



**Conferencia de las
Naciones Unidas sobre
Comercio y Desarrollo**

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.2/ISAR/16/Add.3
9 de agosto de 2002

ESPAÑOL
Original: INGLÉS

JUNTA DE COMERCIO Y DESARROLLO
Comisión de la Inversión, la Tecnología y
las Cuestiones Financieras Conexas
Grupo de Trabajo Intergubernamental de
Expertos en Normas Internacionales de
Contabilidad y Presentación de Informes
Ginebra, 25 a 27 de septiembre de 2002
Tema 4 del programa provisional

LA CONTABILIDAD DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS*

**Informe del Grupo Consultivo Especial de Expertos en contabilidad
de las pequeñas y medianas empresas**

* La presentación de este documento se retrasó a causa de la necesidad de celebrar ulteriores consultas con miembros de los grupos consultivos especiales.

ÍNDICE

Página

Directrices para la contabilidad e información financiera de las PYMES del nivel 2 (DCPYMES): TD/B/COM.2/ISAR/16

Introducción	5
--------------------	---

Directriz

1. Presentación de estados financieros	12
--	----

Directrices para la contabilidad e información financiera de las PYMES del nivel 2 (DCPYMES): TD/B/COM.2/ISAR/16/Add.1

Directriz

2. Estados de los flujos de tesorería	4
3. Terrenos, instalaciones y equipo	5
4. Arrendamientos	11
5. Activos inmateriales	14
6. Existencias.....	18
7. Subvenciones del Estado	19

Directrices para la contabilidad e información financiera de las PYMES del nivel 2 (DCPYMES): TD/B/COM.2/ISAR/16/Add.2

Directriz

8. Provisiones	4
9. Ingresos	6
10. Costos financieros	9
11. Impuestos sobre los beneficios.....	11
12. Políticas contables	12
13. Tipos de cambio	15
14. Acontecimientos posteriores a la fecha de cierre del balance.....	16
15. Publicación de información sobre las empresas vinculadas.....	18

ÍNDICE (continuación)

Página

**Directrices para la contabilidad e información financiera de las PYMES
del nivel 3 (DCPYMES): TD/B/COM.2/ISAR/16/Add.3**

Apéndice

1.	Definiciones	4
2.	Ejemplos.....	12
3.	Fuentes	21
4.	Miembros del Grupo Consultivo Especial de Expertos en contabilidad de las pequeñas y medianas empresas.....	23

**Directrices para la contabilidad e información financiera de las PYMES
del nivel 3 (DCPYMES): TD/B/COM.2/ISAR/16/Add.4**

I.	Introducción	4
II.	Marco conceptual	4
III.	DCPYMES del nivel 3 - Criterios básicos	7
IV.	Modelos de estados financieros para las empresas del nivel 3.....	10

Anexo

1.	Modelo de cuenta de resultados para las empresas del nivel 3 (ejemplo).....	12
2.	Modelo de cuenta de resultados para las empresas del nivel 3 (ejemplo).....	13
3.	Modelo de balance para las empresas del nivel 3 (ejemplo).....	14

Apéndice 1. Definiciones

Políticas contables: Son los principios, bases, convenciones, reglas y prácticas adoptados por una empresa para preparar y presentar sus estados financieros.

Beneficio contable: Es el beneficio neto de un ejercicio después de deducidos los gastos fiscales.

Activo: Es un recurso:

- a) Controlado por la empresa como resultado de acontecimientos pasados; y
- b) Del cual la empresa espera obtener en el futuro un beneficio económico.

Mercado activo: Es un mercado en el cual se dan todas las condiciones siguientes:

- a) Los productos o servicios intercambiados en el mercado son homogéneos;
- b) Normalmente es posible encontrar en él en todo momento a compradores y vendedores dispuestos a realizar una transacción; y
- c) Los precios están a disposición del público.

Amortización: Es la distribución sistemática del valor depreciable de un activo inmaterial a lo largo de su vida útil.

Costos financieros: Son los intereses y otros gastos que debe pagar una empresa para tomar fondos prestados.

Valor contable: Es el valor atribuido a un activo en el balance después de deducir la depreciación acumulada y las pérdidas acumuladas por disminución del valor de ese activo.

Efectivo: Comprende el dinero en caja y los depósitos a la vista.

Equivalentes de efectivo: Son inversiones a corto plazo y de gran liquidez que se pueden convertir fácilmente en cantidades conocidas de dinero en efectivo y que están expuestas a un riesgo muy pequeño de variación de su valor.

Flujos de tesorería: Son las entradas y salidas de efectivo y de equivalentes de efectivo.

Cambio al cierre: Es el tipo de cambio al contado en la fecha de cierre del balance.

Contrato de construcción: Es un contrato negociado expresamente para la construcción de un activo o de una combinación de activos entre los cuales existe una estrecha interrelación e interdependencia desde el punto de vista de su diseño, tecnología y función o su uso o fin último.

Obligación implícita: Es una obligación derivada de los actos de una empresa en virtud de los cuales:

- a) Por el patrón establecido de conductas pasadas, las políticas anunciadas públicamente o una declaración suficientemente específica, la empresa ha indicado a las otras partes que aceptará ciertas responsabilidades; y
- b) Como consecuencia de esto, la empresa ha creado en esas otras partes una expectativa válida de que asumirá sus responsabilidades.

Activo contingente: Es un activo potencial derivado de acontecimientos pasados y cuya existencia se confirmará solamente si ocurren uno o más acontecimientos futuros inciertos que no dependen enteramente de la voluntad de la empresa.

Pasivo contingente: Es:

- a) Un pasivo potencial derivado de acontecimientos pasados cuya existencia se confirmará solamente si ocurren uno o varios acontecimientos futuros inciertos que no dependen enteramente de la voluntad de la empresa; o
- b) Una obligación real actual derivada de acontecimientos pasados, pero que no se reconoce porque:
 - i) no es probable que se requiera una transferencia de beneficios económicos para satisfacer la obligación; o
 - ii) no se puede estimar con suficiente fiabilidad el importe de obligación.

