



Consejo Técnico
de la Contaduría Pública
CTCP

CONSEJO TÉCNICO DE LA CONTADURÍA PÚBLICA

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

SERIE INFORMACIÓN FINANCIERA Y CONTABILIDAD

Documento de Orientación Técnica 007
Orientaciones Técnicas sobre la
Aplicación de la NIIF para las Pymes

Propiedades, planta y equipo

ORIENTACIONES TÉCNICAS NIIF PARA LAS PYMES

aeca

Asociación Española de Contabilidad
y Administración de Empresas



INSTITUTO NACIONAL
DE CONTADORES PÚBLICOS
COLOMBIA



BANCO MUNDIAL
BIRF • AIF | GRUPO BANCO MUNDIAL

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

SERIE INFORMACIÓN FINANCIERA Y CONTABILIDAD

Documento de Orientación Técnica 007.

Orientaciones Técnicas sobre la aplicación de la NIIF para
las Pymes

Propiedades, planta y equipo

Autor:

Rafael Bautista Mesa

Dirección del Proyecto:

Gabriel Suárez Cortés

Horacio Molina Sánchez

Revisión Técnica:

Wilmar Franco Franco (presidente del CTCP)

Néstor Jiménez (contador público)

Daniel Sarmiento Pavas (consejero del CTCP)

Gustavo Serrano Amaya (consejero del CTCP)

Gabriel Suárez Cortés (consejero del CTCP)

Jorge Suárez Tirado (consultor del Banco Mundial)

Índice

Presentación	6
1. Introducción	10
2. Elementos que integran las Propiedades, planta y equipo	14
2.1. Cuestiones relativas a la clasificación	14
2.1.1. Inmuebles arrendados	14
2.1.2. Activos biológicos	15
2.1.3. Inmuebles destinados a la venta y activos no corrientes disponibles para la venta	16
2.1.4. Elementos auxiliares y repuestos	17
2.2. Títulos jurídicos que facultan el control	18
2.3. Unidad de cuenta – Componentes	18
2.3.1. Componentes con diferentes periodos de contribución de servicios	18
2.3.2. Componentes con diferentes destinos	20
3. Reconocimiento inicial	22
3.1. Cumplimiento de la definición	23
3.1.1. El control de las Propiedades, planta y equipo	23
3.1.2. Sucesos pasados	26
3.1.3. Capacidad para generar beneficios económicos futuros	27
3.2. Probabilidad de los flujos de efectivo	28
3.3. Posibilidad de medir el elemento	28
3.4. Materialidad en el reconocimiento de las Propiedades, planta y equipo	29
3.5. El reconocimiento de las Propiedades, planta y equipo en los arrendamientos y en las cesiones de uso	30
3.5.1. Separación del canon de arrendamiento de otros servicios	35
3.5.2. Las opciones y cuotas contingentes	35
4. Medición inicial	37
4.1. Adquisición a terceros	37

4.1.1. Contraprestación monetaria	37
4.1.2. Contraprestación no monetaria	41
4.2. Construcción propia	45
4.3. Aportes no monetarios de los socios	47
4.4. Adquisiciones gratuitas	48
4.5. Reclasificaciones	50
4.6. Arrendamientos	50
4.7. Criterios generales	52
4.7.1. Pasivos contingentes vinculados al desmantelamiento	52
4.7.2. Precios descontados	54
4.7.3. Costos por préstamos	55
4.7.4. Separación de componentes	56
4.7.5. Anticipos para la construcción de activos fijos	57
5. Medición posterior	59
5.1. Modelo de costo	59
5.2. Test de deterioro	63
5.2.1. Activos individuales y Unidades Generadoras de Efectivo (UGE)	64
5.2.2. Medición del importe recuperable y cálculo del deterioro	67
5.2.3. Registro del deterioro y reversión	77
5.2.4. Registro de indemnizaciones o compensaciones de valor	87
5.3. Criterios generales	87
5.3.1. Provisiones por desmantelamiento	87
5.3.2. Inspecciones generales (grandes reparaciones)	89
5.3.3. Renovaciones, ampliaciones y mejoras	90
6. Baja de activos	93
6.1. Venta de activos	93
6.2. Arrendamientos	95

7. Presentación y revelación	100
7.1. Reconocimiento y medición: consideraciones generales	100
7.2. Deterioro	102
7.3. Arrendamientos	103
Referencias	107

Este *Documento de Orientación Técnica* está elaborada sobre la base de la Norma Internacional de Información Financiera (NIIF) para Pequeñas y Medianas Entidades (PYMES) o NIIF para las Pymes, emitida por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB) en julio de 2009.

Los casos y ejemplos contenidos en esta *Orientación técnica* no incluye los posibles efectos impositivos de acuerdo con la legislación fiscal colombiana.

PRESENTACIÓN

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Por otra parte, la formación de los contadores públicos requiere no sólo el aprendizaje de conocimientos; también exige el desarrollo de competencias intelectuales, el entrenamiento de habilidades profesionales, la formación en valores, ética y actitudes que

exigen de los programas educativos la incorporación de enfoques sustentados en el modelo pedagógico de competencias y que en el ámbito de la información financiera encuentran una referencia obligada en las Normas Internacionales de Educación emitidas por la Federación Internacional de Contadores (IFAC, por sus siglas en inglés).

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

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

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

Bogotá, D.C. junio de 2015

Wilmar Franco Franco

Presidente del CTCP

Daniel Sarmiento Pavas

Consejero

Gustavo Serrano Amaya

Consejero

Gabriel Suárez Cortés

Consejero

1. Introducción

Las Propiedades, planta y equipo constituyen la inversión en recursos operativos a recuperar en el largo plazo por la entidad. Estas inversiones presentan periodos de recuperación normalmente prolongados por lo que son inversiones relevantes en las que en muchas ocasiones, la autorización para su adquisición o disposición reside en los máximos órganos de gobierno de la entidad.

Las Propiedades, planta y equipo como activos son recursos controlados como consecuencia de sucesos pasados que van a permitir generar beneficios económicos futuros y/o sirven de apoyo administrativo.

La naturaleza de estas inversiones en Propiedades, planta y equipo es heterogénea. En este capítulo se dan cita activos, como los inmuebles o los equipos, sometidos a riesgos de naturaleza diferente. Así, los primeros suelen experimentar procesos de revalorización mientras que los segundos se someten a un riesgo elevado de obsolescencia, especialmente si se opera en sectores tecnológicamente dinámicos.

Para gestionar estos riesgos, las entidades utilizan diversos instrumentos que les facilitan el control de los recursos por periodos limitados de tiempo, como por ejemplo los contratos de arrendamiento. Estas fórmulas de control plantean el reto de distinguir cuándo la entidad controla el recurso, es decir tiene capacidad para dirigir su uso y retiene los riesgos y ventajas que de él se derivan, y cuándo la entidad ha contratado la recepción de un servicio.

El control de los recursos más frecuente es el título de propiedad. Esta permite acceder a un dominio pleno del recurso, incluida la capacidad para poder disponer de él. La propiedad se adquiere en la mayoría de los casos por compraventa, siendo su costo el mejor indicador del valor del recurso, siempre y cuando la transacción tenga lugar entre partes independientes. Sin embargo, existen otras fórmulas de acceso a la propiedad, como la permuta o las donaciones, donde el criterio de medición debe adaptarse para ofrecer un valor relevante. Por otra parte, la propiedad no es la única vía para poder apropiarse de los rendimientos derivados de un activo. Otras fórmulas de control muy frecuentes en el ámbito mercantil son los contratos de arrendamiento y, algo menos frecuente, las cesiones de uso o los usufructos.

Tal variedad contractual determina que para este tipo de activos los criterios deben ser consistentes conceptualmente para evitar la estructuración de operaciones, con la que el arbitraje legal permita ofrecer una información que no responda al fondo económico.

Un último elemento de importancia en el registro y valoración de las Propiedades, planta y equipo viene determinado por los criterios de medición al cierre del ejercicio. El valor de estos activos es sistemáticamente trasladado a resultados a través de la depreciación y de manera coyuntural mediante el cálculo del deterioro de su valor. La medición del

deterioro, dados los amplios periodos de recuperación, es compleja. **Adicionalmente, la circunstancia de que los inmuebles sean activos que lejos de perder valor, suelen apreciarse con el tiempo, determina que en las NIIF completas exista un tratamiento alternativo de medición posterior, denominado modelo de revaluación, según el cual se reconocerían a valor razonable. Este modelo, no obstante, no está permitido por el momento en la NIIF para las Pymes. En octubre de 2014, el IASB ha aprobado su incorporación en la próxima modificación de la NIIF para las Pymes.**

El área de Propiedades, planta y equipo es relevante en los estados financieros, por el valor que suelen representar en los sectores intensivos en capital: las modalidades contractuales son heterogéneas, lo que exige un análisis de fondo del control de los recursos y, asimismo, son activos con periodos prolongados de recuperación, lo que incrementa los riesgos de medición.

Este documento aporta los criterios para el reconocimiento, medición, presentación y revelación de información relevante sobre este capítulo de los estados financieros.

Las soluciones adoptadas en la NIIF para las Pymes las vincularemos a los *Conceptos y Principios Generales* definidos en su Sección 2, que les dota de legitimidad técnica, contribuyendo de esta manera a un enfoque en la lectura de las normas basado en principios. El enfoque basado en principios permite resolver las decisiones de acuerdo al fondo económico y no a la forma jurídica que revista. Por otra parte, el documento aporta numerosos ejemplos adaptados a la casuística habitual entre las Pymes, donde el lector podrá tener una presentación práctica de las cuestiones abordadas.

Los elementos que integran las Propiedades, planta y equipo son activos no corrientes que van a ser usados en la actividad de la entidad y no están destinados a la obtención de ingresos o a su enajenación. La Sección 17, *Propiedades, Planta y Equipo*, es la norma de referencia de este capítulo de los estados financieros. Además de los activos descritos en dicha sección, también se incluyen en este análisis los activos biológicos regulados en la Sección 34, *Actividades especiales*, que sean plantas portadoras de frutos, así como los activos arrendados que bajo la Sección 20, *Arrendamientos*, deban ser reconocidos en el estado de situación financiera y su naturaleza sea similar a la de estos elementos.

Por el contrario, no forman parte de este epígrafe las Propiedades de inversión (reguladas en la Sección 16, *Propiedades de Inversión*), así como el resto de activos regulados en la mencionada Sección 34, *Actividades especiales*.

Además de estas secciones, se encuentran referencias a la medición de los elementos de Propiedades, planta y equipos en la Sección 24, *Subvenciones del Gobierno*, Sección 25, *Costos por préstamos* y Sección 27, *Deterioro del valor de los activos*.

En general, podemos afirmar que la normativa internacional para pymes tiene como referencia sobre Propiedades, planta y equipo un núcleo relativamente estable fundamentado en la NIC 16, cuyos antecedentes se remontan a la norma emitida inicialmente por el antiguo *International Accounting Standards Committee* en 1982. Sin

embargo, el registro de los arrendamientos sí es una materia objeto de una histórica controversia, debida a los significativos efectos económicos en los estados financieros anuales de determinados sectores empresariales. La discusión acerca del reconocimiento o no en el estado de situación financiera de los recursos controlados mediante un contrato de alquiler, incluida en 2006 por el IASB en su agenda como proyecto de modificación de la actual NIC 17, actualmente se encuentra en la fase de deliberaciones finales. La publicación de la nueva NIC 17 se prevé muy próxima, aunque la posible inclusión de las novedades introducidas en esta norma no podrá ser contemplada en la primera revisión de la NIIF para las Pymes, puesto que ésta se encuentra actualmente también en su etapa final.

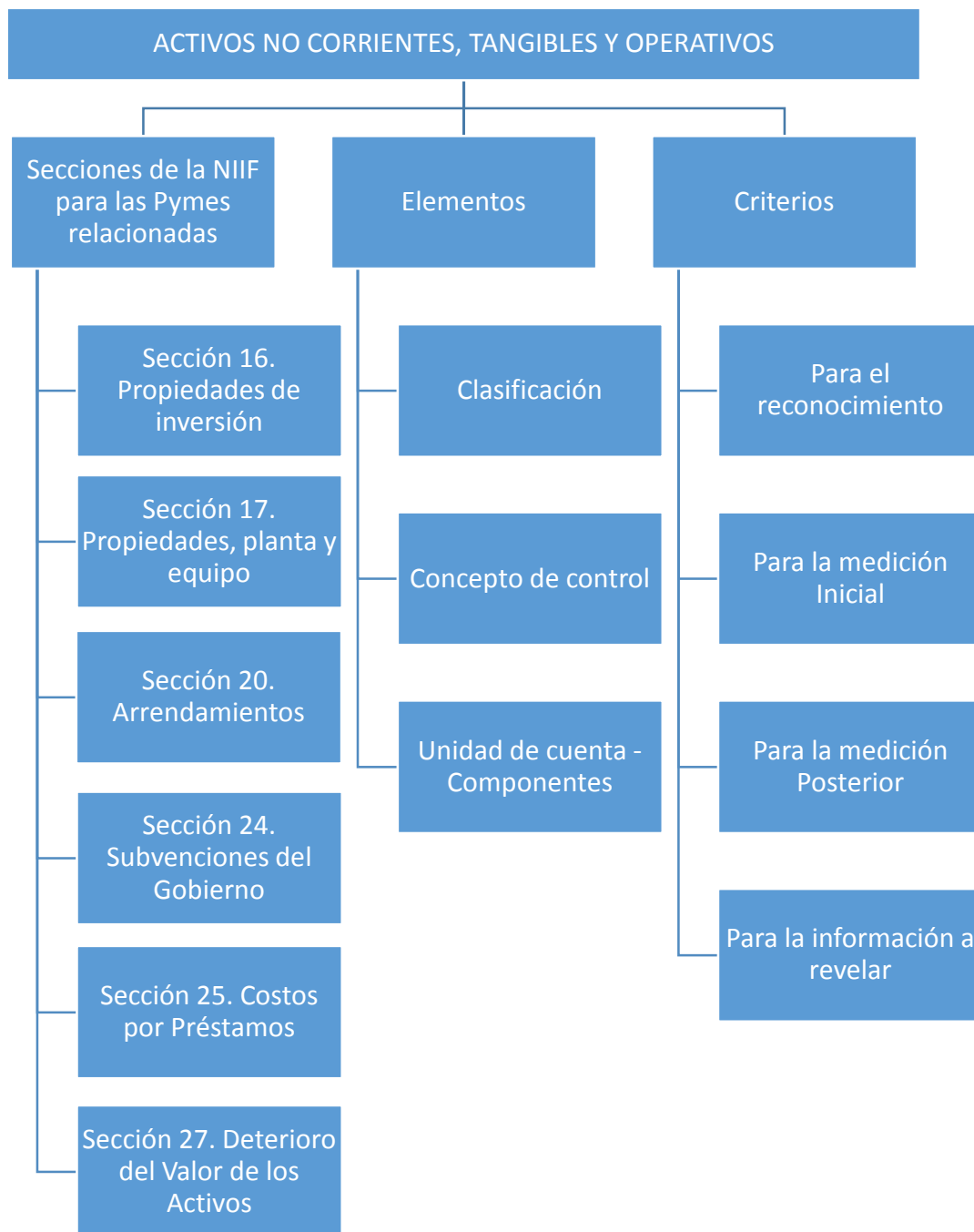
Este documento comienza identificando en el capítulo segundo las partidas que forman parte de este capítulo en los estados financieros y qué activos no corrientes se identifican en líneas independientes, tal y como prescribe la Sección 4, *Estado de situación financiera*.

