona.

En la condición mencionada, el préstamo otorgado a empleados tiene que, necesariamente, registrarse a valor presente, ese valor presente se descuenta normalmente con la tasa de mercado de interés. Se podría tomar como tasa de mercado de interés la emitida por el Banco Central para préstamos de consumo.

En este caso, aunque la entidad no cobre interés alguno por los préstamos otorgados a sus empleados, se encuentra una diferencia entre el valor pagado y el valor descontado, a esa diferencia se le llama interés implícito, y será llevado a resultados como un gasto ya que el mismo representa el valor en el tiempo del dinero.

3.3 VALOR DEL DINERO EN EL TIEMPO

En la actualidad la necesidad de conocer y manejar este concepto es una exigencia del desarrollo del trabajo de cada día en cualquier entidad, razón por la que se analizará aquí profundamente.

Como punto de partida, se nota la necesidad del uso del valor presente aplicado para las cuentas por cobrar, en el mismo se vio la diferencia originada entre el valor presente y el monto original de la transacción, esa diferencia en el ejemplo mostraba un interés implícito, que traducido a palabras muy simples sería el valor del dinero en el tiempo.

Existen una infinidad de situaciones que originan interés implícito. Se llama interés implícito porque el mismo no se encuentra explícitamente en la transacción. Para graficar una situación de interés explícito, piénsese, por ejemplo, en una compañía que vende un televisor a un cliente a crédito ofreciéndole el aparato a US\$ 1.000 de contado; sin embargo, se le da la opción de pagarlo en 12 meses con una tasa del 10 %, es decir, que el cliente podrá acercarse en el mes 12 y pagar US\$ 1.100. En esa situación puede decirse que se ha suscitado un interés explícito, ya que la compañía acuerda explícitamente el crédito con el cliente.

Con la finalidad de una mejor ilustración, se procede a analizar la misma situación pero con interés implícito. La compañía oferta a otro cliente el mismo televisor pero bajo condiciones especiales, acuerda vender el televisor en los mismos US\$ 1.000 sin intereses, dándole al cliente la opción de cancelarlo en el doceavo mes sin ningún recargo. Aparentemente esta transacción es simple, pero hay que preguntarse qué pasa financieramente. Analizando la situación a profundidad, tanto del lado del comprador como del lado de la entidad, se cae en cuenta de que, implícitamente, el comprador ha sido financiado por la entidad, y viceversa; esto se da aunque la entidad no le ha cobrado ningún interés al cliente. El costo del dinero en el tiempo tendría que, necesariamente, ser reflejado en la transacción, ya que no es lo mismo cobrar esos US\$ 1.000 ahora que dentro de 12 meses, por lo cual durante el tiempo el dinero no costaría lo mismo, originando en esa situación una diferencia que no es más que el costo del dinero en el tiempo reflejado como un interés implícito

Todas las situaciones mencionadas se presentan actualmente en muchas entidades a nivel nacional, por lo cual se deben de aplicar estos conceptos en la contabilidad para reflejar la esencia de la realidad económica sobre la forma. Un ejemplo de representar la realidad económica sobre la forma sería que en una empresa que, supuestamente, tiene una cartera de US\$ 1.000.000, después de una evaluación adecuada se encuentra que los efectos del interés implícitos impactan en la misma en el 10 %, es decir US\$ 100.000. En la forma se podría decir que bajo papeles los clientes nos deben 1.000.000, sin embargo en la contabilidad se deberá reflejar el efecto financiero de las transacciones, por lo cual al 31 de diciembre de ese año, necesariamente, la línea del total de cuentas por cobrar tendrá que reflejar el valor de US\$ 900.000,00, ya que de ese modo se estaría mostrando la realidad económica de sus cuentas por cobrar al 31 de diciembre del 2012.

3.4 PARÁMETROS DE TASAS DE DESCUENTO

Las tasas de descuento a utilizar deben estar estrechamente lineadas con una política de empresa, existen muchos parámetros para determinarla, un parámetro muy aceptado es, por ejemplo, la tasa que cobran los bancos en préstamos a largo plazo. La misma es un buen parámetro, ya que por lo regular una entidad, al menos, tendría la intención de cubrir los intereses que les son cobrados por las instituciones financieras, con los intereses de créditos otorgados a sus clientes.

Otra medida sería la tasa fijada por el Banco Central para créditos de la misma índole, ese sería un excelente referente debido a que la misma está alineada con el mercado y se actualiza periódicamente, de acuerdo a la realidad económica ecuatoriana. La norma menciona la tasa efectiva, que no es más que la tasa que exactamente iguala a los pagos de efectivo al valor en libros.

3.5 EJERCICIO PRÁCTICO

Este ejercicio se referirá a una empresa dedicada a la comercialización de productos de acabado para hogares, en la misma se encuentra una cartera en balance por US\$ 21.330.550. Como es notorio, la cartera de la compañía tiene grandes proporciones, esto se explica en el hecho de que la empresa lidera el mercado proporcionando su producto a todo el país. Como punto de partida se deberá solicitar el detalle extra contable de la composición de la cartera, el detalle solicitado, como mínimo debería contar con las siguientes columnas:

- Fecha de emisión de la factura
- Monto de la operación
- Fecha de vencimiento
- Cliente

Una vez obtenido este detalle, se comprobará que el monto total del mismo sea igual al saldo de las cuentas de cartera, luego de esta comprobación ya se puede trabajar sobre datos exactos.

En el presente cuadro se presenta el fragmento del anexo 3.1, mostrando cómo debería ser el detalle y su composición. El cuadro muestra 15 clientes seleccionados sin ningún orden específico, ya que el mismo tiene como intención ilustrar los elementos requeridos en el detalle.

Cuadro 3.1. Fragmento del detalle a ser analizado

<i>Cliente</i>	<i>Fecha de emisión</i>	<i>Vencimiento</i>	<i>Corte</i>	<i>Monto</i>
<i>AECON AG CONSTRUCTORES S.A.</i>	<i>03/08/2012</i>	<i>02/09/2012</i>	<i>31/12/2012</i>	<i>247.035,02</i>
<i>AECON AG CONSTRUCTORES S.A.</i>	<i>13/12/2012</i>	<i>12/01/2013</i>	<i>31/12/2012</i>	<i>100.967,48</i>
<i>TÉCNICA GENERAL DE CONSTRUCCIÓN</i>	<i>28/12/2012</i>	<i>27/01/2013</i>	<i>31/12/2012</i>	<i>75.176,20</i>
<i>INDUSTRIAS LEMBER LTDA.</i>	<i>07/12/2012</i>	<i>07/03/2013</i>	<i>31/12/2012</i>	<i>63.797,25</i>
<i>PINTUBLER DE COLOMBIA S.A.</i>	<i>28/11/2012</i>	<i>18/03/2013</i>	<i>31/12/2012</i>	<i>61.447,91</i>
<i>PINTUBLER DE COLOMBIA S.A.</i>	<i>06/11/2012</i>	<i>24/02/2013</i>	<i>31/12/2012</i>	<i>61.447,91</i>
<i>INDUSTRIAS LEMBER LTDA.</i>	<i>15/10/2012</i>	<i>13/01/2013</i>	<i>31/12/2012</i>	<i>59.940,38</i>
<i>INDUSTRIAS LEMBER LTDA.</i>	<i>22/11/2012</i>	<i>20/02/2013</i>	<i>31/12/2012</i>	<i>58.999,60</i>
<i>PINTURAS SÚPER CIA.LTDA.</i>	<i>22/10/2012</i>	<i>20/01/2013</i>	<i>31/12/2012</i>	<i>54.982,63</i>
<i>RETANA TRANSAMÉRICA S.A.</i>	<i>29/10/2012</i>	<i>26/02/2013</i>	<i>31/12/2012</i>	<i>53.759,82</i>
<i>RETANA TRANSAMÉRICA S.A.</i>	<i>14/11/2012</i>	<i>14/03/2013</i>	<i>31/12/2012</i>	<i>53.446,43</i>
<i>AECON AG CONSTRUCTORES S.A.</i>	<i>13/11/2012</i>	<i>13/12/2012</i>	<i>31/12/2012</i>	<i>52.462,70</i>
<i>RETANA TRANSAMÉRICA S.A.</i>	<i>20/11/2012</i>	<i>20/03/2013</i>	<i>31/12/2012</i>	<i>52.125,71</i>
<i>NACIONAL DE TRANSPORTES Y COMER</i>	<i>12/12/2012</i>	<i>11/01/2013</i>	<i>31/12/2012</i>	<i>49.470,78</i>
<i>TRECX CIA.LTDA.</i>	<i>23/11/2012</i>	<i>22/01/2013</i>	<i>31/12/2012</i>	<i>49.447,15</i>