Control: Designa la titularidad, directamente o indirectamente por medio de filiales, de más de la mitad de los votos de una empresa, o de una parte importante de esos votos, y el poder de dirigir, por ley o por un acuerdo, las políticas financieras y operativas de la dirección de la empresa.

Alquiler contingente: Es la parte del alquiler cuya cuantía no es fija sino que se basa en un factor distinto del tiempo (por ejemplo, un porcentaje de las ventas, la frecuencia de la utilización, un índice de precios o el tipo de interés del mercado).

Costo: Es la suma en efectivo o en equivalente de efectivo pagada o el valor razonable de la otra prestación abonada para adquirir un activo en el momento de su adquisición, producción o construcción.

Impuestos corrientes: Es la cuantía de los impuestos pagaderos (o recuperables) sobre los beneficios imponibles (pérdidas fiscales) del ejercicio.

Deudas por impuestos aplazados: Son las sumas por concepto de impuestos sobre los beneficios pagaderos en ejercicios futuros como consecuencia de diferencias temporales imponibles.

Créditos por impuestos aplazados: Son las sumas por concepto de impuestos sobre los beneficios recuperables en ejercicios futuros como consecuencia de:

- a) Las diferencias temporales deducibles;

- b) El traspaso a ejercicios futuros de las pérdidas fiscales no utilizadas; y
- c) El traspaso a ejercicios futuros de los créditos fiscales no utilizados.

Valor depreciable: Es el costo de un activo, u otra cantidad que sustituya al costo en los estados financieros, menos su valor residual.

Depreciación: Es la distribución sistemática del valor depreciable de un activo a lo largo de su vida útil.

Desarrollo: Es la aplicación de los resultados de una investigación o de otros conocimientos a un plan o diseño para la producción de materiales, dispositivos, productos, procesos, sistemas o servicios nuevos o sustancialmente mejorados antes de comenzar su producción comercial o su utilización.

Vida económica: Es:

- a) El período durante el cual se prevé que un activo podrá ser utilizado rentablemente por uno o más usuarios; o
- b) El número de unidades de producción o unidades similares que se prevé podrán obtener de ese activo uno o más usuarios.

Acontecimientos posteriores a la fecha de cierre del balance: Son los acontecimientos, favorables o desfavorables, que ocurren entre la fecha de cierre del balance y la fecha en la cual se aprueban los estados financieros para su publicación. Estos acontecimientos pueden ser de dos tipos:

- a) Los que aportan datos sobre las condiciones que existían en la fecha de cierre del balance (acontecimientos rectificadores posteriores a la fecha de cierre del balance); y
- b) Los que aportan datos sobre las condiciones surgidas después de la fecha de cierre del balance (acontecimientos no rectificadores posteriores a la fecha de cierre del balance).

Diferencia de cambio: Es la diferencia resultante de expresar a tipos de cambio diferentes el mismo número de unidades de una moneda extranjera en la moneda de las cuentas.

Tipo de cambio: Es la relación de cambio entre dos monedas.

Partidas extraordinarias: Son los ingresos o gastos resultantes de acontecimientos o transacciones que se apartan claramente de las actividades ordinarias de la empresa y que por tanto no se espera que vuelvan a ocurrir con frecuencia o periodicidad.

Valor razonable: Es el importe por el cual se puede enajenar un activo o satisfacer una obligación en una transacción independiente entre un comprador informado y dispuesto a comprar y un vendedor informado y dispuesto a vender.

Arrendamiento financiero: Es un arrendamiento por el cual se transfieren sustancialmente todos los riesgos y beneficios que se derivan de la titularidad de un activo. Eventualmente se puede transmitir el título.

Actividades financieras: Son las actividades que dan lugar a cambios en el tamaño y la composición de los recursos propios y los empréstitos de la empresa.

Moneda extranjera: Es una moneda distinta de la moneda en la que la empresa expresa sus cuentas.

Préstamos condonables: Son los préstamos a cuyo reembolso renuncia el prestamista en ciertas condiciones previamente establecidas.

Errores fundamentales: Son errores descubiertos en el ejercicio en curso de tal magnitud que obligan a considerar que los estados financieros de uno o más ejercicios anteriores no eran fiables cuando se publicaron.

Estado: Este término comprende el Estado, los organismos oficiales y los organismos análogos, sean de ámbito local, nacional e internacional.

Ayudas del Estado: Son las medidas adoptadas por el Estado con el fin de proporcionar una ayuda económica determinada a una empresa o una serie de empresas que reúnen ciertos requisitos. A los efectos de las presentes directrices, las ayudas del Estado no incluyen las ayudas proporcionadas sólo indirectamente en virtud de medidas que afectan a las condiciones generales de la actividad mercantil, tales como la provisión de infraestructuras en las zonas de fomento económico o la imposición de restricciones comerciales a los competidores.

Subvenciones del Estado: Son las ayudas concedidas por el Estado en forma de transferencias de recursos a una empresa contra el cumplimiento pasado o futuro de ciertas condiciones relacionadas con las actividades de explotación de la empresa. No incluyen las ayudas del Estado a las que no se puede atribuir razonablemente un valor ni las transacciones con el Estado que no se pueden diferenciar de las transacciones mercantiles normales de la empresa.

Subvenciones relacionadas con activos: Son las subvenciones del Estado cuya condición básica es que la empresa con derecho a recibirlas debe comprar, construir o adquirir de algún otro modo activos a largo plazo. Además se pueden imponer condiciones accesorias que limiten el tipo o el emplazamiento de los activos o el período durante el cual se adquirirán o tendrán los activos.