El capítulo tercero se destina a identificar los criterios que deben darse cita para el reconocimiento de los elementos de las Propiedades, planta y equipo, así como las modalidades para acceder al control de dichos elementos.

Por su parte, el capítulo cuarto aborda las particularidades de la medición de estos elementos, separando dos grandes temas, uno destinado a la medición inicial y otro a la medición posterior. Este capítulo se organiza atendiendo a las particularidades que presenta la medición ante modalidades contractuales que obligan a interpretar el concepto básico de costo de adquisición, tales como las adquisiciones con contraprestación no monetaria o las adquisiciones a título gratuito, por reseñar algunas de las más relevantes. En cuanto a la medición posterior estudiaremos el efecto de la depreciación y abordaremos la prueba de deterioro, proceso especialmente sensible.

El capítulo sexto lo destinamos al retiro de los activos por venta. El capítulo séptimo se reserva para las cuestiones de presentación en el estado de situación financiera, fundamentalmente, pero también en el estado de resultados y otro resultado integral. Asimismo, también indicamos qué cuestiones deben ser reveladas en las notas.

En resumen, los aspectos clave que se desarrollarán a lo largo de la orientación técnica así como la normativa relacionada con los activos no corrientes operativos tangibles de la entidad responden al siguiente esquema:



Fuente: elaboración propia.

Para el estudio de la orientación y la comprensión de los temas tratados, sería adecuado contar con conocimientos sobre conceptos y técnicas básicas de contabilidad, así como bases de finanzas.

2. Elementos que integran las Propiedades, planta y equipo

Los elementos que integran las Propiedades, planta y equipo se identifican por las siguientes características:

- a) Son activos no monetarios que precisan, por tanto, ser transformados a través del desarrollo de la actividad empresarial para convertirse en efectivo.
- b) Son activos tangibles físicamente.
- c) Son activos no corrientes que requerirán más de un ciclo económico para ser transformados.
- d) Son activos que van a ser usados durante más de un ejercicio económico.

La naturaleza no monetaria, la naturaleza física y el carácter no corriente son los principios fundamentales que ayudan a identificar qué elementos forman parte de esta partida. Los elementos que se consumen en un ejercicio económico son gastos del periodo y los importes no consumidos al cierre son activos corrientes, siendo clasificados normalmente como inventarios.

2.1. Cuestiones relativas a la clasificación

El proceso de transformación puede consistir en el suministro de bienes, la prestación de servicios, la realización de actividades administrativas o el arrendamiento. Existen cuatro tipos de excepciones al criterio anteriormente enunciado. El primero son los inmuebles arrendados, el segundo son ciertos activos biológicos, el tercero son los inmuebles cuyo modelo de negocio consiste en su enajenación y el cuarto los elementos auxiliares y repuestos. Las razones que justifican las tres primeras excepciones residen en que su patrón de generación de efectivo futuro es diferente al resto de estos elementos y en ocasiones puede ser aconsejable un criterio de medición posterior distinto. La cuarta excepción obedece a razones operativas que tratan de simplificar la carga administrativa.

2.1.1. Inmuebles arrendados

En el caso de arrendamientos de inmuebles, siempre y cuando el arrendador deba mantener el activo arrendado en su estado de situación financiera (lo que sucede en los arrendamientos operativos), se clasifican como Propiedades de inversión. Este modelo de gestión de los inmuebles se fundamenta en la rentabilidad procedente de la renta y en la revalorización del activo residual, por lo que al disponer de un patrón de conversión en efectivo diferente al del resto de elementos de Propiedades, planta y equipo se clasifica en forma diferenciada, con criterios de medición y de revelación distintos.

E2.1. Clasificación de elementos entre Propiedades, planta y equipo y Propiedades de inversión

Ejemplo	La entidad posee unos inmuebles que destina al arrendamiento. El periodo de arrendamiento supone el 50% de su vida económica restante.
Opinión	Estos elementos se clasifican como Propiedades de inversión, dado que la entidad los destina a obtener ingresos mediante su arrendamiento y no ha transferido sustancialmente los riesgos y ventajas asociados a la propiedad.

Existen diversas circunstancias que ilustran las normas internacionales de información financiera y que ayudan a visualizar el criterio reseñado centrado en identificar el modelo de negocio con el activo en cuestión. Si el inmueble se va a destinar a la obtención de ingresos se identifica específicamente como Propiedades de inversión.

E2.2. Arrendamiento de los inmuebles y prestación de servicios adicionales

Ejemplo	El propietario de un centro comercial arrienda espacios a los diferentes comerciantes. El propietario gestiona el espacio común y algunos servicios que se reserva para prestarlos a los arrendatarios (fundamentalmente el mantenimiento o limpieza de los espacios) así como la promoción del centro comercial, siendo compensado con un importe fijo y otro variable en función del tráfico de visitantes. El arrendamiento de los espacios comerciales, dentro del centro comercial, ¿es para el arrendador Propiedades de inversión o Propiedades, planta y equipo?
Opinión	Estos elementos han de clasificarse como Propiedades de inversión siempre que el valor razonable de los servicios que presta el arrendador no sea significativo en relación con el valor razonable del alquiler del espacio. Si el contrato pone de manifiesto que la racionalidad económica del contrato es la prestación de servicios, dada la relevancia de estos, entonces se clasificarían como Propiedades, planta y equipo. Las cuotas contingentes se consideran equivalentes a un gasto de promoción.

Cuando el inmueble contribuya a diversas finalidades, uso o arrendamiento operativo, se reconocerá de forma separada (una parte como Propiedades, planta y equipo y otra como Propiedades de inversión) si las partes pueden ser vendidas o entregadas en arrendamiento financiero (equivalente a una venta). Por el contrario, si no fuese posible esta disposición separada, todo el inmueble se clasifica como Propiedad, Planta y Equipo si la parte destinada a este uso es significativa; por el contrario, se clasificará en su totalidad como Propiedad de Inversión si la parte destinada a la producción de bienes o servicios o de apoyo administrativo es insignificante.

Las Propiedades de inversión, incluso en la fase de construcción, se excluyen de las Propiedades, planta y equipo.

Por su parte, los inmuebles destinados a arrendamiento a otras empresas que forman parte del mismo grupo de sociedades se consideran Propiedades de inversión en los estados financieros individuales y Propiedades, planta y equipo en los estados financieros consolidados, produciéndose los correspondientes ajustes al realizar la consolidación.

2.1.2. Activos biológicos

Un proceso de transformación es la transformación biológica. Los activos biológicos son animales y plantas vivos que la entidad gestiona con la finalidad de venderlos una vez

alcanzado determinado punto de su crecimiento biológico, o bien para emplearlos como plantas productoras o como animales productores o reproductores. A diferencia de las NIIF completas, la NIIF para las Pymes regula el tratamiento de todos los activos biológicos en la Sección 34. La NIC 16, por su parte, sí regula expresamente las plantas productoras al equipararlas con las Propiedades, planta y equipo, ya que son aquellos activos biológicos que se utilizan en la producción de productos agrícolas, sobre los que se espera que produzcan durante más de un período y que tienen una probabilidad remota de ser vendidos como productos agrícolas. El criterio general que siguen las NIIF completas para la clasificación de las plantas portadoras como Propiedades, planta y equipo y que, de momento no es compartido por la NIIF para las Pymes, es que su intervención se prolonga más de un ciclo económico y que su generación de efectivo suele proceder fundamentalmente de la venta de los productos que genera.

Por lo tanto, las plantas productoras deberán ser valoradas, de acuerdo con la Sección 34.2, preferentemente por su valor razonable menos costos de venta, salvo que este valor no pueda ser obtenido sin un costo o esfuerzo desproporcionado para la entidad:

- *Modelo del valor razonable*: todos los activos biológicos cuyo valor razonable sea fácilmente determinable sin un costo o esfuerzo desproporcionado serán medidos a su valor razonable menos los costos de venta. La propia Sección 34.6 establece los criterios de determinación del valor razonable, dando preeminencia al precio de cotización del activo en un mercado activo en caso de que existiera. En caso de que no existiera mercado activo, la entidad consideraría otras fuentes de información: el precio de transacción más reciente en el mercado; precios de mercado de activos similares; precios de referencia del sector (vgr. valor de la hectárea, etc.); o el valor presente de los flujos de efectivo netos esperados procedentes del activo descontados a una tasa corriente de mercado.
- *Modelo del costo*: aquellos activos biológicos cuyo valor razonable no sea fácilmente determinable sin costo o esfuerzo desproporcionado, se valorarán al costo menos cualquier depreciación acumulada y cualquier pérdida por deterioro del valor acumulada (Sección 34.8).

Sobre el concepto de costo o esfuerzo desproporcionado, se ha emitido la guía Q&A (2012/1) que, en el caso de las mediciones a valor razonable, indica que puede tener lugar por un precio excesivo de los honorarios de los evaluadores o las dificultades para los empleados en relación a los beneficios para los usuarios.

2.1.3. Inmuebles destinados a la venta y activos no corrientes disponibles para la venta

Los inmuebles cuyo modo de conversión en efectivo sea a través de su venta se clasifican como inventarios si la entidad despliega su actividad en el sector inmobiliario o como Propiedades de inversión en otro caso. En ninguno de los dos casos se consideran Propiedades, planta y equipo, porque no se van a realizar a través de su uso.

E2.3. Clasificación de las obras de arte	
Ejemplo	Una entidad dispone de diversas obras de arte de firmas reconocidas, las cuales mantiene en sus dependencias más nobles de la sede central donde se reciben visitas ilustres. La apreciación en el valor de estas obras de arte fue una de las razones que fueron determinantes a la hora de decidir su adquisición
Opinión	Las obras de arte son utilizadas en la actividad de la entidad como elemento de decoración. Si contribuyen a las actividades de la entidad, una línea argumental podría considerar que constituyen un elemento de Propiedades, planta y equipo con una vida útil indefinida como los terrenos. Sin embargo, si el carácter de la inversión fuese especulativo, su contribución al negocio es equivalente al de una propiedad de inversión y, por analogía, deberían seguirse las normas aplicables a estas. En estos casos, su exposición forma parte de la estrategia de venta. La clave reside en que si la entidad no tiene un patrón de venta de este tipo de activos, no se puede considerar que el modelo de negocio sea la disposición de estos. De esta manera observamos cómo el concepto de modelo de negocio supera uno de sus atributos que es la intención de la dirección.

En el caso de los activos no corrientes mantenidos para la venta, encontramos una de las diferencias significativas con las NIIF completas. De acuerdo con la NIC 16, las Propiedades, planta y equipo que se pretendan recuperar a través de su venta, estén disponibles y la transacción sea altamente probable, se excluyen del capítulo de Propiedades, planta y equipo, y se clasifican en un epígrafe del activo corriente específico (usualmente se presentan en una partida separada), interrumpiendo su depreciación. Sin embargo, en el caso de la NIIF para las Pymes, la Sección 17 no contempla ningún tratamiento específico para este tipo de activos, más allá de que la consideración del activo como mantenido para la venta es entendida como un indicador de que su valor se haya podido ver deteriorado, lo que obliga a la realización de la correspondiente prueba de deterioro. Dadas las circunstancias concretas de estos activos, el valor recuperable se determina por el valor razonable menos los costos de disposición, pues al estar prevista su disposición no tiene sentido el empleo del valor en uso.

2.1.4. Elementos auxiliares y repuestos

En general, el criterio de duración inferior a un ejercicio es el que determina normalmente que los elementos auxiliares y repuestos se consideren inventarios, mientras que aquellos que se espera usar más de un período se tratarán como Propiedades, planta y equipo. Adicionalmente, cuando estos elementos sólo pueden utilizarse integrándolos en un elemento de Propiedades, planta y equipo, las circunstancias ponen de manifiesto que forman parte de las Propiedades, planta y equipo.

El proyecto de modificación de la NIIF para las Pymes, aún pendiente de aprobación, amplía la definición de estos elementos contenida en el párrafo 17.5 a la definición general de las Propiedades, planta y equipo, en caso contrario, los clasificaría como inventarios.

E2.4. Clasificación de los repuestos como inventarios	
Caso	Los repuestos y accesorios relacionados con el equipo aéreo que no se puedan reparar se miden al valor más bajo entre el costo promedio y el valor neto realizable. El valor neto realizable es el precio estimado de venta menos los gastos de venta.

	Los suministros se cargan a los Estados Consolidados de Resultados Integrales, una vez utilizados. (Avianca, <i>Estados financieros consolidados 2013</i> , p. 57)
Comentario	Este epígrafe aparece referido en el activo corriente del estado de posición financiera. Su clasificación como inventario indica que no reúne las condiciones exigidas para ser Propiedades, planta y equipo, en concreto, la duración esperada es inferior a un ejercicio.

2.2. Títulos jurídicos que facultan el control

Como elementos del activo, su incorporación al estado de situación financiera requiere el control por parte de la empresa. **Los títulos jurídicos que facultan dicho control son diversos siendo el más frecuente el título de propiedad, aunque también figuran elementos controlados a través de contratos de arrendamiento, cesiones de uso y usufructos, entre otros.** El título jurídico no es relevante a la hora de determinar la clasificación de los elementos, sino la naturaleza económica del recurso y, consecuencia de ello, el perfil de riesgos y ventajas que lleva implícita dicha naturaleza económica.

El análisis de los títulos jurídicos debe considerar el conjunto de derechos y obligaciones que genera. Por ejemplo, en el caso del usufructo, la figura es similar a un arrendamiento. Consistentemente con el tratamiento de los arrendamientos, es preciso clasificar el derecho real en operativo y financiero cuando se ha establecido un plazo. En caso de poder rescindir el usufructuario el derecho sobre la cosa en cualquier momento, la figura es equivalente al arrendamiento operativo.

2.3. Unidad de cuenta – Componentes

La definición de la unidad de cuenta de los elementos de Propiedades, planta y equipo en ocasiones no coincide con el bien físico. Este proceso se denomina contabilidad de componentes. La unidad de cuenta no es el bien físico cuando los componentes vayan a prestar servicios en periodos diferentes o cuando los componentes tengan un doble destino.