Elaborado por :Darin Cepeda

Fuente: Anexo 3

Como paso siguiente se realiza la segregación de cartera y sus plazos, para lo cual se emplean fórmulas que dirán cuál es la antigüedad de cartera. A estas alturas sería pertinente preguntarse por qué la antigüedad, la respuesta es que la cartera vencida corresponde a cartera deteriorada, la cual será analizada por el lado del deterioro. Se la trata por el lado del deterioro debido a que el interés implícito se da únicamente por plazos y condiciones especiales o fuera de lo normal, siempre y cuando la entidad haya dado su consentimiento para ello. Dicho de otra manera, existe una gran diferencia entre que la entidad dé su consentimiento para que un determinado cliente cancele una obligación dentro de 12 meses sin intereses, configurándose en este momento un interés implícito, a que, por su lado, el cliente -por su voluntad- se encuentre en mora por los mismos 12, configurándose así un deterioro de esa cartera. En la primera situación nos encontramos con el consentimiento de las dos partes, mientras que en la otra situación el cliente no ha cancelado por su voluntad, empujado por una serie de circunstancias como podrían ser una repentina insolvencia. Para identificar la antigüedad se necesita usar la siguiente fórmula lógica, la misma que servirá para identificar la antigüedad de la misma dentro de varios parámetros.

Figura 3.1. Fórmula de antigüedad

*IF(AND(C30>0;C30<31); "De 1 a 30 días";
 IF(AND(C30>30;C30<61); "de 31 a 60 días";
 IF(AND(C30>60;C30<91); "de 61 a 90 días";
 IF(AND(C30>90;C30<121); "de 91 a 120 días";
 IF(AND(C30>120;C30<181); "de 121 a 180 días";
 IF(AND(C30>180;C30<366); "de 181 a 365 días";
 IF(AND(C30>365;C30<731); "de 1 a 2 años";
 IF(AND(C30>730;C30<1096); "de 2 a 3 años";*

IF(AND(C30>1095;C30<1461); "de 3 a 4 años";
 IF(AND(C30>1460;C30<1826); "de 4 a 5 años";
 IF(C30>1825; "Mayores a 5 años";
 "Por pagar")))))).

Elaborado por :Darin Cepeda

Fuente: Anexo 3

La fórmula mencionada aplicada en la columna de condición de antigüedad mostrará que, por ejemplo, respecto al cliente PRIMA S.A., PROMOCIÓN INTERNACIONAL, el cual tiene como fecha de emisión de compra el 30/11/2012 y fecha de vencimiento 30/12/2012, a la fecha tenga una antigüedad de 1 a 30 días.

Fragmento de anexo

Cliente	Documento	Fecha de emisión	F. de vencimiento de factura	Días de crédito otorgado	Corte 2012	Antigüedad	Condición de antigüedad	Saldo deuda
La QUIMIAC S.A.	475771	06/11/2012	24/02/2013	110	31/12/2012	-55	Por pagar	61.447,91
PRIMA S.A. PROMOCIÓN INTERNACIONAL	479213	30/11/2012	30/12/2012	30	31/12/2012	1	De 1 a 30 días	2.786,82
PROAÑO ESPINOZA EDISON ALBERTO	44783	01/10/2012	30/11/2012	60	31/12/2012	31	De 31 a 60 días	2.498,60
CORPORACIÓN EL ROSADO S.A.	266693	17/08/2012	31/10/2012	75	31/12/2012	61	De 61 a 90 días	105,19
ORMEÑO SOLEDISPA EDUARDO EFREN	266730	17/08/2012	01/10/2012	45	31/12/2012	91	de 91 a 120 días	158,64
ARDILA TORRES MARIA ALEJANDRA	1262	31/08/2012	31/08/2012	0	31/12/2012	122	de 121 a 180 días	1.211,15
CALVA CALVA MARTHA TEREZA	450932	17/05/2012	01/07/2012	45	31/12/2012	183	de 181 a 365 días	1.286,01
VARGAS GUAMBO JOSE ENRIQUE	6127	09/11/2010	08/01/2011	60	31/12/2012	723	de 1 a 2 años	1.699,24
MARTINEZ BUSTAMANTE LORENA ALEX	1064	27/12/2010	27/12/2010	0	31/12/2012	735	de 2 a 3 años	1.394,09
TORRES NARANJO DANIEL OLMEDO	31	30/12/2009	30/12/2009	0	31/12/2012	1097	de 3 a 4 años	2.032,01
DE MOVILIDAD Y OBRAS PUBLICAS	188	14/07/2008	13/08/2008		31/12/2012	1601	de 4 a 5 años	4.561,13

Elaborado por :Darin Cepeda

Fuente: Anexo 3

Cuadro 3.1. Cuadro de segregación de cartera

<i>Segregación de la cartera</i>	
<i>Por pagar</i>	<i>de 181 a 365 días</i>
<i>De 1 a 30 días</i>	<i>de 1 a 2 años</i>
<i>De 31 a 60 días</i>	<i>de 2 a 3 años</i>
<i>De 61 a 90 días</i>	<i>de 3 a 4 años</i>
<i>De 91 a 120 días</i>	<i>de 4 a 5 años</i>
<i>De 121 a 180 días</i>	<i>Mayores a 5 años</i>

Elaborado por :Darin Cepeda

Fuente: Anexo 3

Una vez identificados los distintos grupos se pone el enfoque en el grupo “por pagar” o, como lo llamamos en término contable, “grupo corriente”, ya que el resto de la cartera vencida será analizada en el siguiente capítulo, bajo deterioro.

Dentro del grupo se procede a revisar el número de días que la entidad ha otorgado de crédito, en este caso la compañía ha estipulado que su política de crédito es de hasta 60 días, la misma se encuentra alineada con lo que se estila en la industria, por lo cual representa un parámetro aceptable y será lo que se considere como normal.

Cliente	Documento	Fecha de emisión	F. de vencimiento de factura	Días de crédito otorgado	Corte 2012	Antigüedad	Condición de antigüedad	Saldo Deuda
LA QUIMIAC S.A.	475771	06/11/2012	24/02/2013	110	31/12/2012	-55	Por pagar	61.447,91

Elaborado por :Darin Cepeda

Fuente: Anexo 3

El siguiente paso es crucial, se trata del cálculo a valor actual de la cartera que no se encuentra bajo las condiciones normales. Muchos profesionales en la actualidad confunden el parámetro del cálculo. Por ejemplo, si lo que se tiene como parámetro normal es 4 meses en una determinada industria y su cartera tiene 10 meses, no significa que se pueda considerar como inusual los meses después de los 4, es decir que no solo se considerará como inusual los 6 de los 10 meses; por el contrario, el cálculo necesariamente tiene que considerar los 10 meses en su conjunto, ya que los 10 meses son los que originaron la condición especial.

Una vez aclarado se utilizará la fórmula del valor actual línea por línea en la cartera.

Fórmula del valor actual, como en el siguiente fragmento del anexo:

Figura 3.2. Fórmula de valor presente

$$VP = \frac{VF}{(1 + i)^n}$$

Elaborado por :Darin Cepeda

Dentro del fragmento del anexo 3.2 expuesto en la parte inferior se ven los 9 montos de clientes más representativos que calificaban para el análisis de interés implícito. Como puede notarse, en la columna de plazos se les han otorgado más de 60 días de crédito, que es lo que se considera como plazo normal. Aplicando la fórmula para el primer cliente y su

cuenta por cobrar, se tendrá lo siguiente: $(61.467/1+15.91\%/360)^{110}$. Como resultado de la operación se tendrá que la cuenta por cobrar traída a valor presente es de US\$ 58.551,04, después de la resta de este monto de la cuenta original por cobrar de US\$ 61.467,09, habrá una diferencia de US\$ 2.916,06, que será reflejado como interés implícito. Aplicando la misma fórmula con todo el detalle se obtiene que el total de cuentas que están en condiciones especiales de crédito asciende a US\$ 553.684; al compararlo con el valor original (US\$ 580,577), arroja una diferencia de US\$ 26.893, la misma que, necesariamente, tendrá que ser reconocida como interés implícito.