Subvenciones relacionadas con ingresos: Son las subvenciones del Estado que no están relacionadas con activos.

Valor residual garantizado: Es:

- a) En el caso del arrendatario, la parte del valor residual que está garantizada por el arrendatario o por un tercero relacionado con él (el importe de la garantía será el importe máximo que de todos modos tendría que pagar el arrendatario); y

- b) En el caso del arrendador, la parte del valor residual que está garantizada por el arrendatario o por un tercero que no está relacionado con el arrendador y que es capaz financieramente de cumplir las obligaciones que impone la garantía.

Costo histórico: Los activos se contabilizan por el importe en efectivo o en equivalente de efectivo pagado o el valor razonable de la prestación abonada para adquirirlos en el momento de su adquisición. Los pasivos se contabilizan por el importe recibido a cambio de la obligación o, en algunas circunstancias (por ejemplo, impuestos sobre los beneficios), por los importes en efectivo o en equivalente de efectivo que deberán pagarse para satisfacer la obligación en el curso de la actividad normal de la empresa.

Pérdida por disminución del valor: Es la cantidad en que el valor contable de un activo excede su valor recuperable.

Comienzo del arrendamiento: Es la fecha del contrato de arrendamiento o la fecha en la cual las partes se obligan a cumplir las cláusulas principales del contrato, si esta segunda fecha es anterior.

Tipo de interés marginal del arrendatario: Es el tipo de interés que el arrendatario tendría que pagar por un arrendamiento similar o, si aquél no se puede calcular, el tipo de interés que, al comienzo del arriendo, el arrendatario tendría que abonar para tomar prestados en condiciones similares, y con una garantía similar, los fondos necesarios para adquirir el activo.

Activo inmaterial: Es un activo no monetario identificable y carente de existencia corporal que la empresa destina a la producción o suministro de bienes o servicios, al alquiler a terceros o a fines administrativos.

Tipo de interés implícito del arrendamiento: Es el tipo de descuento que, al comienzo del arrendamiento, hace que el valor actual agregado de:

- a) Los pagos mínimos exigibles en virtud del arrendamiento; y
- b) El valor residual no garantizado sea igual al valor razonable del activo arrendado.

Existencia: Son los activos:

- a) Almacenados para su venta en el curso de la actividad normal de la empresa;
- b) Utilizados para fabricar productos destinados a la venta; o
- c) Almacenados en forma de materiales o suministros para utilizarlos en la fabricación de un producto o la prestación de un servicio.

Actividades de inversión: Son las actividades de adquisición y enajenación de activos a largo plazo y de otras inversiones no clasificables como equivalentes de efectivo.

Arrendamiento: Es un contrato por el cual el arrendador concede al arrendatario, contra el pago de una suma de dinero en una o más veces, el derecho a utilizar un activo por el período de tiempo pactado.

Duración del arrendamiento: Es el período de tiempo no cancelable durante el cual el arrendatario ha contratado arrendar el activo, así como el período de tiempo suplementario durante el cual el arrendatario tiene la opción de seguir arrendando el activo contra el pago o no de una suma adicional de dinero, con la condición de que al comienzo del arrendamiento se tenga la certeza razonable de que el arrendatario ejecutará esa opción.

Obligación legal: Es una obligación que se deriva de:

- a) Un contrato (en virtud de sus estipulaciones explícitas o implícitas);
- b) La legislación; o
- c) Otro requisito legal.

Pasivo: Es una obligación real actual de una empresa derivada de acontecimientos pasados cuyo pago requerirá probablemente una transferencia de beneficios económicos por la empresa.

Pagos mínimos exigibles en virtud del arrendamiento: Son los pagos que el arrendatario debe efectuar, o se le puede exigir que efectúe, por la duración del arrendamiento, excluidos los posibles alquileres, gastos por servicios e impuestos que deban ser abonados por el arrendador y reembolsados a este último, así como, en el caso del arrendatario, toda suma garantizada por éste o por un tercero relacionado con él. No obstante, si se ha ofrecido al arrendatario la opción de adquirir el activo a un precio que se prevé será suficientemente inferior al valor razonable en la fecha en la que aquél pueda ejecutar la opción, y si además, al comienzo del arrendamiento, se tiene la certeza razonable de que se ejecutará la opción, los pagos mínimos exigibles en virtud del arrendamiento comprenderán en este caso los pagos mínimos que hayan de efectuarse por la duración del arrendamiento y la suma exigida para poder ejecutar esa opción de compra.

Activos monetarios: Incluyen el dinero disponible y los activos que se reciban en cantidades de dinero fijas o determinables.

Partidas monetarias: Incluyen el dinero disponible y los activos que se reciban y los pasivos que se paguen en cantidades de dinero fijas o determinables.

Valor realizable neto: Es el precio estimado al que la empresa puede vender un bien en el curso de su actividad normal menos los gastos estimados de acabado y los gastos estimados necesarios para efectuar la venta.

Arrendamiento no rescindible: Es un arrendamiento que sólo se puede rescindir:

- a) Si se produce algún hecho posible remoto;
- b) Con el consentimiento del arrendador;
- c) Si el arrendatario negocia un nuevo arrendamiento del mismo activo u otro equivalente con el mismo arrendador; o
- d) Si el arrendatario paga una suma de dinero adicional tal que al comienzo del contrato se tenga la certeza razonable de que el arrendatario seguirá arrendando el activo.

Acontecimiento ineludible: Es un acontecimiento que crea una obligación legal o implícita y deja a la empresa sin alternativa realista para poder satisfacer esa obligación.

Contrato oneroso: Es el contrato en el cual los gastos inevitables de cumplir las obligaciones estipuladas en el contrato exceden los beneficios económicos que se esperan obtener de él.

Actividades de explotación: Comprenden las principales actividades productoras de ingresos de la empresa y otras actividades que no son actividades de inversión o de financiación.