2.3.1. Componentes con diferentes periodos de contribución de servicios

Los componentes de un elemento de Propiedades, planta y equipo pueden recuperarse en periodos de tiempo diferentes. El periodo en el que se van a recuperar los activos no corrientes es útil para los usuarios de la información financiera porque les permite estimar cuándo se van a generar los flujos de efectivo y cuándo se tendrán que efectuar las inversiones de reposición. Al disponerse de información detallada en las notas sobre el valor bruto, la depreciación acumulada y los periodos de vida útil, se puede establecer cuándo se producirá el flujo de efectivo asociado a dichos elementos. Es decir, si la inversión pendiente (el valor contable) se va a recuperar en los próximos tres años o en los próximos quince.

Cuando los componentes de un elemento tengan vidas útiles diferentes se depreciarán separadamente. En ocasiones, determinadas adquisiciones integran dos elementos que alguno de ellos podría tener un uso independiente como, por ejemplo, en un inmueble el componente del suelo y el del edificio. La aplicación de la contabilidad de componentes facilita la contabilización de las renovaciones de los elementos conforme van llegando al término de su vida económica y son sustituidos.

E2.5. Contabilidad de componentes de elementos de Propiedades, planta y equipo. Inspecciones generales. Revelación

Caso	“En el momento de incorporación de los aviones en propiedad y en régimen de arrendamiento financiero, el grupo separa del costo de las aeronaves aquél correspondiente a los elementos que serán reemplazados en las paradas programadas. Este costo se amortiza linealmente en el periodo comprendido entre la adquisición de la aeronave y la primera parada programada.” (Iberia, <i>Estados financieros consolidados 2010</i> , p. 36)
Comentario	La contabilidad de componentes se utiliza para identificar elementos con vidas útiles diferentes. Al igual que sucede entre las aerolíneas, donde son relevantes y por ello se revelan en las Notas a los estados financieros, esta problemática se produce con cierta frecuencia como, por ejemplo, en los componentes de un edificio (por ejemplo, suelo, ladrillos e instalaciones) con vida útiles diferentes y separables a efectos del cómputo de la depreciación y baja parcial.

El criterio que se utiliza para distinguir el costo atribuible a cada componente es el valor razonable de cada uno de ellos. Cuando es difícil estimar el de alguno de ellos, se puede obtener por diferencias entre el valor razonable total y el del componente que se puede medir.

E2.6. Contabilidad de componentes de elementos de Propiedades, planta y equipo

Ejemplo	Un inmueble tiene un costo de 900.000 u.m. El importe del solar sobre el que se asienta es de 200.000 u.m. Las instalaciones (eléctricas y de fontanería) tienen un costo de 75.000. La vida útil de las instalaciones es de 15 años, mientras que al edificio se le estima una vida útil de 50 años.
Opinión	La entidad ha de identificar 3 elementos diferentes pues sus periodos de vida útil son diferentes. El primero es el solar con una vida útil indefinida. El valor razonable de este elemento coincide con su costo de adquisición en el momento que se controla, por lo que se registraría por 200.000 u.m. El segundo son las instalaciones que se deben depreciar en el periodo que se van a utilizar y renovar. El valor razonable estimado de las instalaciones es de 75.000 u.m. El tercer elemento es el resto del edificio, del que se obtiene su valor razonable por diferencias al no ser sencillo efectuar un avalúo. Por lo tanto se registraría por $(900.000 - 200.000 - 75.000 = 625.000)$

Una manifestación de la contabilidad de componentes la encontramos en las inspecciones generales en busca de defectos de los equipos, las cuales deberán identificarse, estimarse y restarse del costo de adquisición, pues van a formar un componente separado a depreciar en el periodo que media entre la adquisición y el momento en el que se efectúe la inspección.

E2.7. Contabilidad de componentes de elementos de Propiedades, planta y equipo. Inspecciones generales. Registro inicial

Ejemplo	Una entidad adquiere un equipo que cada tres años requiere una gran revisión. Esta supone desmontar el equipo, sustituir algunas piezas y volver a montarlo.
Opinión	La entidad ha de estimar el valor razonable de esa actuación que ha de hacer si quiere operar el activo durante su vida útil. El importe de esa revisión es un componente, así como las piezas que han de ser reemplazadas serán componentes separados también. La entidad ha de estimar el importe que actualmente tendrían dichas actuaciones y registrarlas como activos independientes del elemento principal. Así, si el equipo tiene un costo de 1.000, las piezas se estima que tienen un costo de 50 y la actuación de desmontaje y vuelta a ensamblar 100. La entidad debe registrar el equipo por 850 (1.000 – 50 – 100), identificando cada uno de los otros componentes por su valor estimado.

En determinadas ocasiones, los activos biológicos están unidos a activos no corrientes que reúnen las características para ser clasificados como Propiedades, planta y equipo, como puede ser el caso de los terrenos que tiene adheridos los activos biológicos. La entidad deberá separar ambos componentes, utilizando avalúos de ambos. Cuando se trata de valorar plantaciones, se puede obtener un avalúo del conjunto y uno del terreno sin plantación. Por diferencias entre ambos se puede determinar el correspondiente a las plantas.

2.3.2. Componentes con diferentes destinos

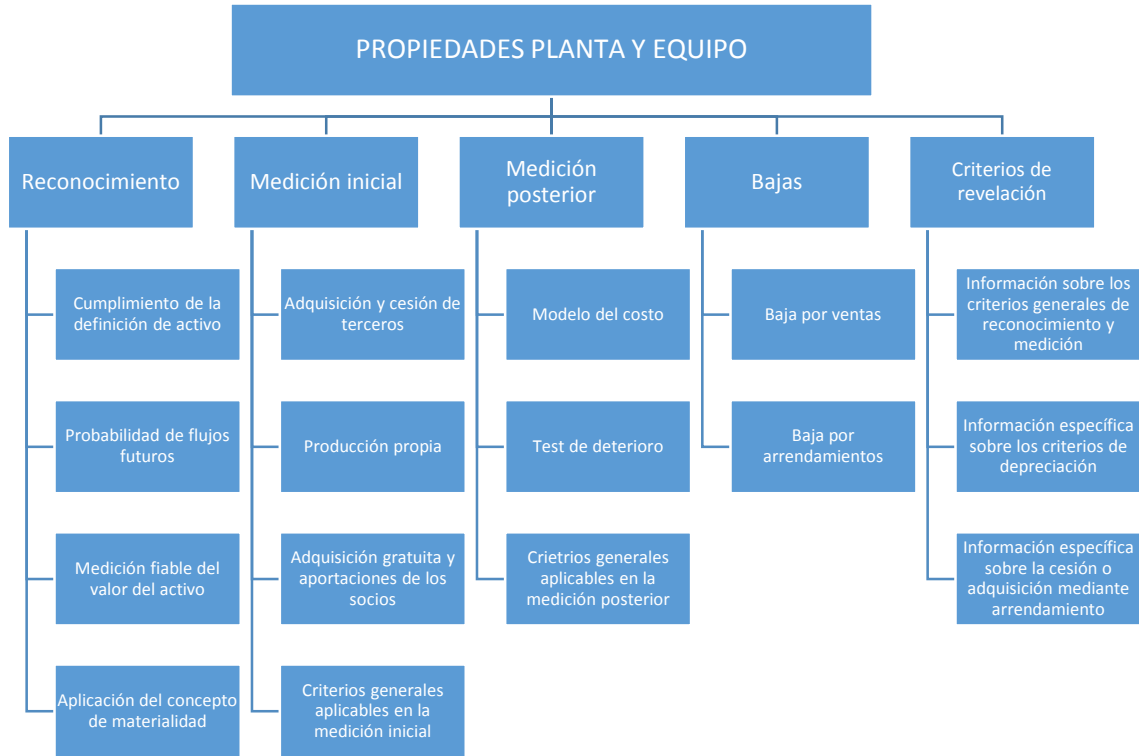
Ciertos bienes pueden tener componentes con destinos que reúnen la definición de Propiedades, planta y equipo y otros que no los reúnen. Por ejemplo, un edificio dispone de unos espacios que se destinan a uso propio y otros al arrendamiento.

El criterio general es que cuando los componentes son separables y enajenables se identifican dos unidades de cuenta separadas. Sin embargo, cuando los componentes no son separables y enajenables el bien se clasifica *a priori* como Propiedades, planta y equipo, salvo que este uso sea insignificante.

E2.8. Contabilidad de componentes de elementos de Propiedades, planta y equipo

Ejemplo	Una empresa dedicada a la venta al por menor dispone de un centro comercial que destina al alquiler de los espacios comerciales. En este centro comercial dispone de varios espacios que dedica a la comercialización de sus productos y a oficinas centrales. Estos espacios son significativos.
Opinión	La primera cuestión es si la empresa puede vender separadamente los diferentes locales comerciales. Si esto es posible, cada parte del inmueble se considera un componente que se clasifica según su naturaleza. Por el contrario, si no fuese posible la enajenación del componente, como el destino a uso propio que realiza el grupo de empresas no es insignificante, se clasifica como Propiedades, planta y equipo.

El itinerario conceptual que se desarrolla a continuación en la orientación técnica responde al siguiente esquema:



Fuente: elaboración propia.

3. Reconocimiento inicial

El reconocimiento de elementos en los estados financieros exige tres condiciones:

- Cumplimiento de la definición del elemento.
- Probabilidad en los flujos de efectivo que se derivarán.
- Capacidad para medir fielmente el elemento.

El cumplimiento de las tres condiciones anteriores determina si se debe reconocer o no un activo y, en caso afirmativo, el momento en el que debe realizarse dicho reconocimiento. Las transacciones que permiten el reconocimiento de las Propiedades, planta y equipo son la adquisición de la propiedad (por compraventa, construcción propia o a través de una permuta), los arrendamientos en determinadas circunstancias y las cesiones de uso. En general, las operaciones tradicionales de adquisición mediante compraventa no condicionada y con entrega inmediata del bien no generan ningún tipo de dudas acerca de que el activo deba ser reconocido, en la medida en que la entidad espera probablemente obtener beneficios económicos futuros y, al mismo tiempo, pueda medir su costo con fiabilidad (Sección 17.4).

No obstante, la formalización de cláusulas más complejas o la adquisición mediante otro tipo de figuras jurídicas hacen cuestionar el momento en que la entidad debe reconocer inicialmente el activo, según desarrollaremos a lo largo del presente numeral.

Por ejemplo, las operaciones de importación suelen estar sujetas a una serie de condiciones particulares (de forma generalizada denominadas *Incoterms* por su acrónimo del inglés) derivadas en parte del largo tránsito que transcurre desde la formalización del acuerdo de compra y la recepción del activo por parte de la entidad compradora. Estas condiciones no sólo explicitan qué costos son soportados por cada una de las partes intervinientes en la operación, sino que, además, determinan el momento en el que el vendedor traspasa al comprador los riesgos y ventajas asociados al bien.

E3.1. Reconocimiento inicial. Activos importados

Ejemplo	Una empresa adquiere un equipo industrial a un proveedor holandés el 15 de diciembre de 2014 en condiciones CIF. El costo de adquisición es de 10.000 u.m. a pagar en tres meses. Los costos de transporte hasta el buque ascienden a 500 u.m. mientras que el transporte en el buque supone 1.500 u.m.. La mercancía es cubierta con un seguro por importe de 100 u.m.. De acuerdo con la nomenclatura de la Cámara de Comercio Internacional en su versión de <i>Incoterms</i> 2010, las condiciones CIF (<i>Cost, Insurance and Freight</i>), suponen que todos los costos, incluidos el transporte principal y el seguro hasta que la mercancía llegue al puerto de destino corren a cargo del vendedor. La empresa recibe notificación formal el 26 de diciembre de 2014 en la que se comunica que el equipo se encuentra embarcado. Después de la travesía, el equipo es recibido en el puerto de destino el día 4 de enero de 2015.
----------------	--

E3.1. Reconocimiento inicial. Activos importados

Opinión	A la fecha de formalización del acuerdo (15 de diciembre), la entidad no reconoce ningún activo ni pasivo. En este sentido, a menos que exista algún tipo de cláusula indemnizatoria por resolución del acuerdo, su formalización aún no representa para el comprador la obligación de pago hasta que no se proceda el perfeccionamiento del acuerdo mediante la entrega del bien. Por lo tanto, para decidir el momento del reconocimiento inicial del activo es necesaria la revisión de las condiciones del acuerdo que determinen cuándo el comprador asume cualquier riesgo y ventaja derivados del equipo. Una lectura superficial del acuerdo, según el cual todos los costos de transporte y seguro corren a cargo del vendedor, podría hacer suponer que el riesgo no se transfiere hasta la recepción del equipo en el puerto de destino. Sin embargo, bajo condiciones CIF el riesgo se transfiere al comprador en el momento que la mercancía se carga en el buque en el país de origen. Es decir, cualquier daño sobre el equipo producido una vez cargado en el buque corre a cargo del comprador. Por lo tanto, el comprador debe reconocer el activo el día 26 de diciembre, momento en el que le son transferidos los riesgos y ventajas del equipo, por su costo de adquisición (10.000).
----------------	---

3.1. Cumplimiento de la definición

Los elementos que se integran como Propiedades, planta y equipo deben cumplir la definición de activo. La definición de activo exige que:

- Los elementos sean controlados por la entidad,
- Sea consecuencia de sucesos pasados, y,
- Sea probable que va a generar beneficios económicos futuros a la entidad.

Asimismo, estos elementos deben reunir las características específicas que analizamos en el capítulo 2 de esta *Orientación técnica*, a saber, que se trate de activos no monetarios, que intervengan en varios ciclos económicos y que presenten una duración superior a un ejercicio económico.

3.1.1. El control de las Propiedades, planta y equipo

La entidad controla las Propiedades, planta y equipo en el momento que retiene sustancialmente los riesgos y ventajas del activo. Como orientación desde un punto de vista conceptual, las NIIF completas proporcionan una definición más precisa de lo que las Normas Internacionales de Información Financiera entienden como riesgos y ventajas de un activo: “Los **riesgos** incluyen la posibilidad de pérdidas por capacidad ociosa, obsolescencia tecnológica y por variaciones en la rentabilidad como consecuencia de cambios en las condiciones económicas del entorno. Las **ventajas** se pueden representar por la expectativa de una gestión rentable durante la vida económica del activo y de la ganancia por apreciación en el valor o en la realización del valor residual” (NIC 17.7).

Los beneficios se producen cuando el recurso genera un flujo neto de efectivo superior a su costo, mientras que los riesgos, superior a la probabilidad de no recuperar la inversión realizada. Los servicios que va a prestar el activo son los que permiten obtener las ventajas o beneficios.

E3.2. Reconocimiento. Localización de los riesgos y ventajas

Ejemplo	Una empresa de jardinería es contratada para el acondicionamiento de los espacios verdes de un campo de golf. Las máquinas necesarias son aportadas por la entidad contratante de la empresa de jardinería, sin embargo, es esta última la que los emplea en el desarrollo de su actividad.
Opinión	Las máquinas de jardinería son utilizadas por cuenta del campo de golf que asume los riesgos y ventajas asociadas a dichos elementos, dado que está limitando su uso a sus instalaciones, asume los costos relacionados con su mantenimiento y el riesgo de obsolescencia tecnológica. Dichas máquinas en consecuencia son controladas por el campo de golf, pues puede excluir el uso que un tercero pudiera hacer. Si estas máquinas fuesen aportadas por la empresa de jardinería, esta asumiría los riesgos tecnológicos y las ventajas asociados a su explotación, pues el precio del servicio debería incorporar la compensación por esta inversión.