3.2. Cuadro de análisis de interés implícito

Cliente	Condición de antigüedad	Días de crédito otorgado	Saldo Deuda	Saldo a Valor Actual	Interés implícito
LA QUIMIAC S.A.	Por pagar	110	61,467.09	58,551.04	50,799.25
LA QUIMIAC S.A.	Por pagar	110	61,447.91	58,532.77	50,783.40
LA QUIMIAC S.A.	Por pagar	110	61,447.91	58,532.77	50,783.40
RETANA TRANSAMERICA S.A.	Por pagar	120	53,759.82	50,983.63	44,429.60
RETANA TRANSAMERICA S.A.	Por pagar	120	53,446.43	50,686.43	44,170.60
RETANA TRANSAMERICA S.A.	Por pagar	120	52,125.71	49,433.91	43,079.10
RELACIONADA COLOMBIA S.A.S	Por pagar	120	37,439.24	35,505.86	30,941.52
RELACIONADA COLOMBIA S.A.S	Por pagar	120	21,249.29	20,151.97	17,561.40
RELACIONADA COLOMBIA S.A.S	Por pagar	120	18,326.65	17,380.25	15,145.99
Total de la cartera que califica para análisis de interés implícito			580.576,76		
Total de la cartera traída a valor actual				553.683,64	
Total de interés implícito a reconocer					26.893,11

Cliente	Condición de antigüedad	Días de crédito otorgado	Saldo Deuda	Saldo a Valor Actual	Interés implícito
LA QUIMIAC S.A.	Por pagar	110	61.467,09	59.891,39	1.575,70
LA QUIMIAC S.A.	Por pagar	110	61.447,91	59.872,71	1.575,21
LA QUIMIAC S.A.	Por pagar	110	61.447,91	59.872,71	1.575,21
RETANA TRANSAMERICA S.A.	Por pagar	120	53.759,82	52.258,17	1.501,64
RETANA TRANSAMERICA S.A.	Por pagar	120	53.446,43	51.953,54	1.492,89
RETANA TRANSAMERICA S.A.	Por pagar	120	52.125,71	50.669,71	1.456,00
RELACIONADA COLOMBIA S.A.S	Por pagar	120	37.439,24	36.393,47	1.045,77
RELACIONADA COLOMBIA S.A.S	Por pagar	120	21.249,29	20.655,75	593,55
RELACIONADA COLOMBIA S.A.S	Por pagar	120	18.326,65	17.814,74	511,91
Total de la cartera que califica para análisis de interés implícito			580.576,76		
Total de la cartera traída a valor actual				553.683,64	
Total de interés implícito a reconocer					26.893,11

Elaborado por :Darin Cepeda

Fuente: Anexo 3

Con la finalidad de ilustrar más eficientemente, se reflejará el registro de las transacciones bajo NEC y bajo NIIF. En el primer asiento contable se ve la forma tradicional de registro bajo NEC, en el cual la transacción se registra al costo que fue transado.

Figura 3.3. Registro de nacimiento de las cuentas por cobrar bajo NEC

Fecha	Detalle	Debe	Haber
	-x-		
	Cuenta por Cobrar (Activo)	580.576,76	
	Ventas (Ingreso)		580.576,76

Elaborado por :Darin Cepeda

Fuente: Anexo 3

Es lícito suponer que si estas cuentas por cobrar serán saneadas durante 6 meses, al final de ese plazo se tendrá lo siguiente:

Figura 3.4. Registro de nacimiento de las cuentas por cobrar bajo NEC

Fecha	Detalle	Debe	Haber
	-x-		
	Caja/Bancos (Activo)	580.576,76	
	Cuentas por Cobrar(Activo)		580.576,76

Elaborado por :Darin Cepeda

Fuente: Anexo 3

Por motivos didácticos se han obviado de este ejercicio componentes como impuestos, con la finalidad de hacer una transmisión fluida y fácil del tema que atañe al presente estudio. Después de este registro se observa un estado de resultados final de la siguiente manera, en relación a la cartera analizada por interés implícito:

Figura 3.5. Estado de resultados bajo NEC

	2012
Ingresos por ventas	580.576,76
Costo de productos vendidos	<u>348.346,05</u>
Utilidad bruta	232.230,70
Gastos administrativos y de ventas	(26.005,00)
Utilidad operacional	206.225,70
Ingresos financieros, neto	<u>-</u>
Utilidad antes del impuesto a la renta	206.225,70

Elaborado por :Darin Cepeda

Fuente: Anexo 3

Figura 3.6. Registro de nacimiento de las cuentas por cobrar bajo NIIF

Fecha	Detalle	Debe	Haber
	-x-		
	Cuenta por Cobrar (Activo)	553.683,64	
	Ventas (Ingreso)		553.683,64

Elaborado por :Darin Cepeda

Fuente: Anexo 3

Después de haber analizado por el método del devengado durante los 6 periodos siguientes, se reconocerá el interés implícito de la siguiente manera, hasta llegar a US\$ 26.893,11.

Figura 3.7. Registro del reconocimiento de ingreso

	Detalle	Debe	Haber
	Ingreso implícito por cobrar (Activo)	4.482,19	
	Ingreso financiero (Ingreso)		4482,19

Elaborado por :Darin Cepeda

Fuente: NIC 2 IASB

Una vez saldada la deuda, el asiento quedaría de la siguiente manera, a través del mismo se cerrarán las cuentas por cobrar generadas:

Figura 3.8. Registro del reconocimiento de ingreso

Fecha	Detalle	Debe	Haber
	-x-		
	Caja/Bancos (Activo)	580.576,76	
	Cuentas por cobrar (Activo)		553.683,64
	Ingreso implícito por cobrar (Activo)		26.893,11

Elaborado por :Darin Cepeda

Fuente: NIC 2 IASB

En el estado de resultados bajo NIIF se observa algo diferente, ya que sus ingresos financieros aumentarán, mientras que sus ingresos operacionales, así como su margen, disminuyen. Desde luego, cuando se resume el balance el efecto neto será el mismo.

Figura 3.9. Estado de resultados bajo NIC

	2012
Ingresos por ventas	553.683,64
Costo de productos vendidos	<u>348.346,05</u>
Utilidad bruta	205.337,59
Gastos administrativos y de ventas	(26.005,00)
Utilidad operacional	179.332,59
Ingresos financieros netos	<u>26.893,11</u>
Utilidad antes del impuesto a la renta	206.225,70

Elaborado por :Darin Cepeda

Fuente: NIC 2 IASB

3.6 CONSIDERACIONES ESPECIALES

Dentro de la revisión hay que tomar muy en cuenta la cartera que ha sido calificado como deteriorada. Es muy común que carteras que se cree están deterioradas debido a que mostraban una antigüedad inusual e indicios de deterioro, después de ser investigadas se llegue a la conclusión de que las mismas no se hallaban deterioradas, si no que dichas transacciones eran realizadas con empresas que podrían llamarse relacionadas, en donde si bien es cierto la factura no estipula plazos mayores a los usuales y las mismas cuentan con meses de vencimiento, la entidad en realidad tiene la costumbre o práctica real de cobrarlas dentro de plazos inusuales.

Lo anteriormente mencionado lleva a segregar esa cartera y analizarla ya no por el lado del deterioro financiero, sino más bien por el lado del interés implícito, ya que en la práctica de la compañía se refleja el financiamiento implícito de las obligaciones a su relacionada.

CAPÍTULO 4

4. DETERIORO DE INSTRUMENTOS FINANCIEROS MEDIDOS A COSTO AMORTIZADO

4.1 DEFINICIÓN

El deterioro de un activo financiero medido a costo amortizado, no es más que la pérdida del valor del mismo, debido a una única condición: que exista evidencia objetiva del deterioro como resultado de uno o más eventos ocurridos después del reconocimiento inicial del activo.

Adicionalmente a lo dicho, la norma menciona que “los eventos o grupo de eventos causantes de la pérdida tienen un impacto sobre los flujos de efectivo futuros esperados del activo, siendo este impacto poder medido con fiabilidad (IASB, 2014)”. En la práctica, es probable que la existencia de un solo elemento no sea la causa total del deterioro de los activos financieros, sino más bien un conjunto de los mismos.