Arrendamiento operativo: Es un arrendamiento distinto del arrendamiento financiero.

Actividades ordinarias: Son todas las actividades llevadas a cabo por la empresa como parte de su negocio y las actividades conexas que ésta realiza para promover aquellas otras actividades o que son complementarias o se derivan de ellas.

Terrenos, instalaciones y equipo: Comprenden los activos materiales que:

- a) Tiene una empresa para utilizarlos en la producción o el suministro de bienes o servicios, alquilarlos a terceros o destinarlos a fines administrativos;
- b) Se prevé utilizar durante más de un ejercicio.

Provisión: Es un pasivo de fecha o cuantía incierta.

Activo calificado: Es un activo que requiere un período considerable de tiempo para acondicionarlo para el uso al que está destinado o para su venta.

Empresas vinculadas: Se considera que dos empresas están vinculadas si una de ellas puede controlar a la otra o ejercer una influencia dominante en sus decisiones financieras y operativas.

Transacciones entre empresas vinculadas: Son las transacciones que dan lugar a una transferencia de recursos u obligaciones entre las empresas vinculadas, con independencia de que se cobre o no un precio por la transferencia.

Moneda de las cuentas: Es la moneda en las que están expresados los estados financieros.

Investigación: Es una investigación original planeada y realizada con el fin de adquirir nuevos conocimientos científicos o técnicos y de comprender mejor su naturaleza.

Valor residual: Es el valor neto que la empresa espera obtener de un activo al final de su vida útil después de deducir los costos probables de su enajenación.

Ingresos: Son las entradas brutas de beneficios económicos que se producen durante el ejercicio en el curso de las actividades ordinarias de la empresa siempre que esas entradas den lugar a incrementos del patrimonio empresarial, excepto los incrementos resultantes de las aportaciones que hagan los propietarios de la empresa.

Influencia dominante: Se entiende por tal, a los efectos de las DCPYMES, la participación en las decisiones sobre las políticas financieras y operativas de una empresa sin tener el control de

esas políticas. La influencia dominante se puede ejercer de diversas maneras, normalmente mediante la representación en el consejo de administración, pero también, por ejemplo, a través de la participación en la elaboración de las políticas de la empresa, de la realización de operaciones importantes en el interior de la misma, del intercambio de personal directivo o de la dependencia de la información técnica.

Base imponible: La base imponible de un activo o un pasivo es el valor atribuido a este activo o pasivo a efectos fiscales.

Gastos fiscales (ingresos fiscales): Representan la suma total por concepto de impuestos corrientes e impuestos aplazados que se tiene en cuenta para calcular los beneficios o las pérdidas netos del ejercicio.

Beneficios imponibles (o pérdidas fiscales): Son los beneficios (o las pérdidas) del ejercicio, calculados de conformidad con las normas establecidas por las autoridades tributarias, sobre los cuales hay que pagar (o se pueden recuperar) los impuestos sobre los beneficios.

Diferencias temporales: Son las diferencias entre el valor contable de un activo o un pasivo anotado en el balance y la base imponible de ese activo o pasivo. Las diferencias temporales pueden ser:

- a) *Diferencias temporales imponibles*, que son las diferencias temporales que dan origen a sumas imponibles al calcular los beneficios imponibles (o las pérdidas fiscales) de ejercicios futuros cuando se recupera o liquida el valor contable del activo o pasivo; o
- b) *Diferencias temporales deducibles*, que son las diferencias temporales que dan origen a sumas que se pueden deducir al calcular los beneficios imponibles (o las pérdidas fiscales) de ejercicios futuros cuando se recupera o liquida el valor contable del activo o el pasivo.

Vida útil: Es:

- a) El período de tiempo durante el cual la empresa prevé utilizar un activo; o
- b) El número de unidades de producción o unidades similares que la empresa espera obtener de ese activo.

Apéndice 2. Ejemplos

A. Reconocimiento de las provisiones

Ejemplo 1: Garantías

Un fabricante ofrece a los compradores de su producto una garantía en el momento de la compra. Conforme a lo estipulado en el contrato de venta, el fabricante se compromete a subsanar, mediante la reparación o reposición del producto, los defectos de fabricación que aparezcan dentro de los tres años siguientes a la fecha de la venta. Basándose en la experiencia, lo más probable es que se presenten reclamaciones al fabricante invocando la garantía.

Obligación actual derivada de un acontecimiento ineludible pasado: El acontecimiento ineludible es la venta del producto con una garantía, lo que hace nacer una *obligación legal*.

Transferencia de beneficios económicos para satisfacer la obligación: Probable por la totalidad de las garantías.

Conclusión: Se reconoce una provisión por el importe de la estimación más aproximada posible de los costos de reparar o reponer en virtud de la garantía los productos vendidos antes de la fecha de cierre del balance.

Ejemplo 2: Obligación por ley de instalar filtros de humo

En virtud de una nueva disposición legal, una empresa está obligada a instalar filtros de humo en sus fábricas para el 30 de junio de 2000. La empresa no ha instalado los filtros de humo:

- a) En la fecha de cierre del balance de 31 de diciembre de 1999:

Obligación actual derivada de un acontecimiento ineludible pasado: No existe ninguna obligación para la empresa porque no se ha producido ningún acontecimiento ineludible, sea con respecto a los costos de instalar los filtros de humo, sea con respecto a la multa prevista por la nueva legislación.

Conclusión: No hay que reconocer ninguna provisión por el importe de instalar los filtros de humo.

- b) En la fecha de cierre del balance de 31 de diciembre de 2000:

Obligación actual derivada de un acontecimiento ineludible pasado: Tampoco existe ninguna obligación para la empresa por el importe de los costos de instalar los filtros de humo porque no se ha producido ningún acontecimiento ineludible (la instalación de los filtros). No obstante, sí puede nacer para la *empresa* la obligación de pagar la multa o sanción prevista en la nueva legislación porque se ha producido el acontecimiento ineludible (la fábrica sigue funcionando sin haber cumplido con la nueva norma legal).