En ocasiones, la posibilidad de apropiarse de los beneficios restantes no es completa. El establecimiento de pagos variables al adquirir un activo supone que los riesgos y ventajas son compartidos entre el vendedor y el comprador.

E3.3. Reconocimiento. Evaluación de los riesgos y ventajas asumidos

Ejemplo	Una entidad ha adquirido una máquina en la que se establece un precio fijo y una compensación variable en función del número de unidades producidas en los dos primeros años.
Opinión	La entidad compradora no asume completamente los riesgos y ventajas asociados a la explotación del recurso, pues una parte de estos son retenidos por el vendedor. Para estimar si la transferencia de riesgos y ventajas es sustancial sería preciso evaluar si la compensación fija es sustancialmente diferente del valor razonable del recurso. Cuando no exista una diferencia sustancial, los riesgos y ventajas sustanciales son asumidos por el comprador. Si la entidad vendedora asumiese solamente un pago variable, parece razonable que en el esquema contractual establezca algunas cautelas legales en cuanto al uso, mantenimiento del equipo y recuperación del activo en caso de infrautilización. En este caso, el comprador no adquiere un input (el equipo), sino un output (el servicio), residiendo consecuentemente el equipo en el estado de situación financiera del vendedor, pues sigue reteniendo los riesgos y ventajas asociados al recurso.

Este criterio de transferencia sustancial de riesgos y ventajas no explica suficientemente bien el control que se ejerce sobre los recursos en determinados tipos de acuerdos de concesión, lo que ha llevado a un desarrollo del criterio. Este criterio de control ha sido adoptado en otras normas, recientemente en la NIIF 15, *Ingresos procedentes de contratos con clientes*. Según este modelo, denominado de control, el control de los activos implica dos condiciones básicas:

- La capacidad para dirigir el uso de un activo.
- La capacidad para apropiarse de los beneficios derivados de un activo.

La capacidad para dirigir el uso de un activo supone que la entidad puede disponer cómo el recurso se va a convertir en efectivo e implica que la entidad pueda excluir el uso que un tercero hiciese de este. Esta característica excluye del estado de situación financiera de la entidad los bienes públicos que cualquier tercero puede usar.

E3.4. Reconocimiento. Capacidad para dirigir el uso

Ejemplo	Una entidad explota una autopista de peaje en régimen de concesión. El pliego de condiciones exigía la construcción de la infraestructura por parte del concesionario y le otorgaba un periodo de 25 años para recuperar la inversión realizada. Los precios tienen establecido un límite superior por el concedente de la concesión, dejando al concesionario la gestión de la demanda como mecanismo para hacer rentable la explotación.
Opinión	La entidad concesionaria no dispone de la plena capacidad para dirigir el uso de la infraestructura, ya que una variable determinante de ese uso es el establecimiento del precio y el concedente tiene una influencia significativa. El contrato incluye dos componentes para la entidad concesionaria: un contrato de larga duración, cuyas resultas (la infraestructura), son controladas por el concedente, y un derecho a su explotación, que es un intangible, pues no tiene plena capacidad para dirigir el uso del recurso, tan sólo la gestiona. Esta cuestión no es abordada por la NIIF para las Pymes. Sin embargo, sí ha sido resuelta por la CINIIF 12, que, aunque no es de aplicación directa en entidades que reportan de acuerdo con la NIIF para las Pymes, sí puede ser considerada como una guía para la formación de un juicio profesional de acuerdo con el párrafo 10.5 de la NIIF para las Pymes.

La capacidad para apropiarse de los beneficios derivados de un activo es un criterio similar a asumir los riesgos y ventajas de un activo, pues el riesgo reside en la pérdida de la inversión realizada.

E3.5. Reconocimiento. Capacidad para dirigir el uso

Ejemplo	Una empresa eléctrica exige a sus clientes de zonas rurales que instalen un transformador de energía de alta potencia en baja potencia y le cedan la propiedad. Estas instalaciones sólo pueden ser utilizadas para suministrar energía al cliente. El mantenimiento le corresponde a la empresa eléctrica.
Opinión	La cuestión reside en si la empresa eléctrica se apropia de los riesgos y ventajas de esta instalación. Sin la instalación, el suministro no se puede realizar, por lo que ambas partes, cliente y suministrador, podrían considerar con este criterio que el recurso es un activo. Por otra parte, la racionalidad económica dicta que el precio facturado debe ser más bajo cuando la empresa eléctrica recibe estos activos que cuando tiene que realizar la inversión. Esta problemática no es expresamente abordada por la NIIF para las Pymes. Sin embargo sí ha sido resuelta por la NIIF 15.69, en la que se prescribe su consideración como parte del ingreso recibido por la empresa suministradora, por lo que consecuentemente el cliente ha de dar de baja el elemento transferido cuando ya no puede dirigir su uso. Esta solución puede ser considerada como una guía para la formación de un juicio profesional de acuerdo con el párrafo 10.5 de la NIIF para las Pymes.

Por otra parte, la cesión temporal de un activo también implica una cesión temporal de los riesgos y ventajas. En ambos casos, la entidad deberá evaluar si ha recibido o ha transferido sustancialmente todos los riesgos y ventajas asociados al bien arrendado.

La confluencia de ambos criterios es necesaria para que tenga lugar el control sobre el recurso.

La cuestión del control está asociada con la decisión sobre el activo, esto es, el recurso físico. Esto determina que las decisiones sobre el reconocimiento de Propiedades, planta y equipo recurran en ocasiones al modelo de transferencia sustancial de riesgos y ventajas como, por ejemplo, en la evaluación del control sobre los activos arrendados.

La definición de cuándo un contrato de arrendamiento transfiere sustancialmente los riesgos y ventajas o no lleva a clasificar los primeros como arrendamientos financieros y los segundos como arrendamientos operativos.

E3.6. Contabilidad de los arrendamientos. Clasificación	
Caso	“(d) Utilización de estimaciones y juicios contables (...) Los siguientes son los juicios críticos en la aplicación de políticas contables que pueden tener un efecto significativo sobre los montos reconocidos en los Estados Financieros Consolidados: - La Compañía ha firmado contratos de arrendamiento operativo en relación con 73 aeronaves. Con base en los términos y condiciones de esos acuerdos, la Compañía ha determinado que los principales riesgos y ventajas inherentes a la propiedad de estas aeronaves no han sido transferidos por el arrendador, por lo que los arreglos contractuales se registran como arrendamientos operativos.” (Avianca, <i>Cuentas anuales consolidadas 2013</i>, p. 13)
Comentario	La clasificación entre arrendamientos operativos y financieros es una de las fuentes de incertidumbre que contiene la normativa vigente. Como consecuencia de la subjetividad inherente el IASB, en su proyecto de reforma de la norma de arrendamientos reconoce, en los documentos debatidos, la posibilidad de que los contratos se estructuren para ofrecer determinados resultados informativos. En el caso expuesto, la flota en arrendamiento operativo es ligeramente inferior a la flota en propiedad o controlada bajo arrendamientos financieros (98 aeronaves, p. 12).

3.1.2. Sucesos pasados

Los recursos sobre los que informa la entidad deben estar controlados actualmente y ello implica un suceso pasado mediante el cual se accede al control. Los compromisos de inversión en Propiedades, planta y equipo es una información relevante para estimar las salidas de flujos de efectivo, por lo que se revela en las Notas a la información financiera.

E3.7. Revelación de los compromisos de adquisición	
Caso	“(33) Adquisición de aeronaves Según los acuerdos vigentes, los compromisos futuros relacionados con la adquisición de aeronaves y de motores se presentan a continuación: Airbus: la Compañía tiene 64 órdenes de compra de aeronaves de la familia A320, cuyas entregas están programadas entre el 2014 y el 2019, además de 21 opciones de compra. Se celebró un contrato con Airbus para la adquisición de cuatro aviones de carga A330; todas han sido entregadas. De conformidad con los términos y condiciones de este contrato de compraventa de aeronaves Airbus, la Compañía debe efectuar anticipos a Airbus en las fechas determinadas (...) El valor de las órdenes de compra en firme se basa en la lista de precios de aeronaves (sin incluir descuentos y créditos contractuales facilitados por el fabricante), e incluye los montos estimados por recargos. Al 31 de diciembre de 2013, los compromisos con los fabricantes para la compra de aeronaves y los compromisos de anticipos se resumen a continuación. Los

E3.7. Revelación de los compromisos de adquisición	
	anticipos se aplican posteriormente a los compromisos relacionados de adquisición de aeronaves.” (Avianca, <i>Cuentas anuales consolidadas 2013</i> , pp. 100-101)
Comentario	El importe de los compromisos asciende a 8.498.860 en miles de US\$. Lo que supone 2,5 veces el importe del valor neto contable del epígrafe. A pesar de disponer de contratos en firme, el adquirente no asume la capacidad para dirigir el uso hasta que no recibe el recurso. El importe que se hubiese podido anticipar por la compra de Propiedades, planta y equipo debe clasificarse en una línea de anticipos dentro del epígrafe Propiedades, planta y equipos.

3.1.3. Capacidad para generar beneficios económicos futuros

El control facilita el acceso a los beneficios económicos que va a generar el recurso. La condición que requiere la definición de activo es la capacidad para generarlos, no la estimación concreta. Por otra parte, el recurso que no es capaz de generar beneficios económicos futuros deja de cumplir la definición y se debe reconocer su baja.

La capacidad para generar beneficios económicos futuros no exige la generación directa de flujos de efectivo. Las Propiedades, planta y equipo destinadas a servicios generales o a equipos de seguridad o las que se mantengan como elementos de reemplazo en caso de emergencia cumplen el requisito de generación de efectivo, pues su función es contribuir al desarrollo general de la entidad, reducir el riesgo del negocio o cumplir con la normativa aplicable.

Por otra parte, **las reparaciones y las actuaciones de mantenimiento de este tipo de activos permiten que pueda prestar los servicios durante su vida útil, por lo que al no suponer un incremento de los beneficios económicos futuros, se reconocen como gasto. Por el contrario, las actuaciones que incrementan la capacidad de generación de beneficios económicos futuros, tales como mejoras en la productividad, alargamiento en la vida útil o incrementos de la capacidad productiva reunirían las condiciones para ser considerados activos e incrementar el valor de las Propiedades, planta y equipo.**

E3.8. Reconocimiento. Capacidad para generar beneficios económicos futuros	
Ejemplo	Una entidad destina a jardines un espacio de una de sus sedes, lo que supone realizar movimientos de tierras, añadir elementos fijos de mobiliario y albañilería. Adicionalmente, se plantan algunas plantas decorativas.
Opinión	La plantación de zonas de jardín es una mejora sobre los espacios, por lo que, en nuestra opinión, deberían formar parte de las Propiedades, planta y equipo. En la actuación se podrían identificar los componentes en función de su vida útil prevista, siempre y cuando el efecto fuese material, lo cual no ocurrirá frecuentemente. Los gastos del personal de acondicionamiento serían parte de este costo inicial, si bien los gastos de mantenimiento ulteriores no tendrían proyección en los flujos de efectivo futuros y sería preciso sanearlos.

Finalmente, conforme el activo se usa en la actividad disminuye la capacidad para generar beneficios económicos futuros, siendo reconocido este proceso a través de la depreciación.

3.2. Probabilidad de los flujos de efectivo

La segunda condición para el reconocimiento de los elementos de Propiedades, planta y equipo es que sea probable que tengan lugar los flujos de efectivo. Esta condición está implícita en la definición al exigir que se esperen beneficios económicos futuros y está asociada a la característica de la relevancia de la información. La racionalidad económica que subyace en toda transacción es un indicio de que las adquisiciones de elementos de Propiedades, planta y equipo es probable que generen beneficios económicos futuros.

Esta condición juega un papel relevante cuando deja de estar presente en los elementos reconocidos. En esos casos, la consecuencia es el reconocimiento del deterioro de los activos o su retiro del estado de situación financiera.

3.3. Posibilidad de medir el elemento

La tercera condición es que se pueda medir el elemento de Propiedades, planta y equipo. Si no se puede obtener una medida fiable no es posible su reconocimiento en el estado de situación financiera, y debe ser revelado entonces en las Notas a los estados financieros. Esta tercera condición permite que el valor de los elementos reconocidos como Propiedades, planta y equipo sea una representación fiel.

La medición de los elementos adquiridos o desarrollados por la propia entidad dispone de una medida objetiva de cuál es el costo de adquisición o el costo de producción que se debe aproximar al valor razonable en el momento inicial. La situación puede ser más compleja en transacciones en las que la compensación es otro activo no monetario o sean el resultado de una entrega gratuita. En ambos casos se debe proceder a estimar el valor razonable y, en ocasiones, este cálculo puede ser tan subjetivo que no se pueda concluir que se cumplen las condiciones para el reconocimiento.

Una de las manifestaciones de esta limitación en el reconocimiento se encuentra presente al aplicar la contabilidad de componentes. Si el valor de una parte de un elemento no puede ser medido con fiabilidad, se considera que la unidad de cuenta es el elemento en su conjunto.

3.4. Materialidad en el reconocimiento de las Propiedades, planta y equipo

La materialidad es una característica cualitativa de la información financiera según la Sección 2, *Conceptos y Principios Generales*. Cuando la información no es significativa, la entidad puede omitir su reconocimiento o revelación. Esta característica permite por razones operativas dejar de reconocer determinados elementos de Propiedades, planta y equipo que, aun reuniendo la definición, son escasamente significativos.

E3.9. Materialidad. No reconocimiento de elementos	
Ejemplo	Una entidad sigue la política de considerar como gasto del periodo todas aquellas inversiones en elementos por un importe inferior a 100 u.m., registrando estas entre los costos de mantenimiento del periodo. La entidad, no obstante, mantiene un inventario para evitar fraudes.
Opinión	El reconocimiento como gastos de estos elementos, que pueden tener una duración superior al ejercicio e intervenir en más de un ciclo económico, evita el mantenimiento contable de elementos que aportan una sobrecarga administrativa que no se ve justificada por la pérdida de relevancia de la información. La determinación del umbral de materialidad debe realizarse a nivel de entidad y debe considerar tanto el efecto individual como el agregado. Este suele medirse como un porcentaje sobre las cifras de referencia para el usuario (el resultado, el total de ingresos, los activos totales o el patrimonio neto). La política contable no es óbice para que la entidad mantenga un adecuado sistema de control interno entre cuyos objetivos se encuentra la salvaguarda de los activos. Por ese motivo, es adecuado inventariar estos elementos (por ejemplo, mobiliario de escaso valor, maquinaria de oficina, etc.).

Una segunda manifestación de la materialidad en cuanto al reconocimiento tiene lugar al aplicar la contabilidad de componentes. Si un determinado componente no es significativo, no es preciso separarlo del resto de componentes, pues la distorsión en el análisis de los periodos de vida restante y en la depreciación no sería significativa.