La norma ilustra algo muy importante en referencia al deterioro de los activos medidos a costo amortizado, diciendo que “las pérdidas esperadas como resultados de eventos futuros, sea cual fuere su probabilidad, **no reconocerán** (IASB, 2014)”. Siguiendo con el estudio, la norma menciona que la evidencia objetiva de deterioro de un activo o de un grupo de activos incluye información observable que requiera atención al tenedor sobre los siguientes eventos causantes del deterioro:

- (a) Dificultades financieras significativas del emisor o del obligado;
- (b) Infracciones de las cláusulas contractuales, tales como incumplimientos o moras en el pago de los intereses o el principal;
- (c) El prestamista, por razones económicas o legales relacionadas con dificultades financieras del prestatario, le otorga concesiones o ventajas que no habría otorgado bajo otras circunstancias;
- (d) Es probable que el prestatario entre en quiebra o en otra forma de reorganización financiera;
- (e) La desaparición de un mercado activo para el activo financiero en cuestión, debido a dificultades financieras; o
- (f) Los datos observables indican que desde el reconocimiento inicial de un grupo de activos financieros existe una disminución medible en sus flujos futuros estimados de efectivo, aunque no pueda todavía identificársela con activos financieros individuales del grupo, incluyendo entre tales datos:
 - (i) Cambios adversos en el estado de los pagos de los prestatarios incluidos en el grupo (por ejemplo, un número creciente de retrasos en los pagos o un número creciente de prestatarios por tarjetas de crédito que han alcanzado su límite de crédito y están pagando el importe mensual mínimo); o

(ii) Condiciones económicas locales o nacionales que se correlacionen con incumplimientos en los activos del grupo (por ejemplo, un incremento en la tasa de desempleo en el área geográfica de los prestatarios, un descenso en el precio de las propiedades hipotecadas en el área relevante, un descenso en los precios del petróleo para préstamos concedidos a productores de petróleo, o cambios adversos en las condiciones del sector que afecten a los prestatarios del grupo).

4.2 INTERPRETACIÓN Y CONSIDERACIONES ESPECIALES

Como se puede observar, los activos financieros medidos a costo amortizados pueden sufrir pérdida de su valor debido a la evidencia objetiva de deterioro, por lo cual es necesario, como mínimo, que la entidad evalúe cada final de periodo del cual reporta si existe evidencia objetiva de deterioro de sus activos financieros medidos a costo amortizado.

Debemos tomar en consideración que el deterioro se hace a todas las cuentas por cobrar. De acuerdo al tipo de entidad, es muy común que algunas carteras cuenten con más riesgo que otras, sin embargo, toda cartera representa peligro para una entidad, por lo cual el indicio de deterioro es un riesgo latente, se puede dar por causas como falta de liquidez, desaparición de un mercado activo, bancarrota del cliente, problemas macroeconómicos, microeconómicos, infracciones, cláusulas contractuales, entre otras.

En la actualidad existen muchas maneras de evitar un deterioro excesivo de los activos financieros medidos a costo amortizado, entre ellas: estudios crediticios meticulosos previos a que se otorgue un crédito a determinado cliente, la solicitud de garantías que respalden el crédito así como demás seguridades previas a otorgar un crédito.

4.3 CÓMO ENCONTRAR INDICIOS DE DETERIORO EN UNA CARTERA

En la práctica existen muchos métodos por los cuales podemos saber si una cartera se encuentra deteriorada, por lo cual como paso inicial en cualquier cartera se calculará sus días en la calle, en otras palabras su antigüedad en lo que se refiere a cartera vencida.

En este punto se hace necesaria una aclaración sobre la diferencia entre crédito otorgado y crédito vencido. En el primero se habla de plazos dados libre y voluntariamente por la compañía a sus clientes, es decir, los mismos tienen el conocimiento y consentimiento de la compañía, cuando se da este particular, se aplicarán los conceptos de interés implícito del que se habló en el capítulo anterior; sin embargo, el crédito vencido tiene un tratamiento diferente, ya que el mismo no tiene consentimiento de la entidad. La diferencia principal radica en que es muy diferente a que la entidad le permita al comprador pagarle dentro de un determinado plazo, a que el comprador no pague dentro del plazo otorgado, por lo cual en esas circunstancias se tiene que empezar a sospechar de

la capacidad del cliente de cancelar su deuda, dando como resultado el primer indicio del deterioro de la cartera de dicho cliente.

La norma permite que una empresa utilice su juicio experto para estimar cualquier pérdida por deterioro del valor, por lo cual su experiencia en el mercado en que se desenvuelve, con su pericia con créditos similares y experiencia en situaciones parecidas ayudarán en gran medida a calcular el monto real recuperable, así como el deterioro real ocurrido en la cuenta por cobrar línea por línea.

Dependiendo de la industria y de las dimensiones de la cartera que se maneja, el departamento encargado de cartera deberá estar en condiciones para, después de haber hecho la gestión de cobro A, B o C, estimar el porcentaje recuperable de la misma. Entre las gestiones de cobro podemos se citan como ejemplos: llamadas al cliente, cartas, correos electrónicos, etcétera, aunque en casos más severos podrían darse comunicaciones por parte de los abogados de la entidad, así como procesos penales. Por lo regular cuando se llegue al punto de involucrar procesos penales, hay que procurar ponerse en una posición conservadora, siendo lo más sensato el optar por deteriorar al 100 % este tipo de cartera. Dependiendo de la experiencia del personal experto que ha estado directamente involucrado en el seguimiento de cartera, es posible identificar línea por línea el monto recuperable estimado de la misma.

Después de haber desvelado el indicio de deterioro con las gestiones de cobro mencionadas, la entidad ya se encontrará con un panorama financiero mucho más claro, dicho panorama podrá ser reflejado en el reconocimiento del deterioro de la cartera.

Una consideración que debe quedar clara se refiere a cuando, después de analizar cartera con vencimiento antiguo, se encuentra que, de acuerdo a las circunstancias reales, la misma es perfectamente recuperable y no corre peligro de deterioro, sino más bien obedece a una práctica común el cobrarla en plazos inusuales. Como resultado de esa situación, se deberá, necesariamente, segregar y analizar la cartera por el lado del interés implícito, ya que implícitamente se ha financiado al cliente como entidad.

Estos casos son muy comunes en la práctica diaria, se dan en su gran mayoría en transacciones con el Estado y con compañías relacionadas, debido a que si bien es cierto la empresa formalmente no ha pactado el plazo un inusual, la misma tiene la práctica de esperar largo tiempo para recuperar la cartera ya sea con el Estado o sus relacionadas. En este caso se puede reflejar claramente la filosofía NIIF de la prevalencia de la esencia sobre la forma, plasmando en los estados financieros la verdadera realidad económica.

Después de haber conocido y analizado el concepto, así como de haber hecho las consideraciones especiales en cuanto al deterioro de instrumentos financieros medidos a costo amortizado, ya se está en condición de aplicarlo en un ejercicio práctico.

4.3.1 Ejercicio práctico

En este ejercicio se va a recoger el detalle de cartera en el que se trabajó en el ejercicio anterior, ya que en el mismo hay un caso que resulta perfecto para estudiar el deterioro real de la cartera. Como antecedente, hay que mencionar que la entidad en cuestión, de acuerdo a sus años de experiencia en el mercado de la elaboración de productos de acabado para el hogar, y en base a miles de casos similares en la cartera durante su trayectoria, ha construido una política orientada a determinar el deterioro de acuerdo a su realidad económica, a continuación se exhibe la política.

Cuadro 4.1. Política de la entidad

Días de vencimiento	Gestión de cobranza	% a ser provisionado por deterioro
1-30	Llamada telefónica a cliente	0 %
31-60	Carta a cliente	0 %
61-90	2do. aviso a cliente	25 %
91-120	3er. aviso a cliente	50 %
121-150	4ta. carta a cliente	75 %
151-180	Inicio proceso legal	100 %
Más de 180	Si ley lo permite castigar cuentas contra provisión	100 % - ajuste de cuentas por cobrar y provisión según registro de castigos

Elaborado por :Darin Cepeda

Fuente: Anexo 4

Como se ve, en la política real manejada por la entidad existen una serie de acciones que se realizan para identificar si existe evidencia objetiva de deterioro. El cuadro ha sido realizado por la compañía, desde sus muchos años de experiencia, y refleja fielmente una estimación que va de acuerdo a la realidad de la industria. Como comentario adicional, el cuadro tiene total coherencia, ya que a juicio profesional una obligación que tiene una antigüedad de vencimiento larga es más riesgosa que otra que ha vencido por un periodo corto. Y con mayor razón esta evidencia de deterioro se hará más notoria si el vencimiento fue acompañado con gestiones de cobro por parte de la compañía.