Transferencia de beneficios económicos para satisfacer la obligación: Las posibilidades de tener que pagar multas o sanciones por seguir funcionando sin cumplir con la nueva legislación depende de lo que ésta disponga en detalle y de la severidad del régimen de vigilancia de su aplicación.

Conclusión: No se reconoce ninguna provisión por el importe de los costos de instalar los filtros de humo. No obstante, se debe reconocer una provisión por el importe de la estimación más aproximada posible de posibles multas y sanciones que muy probablemente no se impondrán.

Ejemplo 3: Un caso judicial

A raíz de una boda celebrada en 2000 fallecieron 10 personas, posiblemente como consecuencia de una intoxicación provocada por haber consumido alimentos vendidos por la empresa. Se ha presentado una demanda judicial contra la empresa para reclamarle daños y perjuicios, pero ésta se niega a admitir su responsabilidad. Hasta la fecha de la aprobación de los estados financieros para el año que terminó el 31 de diciembre de 2000 los abogados de la empresa habían comunicado a esta última que probablemente no se la declararía responsable. No obstante, cuando la empresa está preparando los estados financieros para el ejercicio que termina el 31 de diciembre de 2001, sus abogados le comunican que, al haber surgido hechos nuevos en esta causa, es probable que se declare responsable a la empresa.

- a) En la fecha de cierre del balance de 31 de diciembre de 2000:

Obligación actual derivada de un acontecimiento ineludible pasado: Sobre la base de los datos que se tenían cuando se aprobaron los estados financieros, no ha nacido ninguna obligación derivada de acontecimientos pasados.

Conclusión: No se reconoce ninguna provisión. Este asunto se publica como pasivo contingente, a menos que se considere remota la probabilidad de que haya que hacer alguna transferencia de beneficios económicos.

- b) En la fecha de cierre del balance de 31 de diciembre de 2001:

Obligación actual derivada de un acontecimiento ineludible pasado: Sobre la base de los datos disponibles, existe una obligación actual.

Transferencia de beneficios económicos para satisfacer la obligación: Probable.

Conclusión: Se reconoce una provisión por el importe de la estimación más aproximada posible de la suma que habrá que desembolsar para satisfacer la obligación.

Ejemplo 4: Costos de renovación. No existe ninguna obligación por ley de hacerlo

Un horno tiene un revestimiento que hay que sustituir cada cinco años por razones técnicas. En la fecha de cierre del balance el revestimiento lleva tres años utilizándose.

Obligación presente derivada de un acontecimiento ineludible pasado: No existe ninguna obligación actual.

Conclusión: No se reconoce ninguna provisión.

El costo de sustituir el revestimiento no se reconoce porque, en la fecha de cierre del balance, no existe obligación alguna de sustituir el revestimiento con independencia de lo que pueda decidir en el futuro la empresa; incluso la intención de incurrir en este gasto depende de que la empresa decida seguir haciendo funcionar el horno o sustituir el revestimiento. En vez de reconocer una provisión, la depreciación del revestimiento tiene en cuenta su consumo (esto es, el revestimiento se deprecia al cabo de cinco años). Los costos en que se incurra entonces para reponer el revestimiento se capitalizan, para lo cual en los cinco años siguientes se anota la depreciación por el consumo de cada nuevo revestimiento.

B. Reconocimiento de los ingresos

Los ejemplos siguientes permiten ilustrar la aplicación de las DCPYMES en una serie de situaciones comerciales con el fin de aclarar su significado. Los ejemplos se centran en determinados aspectos de una transacción y no constituyen un análisis completo de todos los factores que pueden influir en el reconocimiento de los ingresos. Por lo general, los ejemplos se basan en los supuestos siguientes: es posible medir con suficiente fiabilidad los ingresos; es probable que los beneficios económicos vayan a parar a la empresa; y es posible medir con suficiente fiabilidad los costos en que se ha incurrido o haya que incurrir. Los ejemplos no modifican ni invalidan la norma.

Venta de productos

Como la legislación varía de un país a otro, los criterios de reconocimiento de esta norma se aplicarán en momentos diferentes. En particular, la ley puede establecer el momento en el cual la empresa transfiere los riesgos y beneficios importantes inherentes a la titularidad del producto. En consecuencia, los ejemplos que se dan en esta sección del apéndice deben ponerse en relación con la legislación sobre la venta de productos que esté en vigor en el país en el cual tiene lugar la transacción.

1. *Ventas con facturación de los productos y retención de la expedición, esto es, ventas en las cuales se aplaza la entrega a petición del comprador, pero éste adquiere el título y acepta la factura.*

Se reconocen los ingresos cuando el comprador adquiere el título, siempre y cuando:

- a) Sea probable que se efectuará la entrega;
- b) Los productos estén a mano, identificados y listos para su entrega al comprador en el momento en que se reconozca la venta;
- c) El comprador manifieste expresamente que está enterado de las instrucciones de aplazar la entrega; y
- d) Se apliquen las condiciones habituales de pago.

No se reconocen los ingresos si la intención es simplemente adquirir o fabricar los productos a tiempo para su entrega.