E3.10. Materialidad. Contabilidad de componentes de Propiedades, planta y equipo	
Caso	“Los inmuebles son presentados conforme a la contabilidad de componentes. Cada parte de un inmueble que tiene un costo que es significativo sobre el total del inmueble se deprecia separadamente. Los costos de los componentes son significativos si exceden el 10% del costo total del inmueble. Sin considerar el criterio de significación, los inmuebles se dividen en los siguientes componentes: – Terrenos – Mejoras sobre terrenos – Edificios – Equipos permanentes en los edificios.” (Hakon, <i>Cuentas anuales consolidadas 2005</i>, p. 44)
Comentario	La contabilidad de componentes se utiliza para identificar elementos con vidas útiles diferentes. Este caso nos ilustra sobre el criterio de materialidad empleado para distinguir los componentes.

3.5. El reconocimiento de las Propiedades, planta y equipo en los arrendamientos y en las cesiones de uso

Los contratos de arrendamiento facilitan el uso de elementos que forman parte de Propiedades, planta y equipo. El análisis del fondo económico de estos contratos debe dar como resultado una decisión sobre si el acuerdo es equivalente a una compraventa financiada o si, por el contrario, es un contrato de prestación de servicios pendiente de ejecutar. Este análisis es similar para cualquier otra cesión de uso de este tipo de recursos.

Este doble fondo económico determina que los contratos de arrendamiento se clasifiquen en arrendamientos operativos o arrendamientos financieros. **El criterio establecido por la Sección 20 para realizar la clasificación es la transferencia sustancial de los riesgos y ventajas del recurso arrendado. El arrendamiento es operativo cuando no se han transferido sustancialmente los riesgos y ventajas asociados al activo arrendado. El arrendamiento es financiero cuando se ha producido dicha transferencia.**

Los arrendamientos operativos no darían lugar al control del activo porque el arrendador retiene sustancialmente los riesgos y ventajas del activo, prestando a través del contrato un servicio al arrendatario.

Por el contrario, los arrendamientos financieros implican que el control del activo se transfiere desde el arrendador al arrendatario, quien deberá reconocer en su estado de situación financiera el activo arrendado según su naturaleza, normalmente como Propiedades, planta y equipo. Operativamente, la principal dificultad reside en determinar cuándo se ha producido la transferencia sustancial de los riesgos y ventajas. A tal fin, la Sección 20 ofrece una serie de criterios e indicadores que, individual o conjuntamente, pueden ayudar a evaluar dicha transferencia. Estos son:

- a) Condiciones que revelan la compra efectiva del activo:
 - Se produce la transferencia de la propiedad al término del contrato.
 - El arrendatario tiene la opción de compra al término del contrato en unas condiciones ventajosas, por lo que es razonablemente cierto que se va a ejercer, por ejemplo cuando el valor de la opción de compra es significativamente inferior al valor razonable que se le prevé al activo en el momento del ejercicio.
- b) Condiciones que revelan que los efectos económicos del contrato son equivalentes a los de una compraventa:
 - El plazo del arrendamiento cubre la mayor parte de la vida económica del activo.
 - Al comienzo del contrato, el valor actual de los pagos mínimos derivados del contrato es equivalente al valor razonable del bien.

- El arrendamiento es de un bien tan especializado que sólo el arrendatario lo puede usar, lo que viene a indicar que el arrendador tratará de recuperar la inversión realizada, mediante el acuerdo con el arrendatario.
- c) Indicadores que ponen de manifiesto que el riesgo sobre el activo residual reside en el arrendatario:
- Si el arrendatario puede cancelar el contrato y las pérdidas que experimenta el arrendador son asumidas por el arrendatario. Este escenario revelaría que los riesgos y ventajas los retiene el arrendatario.
 - Las fluctuaciones en el valor razonable son asumidas por el arrendatario, por lo que el arrendador no asume ninguna, pues además del valor razonable del activo residual se añadiría la compensación.
 - Si el arrendatario puede renovar el control a unos precios muy inferiores a los de mercado. En este caso, lo previsible es que se renueve asumiendo el arrendatario los riesgos y ventajas.

La consecuencia de la clasificación es que los arrendamientos operativos no se reconocen en el estado de situación financiera. Sin embargo, los arrendamientos financieros, al suponer el control de un elemento de Propiedades, planta y equipo, se reconocen en el estado de situación financiera.

E3.11. Arrendamientos. Clasificación en arrendamientos operativos y financieros	
Ejemplo	Una entidad arrienda una máquina por un periodo de 3 años. La vida económica de la máquina es 5 años. El valor actual de los pagos mínimos contratados representa el 90% del valor razonable de la máquina. La tasa de actualización empleada sería en la que incurriría el arrendatario en caso de endeudarse y tiene presente la tasa de interés libre de riesgo más una estimación de la prima de riesgo de la entidad.
Opinión	El arrendamiento de esta máquina es equivalente a la adquisición de la máquina, dado que el arrendatario realiza una inversión equivalente a la compraventa aplazada. Los riesgos y ventajas derivados de dicho contrato son equivalentes a los que procederían de una adquisición en propiedad. Los riesgos y ventajas del valor residual del activo los retiene el arrendador, pero tal y como se plantea la situación, no son significativos como para concluir que no se han traspasado sustancialmente desde el arrendador al arrendatario. Por todo lo anterior, el arrendamiento es financiero y el bien arrendado ha de reconocerse en el estado de situación financiera.

Los contratos de arrendamiento facilitan en cualquiera de las dos modalidades la dirección del uso del activo arrendado. Este criterio los distingue de las subcontrataciones o de las prestaciones de servicios en los que el activo es gestionado por el suministrador del servicio. En los contratos de arrendamiento, el arrendatario asume el riesgo de explotación del recurso durante el periodo que se usa; la entidad está contratando un factor de producción a diferencia de los contratos de servicios en los que contrata el producto generado por el bien.

El proyecto de revisión de la NIIF para las Pymes, aún pendiente de aprobación definitiva, ha matizado el párrafo 20.3 para admitir la necesidad de identificación de la existencia o no de contratos de arrendamiento en los acuerdos de subcontratación, contratos de telecomunicaciones que proporcionan derechos a contratos de capacidad y de compra obligatoria. Esta distinción ya ha sido resuelta para las NIIF completas por la CINIIF 4, que, aunque no es de aplicación directa en entidades que reportan de acuerdo con la NIIF para las Pymes, sí puede ser considerada como una guía para la formación de un juicio profesional de acuerdo con el párrafo 10.5 de la NIIF para las Pymes.

E3.12. Arrendamientos. Distinción entre servicios y arrendamientos

Ejemplo	Una entidad contrata a una compañía para que le construya una obra en la que deberá instalar una planta cementera especializada para dicho proyecto y que no se podrá utilizar en otros proyectos. Esta opción es más económica que traer el cemento de otras plantas.
Opinión	La cuestión radica en que los servicios de la planta cementera terminarán siendo apropiados por la entidad. Sin embargo, la producción de la planta cementera es controlada por el contratista, quien lo integra en su proceso de producción, del servicio contratado con la entidad. La entidad ha contratado un servicio que para obtenerlo ha requerido una instalación cementera que gestiona y controla el contratista.

Para que un contrato se considere que contiene un arrendamiento se debe identificar la explotación:

- a) De un bien específico.
- b) Sobre el cual la entidad dispone del derecho de uso.

Si el suministro pactado puede ser prestado por otros activos, en un volumen no insignificante, el contrato no contiene un arrendamiento. El objeto del contrato en estos casos es la producción output del recurso empleado para obtenerlo.

E3.13. Arrendamientos. Distinción entre servicios y arrendamientos

Caso	“Si un fabricante contrata con una compañía naviera el transporte de mercancías y la compañía naviera sólo dispone de un buque, el acuerdo se podría calificar que contiene un arrendamiento, porque el activo necesario para prestar el servicio estaría especificado. Si por el contrario la compañía naviera tuviera una flota de navíos, el fabricante se consideraría que adquiere sólo los servicios, porque el navío que puede ser empleado está sin especificar. Sin embargo, no se puede argumentar que exista una diferencia económica entre ambas situaciones. Este ejemplo es un caso elocuente de los límites del criterio de “activo específico” (o de cualquier criterio de exclusividad)” (<i>Comment Letter 133 France Telecom Orange</i> , pp. 1/18 al <i>Discussion Paper Leases: Preliminary Views</i> , 2009)
Opinión	La identificación del fondo económico de determinados acuerdos es una cuestión controvertida que se prevé que tenga una mayor importancia cuando se culmine la reforma de la norma de arrendamientos. En nuestra opinión, si no se designa un activo específico o si la producción es controlada por el suministrador, la entidad compradora del suministro no dispondría del control de activo. Esta crítica es

E3.13. Arrendamientos. Distinción entre servicios y arrendamientos	
	reconocida en las Bases de Conclusiones de la CINIIF 4 (BC26), a lo que se argumenta que es preciso considerar no cómo el suministrador va a prestar su servicio, sino la posición final para el comprador (¿está arrendando?), no cómo ha llegado a ella, si como consecuencia de una elección o de una imposición.

El derecho de uso se puede poner de manifiesto adquiriendo una proporción no insignificante de la producción y si además la entidad:

- tiene la capacidad para gestionar el recurso e indicar cómo se va a explotar y puede apropiarse de una proporción no insignificante de la producción.
- tiene el control del acceso físico y obtiene una proporción no insignificante de la producción del recurso.

Finalmente, cuando es remoto que otra entidad adquiera un volumen no insignificante de la producción, si el precio pactado con el contratista no está referido al número de unidades producidas. Esta última excepción, referida al mecanismo de establecimiento de precios, pone de manifiesto un derecho de uso económico. El papel del suministrador es prestar el servicio de explotación, pero no asume ningún riesgo ni ventaja que genere el recurso. Por ese motivo, el acuerdo contiene dos componentes: un arrendamiento y un servicio de explotación.

E3.14. Arrendamientos. Distinción entre servicios y arrendamientos	
Ejemplo	Una entidad contrata a una compañía energética para que le suministre gas a una fábrica. Tras estudiarlo, el mejor modo de abastecer a la entidad es construir una instalación en unos terrenos adjuntos, también propiedad de la entidad. Las condiciones básicas del acuerdo son: - El mantenimiento y la explotación de la instalación la realiza la empresa gasista que percibirá un canon fijo por dicha explotación, durante un periodo de tiempo. - El suministrador debe generar una cantidad mínima de gas al mes. Cualquier producción superior al mínimo se compensa con un monto variable que es un 10% superior a los costos variables. - Este periodo de tiempo es suficiente para asegurar la recuperación de la instalación. - La empresa gasista no puede vender el gas de la planta a terceros y es muy improbable que abastezca a la entidad desde otras plantas, dado el costo que supondría. - En caso de que la compañía energética desistiese del contrato, la entidad no puede utilizar las instalaciones, si bien será compensada por los costos de desmantelamiento que se encuentran avalados por una entidad financiera.
Opinión	Este acuerdo de suministro se fundamenta en un activo específico, porque aunque no se designa como tal en el contrato, las condiciones apuntan a que existe un fuerte incentivo económico para que sea ese activo el que preste el servicio. La segunda condición que se requiere es el derecho de uso. En este sentido, la entidad no gestiona el activo ni interviene en cómo se obtiene el gas, sin embargo

E3.14. Arrendamientos. Distinción entre servicios y arrendamientos

	la entidad controla el acceso físico al controlar más de una parte no significativa de la producción. En este caso, además, el precio no depende sólo del volumen producido. Por tanto, al estar especificado implícitamente el activo, controlarse su producción y estar la compensación establecida sin referencia a la producción, significa que la entidad asume el riesgo de una baja producción o las ventajas de una elevada productividad.
--	--

La identificación de los contratos que contienen un arrendamiento es relevante cuando el arrendamiento deba calificarse como financiero, ya que en otro caso el reconocimiento será el que recibe un contrato de suministro, es decir, un gasto anual conforme recibe los suministros.

E3.15. Arrendamientos. Distinción entre servicios y arrendamientos

Caso	Pagos de renta en arrendamientos operativos no cancelables bajo Acuerdos de Compra de Energía (PPAs en inglés) Como parte de su política de aseguramiento de suministros de energía competitivos y diversificados, el grupo firma PPAs con parques eólicos de particulares que caen bajo el alcance de la CINIIF 4. Se ha determinado que cada uno de estos acuerdos en el marco de la CINIIF 4 representa arrendamientos operativos. Los ingresos relacionados con las obligaciones reveladas se reconocerán en los años venideros conforme la energía, objeto de los contratos de arrendamiento, sean finalmente suministrados al grupo y utilizados en el negocio de distribución de energía del grupo como ventas a los consumidores finales. A continuación se indican los compromisos de pago del grupo bajo los PPAs. El plazo medio pendiente es de 10 años. Todos los acuerdos son firmados en condiciones de mercado. ... Los importes incluidos en la cuenta de resultados en relación a los acuerdos de arrendamiento PPA fueron de 17,8 millones de euros (2011: 18,1 millones de euros). (Bord gáis, <i>Informe anual 2012</i>, p. 121) La cuenta de resultados corresponde con el estado de resultados separado de la NIIF para las Pymes.
Opinión	Los acuerdos que sostiene esta compañía irlandesa con los parques eólicos de particulares se consideran que son equivalentes a contratos de arrendamiento, porque se refieren a la producción de activos identificados y la entidad controla el derecho de uso, bien dirigiendo el activo, bien porque la entidad adquiere sustancialmente la producción y el mecanismo de precio que tiene establecido no se vincula a las unidades producidas.

Los contratos de arrendamiento suelen ser complejos e integran opciones, cláusulas y servicios adicionales que obligan a aplicar el criterio profesional para evaluar la transferencia de riesgos y ventajas e incluso para evaluar si se está ante un contrato de arrendamiento o una prestación de servicios.

3.5.1. Separación del canon de arrendamiento de otros servicios

En determinados casos, la complejidad de los contratos de arrendamientos implica un análisis de cada uno de ellos a fin de determinar los conceptos que están incorporados en el canon de arriendo. Algunos contratos combinan la cesión del bien arrendado y una serie de prestaciones adicionales que obligan a identificar los diversos componentes que integran el contrato. Esta separación es especialmente relevante si los devengos son diferentes y siempre que el efecto del componente sea significativo para los usuarios de los estados financieros.

E3.16. Arrendamientos. Contabilidad de componentes en los contratos de arrendamiento	
Ejemplo	Una entidad alquila una flota de vehículos para su red comercial. Los pagos son mensuales. Estos contratos se realizan por 4 años e incorporan el seguro y el mantenimiento del vehículo.
Opinión	El análisis de esta operación requiere que la entidad separe de la cuota pagada el importe correspondiente al seguro y al mantenimiento del vehículo. La forma más operativa es estimar estos costos anuales y distribuirlos linealmente en las cuotas de alquiler de ese año. El importe restante será el concepto de recuperación de la inversión realizada por el arrendador más su rentabilidad. Si el valor actual de los pagos mínimos (excluidos los servicios) es equivalente al valor razonable de la flota en el momento de la firma del contrato, esa parte del arrendamiento se clasificará y reconocerá como un arrendamiento financiero.