En el ejercicio anterior, además de identificar la cartera que aplica interés implícito, se identificaron los vencimientos de la cartera usando la siguiente fórmula:

Figura 4.1. Fórmula para el cálculo de la antigüedad

```
IF(AND(C30>0;C30<31); "de 1 a 30 días";
IF(AND(C30>30;C30<61); "de 31 a 60 días";
IF(AND(C30>60;C30<91); "de 61 a 90 días";
IF(AND(C30>90;C30<121); "de 91 a 120 días ";
IF(AND(C30>120;C30<181); "de121 a 180 días";
IF(AND(C30>180;C30<366);"de 181 a 365 días";
IF(AND(C30>365;C30<731);"de 1 a 2 años";
IF(AND(C30>730;C30<1096);"de 2 a 3 años";
IF(AND(C30>1095;C30<1461);"de 3 a 4 años";
IF(AND(C30>1460;C30<1826);"de 4 a 5 años";
IF(C30>1825;"Mayores a 5 años";
"Por pagar"")))))))))).
```

Elaborado por :Darin Cepeda

Fuente: Anexo 4

La fórmula cuenta con parámetros bastante segregados con la finalidad de identificar de una manera más precisa la antigüedad que se presenta en la misma. En el cuadro presente en la parte inferior se ilustra esta división mediante un ejemplo de cada parámetro de antigüedad.

Aplicando la fórmula en la columna de condición de antigüedad mostrará que, por ejemplo, en el cliente PRIMA S.A. PROMOCIÓN INTERNACIONAL, que tiene una fecha de emisión de compra del 30/11/2012 y fecha de vencimiento 30/12/2012, a la fecha tiene una antigüedad de 1 a 30 días.

Fragmento de anexo 4

Cliente	Documento	Fecha de emisión	Fe. de vencimiento de factura	Días de crédito otorgado	Corte 2012	Antigüedad	Condición de antigüedad	Saldo Deuda
La química S.A.	475771	06/11/2012	24/02/2013	110	31/12/2012	-55	Por pagar	61.447,91
PRIMA S.A.PROMOCION INTERNACION	479213	30/11/2012	30/12/2012	30	31/12/2012	1	De 1 a 30 días	2.786,82
PROAÑO ESPINOZA EDISON ALBERTO	44783	01/10/2012	30/11/2012	60	31/12/2012	31	De 31 a 60 días	2.498,60
CORPORACION EL ROSADO S.A.	266693	17/08/2012	31/10/2012	75	31/12/2012	61	De 61 a 90 días	105,19
ORMEÑO SOLEDISPA EDUARDO EFREN	266730	17/08/2012	01/10/2012	45	31/12/2012	91	de 91 a 120 días	158,64
ARDILA TORRES MARIA ALEJANDRA	1262	31/08/2012	31/08/2012	0	31/12/2012	122	De 121 a 180 días	1.211,15
CALVA CALVA MARTHA TEREZA	450932	17/05/2012	01/07/2012	45	31/12/2012	183	De 181 a 365 días	1.286,01
VARGAS GUAMBO JOSE ENRIQUE	6127	09/11/2010	08/01/2011	60	31/12/2012	723	De 1 a 2 años	1.699,24
MARTINEZ BUSTAMANTE LORENA ALEX	1064	27/12/2010	27/12/2010	0	31/12/2012	735	De 2 a 3 años	1.394,09
TORRES NARANJO DANIEL OLMEDO	31	30/12/2009	30/12/2009	0	31/12/2012	1097	De 3 a 4 años	2.032,01
DE MOVILIDAD Y OBRAS PUBLICAS	188	14/07/2008	13/08/2008		31/12/2012	1601	De 4 a 5 años	4.561,13

Elaborado por :Darin Cepeda

Fuente: Anexo 4

Cuadro 4.2. Segregación por antigüedad

<i>Segregación de la cartera</i>	
<i>Por pagar</i>	<i>de 181 a 365 días</i>
<i>De 1 a 30 días</i>	<i>de 1 a 2 años</i>
<i>De 31 a 60 días</i>	<i>de 2 a 3 años</i>
<i>De 61 a 90 días</i>	<i>de 3 a 4 años</i>
<i>de 91 a 120 días</i>	<i>de 4 a 5 años</i>
<i>de 121 a 180 días</i>	<i>Mayores a 5 años</i>

Elaborado por :Darin Cepeda

Fuente: Anexo 4

En la actualidad muchos profesionales cometen el error de calcular la antigüedad de la cartera en base a la fecha de emisión de la factura o cuenta por cobrar, cuando lo correcto es calcular la antigüedad en base a la fecha de vencimiento de la factura o de la cuenta por cobrar, ya que de esa forma se identifican sus días reales de vencimiento.

Para lograr lo anteriormente mencionado, es necesario que el detalle y su composición línea por línea cuenten con la fecha de emisión del documento, así como la fecha de vencimiento de la cuenta por cobrar, de esa manera se puede analizar de forma adecuada su vencimiento. Una vez identificado línea por línea la

antigüedad de las cuentas por cobrar, se está en condiciones de segregarla de manera que la misma pueda ser estratificada de acuerdo a la política de la compañía.

Con la ayuda de una tabla dinámica se logra poner los parámetros deseados como lo observa en la cuadro de la parte inferior.

Cuadro 4.3. Segregación final de la cartera

Parámetro	Monto
Por pagar	15.403.032,87
De 1 a 30 días	3.014.433,47
De 31 a 60 días	757.552,18
De 61 a 90 días	272.020,84
De 91 a 120 días	399.271,55
De 121 a 180 días	154.677,22
De 181 a 365 días	114.528,17
De 1 a 2 años	244.727,96
De 2 a 3 años	299.465,54
De 3 a 4 años	128.170,76
De 4 a 5 años	9.909,02
Mayores a 5 años	2.341,70
Grand Total	20.800.131,27

Elaborado por :Darin Cepeda

Fuente: Anexo 4

Realizada la tabla dinámica se proceder a calcular el deterioro según la política de la compañía, encontrando en la columna de monto por deterioro el resultado de la multiplicación del porcentaje de deterioro, según política, por el monto acumulado de cartera, subtotalizado por condición de antigüedad, en donde la cartera de con

vencimiento de 61 a 90 días por un monto de US\$ 272.020,84 cuenta con un deterioro del 25 %, equivale a US\$ 68.005,21.

Cuadro 4.4. Segregación final de la cartera

Condición de antigüedad	Monto inicial	% de calculo	Monto deterioro	Monto recuperable
Por pagar	15.403.032,87	-	-	15.403.032,87
De 1 a 30 días	3.014.433,47	-	-	3.014.433,47
De 31 a 60 días	757.552,18	-	-	757.552,18
De 61 a 90 días	272.020,84	0,25	68.005,21	204.015,63
De 91 a 120 días	399.271,55	0,50	199.635,78	199.635,78
De 121 a 180 días	154.677,22	0,75	116.007,91	38.669,30
De 181 a 365 días	114.528,17	1,00	114.528,17	-
De 1 a 2 años	244.727,96	1,00	244.727,96	-
De 2 a 3 años	299.465,54	1,00	299.465,54	-
De 3 a 4 años	128.170,76	1,00	128.170,76	-
De 4 a 5 años	9.909,02	1,00	9.909,02	-
Mayores a 5 años	2.341,70	1,00	2.341,70	-
Grand Total	20.800.131,27		1.182.792,04	19.617.339,22
			Deterioro calculada 6 %	

Elaborado por :Darin Cepeda

Fuente: Anexo 4

Dentro del análisis se ha estimado, de acuerdo a la experiencia y la realidad económica en créditos similares dentro de la trayectoria de la entidad, el valor del total de la cartera equivalente a US\$ 20.800131,27. Cuenta con un deterioro de US\$ 1,182.792,04 valor que llega a ser el 6 % de la cartera total, la misma, después de ser calculada tendrá que registrarse de la siguiente manera:

Fecha	Descripción	Debe	Haber
20xx	-x-		
	Deterioro (Activo)	1.182.792	
	Gasto por cuentas deterioradas (Gasto)		1.182.792

Elaborado por :Darin Cepeda

Fuente: Anexo 4

El asiento anterior reflejará la disminución en la cuenta de cartera por el lado del BG, así como el impacto en el estado de resultados como gasto del año.

4.4 CAMBIOS EN LAS SITUACIONES QUE ORIGINARON EL DETERIORO

Existe la posibilidad de que las situaciones que originaron el deterioro del instrumento financiero hayan cambiado, para estos casos la norma menciona lo siguiente: “Si, en periodos posteriores, el importe de la pérdida por deterioro del valor disminuyese y la disminución pudiera ser objetivamente relacionada con un evento posterior al

reconocimiento del deterioro deudor, la pérdida por deterioro reconocida previamente será revertida (IASB, 2014)”.

Como necesaria aclaración, es muy importante destacar que el importe en libros de ninguna manera deberá de exceder el costo amortizado que hubiera sido determinado si no se hubiese contabilizado la pérdida por deterioro del valor de la fecha de reversión. El importe de la reversión deberá de ser registrado o reconocido en el resultado del periodo.