2. *Productos expedidos con sujeción a ciertas condiciones, incluidos los casos siguientes:*

a) *Instalación e inspección*

Normalmente se reconocen los ingresos una vez que el comprador ha aceptado la entrega y se han llevado a cabo la instalación e inspección. No obstante, los ingresos se reconocen inmediatamente después de la aceptación de la entrega por el comprador cuando:

- i) el proceso de instalación es sencillo (por ejemplo, la instalación de un aparato de televisión que ha sido probado en la fábrica y que para ponerlo a funcionar sólo hace falta desembalarlo, enchufarlo a la red y conectar la antena); o
- ii) la inspección se realiza únicamente con el fin de determinar el precio final del contrato (por ejemplo, en las expediciones de mineral de hierro, azúcar o soya).

b) *Pendiente de aprobación cuando el comprador ha negociado un derecho limitado de devolución*

Si hay dudas acerca de la posibilidad de que se devuelvan los productos, se reconocen los ingresos una vez que la expedición ha sido aceptada formalmente por el comprador o que los productos ya han sido entregados y ha transcurrido el plazo para rechazarlos.

c) *Ventas en consignación, modalidad conforme a la cual el destinatario (comprador) se compromete a vender los productos por cuenta del expedidor (vendedor)*

El expedidor reconoce los ingresos una vez que el destinatario ha vendido los productos a un tercero.

d) *Ventas con entrega contra reembolso*

Se reconocen los ingresos una vez que se ha efectuado la entrega y que el vendedor o su agente ha cobrado el importe de la venta.

3. *Ventas a cuenta, modalidad según la cual los productos se entregan una vez que el comprador ha pagado el último plazo.*

Se reconocen los ingresos por concepto de esas ventas una vez que se han entregado los productos. No obstante, cuando la experiencia indica que la mayoría de esas ventas se han consumado, pueden reconocerse los ingresos una vez que el vendedor ha recibido a cuenta una suma importante con la condición de que los productos estén a mano, identificados y listos para su entrega al comprador.

4. *Pedidos en los cuales se recibe antes de la entrega la totalidad o una parte del pago de productos que no se encuentran en el almacén del vendedor (por ejemplo, los productos que*

todavía tienen que ser fabricados o que serán entregados directamente al cliente por un tercero).

Se reconocen los ingresos una vez que se han entregado los productos al comprador.

5. *Contratos de venta con opción de recompra (excepto los contratos de trueque) por los cuales el vendedor acepta simultáneamente recomprar los mismos productos en una fecha posterior, o si el vendedor tiene una opción de compra para recomprar los productos, o el comprador tiene una opción de venta que obliga al vendedor de los productos a recomprarlos.*

Se deben analizar las cláusulas del contrato para determinar si verdaderamente el vendedor ha transferido los riesgos y beneficios de la titularidad del producto al comprador, en cuyo caso se reconocen los ingresos. Si el vendedor ha retenido los riesgos y beneficios de la titularidad, aun cuando se haya transmitido el título legal, el contrato es una transacción financiera y no produce ingreso alguno.

6. *Ventas a intermediarios, tales como distribuidores, concesionarios u otros, para la reventa.*

Los ingresos de tales ventas se reconocen en general una vez que se han transferido los riesgos y beneficios de la titularidad del producto. No obstante, si el comprador actúa de hecho como agente, la venta se debe considerar una venta en consignación.

7. *Suscripciones a publicaciones y artículos similares.*

Cuando estos artículos tienen el mismo valor en todo momento, los ingresos se reconocen sobre una base lineal a lo largo del período en el cual se envían los artículos. Si el valor de estos últimos varía de un período a otro, se reconocen los ingresos por el valor de venta del artículo enviado en relación con el valor estimado total de venta de todos los artículos que comprende la suscripción.

8. *Ventas a plazo, modalidad según la cual el pago se efectúa a plazos.*

Los ingresos atribuibles al precio de venta, con exclusión de los intereses, se reconocen en la fecha de la venta. El precio de venta es el valor actual de la prestación y se calcula deduciendo los plazos pagaderos al tipo de interés fijado. Los intereses se reconocen como ingresos cuando se cobran, sobre una base proporcional temporal que tiene en cuenta el tipo de interés fijado.

9. *Ventas de propiedades inmobiliarias.*

Los ingresos se reconocen normalmente cuando el título legal pasa al comprador. Sin embargo, en algunos ordenamientos el interés de equidad en un bien puede recaer en el comprador antes de que pase a él y, por tanto, se hayan transferido en ese momento los riesgos y beneficios de la titularidad del bien. En estos casos, y a condición de que el vendedor no tenga que realizar en virtud del contrato ningún otro acto importante, procedería reconocer los ingresos. En cualquier caso, si el vendedor está obligado a realizar algún acto importante después de la transmisión del interés de equidad o del título legal, los ingresos se reconocen

cuando se ha ejecutado ese acto. Un ejemplo es un edificio u otra instalación cuya construcción no está terminada.

En algunos casos la propiedad inmobiliaria se vende, pero el vendedor sigue manteniendo una relación tal que los riesgos y beneficios de la titularidad del bien no se han transferido. Como ejemplos se pueden citar los contratos de venta con opción de recompra que incluyen opciones de venta y de compra, y los contratos en virtud de los cuales el vendedor garantiza la ocupación del bien por un tiempo determinado o garantiza una renta sobre la inversión del comprador por un tiempo también determinado. En estos casos, la naturaleza y amplitud de la relación que sigue manteniendo el vendedor determinan el modo de registrar la transacción. Se puede registrar como venta, como financiación, como arrendamiento, o como alguna otra modalidad de participación en los beneficios. Si se registra como venta, la relación que sigue manteniendo el vendedor puede retrasar el reconocimiento de los ingresos.

El vendedor debe tomar en consideración también los medios de pago del comprador y la prueba de que éste tiene la voluntad de pagar todo el precio. Por ejemplo, si la totalidad de los pagos recibidos, incluidos la entrada inicial abonada por el comprador o los pagos que éste siga haciendo, no aporta una prueba suficiente de la voluntad del comprador de terminar de pagar el precio íntegro, sólo se reconocen como ingresos las sumas de dinero recibidas.

Prestación de servicios

10. Honorarios de instalación.

Los honorarios de instalación se reconocen como ingresos teniendo en cuenta la fase en que se encuentran los trabajos de instalación, a menos que esos honorarios sean un costo accesorio de la venta de un producto, en cuyo caso se reconocen cuando se vende el producto.