En otras ocasiones, los contratos pueden referirse a elementos compuestos en los que en unos componentes suponen la transferencia sustancial de riesgos y ventajas, mientras que en otros no se produce. Tal es el caso del arrendamiento de inmuebles. **Los arrendamientos de terrenos, debido a su vida indefinida, es improbable que supongan la transferencia sustancial de riesgos y ventajas, por lo que suelen clasificarse como arrendamientos operativos. Por tal motivo, cuando se arrienda un inmueble la entidad debe separar ambos componentes, salvo que el importe del terreno fuese insignificante.**

3.5.2. Las opciones y cuotas contingentes

El tratamiento de las opciones de extensión de plazo y las cuotas contingentes son abordadas desde el marco de la contabilidad de componentes, pues son tratadas como partes separadas del contrato principal. Estos elementos son difíciles de estimar y costoso su cálculo, por lo que se reconocen como gastos cuando tienen lugar.

Tan sólo las cláusulas de opción de compra, cuando se prevea que se van a ejercer, se tienen en cuenta a la hora de determinar la naturaleza de arrendamiento operativo o financiero.

En el proyecto de reforma de la NIC 17 se ha suscitado un debate importante sobre si estos componentes (opciones de extensión del plazo o de cancelación anticipada y las cuotas contingentes, referidas a índices, a uso del activo o a desempeño) deben ser separados del

contrato principal y si cumplen con la definición de activo y pasivo para proceder a su reconocimiento, separado o integrado en un solo componente con el contrato principal.

El estado actual del consenso alcanzado en el borrador obliga a reconocer aquellas obligaciones que la entidad no pueda evitar (lo que sucede con las cuotas referidas a un índice), debiendo esperar al hecho futuro que se materializa en el resto de casos, pues la entidad pudiera evitar el pago. No obstante, para evitar la estructuración de contratos, el preparador de la información debe analizar si existe un fuerte incentivo económico que torne en espuria dicha cláusula. La solución, en cualquiera de los escenarios, supone no separar el componente principal de sus cláusulas en aras de la operatividad. En cualquier caso, su modificación en la NIIF para las Pymes no está siendo discutida en su actual proyecto de revisión.

4. Medición inicial

El criterio de medición inicial de las Propiedades, planta y equipo dependerá del tipo de transacción mediante la cual la entidad controle el activo. El criterio general es el costo de adquisición o producción. Normalmente, en transacciones entre partes independientes, el costo de adquisición representa el valor razonable del elemento en el momento inicial, sin embargo, en las modalidades de control a título gratuito el costo puede no ser el mejor atributo para representar el valor del recurso.

A continuación presentamos cómo se mide el costo según la modalidad de control y una serie de conceptos comunes a todas, referidas a las obligaciones derivadas del desmantelamiento, al componente financiero implícito en las compras a crédito, así como a la incorporación de ciertos gastos financieros en la medición inicial, para finalizar cómo valorar los componentes separados.

4.1. Adquisición a terceros

Las adquisiciones a terceros pueden proceder de una compraventa o de una permuta. En las primeras, la contraprestación es monetaria, pagada al contado o aplazada, mientras que en las segundas el carácter no monetario introduce la necesidad de elaborar un criterio particular acorde a la situación.

4.1.1. Contraprestación monetaria

Las Propiedades, planta y equipo se valoran por el precio pagado al proveedor, más todas las erogaciones necesarias hasta que el activo se encuentra en el lugar y las condiciones necesarias para operar en las condiciones pretendidas por la gerencia. Son capitalizables aquellas erogaciones que son necesarias para que el elemento cumpla la definición de activo. La Sección 17 delimita, a modo de ejemplo, qué costos considera que deben ser capitalizados y cuáles excluidos (tabla 4.1).

Tabla 4.1. Costos a incluir y a excluir en la medición del costo de las Propiedades, planta y equipo (Sección 17.10-13)

Se incluye	Se excluye
El precio de adquisición, después de deducir los descuentos comerciales y las rebajas. Si el pago se aplaza más allá de los términos normales de crédito, el costo es el valor presente de todos los pagos futuros.	Los costos de apertura de una nueva instalación productiva. Por ejemplo, el edificio donde se alberga un despacho profesional sufre un incendio. Tras el siniestro la entidad decide construir un nuevo edificio, sin embargo, mientras tanto desarrolla sus actividades desde unas oficinas en arrendamiento. El costo del

Se incluye	Se excluye
	arrendamiento no forma parte del costo de las nuevas instalaciones.
Todos los costos directamente atribuibles a la ubicación del activo en el lugar y en las condiciones necesarias para que pueda operar de la forma prevista por la gerencia. Estos costos pueden incluir los costos de preparación del emplazamiento, los costos de entrega y manipulación inicial, los de instalación y montaje y los de comprobación de que el activo funciona adecuadamente.	Los costos de introducción de un nuevo producto o servicio (incluyendo los costos de publicidad y actividades promocionales).
Transporte e instalación, incluidas las pruebas para verificar que el activo funciona adecuadamente. De este valor se descontarán los ingresos que se pudiesen obtener de los productos obtenidos como consecuencia de estas pruebas.	Los costos de la realización de negocios en una nueva localización o los costos de una nueva clase de cliente (incluyendo los costos de formación de personal).
Aranceles e impuestos que no sean recuperables.	Los gastos de administración y otros costos indirectos generales.
Comisiones y honorarios profesionales abonadas, tales como honorarios de arquitectos, licencias, etc.	Los costos incurridos cuando ya un elemento es posible utilizarlo de la manera pretendida, pero todavía no se ha puesto en marcha o está operando por debajo de su capacidad plena.
Costos de desmantelamiento de las Propiedades, planta y equipo, cuya contrapartida será una provisión.	Los costos de relocalizar o reorganizar parcial o totalmente las actividades

Como criterio general, y de acuerdo con la Sección 17.13, los ingresos y gastos asociados con las operaciones accesorias durante la instalación del activo se reconocerán en el resultado del ejercicio si dichas operaciones no son necesarias para ubicar el activo en su lugar y condiciones de funcionamiento previstos. El tratamiento de los ingresos que estos elementos pudieran generar con anterioridad a alcanzar el nivel de actividad pretendido por la gerencia depende de si proceden de actividades necesarias para esa puesta en marcha. Cuando surgen como consecuencia de estas actividades de preparación,

disminuyen el costo de las Propiedades, planta y equipo (por ejemplo, la venta de las primeras producciones antes de alcanzar el nivel de actividad pretendido). Sin embargo, si estos ingresos derivan de actividades que no son directamente atribuibles a conseguir el nivel de actividad pretendido, se reconocen como ingresos del periodo (por ejemplo, cuando al recurso se le da un uso diferente al pretendido). Las pérdidas operativas iniciales en las que se incurra hasta alcanzar el ritmo de producción normal no formarán parte, en cualquier caso, del costo de adquisición del activo.

A diferencia de las NIIF completas, en el caso de la NIIF para las Pymes los costos por préstamos, tanto de aquellos que financien específicamente la adquisición del activo como de aquellos otros genéricos, no formarán en ningún caso parte del costo inicial de las Propiedades, planta y equipo, reconociéndose directamente en el resultado del ejercicio de acuerdo con su devengo financiero.

En las NIIF completas las ayudas del gobierno que no sea preciso reintegrar pueden presentarse, disminuyendo el precio de adquisición de los elementos de Propiedades, planta y equipo o bien como un ingreso diferido. El motivo por el que un gobierno ayuda a las entidades de negocio es para incentivar el desarrollo de negocios que no resultan rentables para la iniciativa privada. El estímulo que supone la subvención permite que las rentabilidades sobre las inversiones operativas realmente realizadas puedan ser atractivas; por este motivo, la primera de las alternativas trata de reflejar este fundamento económico reconociendo la inversión operativa realizada y que debe recuperar con determinada rentabilidad. Sin embargo, la NIIF para las Pymes establece un único procedimiento de reconocimiento de la subvención como pasivo, hasta el momento en que sea exigible por parte del receptor, momento en que se registrará como un ingreso en el resultado del ejercicio por el importe íntegro de la subvención recibida. El activo adquirido gracias a esta subvención se reconocerá a su valor razonable.

E4.1. Tratamiento de las ayudas del gobierno			
Ejemplo	Una entidad adquiere equipos especializados para desarrollar actividades de Investigación y Desarrollo. El gobierno de la Nación está interesado en reforzar la I+D empresarial y, por tal motivo, subvenciona con un 25% el monto de las inversiones en equipos que se realicen. La inversión es de 20.000 u.m..		
Opinión	En este caso la entidad analiza el riesgo que asume en los proyectos de I+D y su análisis de riesgo-beneficio determina que, gracias al apoyo gubernamental, es aconsejable invertir. La NIIF para las Pymes permite un único tratamiento de las subvenciones recibidas, tratándolas como pasivo hasta que se conviertan en exigibles. De esta forma, considerando que la subvención no está sujeta al cumplimiento de ninguna condición, inicialmente se reconocería el siguiente registro:		
	Db. Propiedades, planta y equipo	20.000	
	Cr. Efectivo		20.000
	Db. Derecho de cobro (subvención)	5.000	
	Cr. Ingresos por subvenciones		5.000
	Cuando se cobre efectivamente la subvención:		
Db. Efectivo	5.000		
	Cr. Derecho de cobro (subvención)		5.000

E4.1. Tratamiento de las ayudas del gobierno

	A diferencia de las NIIF completas, en las que el ingreso por subvención se reconoce durante la vida útil del activo de forma simétrica a los cargos por depreciación y deterioro, en la NIIF para las Pymes el reconocimiento del ingreso depende únicamente de la desaparición de la incertidumbre acerca de su exigibilidad por parte del receptor.
--	--

Para que la actividad se aplique a las finalidades pretendidas por el gobierno, se pueden establecer determinados condicionamientos que, caso de no cumplirse, podrían determinar la devolución de la ayuda. De acuerdo con la Sección 24, una subvención que imponga condiciones futuras sobre los receptores únicamente se reconocerá como ingreso cuando se hayan cumplido dichas condiciones.

E4.2. Tratamiento de las ayudas del gobierno

Ejemplo	Una entidad recibe una ayuda del gobierno para que se instale en determinada región. Entre las condiciones exigidas se encuentra la creación de empleo durante dos años y la inversión de los fondos recibidos en las instalaciones indicadas en el proyecto de solicitud de la ayuda. En caso de no cumplirse las condiciones, es preciso retornar los fondos.
Opinión	Los fondos recibidos se consideran una ayuda del gobierno no reintegrable, por lo que se reconocen como un pasivo. En el momento en que se cumplan las condiciones a los dos años, se reconocerá un ingreso en el resultado del ejercicio por la totalidad del monto concedido. La condición sobre el mantenimiento del nivel de empleo puede necesitar una evaluación más profunda sobre el momento en que se cumple la condición. En este sentido, si el valor a reembolsar se redujera a medida que se fuera cumpliendo la condición durante los dos años, el ingreso debería ir reconociéndose de manera lineal durante dicho período. Sin embargo, si la condición exigiera el reembolso completo de la subvención en caso de incumplimiento, su imputación al resultado del ejercicio debería demorarse hasta su total cumplimiento a los dos años.

Aunque la Sección 24 de la NIIF para las Pymes no se pronuncia expresamente sobre el caso de las ayudas financieras, por analogía con los principios generales de la NIIF para las Pymes y con el resto de secciones de la norma (vgr. Sección 17.3) y, tomando adicionalmente como guía las NIIF completas, entendemos que es preciso detraer el componente financiero en caso de que sea significativo. Este se determina por diferencia entre el monto recibido y el valor actual de la obligación a devolver. La diferencia se reconoce como ingreso diferido. Anualmente, es preciso transferir el epígrafe de ingreso diferido al estado de resultados integral, por el mismo valor del gasto financiero al determinar el costo depreciado del pasivo.

E4.3. Ayudas del gobierno en forma de apoyo financiero

Ejemplo	El gobierno de la Nación concede una ayuda financiera para la adquisición de ciertos activos que ha de ser devuelta en 5 años. El importe de la ayuda es 3.000 u.m.. La tasa de interés de endeudamiento para esta entidad es del 5%.
Opinión	Esta ayuda ha de ser considerada como pasivo (ingreso diferido) por el valor actual a devolver de la ayuda financiera recibida. La diferencia entre el valor recibido y el valor actual es la ayuda financiera que se reconoce como ingreso diferido. La cuestión a resolver es si la ayuda se asocia a la financiación o a la adquisición del activo. En nuestra opinión, se debería imputar a resultados a lo largo de la vida del crédito, dejando un efecto nulo en el resultado financiero.

E4.3. Ayudas del gobierno en forma de apoyo financiero

El valor actual es:	
$VA = \frac{3.000}{(1 + 5\%)^5} = 2.350,8$	
En Excel Financiero, este cálculo se obtiene a través de la siguiente fórmula: =VA(5%;5;0;3000;0)	
Db. Efectivo	3.000
Cr. Deudas con el Gobierno por ayudas a reembolsar	2.351
Cr. Ingresos diferidos	649
Anualmente, el ingreso diferido se traslada a ingresos financieros, por el mismo valor que se determina el costo depreciado de la deuda (2.351 x 5%).	
Db. Gastos financieros	118
Cr. Deudas con el Gobierno por ayudas a reembolsar	118
Db. Ingresos diferidos	118
Cr. Ingresos financieros	118

Por otro lado, los posibles pagos variables en los contratos de compraventa no están expresamente regulados en la NIIF para las Pymes. La aplicación analógica de otras secciones de la NIIF para las Pymes, de acuerdo con la jerarquía establecida en la Sección 10, *Políticas contables, estimaciones y errores*, es contradictoria. Así, en el caso de las combinaciones de negocios según la Sección 19, *Combinaciones de Negocios y Plusvalía* se estiman estos pagos futuros como parte del costo de la combinación siempre que sean probables y puedan ser medidos de forma fiable, sin embargo, la Sección 21, *Provisiones y Contingencias* indica que los pagos que dependen de la actividad del comprador no son obligaciones y no pueden reconocerse. Tampoco es un tema resuelto en las NIIF completas, para las cuales el Comité de Interpretaciones ha estudiado la cuestión, sin llegar por el momento a un pronunciamiento.

En nuestra opinión, si la actividad que da lugar al pago puede ser controlada por el comprador, no se reconocería el pasivo ni el costo del activo. Por el contrario, cuando los hechos futuros están más allá del control de la entidad, es preciso determinarlos, pues la obligación se ha contraído aunque esté pendiente de estimación.