CAPÍTULO 5

5. VALOR RAZONABLE (FAIR VALUE)

5.1 DEFINICIÓN

La normativa IFRS define a través de su norma IFRS-13 al *Fair Value* como “el precio que sería recibido por vender un activo o pagado por transferir un pasivo en una transacción ordenada entre Participantes del mercado en la fecha de la medición (IASB, 2014)”. La definición que se encuentra en la norma, según lo menciona dentro de sus objetivos, “se centra en los activos y pasivos porque son un objeto principal de la medición en contabilidad. Además, esta NIIF se aplicará a instrumentos de patrimonio propios de una entidad medidos a valor razonable (IASB, 2014)”.

Una transacción medida a valor razonable tendrá como premisa que el activo o pasivo se intercambia durante transacción ordenada entre participantes del mercado para transferir o vender el activo o el pasivo en la fecha de la medición en condiciones de mercado presentes. Por lo cual en este supuesto necesariamente supondremos que la transacción se da:

(a) En el mercado principal del activo o pasivo;

(b) En ausencia de un mercado principal, en el mercado más ventajoso para el activo o pasivo.

5.2 INTERPRETACIÓN Y CONSIDERACIONES ESPECIALES

A modo de ejemplo, es de vital importancia entender el concepto de *Fair Value* de una manera inicialmente simple, para posteriormente adentrarse técnicamente en el mismo, como en el siguiente ejemplo, en el cual una entidad tiene en su contabilidad una maquinaria que ha permanecido por 10 años en la misma, resultante de prácticas NEC y LRTI. La maquinaria tiene un costo en libros de 0,00 US\$, la compañía decide venderla a otra entidad, por lo cual transfiere el bien, su control y los beneficios provenientes del mismo a la empresa a un monto de US\$ 5.000,00, una situación muy común, en la cual se vende un bien a *Fair Value* (Valor Justo), sin importar que el mismo aparentemente no tenga valor bajo prácticas contables pasadas, con lo cual se quiere hacer notar al lector la realidad práctica del valor justo en una situación cotidiana.

En este punto se hace necesaria la segmentación de la definición, así como de los componentes principales que conforman el *Fair Value*. El valor razonable es una medida basada en el mercado, mas no una medida propia o particular de la entidad, lo cual significa que la medición del *Fair Value* no busca una medición específica de una entidad,

busca una medición que muestre un valor que represente lo justo tanto para la entidad en cuestión como para cualquier otro participante.

Para algunas partidas de pasivos y activos se puede encontrar disponible en el mercado transacciones observables o información de mercado, es muy común en países desarrollados (del llamado Primer Mundo) que exista una infinidad de transacciones observables con información de mercados activos, por ejemplo una maquinaria para uso industrial que necesita ser medida a *Fair Value*. Dentro de esa clase de mercados su medición sería simple, ya que existen muchos mercados activos que comercializan el producto, con descripción técnica de la maquinaria.

Para otras partidas de pasivo y activo puede no estar disponible en el mercado transacciones observables e información de mercado, como es el caso de países con poca información formal de mercados o entidades con activos o pasivos complejos o específicos altamente tecnificados, para los cuales no se encuentra información de mercado disponible.

En el caso en que un precio para una partida de pasivo o activo idéntico es no observable, la entidad medirá el valor razonable haciendo uso de otra técnica de valoración que maximice el uso de datos de entrada observables relevantes y minimice el uso de datos de entrada no observables.

En cualquiera de los casos mencionados, la meta de una medición del valor razonable es el igual: “estimar el precio al que tendría lugar una transacción ordenada para vender el activo o transferir el pasivo entre participantes del mercado en la fecha de la medición en condiciones de mercado presentes (es decir, un precio de salida en la fecha de la medición desde la perspectiva de un participante de mercado que mantiene el activo o debe el pasivo) (IASB, 2014)”. La norma dice que la medición del valor razonable supondrá que la misma fue transada en el mercado principal del activo o pasivo, o en ausencia del mismo en el mercado más ventajoso.

Sin embargo, claramente la norma menciona que no será necesario que una entidad lleve a cabo una búsqueda exhaustiva de todos los mercados posibles con el fin de identificar el mercado principal o, en su defecto, el inventario más ventajoso, lo que es completamente racional debido a que si es muy complicado y se requieren de muchos recursos para la aplicación sería algo impracticable a la luz de que ciertas entidades manejan gran volumen de activos y pasivos diferentes entre sí, por lo que esta práctica resultaría nada provechosa para la compañía. Sin embargo, cuando la búsqueda del mercado no derive en esfuerzos exhaustivos, la compañía deberá medirlo bajo el mercado principal o el más ventajoso, teniendo siempre en cuenta toda la información razonablemente disponible.

5.2.1 Participantes el mercado y precios

El concepto dice que del instrumento de la medición, los participantes del mercado esperan obtener un máximo beneficio económico en sus transacciones. Durante la transacción y sus supuestos, por lo general, no será necesario que la entidad encuentre a participantes del mercado específicos, más bien deberá centrarse en las condiciones que distinguen a los participantes del mercado tomando en cuenta factores de vital importancia en el mercado como: cuál es el activo o pasivo, cuál es el mercado principal o el más ventajoso para el activo o pasivo en una negociación, y cuáles son los participantes en el mercado con los que la compañía realizaría la transacción.

Una vez aclarada la importancia de la influencia de los participantes en el mercado con los supuestos, es oportuno mencionar el factor precio. La norma menciona que el valor razonable es el precio que se recibiría por la venta de un activo o se pagaría por la transferencia de un pasivo en una transacción ordenada en el mercado principal (o más ventajoso) en la fecha de la medición en condiciones de mercado presentes (es decir, un precio de salida). Este concepto se define como el precio a valor razonable, sin importar que el mismo sea observable directamente o que el mismo haya sido estimado utilizando otra técnica de valoración.

5.2.2 Consideraciones especiales en cuanto al precio

La norma es muy clara al mencionar que para efectos de la medición del FAIR VALUE a costo de mercado principal o, en su defecto, el mercado más ventajoso, *el activo o el pasivo no se ajustarán por costos de transacción*. Los costos de transacción no se incluyen debido a que *los mismos no* son una característica del activo o pasivo y responden, específicamente, a una transacción determinada, y diferirán de las circunstancias en las que la entidad haya realizado la operación con el activo o el pasivo.

Cabe destacar, como un punto clave, que los costos incurridos en el transporte no se incluyen en los costos de transacción, por lo cual, si los hubiere, deberán ser ajustados en la medida en que estos sean debido a la acción de transportar el activo desde su ubicación hasta la localización del mercado.

5.3 APLICACIÓN DEL FAIR VALUE EN ACTIVOS NO FINANCIEROS

Para activos no financieros se toma el concepto del máximo y mejor uso del activo, refiriéndose a que para la medición de *Fair Value* de “un activo no financiero se tendrá en cuenta la capacidad del participante de mercado para generar beneficios económicos mediante la utilización del activo en su máximo y mejor uso o mediante la venta de este a otro participante de mercado que utilizaría el activo en su máximo y mejor uso (IASB, 2014)”. La norma toma en cuenta que el máximo y mejor uso contempla el uso que le es físicamente posible al activo, legalmente permisible, así como financieramente factible.

Los tres puntos anteriores tienen una razón financieramente lógica, debido a que los mismos tienen limitaciones físicas, como el terreno en donde se desempeñan, capacidades instaladas, así como limitaciones dadas por regulaciones de acuerdo al territorio, estas podrían ser de carácter ambiental sociológico o político. Por otro lado, a la luz de los hechos por el lado financiero, hay que preguntarse cuáles son los flujos que después de todas estas limitaciones se pueden esperar del activo.

Estas circunstancias de máximo y mejor uso tienen que ser determinadas desde la perspectiva de participantes del mercado, sin importar que la compañía le pretenda usar de una forma u otra distinta o incluso si la compañía no le pretende dar uso, como es el caso de la compra de un activo intangible como estrategia para que otro participante del mercado lo pueda utilizar.

5.4 RECONOCIMIENTO INICIAL, TÉCNICAS DE VALORACIÓN Y JERARQUÍA DEL VALOR RAZONABLE

5.4.1 Reconocimiento inicial

El reconocimiento inicial es muy importante durante la medición del valor razonable, sin embargo, en una situación en que la entidad adquiere un activo o asume un pasivo en una situación de intercambio, el precio de la transacción es el precio pagado por adquirir el activo o, por otro lado, asumir el pasivo. En esta situación se denomina a ese precio un precio de entrada, por lado contrapuesto el Fair Value es el precio que se *recibiría o se pagaría para transferir el pasivo*, es decir, en palabras más sencillas: el precio de salida.