11. Honorarios por servicios incluidos en el precio del producto.

Cuando el precio de venta de un producto incluye una suma identificable por concepto de servicios que se prestan posteriormente (por ejemplo, servicios de posventa y mejora de las prestaciones tras la venta de un programa informático), esa suma se aplaza y reconoce como ingreso por el período durante el cual se prestan los servicios. La suma aplazada es la que cubrirá los gastos previstos de los servicios estipulados en el contrato, más un beneficio razonable por esos servicios.

12. Comisiones de publicidad.

Las comisiones de publicidad pagadas a medios de comunicación se reconocen cuando se presenta al público el anuncio o cuña publicitaria correspondiente. Las comisiones de producción se reconocen según la fase de ejecución del proyecto.

13. Comisiones de los agentes de seguros.

Las comisiones cobradas o por cobrar por los agentes de seguros que no exigen que el agente preste ningún otro servicio son reconocidas como ingresos por el agente en la fecha efectiva de comienzo o la fecha efectiva de renovación de las pólizas correspondientes. Sin embargo, si es probable que el agente estará obligado a prestar algún otro servicio durante la

vigencia de la póliza, se aplaza la totalidad o una parte de la comisión y se reconoce como ingreso por el período durante el cual esté en vigor la póliza.

14. *Derechos de admisión.*

Los ingresos provenientes de actuaciones artísticas, banquetes y otros acontecimientos especiales se reconocen cuando tiene lugar el acontecimiento. Si se vende un abono para asistir a una serie de acontecimientos, se imputan los derechos correspondientes a cada acontecimiento sobre una base que tenga en cuenta los servicios prestados para ese acontecimiento.

15. *Tasas de instrucción.*

Los ingresos se reconocen por el período que dure la instrucción.

16. *Cuotas de iniciación y admisión y cuotas de socio.*

El reconocimiento de estos ingresos depende de la naturaleza de los servicios prestados. Si la cuota sólo autoriza a ser socio, y todos los demás servicios o productos hay que pagarlos separadamente, o si existe una suscripción anual separada, la cuota se reconoce como ingreso cuando no hay prácticamente dudas de que se podrá cobrar. Si la cuota da derecho al socio a recibir servicios o publicaciones durante el tiempo que sea socio, o a comprar artículos o servicios a precios inferiores a los cobrados a los que no son socios, la cuota se reconoce teniendo en cuenta la fecha, la naturaleza y el valor de las ventajas proporcionadas.

17. *Derechos de franquicia.*

Los derechos de franquicia pueden comprender el suministro, inicial y posterior, de servicios, equipo y otros activos materiales, así como de conocimientos técnicos. En consecuencia, los derechos de franquicia se reconocen como ingresos teniendo en cuenta el fin para el cual se cobraron esos derechos. Procede utilizar los métodos siguientes para reconocer los derechos de franquicia:

a) Suministro de equipo y otros activos materiales:

Se reconoce como ingresos su importe, basado en el valor razonable de los activos vendidos, cuando se entregan los artículos o se transmite el título;

b) Suministro de servicios iniciales y sucesivos:

Los derechos por la prestación de servicios regulares, estén comprendidos en los derechos iniciales o en derechos separados, se reconocen como ingresos cuando se prestan los servicios. Si los derechos separados no cubren el costo de los servicios regulares más un beneficio razonable, se aplaza una parte de los derechos iniciales, que sea suficiente para cubrir los costos de los servicios regulares y proporcionar un beneficio razonable, y se reconoce como ingresos dicha parte cuando se prestan los servicios.

El contrato de franquicia puede estipular que el franquiciador suministre equipo, existencias u otros activos materiales a un precio inferior al que cobra a

terceros o a un precio que no le proporciona un beneficio razonable sobre esas ventas. En estos casos, se aplaza una parte de los derechos iniciales, que sea suficiente para cubrir los costos estimados que excedan de dicho precio y proporcionar un beneficio razonable sobre esas ventas, y esa parte se reconoce por el período durante el cual se venderán probablemente los productos al franquiciado. Se reconoce como ingresos el resto de los derechos iniciales cuando el franquiciador ha prestado sustancialmente todos los servicios iniciales y cumplido las demás obligaciones que le impone el contrato (por ejemplo, asistencia para escoger el emplazamiento, formación del personal, aportación de financiación y publicidad).

Los servicios iniciales y otras obligaciones estipulados en el contrato de franquicia para un territorio determinado pueden depender del número de puntos de venta que se establezcan en ese territorio. En este caso, los derechos imputables a los servicios iniciales se reconocen como ingresos en proporción al número de puntos de venta para los que se hayan prestado sustancialmente los servicios iniciales.

Si el cobro de los derechos iniciales se realiza a lo largo de un período prolongado y existen fuertes dudas de que se vayan a cobrar íntegramente, se reconoce el importe de cada plazo que se vaya recibiendo.

c) Derechos de franquicia regular:

Los derechos cobrados por la utilización regular de los derechos otorgados por el contrato, o por otros servicios prestados durante la vigencia del contrato, se reconocen como ingresos cuando se prestan los servicios o se utilizan los derechos.

d) Transacciones cumplimiento de un mandato:

Puede haber transacciones entre el franquiciador y el franquiciado que, en sustancia, se concretan en que el franquiciador actúa como mandatario del franquiciado. Por ejemplo, el franquiciador puede encargar suministros y ocuparse de entregarlos al franquiciado sin beneficio alguno. Este tipo de transacciones no producen ingreso alguno.

19. *Derechos por el desarrollo de programas informáticos adaptados a las especificaciones del cliente.*

Los derechos por el desarrollo de programas informáticos adaptados a las especificaciones del cliente se reconocen como ingresos según la fase en que se encuentran los trabajos de desarrollo, incluidos los servicios de posventa ya prestados.