4.1.2. Contraprestación no monetaria

Las operaciones que típicamente suponen una entrega de activos no monetarios a cambio de otros activos no monetarios son las permutas. En ellas, la entidad puede entregar a cambio de la Propiedad, Planta y Equipo algún elemento no monetario. La cuestión a resolver en cuanto a la medición inicial es cómo se mide el valor razonable del elemento recibido si no existe una contraprestación monetaria. Por otra parte, es preciso evaluar si la baja del elemento entregado es una venta definitiva o está pendiente de realizarse, al ser el elemento recibido un activo no monetario.

El problema de medición se resuelve utilizando el valor razonable del elemento entregado como medida que pone de manifiesto el valor del elemento recibido. La determinación del valor razonable se basará en precios comparables. En el caso de elementos usados se podría utilizar el valor de reposición depreciado.

Por otra parte, si no fuese posible estimar los valores razonables del bien entregado o del bien recibido, entonces sería preciso emplear el valor contable del elemento entregado.

E4.4. Obtención del valor razonable para medir el elemento recibido

Ejemplo	Una entidad entrega una cosechadora que tiene un uso de 3 años por una furgoneta de transporte completamente nueva. El valor razonable del elemento recibido es 10.000 u.m. El precio de mercado de una nueva cosechadora de las características de la entregada es de 15.000 u.m. Su vida económica se estima en 15 años, sin valor residual.
Opinión	La medición del valor razonable de la cosechadora se puede obtener a partir del precio de reposición depreciado. Por tanto, el importe ascendería a $15.000 - 3.000 = 12.000$.

La Sección 17 resuelve el problema del reconocimiento del beneficio en el elemento entregado, al clasificar las permutas en comerciales y no comerciales. Las permutas comerciales se consideran que son dos transacciones simultáneas de venta y de compra, reconociéndose el margen generado en la primera, mientras que en las permutas sin carácter comercial la transacción es similar a una sustitución de elementos, reconociéndose sólo las pérdidas que puedan ponerse de manifiesto.

El patrón de los flujos de efectivo es diferente, bien porque cambie los riesgos en la percepción de los flujos de efectivo, bien porque se modifique el valor que la entidad espera obtener. Este criterio lo encontramos por referencia a las NIIF completas (NIC 16.25), que establecen que la permuta tiene carácter comercial cuando se dan cita alguna de estas dos circunstancias:

- La configuración (riesgo, calendario y valor) de los flujos de efectivo procedentes del activo recibido difiere significativamente de la configuración del activo transferido.
- El intercambio provoca que los flujos de efectivo que la entidad espera generar en las actividades se vea afectado significativamente.

E4.5. Permuta. Calificación comercial o no comercial

Ejemplo	Una entidad acuerda el intercambio de un terreno que tiene licencia para desarrollo rural por otro terreno que tiene habilitado el desarrollo urbanístico. Según la legislación del país, el cambio de planes urbanístico es una decisión compleja y que se dilata durante un periodo prolongado de tiempo.
Opinión	La calificación de la permuta como comercial o no comercial evalúa si el patrón de flujos de efectivo de los elementos intercambiados es similar o no. En el caso en cuestión, aunque los activos sean similares, el patrón de flujos de efectivo es significativamente distinto, por lo que la permuta se califica como comercial.

Cuando la estimación de los valores razonables no supera la prueba de fiabilidad es preciso recurrir a valores contables, por lo que en ningún caso se reconocerían ni ganancias ni pérdidas.

E4.6. Permuta de Propiedades, planta y equipo. Registro contable

Ejemplo	Una entidad ha decidido aumentar sus instalaciones para el almacenamiento de la cosecha que hasta el momento tenía que arrendar. Para ello intercambia una finca rústica por dichas instalaciones. El valor razonable de las instalaciones se estima en 25.000 u.m., mientras que el valor razonable de la finca se establece en unas 28.000 u.m.. El valor contable de la finca rústica es de 16.000 u.m. (no se amortiza, pues se le presume vida útil indefinida). La entidad cierra este acuerdo porque tiene un gran interés, dado que tiene el riesgo de que un año no pueda disponer de las instalaciones. Aunque podría haber ajustado más las contraprestaciones por la finca, al no ser un bien líquido, ha considerado interesante el acuerdo alcanzado.												
Opinión	La permuta se calificaría como comercial porque la configuración de riesgos, valores y momentos de percepción de los flujos de efectivo derivados de los activos intercambiados es diferente. La medición de las instalaciones debería efectuarse por su valor razonable (elemento recibido), dado que el valor razonable de la finca rústica es superior (elemento entregado). De esta manera, se evita reconocer el elemento entregado por un valor superior sobre el que pueden existir dudas sobre su recuperación.												
	<table><tr><td>Db. Propiedades, planta y equipo (instalaciones)</td><td>25.000</td><td></td></tr><tr><td>Cr. Propiedades, planta y equipo (finca rústica)</td><td></td><td>16.000</td></tr><tr><td>Cr. Utilidad por enajenación de Propiedades, planta y equipo</td><td></td><td>9.000</td></tr></table>	Db. Propiedades, planta y equipo (instalaciones)	25.000		Cr. Propiedades, planta y equipo (finca rústica)		16.000	Cr. Utilidad por enajenación de Propiedades, planta y equipo		9.000			
	Db. Propiedades, planta y equipo (instalaciones)	25.000											
	Cr. Propiedades, planta y equipo (finca rústica)		16.000										
	Cr. Utilidad por enajenación de Propiedades, planta y equipo		9.000										
	Por su parte, la contraparte medirá la finca rústica por el valor razonable de las instalaciones (elemento entregado), dado que el valor razonable de la finca rústica (elemento recibido) es superior. El valor contable de las instalaciones era 55.000 de costo de adquisición y una depreciación acumulada de 40.000.												
	<table><tr><td>Db. Propiedades, planta y equipo (finca rústica)</td><td>25.000</td><td></td></tr><tr><td>Db. Depreciación acumulada</td><td>40.000</td><td></td></tr><tr><td>Cr. Propiedades, planta y equipo (instalaciones)</td><td></td><td>55.000</td></tr><tr><td>Cr. Utilidad por enajenación de Propiedades, planta y equipo</td><td></td><td>10.000</td></tr></table>	Db. Propiedades, planta y equipo (finca rústica)	25.000		Db. Depreciación acumulada	40.000		Cr. Propiedades, planta y equipo (instalaciones)		55.000	Cr. Utilidad por enajenación de Propiedades, planta y equipo		10.000
	Db. Propiedades, planta y equipo (finca rústica)	25.000											
	Db. Depreciación acumulada	40.000											
	Cr. Propiedades, planta y equipo (instalaciones)		55.000										
Cr. Utilidad por enajenación de Propiedades, planta y equipo		10.000											
En el caso de no poderse determinar el valor razonable de ninguno de los dos activos intercambiados, el registro contable habría utilizado el valor contable del elemento entregado, lo que supone no reconocer ningún tipo de resultado.													
<table><tr><td>Db. Propiedades, planta y equipo (instalaciones)</td><td>16.000</td><td></td></tr><tr><td>Cr. Propiedades, planta y equipo (finca rústica)</td><td></td><td>16.000</td></tr></table>	Db. Propiedades, planta y equipo (instalaciones)	16.000		Cr. Propiedades, planta y equipo (finca rústica)		16.000							
Db. Propiedades, planta y equipo (instalaciones)	16.000												
Cr. Propiedades, planta y equipo (finca rústica)		16.000											
La contraparte habría reconocido el siguiente registro:													
<table><tr><td>Db. Propiedades, planta y equipo (finca rústica)</td><td>15.000</td><td></td></tr><tr><td>Db. Depreciación acumulada</td><td>40.000</td><td></td></tr><tr><td>Cr. Propiedades, planta y equipo (instalaciones)</td><td></td><td>55.000</td></tr></table>	Db. Propiedades, planta y equipo (finca rústica)	15.000		Db. Depreciación acumulada	40.000		Cr. Propiedades, planta y equipo (instalaciones)		55.000				
Db. Propiedades, planta y equipo (finca rústica)	15.000												
Db. Depreciación acumulada	40.000												
Cr. Propiedades, planta y equipo (instalaciones)		55.000											

E4.7. Permuta de Propiedades, planta y equipo. Medición	
Caso	Los traspasos del ejercicio corresponden fundamentalmente a la operación de permuta realizada en el ejercicio 2013, por la cual la sociedad ha entregado al Ayuntamiento de Cádiz el terreno e inmueble correspondientes a su depósito de Puntales, cuyo valor neto contable a la fecha de dicha transacción ascendía a 6.661 miles de euros. El terreno obtenido a cambio se ha valorado al valor neto contable del activo entregado, puesto que a la fecha de la operación se carece de una valoración fiable del valor razonable, y se ha clasificado bajo el epígrafe Propiedades de inversión del balance de situación consolidado adjunto, puesto que se espera obtener rendimientos mediante su venta, aunque su enajenación no está prevista en el corto plazo. (Logista, <i>Cuentas anuales consolidadas 2013</i>, nota 6.2) El balance de situación se corresponde con el estado de situación financiera de la NIIF para las Pymes.
Comentario	La entidad reconoce el valor del terreno por el valor contable de los depósitos entregados, dado que no existe una medida fiable de ambos elementos intercambiados, pues el elemento recibido se destinará a la venta, aunque no existe un plan de venta inmediato que lo clasifique como activo no corriente mantenido para la venta.

Cuando la transacción es una compraventa con un pago parcial en especie es preciso interpretar estos criterios generales. En estos casos, si el componente monetario no es insignificante, hemos de interpretar que la permuta tiene carácter comercial.

E4.8. Permuta. Calificación comercial o no comercial	
Ejemplo	Una entidad acuerda la adquisición de un vehículo, para lo cual entrega el antiguo más el efectivo que compensa la diferencia entre el precio del vehículo recibido y el avalúo del entregado.
Opinión	Los activos intercambiados en esta transacción implican la recepción de un elemento clasificado como Propiedades, planta y equipo a cambio de un valor monetario y de otro activo no monetario. Los recursos intercambiados tienen un perfil de riesgo sustancialmente diferente, por lo que la permuta tiene carácter comercial.

En ocasiones, la recepción de activos no monetarios forma parte de la retribución global como, por ejemplo, cuando la entidad recibe un activo para facilitar el suministro. En este caso, se reconocen por su valor razonable.

E4.9. Activos no monetarios recibidos de clientes	
Caso	Instalaciones cedidas por clientes El Grupo IBERDROLA, de acuerdo a la regulación aplicable a la distribución de electricidad en los países donde opera, recibe en ocasiones compensaciones en efectivo de sus clientes para la construcción de instalaciones de conexión a la red o la cesión directa de dichas instalaciones por parte de sus clientes. Tanto el efectivo recibido como el valor razonable de las instalaciones recibidas se contabilizan con abono al epígrafe Ingresos diferidos del Estado consolidado de situación financiera. Posteriormente, estos importes se imputan a resultados en el epígrafe Otros ingresos de explotación del Estado consolidado del resultado a medida que se amortizan las instalaciones. (Iberdrola, <i>Cuentas anuales consolidadas 2013</i>, p. 68; la referencia al estado consolidado del resultado es equivalente al estado de resultados separado de los estados financieros consolidados en la NIIF para las Pymes)
Comentario	Los activos no monetarios recibidos de los clientes son Propiedades, planta y equipo que se deben medir por el valor razonable. En el caso que analizamos, los clientes

	pueden aportar el bien o el efectivo para adquirirlo o construirlo. En ambos casos, el fondo es el mismo: un ingreso adicional que se asocia a los gastos de explotación necesarios para prestar la actividad. Por este motivo, la entidad distribuye dicho ingreso en el periodo que se prevé utilizar el recurso.
--	---

4.2. Construcción propia

Los elementos construidos por la propia empresa se miden por su costo de construcción. Si la empresa va a construir algo para su uso que es similar a la producción que realiza para sus clientes (inventarios), el costo a capitalizar al activo Propiedades, planta y equipo será el costo de producción que tengan el resto de los bienes producidos para la venta. Cuando ello ocurra, eliminará cualquier ganancia interna para obtener el costo de compra de dichos activos. Su regulación no se encuentra expresamente definida en la Sección 17, aunque su medición se resuelve por analogía con la Sección 2, *Inventarios*, y tomando como guía la NIC 16.22.

E4.10. Determinación del costo de producción. Traspaso desde inventarios	
Ejemplo	Una entidad se dedica a la fabricación de mobiliario de oficina. La entidad destina un 2% de su producción a renovar el mobiliario de sus oficinas.
Opinión	El mobiliario en esta entidad se clasifica como inventarios, pues se dedica a su venta. Sin embargo, los elementos que destina al uso propio deben ser considerados Propiedades, planta y equipo. La valoración inicial utiliza el mismo criterio que se emplea para los inventarios: el costo de fabricación. En ningún caso se integran los márgenes con los que esté vendiendo dichos elementos, dado que el proceso de realización del beneficio no se ha ultimado.

El costo de construcción o producción está formado por todos los costos necesarios para dejar el activo en el lugar y condiciones necesarias para operar de la forma prevista por la gerencia de la entidad. Entre los costos a considerar se encuentran los costos directos e indirectos de producción. En ningún caso se incorporan los gastos generales o los derivados de un nivel de producción inferior al normal (costos de subactividad).

E4.11. Determinación del costo de producción. Costo de subactividad	
Ejemplo	Una entidad industrial desarrolla ciertos equipos en los que emplea una serie de operarios especializados de su plantilla. Cuando no desarrollan estas actividades se ocupan del mantenimiento y de la instrucción del personal de la línea.
Opinión	Los costos salariales de estos empleados son incorporables en la medida que se puedan identificar los proyectos de construcción de nuevos equipos en los que hayan intervenido. Si no existe un control documental de los tiempos de trabajo por proyecto, no se podría obtener una medida fiable, por lo que los gastos se deberían considerar gasto del periodo. No es posible medirlos a valor razonable, porque se estaría incorporando el margen del fabricante en su valoración. En el caso de existir registros del tiempo por proyecto, el cálculo del costo horario o por producto no debe considerar la subactividad de la factoría. De esta manera, no se incorpora el costo de los periodos ociosos. Si durante el periodo de desarrollo de los equipos se produce una huelga en la fábrica, el número de horas a imputar en el costo son las realmente utilizadas. De esta manera se evita la inclusión del costo de subactividad.

Cuando se incorporen costos a activos que están siendo producidos para uso de la compañía (Propiedades, planta y equipo), estos deben ser excluidos de los costos de producción de los demás bienes que estarán disponibles para su venta (inventarios). El proceso contable requiere identificar el valor de los costos de producción bruto y el valor que ha sido incorporado a los bienes que serán Propiedades, planta y equipo.