En muchos casos, en el reconocimiento inicial el valor razonable está representado fielmente por el precio de la transacción ya que fue realizada en el mercado; sin embargo, podría darse el caso de que el precio de la transacción no sería igual al valor razonable, como los siguientes referidos por la norma :

- a. Transacciones entre partes relacionadas.
- b. Transacciones dadas con coacción del vendedor.

- c. La unidad de cuenta representada por el precio de transacción es diferente de la unidad de cuenta para el activo o pasivo medido a valor razonable.
- d. El mercado en el que tiene lugar la transacción es diferente del mercado principal (o el mercado más ventajoso).

5.4.2 Técnicas de valoración

Explícitamente la norma dice que “una entidad utilizará las técnicas de valoración que sean apropiadas a las circunstancias, y sobre las cuales existan datos suficientes disponibles para medir el valor razonable, maximizando el uso de datos de entrada observables relevantes y minimizando el uso de datos de entrada no observables (IASB, 2014)”.

Dentro de las técnicas de valoración FAIR VALUE se pueden observar las siguientes:

1. El enfoque del mercado
2. El enfoque del costo
3. El enfoque del ingreso

En el enfoque del mercado se buscan y utilizan los precios y toda información importante generada por transacciones del mercado en ocasiones anteriores, la

mismas deben involucrar activos o pasivos o, a su vez, un grupo de bienes idénticos, comparables o similares. Un ejemplo podría el de un activo comercializado en un mercado y cotizado en diferentes mercados, el que se venderá en el precio dentro del rango del mercado utilizando juicio profesional.

Como lo menciona la norma “El enfoque del costo refleja el importe que se requeriría en el momento presente para sustituir la capacidad de servicio de un activo (IASB, 2014)”, este método, en termino financiero, se conoce como el costo de reposición corriente. Como su nombre lo indica, el costo de reposición refleja el costo que tendría que pagar un comprador por un producto sustituto, que le proporcione una utilidad igual, tomando en cuenta el deterioro en todo su contexto. No se habla aquí de depreciación, el deterioro puede ser físico y también podría ser obsolescencia financiera y funcional, por lo cual el deterioro se ajusta de una forma total a la realidad de estas transacciones.

Como conclusión lógica se puede decir que el enfoque muestra racionalidad a la vista de que un comprador en condiciones normales nunca “pagaría más por un activo que el importe por el que podría remplazar la capacidad de servicio de ese activo (IASB, 2014)”. El enfoque del ingreso se centra en convertir flujos futuros en un importe presente único, en otras palabras, se podría representar mediante la conversión en una tabla de ingresos y gastos futuros traídos a valor presente.

Siempre la medición del *Fair Value* bajo el enfoque del ingreso debe reflejar las expectativas en el momento de la medición.

La medición del valor presente será utilizada en el enfoque del ingreso, como una herramienta para vincular importes futuros a un importe presente utilizando una tasa de descuento.

Por lo cual, mediante el análisis del valor presente, como mínimo, se considerará una estimación de los flujos futuros del activo o pasivo a medir así como expectativas de variaciones posibles en el importe. También es muy importante la presencia de la tasa de interés libre de riesgo, una prima de riesgo y otros factores que los participantes del mercado tomarían en cuenta en esas circunstancias.

5.4.3 Jerarquía del *Fair Value*

Con la finalidad de incrementar la coherencia y comparabilidad de las mediciones del *Fair Value* y la NIIF, se establece una jerarquía de tres niveles. Esta jerarquía “concede prioridad más alta a los precios cotizados (sin ajustar) en mercados activos para activos y pasivos idénticos, siendo estos datos de entrada de nivel 1 (IASB,

2014)”, por contraparte se dará menos prioridad a datos de entrada no observables, poniéndolos como datos de entrada de nivel 3:

a) Datos de entrada de nivel 1

Los datos de entrada de nivel 1 “son precios cotizados (sin ajustar) en mercados activos para activos o pasivos idénticos a los que la entidad puede acceder en la fecha de la medición (IASB, 2014)”.

Un ejemplo de estos podrían ser bonos comercializados libremente en el mercado, maquinarias cotizadas en un mercado con características técnicas, etcétera.

b) Datos de entrada de nivel 2

Los datos de entrada de nivel 2 se diferencian de los de nivel 1 principalmente porque tienen algún ajuste o modificación en su cálculo.

Como características de datos de entrada se menciona que los datos de entrada representan valores recogidos en mercados activos en los que se cotizan activos o pasivos similares o, a su vez, cotizaciones de mercados no activos de activos idénticos o similares. Por lo regular, en los datos de entrada se pueden encontrar componentes como tasas de interés y curvas de rendimientos observables, volatilidades implícitas y diferencias de crédito. Un ejemplo de una medición con datos de entrada de nivel 2 podría ser una valoración por el método del ingreso futuro esperado, traído a valor presente.

c) Datos de entrada de nivel 3

Los datos de entrada de nivel 3 son los menos deseables debido a que representan “datos no observables para el activo o pasivo (IASB, 2014)”, los datos de entrada de nivel 3 serán utilizados únicamente cuando los datos de entrada observables no se encuentran disponibles, teniendo en cuenta que existe poca o nula actividad de mercado para ese activo o pasivo en cuestión.

Un ejemplo de esto podría ser una cotización empleando los mejores datos disponibles de una maquinaria construida específicamente para una compañía, de la cual no se tiene comparación en el mercado y es inherente de una actividad propia de la entidad; en la misma se puede utilizar una cotización propia de la compañía, bajo el supuesto que la misma quiera ser vendida a otra persona interesada en el momento de la medición.

5.5 EJERCICIO PRÁCTICO

Con la finalidad de analizar la teoría expuesta, a continuación se va a analizar el caso de una empresa dedicada a la labor de mensajería, en la cual se aplicará el concepto del *Fair Value*. En esta ocasión se realizará la medición del *Fair Value* para un Goowill, por lo cual, debido a sus características, se usará la técnica de valoración del ingreso, la cual, como anteriormente se mencionó, se enfoca en convertir flujos futuros en un importe presente único, en otras palabras, se podría representar mediante la conversión en una tabla de ingresos y gastos futuros traídos a valor presente, reflejando fielmente expectativas en el momento de la medición.

Mediante el análisis del valor presente, como mínimo se considerará una estimación de los flujos futuros del activo o pasivo a medir, así como expectativas de variaciones posibles en el importe, también es muy importante la presencia de la tasa de interés libre de riesgo, una prima de riesgo y otros factores que los participantes del mercado tomarían en cuenta en esas circunstancias.

Como primer paso hay que mencionar la medición y determinación de la tasa a ser utilizada para el ejercicio, esta será resultado del cálculo de la WACC, en la misma se puede identificar entre sus componentes la tasa libre de riesgo, la prima de riesgo y varios factores principales del mercado.

Anexo 5.1. Promedio ponderado del costo de capital WACC (del inglés Weighted Average Cost of Capital)

<i>Promedio ponderado del costo de capital, WACC (del inglés Weighted Average Cost of Capital)</i>	
	-
Tasa de interés de riesgo cero ⁽¹⁾	2,25 %
Riesgo país ⁽²⁾	7,32 %
Tasa libre de riesgo (RF)	9,57 %
Beta (bE) ⁽³⁾	1,14
Rendimiento esperado del mercado bursátil (RM - RF) ⁽⁴⁾	5,0 %
Cost of Equity	15,26%
Costo de la deuda (KD) ⁽⁵⁾	9,00 %
Tasa de impuestos (incluye participación trabajadores) (TR) ⁽⁶⁾	36,25%
Costo de la Deuda después de Impuestos	5,7%
Target Debt to Total Capitalization ⁽⁷⁾	46,0%
Debt to Equity	85,2%
WACC ⁽⁷⁾	10,88%

(1) Fuente: Rendimiento bono del tesoro americano a 10 años.

(2) ECUREP15 Mid Stripped Spread.

(3) Promedio del beta de los comparables.

(4) Fuente: Promedio utilizado por analistas de Wall Street de Morgan Stanley, Merrill Lynch, Citigroup, J.P. Morgan y UBS.

(5) Costo de financiamiento bancario de entidad Ecuador.

(6) Incluye participación a trabajadores del 15 % más impuesto sobre la renta del 25 %.

(7) En base a la estructura de capital de entidad Ecuador a diciembre de 2012.