Intereses, regalías y dividendos

20. *Derechos de licencia y regalías.*

Los derechos y regalías pagados por utilizar activos de una empresa (por ejemplo, marcas, patentes, programas informáticos, derechos de autor de composiciones musicales, matrices de discos y películas cinematográficas) normalmente se reconocen ateniéndose a las cláusulas del contrato. A efectos prácticos, el reconocimiento puede hacerse linealmente para toda la vigencia

del contrato, por ejemplo cuando el licenciatarario tiene el derecho de utilizar cierta tecnología durante un determinado período de tiempo.

La cesión de derechos de licencia por una suma fija o una garantía no reembolsable en virtud de un contrato no rescindible que autoriza al licenciatarario a explotar esos derechos libremente, de forma que el licenciante no tiene ninguna otra obligación que cumplir, es, en sustancia, una venta. Un ejemplo es el contrato de licencia para utilizar un programa informático si el licenciante no tiene ninguna otra obligación que cumplir una vez efectuada la entrega. Otro ejemplo es la concesión de derechos para exhibir una película cinematográfica en un mercado en el cual el licenciante no tiene control alguno sobre el distribuidor ni prevé recibir ningún otro ingreso con cargo al producto de la venta de las entradas de cine. En estos casos, los ingresos se reconocen en el momento de la venta.

En algunos casos, el que se vayan a percibir o no derechos de licencia o regalías puede depender de que se produzca un acontecimiento futuro. En estos casos se reconocen los ingresos únicamente en el momento en que se sepa con probabilidad que se van a recibir los derechos o las regalías, momento que suele ser aquel en el que se ha producido el acontecimiento.

Apéndice 3. Fuentes

Las DCPYMES para las empresas del nivel 2 están tomadas de la publicación *International Accounting Standards and Interpretations*. Las normas que se han incluido son las siguientes:

DCPYMES	IAS	Comentarios
1	1	
2	7	
3	16, 36	Las DCPYMES para las empresas del nivel 2 incluyen criterios relativos a la disminución del valor, pero no recogen los criterios de medición de la IAS 36. También se ha incluido la SIC 10.
4	17	Se incluye la SIC 15.
5	38	
6	2	
7	20	
8	37	No es imprescindible descontar las provisiones.
9	18	
10	23	
11	12	
12	8	Esta versión tiene en cuenta las modificaciones propuestas en el borrador publicada en mayo de 2002 por la IASB para comentarios.
13	21	
14	10	
15	24	

Las DCPYMES para las empresas del nivel 2 no incluyen las normas siguientes:

11	Contratos de construcción
14	Información segmentada
19	Pensiones de jubilación
22	Uniones de empresas
26	Cuentas e informes financieros de los planes de jubilación
27	Estados financieros consolidados
28	Contabilización de las participaciones en empresas asociadas

- 29 Presentación de los estados financieros en las economías hiperinflacionarias
- 30 Informaciones publicadas en los estados financieros de los bancos
- 31 Información financiera sobre los intereses en empresas conjuntas
- 32 Publicación y presentación de información sobre los instrumentos financieros
- 33 Ganancias por acción
- 34 Informes financieros periódicos
- 35 Actividades abandonadas
- 39 Reconocimiento y medición de los instrumentos financieros
- 40 Propiedades inmobiliarias para inversión
- 41 Agricultura

**Apéndice 4. Miembros del Grupo Consultivo Especial de Expertos
en contabilidad de las pequeñas y medianas empresas¹**

Sr. Angelo Caso
IFAC representative on accounting by SMEs
Italia

Sr. Ashok Chandak
The Institute of Chartered Accountants of India
India

Sr. Yugui Chen
Deputy Secretary General, Accounting Standards Committee
China

Sr. Jean-François des Robert
Director for International Development and Cooperation, CNCC
Francia

Sr. Abdulaziz Dieye
Partner in charge, PWC
Senegal

Sr. Tihomir Domazet
Assistant Minister, Ministry of Finance
Croacia

Sr. Colin M. Fleming
Project manager, LASB
Reino Unido

Sr. Ndung'u Gathinji
Chief Executive/Secretary, ECSAFA
Kenya

Sr. Lyle Handfield
Vice-president, CGA of Canada
Canadá

Sr. John Hegarty
Regional Financial Management Advisor,
World Bank
Estados Unidos de América

¹ Las opiniones expresadas por los expertos no coinciden necesariamente con las de las organizaciones a las que pertenecen.

Sr. Robin Jarvis
Head of Small Business, ACCA
Reino Unido

Sr. Owen Koimburi
ECSAFA
Kenya

Sr. Mikael Lindroos
Representative of the European Commission
Bélgica

Dr. C. M. Lovatt
ECSAFA
Malawi

Sr. Richard Martin
Head of Financial Reporting, ACCA
Reino Unido

Sra. Anne Molyneux
Director, Technical Affairs, ICAEW
Reino Unido

Sr. David Moore
Research Studies Director, CICA
Canadá

Sra. Mary Thandiwe Ncube
ECSAFA
Zambia

Sr. Prawit Ninsuvannakul
Assistant Professor, Chulalongkorn University
Tailandia

Sr. Alta Prinsloo
Technical Director, SAICA
Sudáfrica

Sr. Ricardo Julio Rodil
Representative of Brazilian accounting profession
Brasil

Profesor Alfred Stettler
École des Hautes Études Commerciales,
Université de Lausanne
Suiza

Sr. Samiuela Tukuafu
Asian Development Bank
Filipinas

Sr. John S Vincent
Past President, Association of Accounting Technicians
Reino Unido

Profesor Peter Walton
ESSEC Business School
Francia

Sr. Luis A. Werner-Wilder
President of the National Institute of Accountants
Chile