(8) $WACC = [(RF + bE * (RM - RF) * \%E] + [KD * (1 - TR) * \%D]$.

En el ejercicio en Excel se aprecian de mejor manera los cálculos utilizados para la determinación de la tasa.

Una vez calculada la tasa, se está en posición de armar las tablas de flujos futuros a ser traídos a valor presente. En el cuadro de la parte inferior se encuentra la representación de los flujos traídos a valor presente con la ayuda de la tasa WACC.

Valoración a Fair Value Fracmento Anexo 5

\$ (000s)	2012	Proyección				
		2013	2014	2015	2016	2017
Cientes						
Conecel	699	766	839	919	1.006	1.102
De Prati	521	571	625	685	750	822
Banco Intemacional	401	439	481	527	578	633
Produbanco	213	233	256	280	307	336
Direct TV	247	271	296	325	356	390
Banco Promérica	78	85	94	103	112	123
Dinediciones	29	32	35	39	42	46
Total ventas	2.189	2.397	2.626	2.877	3.151	3.452
Costos y gastos	(1.847)	(2.024)	(2.217)	(2.428)	(2.660)	(2.914)
<i>Costo por pieza ⁽¹⁾</i>	<i>0,19</i>	<i>0,20</i>	<i>0,21</i>	<i>0,23</i>	<i>0,24</i>	<i>0,26</i>
EBITDA	341	374	409	448	491	538
Participación Trabajadores e ISLR	(124)	(135)	(148)	(163)	(178)	(195)
Utilidad neta	218	238	261	286	313	343
Capital de trabajo		(21)	(23)	(26)	(28)	(31)
Inversiones de capital		(69)	(60)	(60)	(60)	(60)
Flujo de caja		148	178	200	225	252
<i>(1) Costo promedio por pieza distribuida en el 2012</i>						
Valor presente (tasa del 10 %)	\$ (000s)					
Flujo 2013-2015	724					
VP Valor en perpetuidad	1.383					
Total valor	2.107					

Valor en perpetuidad en el año 2017	2.318
Tasa de Descuento	10,88%

Elaborado por :Darin Cepeda

Fuente: Anexo 5

Piezas (000s)						
De Prati	3.162	3.257	3.355	3.455	3.559	3.666
Produbanco	461	475	489	504	519	534
Banco Promérica	242	249	257	264	272	281
Banco Intemacional	1.339	1.379	1.421	1.463	1.507	1.552
Direct TV	812	836	861	887	914	941
Conecel	3.601	3.709	3.820	3.935	4.053	4.175
Dinediciones	134	138	142	146	151	155
Total piezas	9.751	10.044	10.345	10.655	10.975	11.304
Tarifa promedio						
De Prati	0,16	0,18	0,19	0,20	0,21	0,22
Produbanco	0,46	0,49	0,52	0,56	0,59	0,63
Banco Promérica	0,32	0,34	0,36	0,39	0,41	0,44
Banco Intemacional	0,30	0,32	0,34	0,36	0,38	0,41
Direct TV	0,30	0,32	0,34	0,37	0,39	0,41
Conecel	0,19	0,21	0,22	0,23	0,25	0,26
Dinediciones	0,22	0,23	0,25	0,26	0,28	0,30
Incremento Inflacionario Costos						
		6,35%	6,35%	6,35%	6,35%	6,35%

Capital de trabajo						
Activo corriente	322	353	387	424	464	508
Days Outstanding	53	53	53	53	53	53
Pasivo corriente	98	107	117	128	140	154
Days Outstanding	19	19	19	19	19	19
Capital de trabajo	225	246	270	295	324	354

Elaborado por :Darin Cepeda

Fuente: Anexo 5

Los cálculos, como las respectivas fórmulas del ejercicio, se pueden ver fielmente en el anexo en Excel adjunto. Como puede notarse, la valoración de este Goowill no se pudo realizar con datos observables de jerarquía de nivel 1 debido a la falta de mercados activos para el mismo, por lo cual se ha practicado una valoración por el método del ingreso, el cual representa datos de entrada de nivel 2, siendo este la forma más eficiente de medirlo ya que se cuenta con la información adecuada para poder dar una valoración racional.

CAPÍTULO 6

6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1 Conclusiones

6.1.1

La práctica de rebajar los inventarios a su costo neto de realización es un método, útil y aplicable en el mercado ecuatoriano, los productos (inventarios) con miras a su venta pueden sufrir deterioros parciales o totales que afecten las posibilidades de recuperación de los costos de los mismos a través de su venta. No solo factores físicos pueden afectar a la recuperación de los costos de los inventarios a través de su venta, existen factores como nacimiento de nuevas tecnologías, advenimiento de productos más sofisticados y eficientes, los cuales pueden afectar a que los inventarios en miras de venta sean vendidos a un precio que permita su recuperación como es el caso de productos tecnológicos como computadores, celulares, tabletas, etcétera.

6.1.2

El mayor impacto a nivel de balance por interés implícito, de cierta manera, se origina en cuentas por cobrar y cuentas por pagar, que son instrumentos financieros manejados cotidianamente en la contabilidad de las entidades.

6.1.3

El interés implícito refleja el valor del dinero en el tiempo, originado en situaciones inusuales de crédito, por lo cual su análisis y aplicación es necesario con la finalidad de reflejar el monto financiero real de las cuentas por pagar y por cobrar, ya que independientemente de la estipulación de un interés explícito, el financiamiento fue dado.

6.1.4

El deterioro de los instrumentos financieros medidos a costo amortizado se da en gran medida en la cartera debido a su riesgo. El mismo tiene la finalidad de reflejar en la contabilidad el monto real recuperable en las cuentas por cobrar.

6.1.5

El valor justo es un valor que refleja la realidad económica de una transacción sobre su forma, es una herramienta de vital importancia, ya que no muchas veces las transacciones son transadas al costo histórico de un bien. La medición a valor justo permite ver las condiciones reales de una compra venta. El valor justo, en palabras simples, sería el valor por el que se vendería un determinado ítem en el preciso momento en el que lo quisiera hacer dentro de condiciones normales, obteniendo beneficio de ello.

6.2 Recomendaciones

6.2.1

Toda entidad que maneje inventario para su venta debe, por lo menos, medir su valor neto realizable 2 veces al año. Esta práctica ayudará a la compañía a reflejar en su contabilidad la realidad económica de la empresa, dando como beneficio adicional la identificación periódica de factores que han estado afectando a sus inventarios.

6.2.2

Para las empresas con inventarios altamente tecnificados, es necesario la realización de al menos 4 mediciones de VNR, esto es recomendable debido al desarrollo cada vez más acelerado de la tecnología, lo cual influye directamente en estos productos.

6.2.3

Actualización permanente de las entidades en materia de normativa gubernamental que regule o restrinja el precio de inventarios, los cuales afecten directa o indirectamente, estas regulaciones siempre deben formar parte en el cálculo del VNR.

6.2.4

Periódicamente, se debería realizar un análisis preliminar del impacto del interés implícito de la cartera, con la finalidad de identificar si valdría la pena el registro del mismo, ya que en situaciones en que el impacto de interés implícito no es representativo, la compañía simplemente podría obviarlo.

6.2.5

Se recomienda realizar análisis periódicos, con el objetivo de identificar los montos de cartera no recuperable entre cada periodo con la finalidad de bajar este monto al mínimo realizando gestiones eficientes de recuperación.

6.2.6

Las entidades deberían implementar manuales y prácticas que permitan una calificación de clientes menos riesgosa, en la misma se deberían establecer calificaciones de crédito, las cuales mitiguen el riesgo de un posible deterioro futuro.

6.2.7

Las Entidades deben realizar mediciones a valor justo de manera periódica, considerando los factores que puedan influenciar a un cambio, la utilización del juicio profesional jugará un papel importante en la identificación de las situaciones mencionadas.

6.2.8

Las compañías deben de estar preparadas para utilizar en sus mediciones mercados distintos al ecuatoriano, ya que en el Ecuador no se cuenta con muchos mercados activos. La norma menciona que se puede utilizar el mercado más favorable para el mismo, el mercado estadounidense representa una alternativa en miras de hacerlo, ya que cuenta con la misma moneda, así como una gran cantidad de mercados activos.

Bibliography

- IASB. (01 de junio de 2014). *WWW.IFRS.ORG*. Obtenido de WWW.IFRS.ORG: <http://www.ifrs.org/>
- slideshare*. (junio de 2013). Obtenido de <http://es.slideshare.net/>: <http://es.slideshare.net/>
- i. **Compendio de Normas Oficiales Emitidas por el IASB**