E4.12. Determinación del costo de producción. Cálculo

Ejemplo	Una empresa constructora inicia la construcción de su sede social. En este proyecto empleará dos ejercicios. ¿Qué costos debería incluir? Sus costos de explotación asignables a la obra son los siguientes: - Materias primas: 3.000 u.m. - Subcontrataciones de producción: 5.000 u.m. - Otros gastos operativos de producción variables (por ejemplo, seguros arrendamientos, etc.): 2.000 u.m. La empresa estima que de manera indirecta han participado en la sede social los siguientes conceptos del Estado de resultados integral de explotación: - Otros gastos operativos de producción fijos (por ejemplo, seguros arrendamientos, etc.): 4.000 u.m. - Otros gastos operativos generales y comerciales (gastos semifijos): 2.500 u.m. - Depreciaciones de equipos de producción (medidas por unidades de tiempo): 7.000 u.m. La estimación de su asignación a la sede social es del 30%. Debido a diversas circunstancias climatológicas, en este ejercicio la entidad ha funcionado a un 80% de su capacidad teórica.
----------------	---

Opinión

La determinación del costo de producción requiere el siguiente itinerario lógico:

1. Identificación de los costos de producción.
2. Identificación de los costos directos e indirectos.
3. Estimación de la proporción de los costos indirectos asignables a una producción concreta.
4. Identificación de los costos fijos y variables.
5. Estimación del nivel teórico de producción y de la producción real, extrayendo el nivel de actividad y su complementario (el nivel de subactividad).

En el caso planteado, se deben excluir de la valoración, pues los gastos generales y comerciales no son costos de producción.

Conceptos	Importes	Fase 1	Fase 2	Fase 3 (30%)	Fase 4	Fase 5 (80%)
Materias primas	3.000	3.000	Gastos directos	3.000	Variables	3.000
Subcontrataciones de producción	5.000	5.000	Gastos directos	5.000	Variables	5.000
Otros gastos operativos de producción variables	2.000	2.000	Gastos directos	2.000	Variables	2.000
Otros gastos operativos de producción fijos	4.000	4.000	Gastos indirectos	1.200	Fijos	960
Otros gastos operativos generales y comerciales	2.500	NO				
Depreciaciones de equipos de producción	7.000	7.000	Gastos indirectos	2.100	Fijos	1.680
				Costo de producción		12.640

Asimismo, los costos indirectos se distribuyen considerando su contribución a la construcción de los activos de Propiedades, planta y equipo. Finalmente, una vez identificados todos los costos de producción, se distinguen los fijos de los costos variables.

	Si la entidad ha producido por debajo de la capacidad teórica debe eliminar el costo de subactividad (en este caso, el 20% de los costos fijos).
--	--

Asimismo, se incorpora la estimación del valor actual de los costos de desmantelamiento de estos bienes, cuando haya una obligación de ello. Sin embargo, a diferencia de las NIIF completas, que requieren de la adición de los costos financieros derivados de la financiación externa que financia estos elementos, siempre y cuando no hayan alcanzado el nivel normal de producción, la NIIF para las Pymes expresamente prohíbe la activación de los costos financieros derivados tanto de financiación específica o genérica.

En el caso de activos biológicos que sean plantas productoras que se midan de acuerdo con el modelo del costo, puesto que su valor razonable no pueda ser determinado sin un costo o esfuerzo desproporcionado (tal como ha sido definido en el numeral 2.1.2.), se valoran al costo que incluye todas las erogaciones necesarias hasta el momento que alcanzan un nivel de producción normal. Hasta ese momento, el valor obtenido por la venta de dichas producciones incidentales debe disminuir el costo. A partir del momento que se alcanza el citado nivel, todos los costos se consideran gastos de mantenimiento del periodo.

E4.13. Determinación del costo de producción de plantas portadoras	
Ejemplo	Una empresa dedicada a actividades agrarias se dedica a la plantación de árboles frutales. Durante dos años la planta no tiene producción alguna. En el tercer año, la producción es un 40% del rendimiento normal. A partir del cuarto año, la producción es la normal. La entidad considera que la obtención de un valor razonable fiable le representa un costo desproporcionado.
Opinión	Los costos incurridos para la plantación se incorporan al costo de adquisición. Asimismo, se incorporan todas las labores previas a la plantación y los costos anuales de abono, fertilizantes y cuidados que puedan ser requeridos para el cuidado y buen desarrollo de la plantación hasta el cuarto año, que es cuando comienza su producción en las condiciones pretendidas. El importe de los frutos obtenidos el tercer año, en caso de ser vendidos, disminuirían el costo de producción. El crecimiento biológico no es reconocido en la valoración de las plantas portadoras que se valoran de acuerdo con el modelo del costo.

4.3. Aportes no monetarios de los socios

Los aportes no monetarios de los socios de una entidad que se materialicen en elementos de Propiedades, planta y equipo se reconocen por el valor razonable de los elementos recibidos. En el caso de no poder medirse con fiabilidad, se emplearía el valor razonable de la contrapartida entregada (las acciones propias emitidas o entregadas). El carácter residual del neto patrimonial justifica que los aportes no monetarios se midan por referencia al incremento de valor en los activos. Este incremento de valor determina un aumento del neto patrimonial.

4.4. Adquisiciones gratuitas

La adquisición de las Propiedades, planta y equipo con carácter gratuito no aparecen reguladas específicamente en la NIIF para las Pymes. Siguiendo la metodología de la Sección 10, la transacción equivalente a una adquisición gratuita son las ayudas no monetarias del gobierno, reguladas en la Sección 24.

E4.14. Tratamiento de las ayudas del gobierno	
Ejemplo	Una entidad local desea incentivar el establecimiento de empresas en su término municipal, para lo cual acuerda con una gran empresa fabril cederle gratuitamente suelo del municipio para que se instale. Entre las condiciones exigidas se encuentran que debe crear 100 puestos de trabajo durante los próximos 5 años, de los que al menos un 50% deben ser vecinos de la localidad. En caso de no cumplirse en el quinto año deberá indemnizar con el valor de mercado en ese momento. Asimismo, se establece la cláusula que evite la deslocalización de la producción en los siguientes 10 años. En el caso de incumplirse alguna de las cláusulas debe hacer frente a una indemnización equivalente al valor de mercado del suelo cedido en ese momento.
Opinión	La entidad, como consecuencia de la cesión del municipio, controla el suelo que ha recibido y, consecuentemente, debe figurar en su estado de situación financiera. La cesión está sujeta al cumplimiento de unas condiciones que, en caso de no cumplirse, no determinan la devolución, sino el pago de una indemnización que operaría como el precio de una compraventa. Independientemente de que se prevea o no el cumplimiento de las condiciones pactadas, el activo recibido se registrará a su valor razonable con contrapartida en un pasivo. Dicho pasivo tiene una naturaleza variable, pues depende de un precio futuro que no es controlable por la entidad receptora. Se trata de un contrato oneroso y ha de reconocerse una provisión por el valor presente estimado para cancelar la obligación. Anualmente, se ajusta el valor del pasivo reconocido, en función de la evolución del valor de mercado, siendo su contrapartida el activo.

La medición inicial de los elementos recibidos gratuitamente es el valor razonable. En determinadas circunstancias, en las que no se puede estimar el valor razonable del bien recibido, se miden por un valor nominal. Esta solución, en nuestra opinión, consideramos sólo es admisible ante la falta de fiabilidad de la medida a estimar. Por ello, en esos casos excepcionales, debería informarse en las Notas a los estados financieros. Es una muestra de cuándo la revelación sustituye al reconocimiento, como sucede en el caso de las provisiones que no se pueden estimar fiablemente

E4.15. Medición de una cesión gratuita	
Ejemplo	Una entidad recibe en cesión un inmueble de una entidad local para que desarrolle determinadas actividades de interés para el municipio que, de no ser apoyadas, no se abordarían desde la iniciativa privada. La legislación del país impide la enajenación de los bienes públicos a terceros, por lo que la cesión es por un periodo de 75 años, equivalentes a la vida económica del edificio. Al término del plazo, se producirá la reversión o la prórroga por un nuevo periodo de dichos bienes. El alquiler de mercado de las instalaciones podría cifrarse en 5 u.m. anuales/metro cuadrado. El avalúo de un inmueble de características similares, sin el carácter público, se situaría en 2.500.000 u.m. el inmueble (con solar) y 500.000 u.m., el solar. El inmueble cedido tiene 5.000 metros cuadrados.
Opinión	La cesión objeto de análisis no es una cesión completa, pues al cabo de 75 años revierte. Sin embargo, un estudio en profundidad de la naturaleza económica del acuerdo pone de manifiesto que los riesgos y ventajas asociados al inmueble han sido sustancialmente transferidos a la entidad beneficiaria de la cesión, mientras que la cesión del suelo no supone

E4.15. Medición de una cesión gratuita

el control de los riesgos y ventajas sustanciales del recurso. Por lo tanto, en cuanto al edificio se puede entender que se produce dicha transferencia.

El criterio de medición inicial es el valor razonable en el momento inicial de la cesión del solar y, por otro, el valor razonable del edificio. La dificultad estriba en la determinación del valor razonable. De no disponerse de un avalúo realizado por un experto independiente, será preciso desarrollar un procedimiento equivalente.

El valor razonable de la cesión del suelo se podría determinar a partir del importe de la renta por metro cuadrado en dicho término municipal de un inmueble. Como es preciso determinar qué parte corresponde al valor del solar, esta se puede estimar como proporción del valor razonable del metro cuadrado de solar, sobre el metro cuadrado de un edificio (incluido el solar). Esta proporción multiplicada por la estimación de renta por metro cuadrado ofrece una estimación del valor de uso de dicho solar.

$$V_{Renta\ solar} = V_{Renta\ edificio} \times \frac{VRazonable_{solar}}{VRazonable_{Edificio}} \times metros\ cuadrados$$

$V_{Renta\ solar}$: Valor razonable del uso del solar

$V_{Renta\ edificio}$: Estimación de la renta por metro cuadrado

$VRazonable_{Solar}$: Valor razonable de un solar equivalente o del metro cuadrado

$VRazonable_{Edificio}$: Valor razonable de un edificio equivalente o del metro cuadrado

$$V_{Renta\ solar} = 5 \times \frac{500.000}{2.500.000} \times 5.000 = 5.000 \text{ u. m anuales}$$

El avalúo del edificio es de 2.000.000, mientras que el del solar de unos 500.000.

Db. Propiedades, planta y equipo (edificio)	2.000.000	
Cr. Ingresos diferidos		2.000.000

Db. Gastos por cesiones de Propiedades, planta y equipo (solar)	5.000	
Cr. Ingresos operativos por cesiones recibidas		5.000

Anualmente se reconoce en resultados la imputación por 26.667 (2.000.000 / 75):

Db. Gasto por depreciación de Propiedades, planta y equipo	26.667	
Cr. Propiedades, planta y equipo		26.667

Db. Ingresos diferidos	26.667	
Cr. Ingresos por cesiones		26.667

La contrapartida del elemento recibido depende de que provenga de terceros o de los propietarios, en su calidad de propietarios. Cuando procede de terceros se reconocen como ingresos, siempre que se hayan cumplido las posibles condiciones para su no devolución. En el caso de proceder de los propietarios de la entidad, en nuestra opinión de acuerdo con el marco conceptual de las NIIF, no pueden ser ingresos y se consideran aportes de los propietarios.

E4.16. Cesión gratuita a una entidad del grupo	
Ejemplo	Una entidad controlada al 100% por la matriz de grupo de empresas recibe gratuitamente una factoría, dada la situación de extrema debilidad financiera. ¿Cuál sería el efecto en los estados financieros individuales de la filial completamente dominada?
Opinión	La entidad receptora debe valorar los elementos recibidos por su valor razonable, el cual, si no existe un mercado donde se negocien con habitualidad en su estado de uso y disfrute, puede ser estimado por el valor de reposición depreciado. La contrapartida no es un ingreso para la subsidiaria, pues los recibe del propietario en su condición de propietario, por lo que debe reconocerse como una aportación al patrimonio. En las cuentas consolidadas del grupo se eliminarían ambos registros contables, manteniendo los costos de adquisición iniciales menos las correcciones valorativas existentes en la matriz.

4.5. Reclasificaciones

Cuando las Propiedades de inversión pasan a ser utilizadas en el negocio, se reclasifican a Propiedades, planta y equipo. La valoración atribuida inicial es el valor contable que tuvieran reconocido como Propiedades de inversión.

4.6. Arrendamientos

Las Propiedades, planta y equipos controladas mediante contratos de arrendamiento financiero se miden en el momento inicial por el menor entre el valor razonable del activo arrendado y el valor actual de los pagos mínimos del arrendamiento (descontadas la tasa implícita del contrato y, en caso de no poderse determinar, a la tasa de endeudamiento incremental de la empresa)

La determinación de la tasa implícita del contrato trata de estimar la tasa de interés que ha establecido el arrendador. Este es el valor que permite igualar el valor actualizado de las obligaciones contraídas por el arrendatario más cualquier valor residual no garantizado, con el valor razonable del bien más los costos directos iniciales del arrendador. La tasa de interés implícita es una tasa interna de rentabilidad que se calcula desde la perspectiva del arrendador, quien, al determinar los flujos de la operación, no sólo tiene en cuenta los valores residuales garantizados, sino también el valor residual no garantizado que podría tener el activo en el caso de que le retornara a la finalización del contrato.

E4.17. Determinación del valor inicial del arrendamiento financiero utilizando la tasa de interés implícita	
Ejemplo	Un contrato de arrendamiento calificado como financiero tiene estipulados unos pagos periódicos de 8.500 u.m. durante 5 cuotas anuales. El valor residual garantizado es 500 u.m. Los costos directos iniciales para el arrendador ascienden a 300 u.m. La estimación del valor razonable es de 35.000 u.m. En el caso de no poderse estimar el valor razonable

E4.17. Determinación del valor inicial del arrendamiento financiero utilizando la tasa de interés implícita

	al inicio, se estima la tasa de endeudamiento que se aplicaría en un contrato similar o en la contratación de una deuda que financiasse la adquisición de activos similares. El contrato incorpora una cláusula de revisión del importe de la cuota en función de la evolución de un índice de inflación.																																															
Opinión	El proceso de determinación de la tasa de interés implícita requiere establecer el valor de la inversión a actualizar: 35.000 (valor razonable) + 300 (gastos directos iniciales del arrendador) = 35.300 Asimismo, es preciso determinar los pagos a efectuar y cuándo: 8.500 a lo largo de cinco años (cuotas del contrato) + 500 en el año 5 (valor residual garantizado). El efecto del índice de inflación en la cuota, es un pago contingente que se omite de la determinación de la deuda inicial. La tasa de interés implícita en el contrato se calcularía: $35.300 = \frac{8.500}{(1+i)} + \frac{8.500}{(1+i)^2} + \frac{8.500}{(1+i)^3} + \frac{8.500}{(1+i)^4} + \frac{9.000}{(1+i)^5}$ $i = 6,90\%$ Con ayuda de Excel financiero: =TIR(valores). Como el valor presente de los pagos mínimos, descontados a la tasa de interés implícita en el contrato, es superior al valor razonable, se emplea el valor razonable y calculamos la tasa de interés efectiva. Al reconocer el activo por su valor razonable, la tasa de interés efectiva es del 7,22%. Por lo que el cuadro financiero de la operación sería el que sigue: <table><tr><th>Periodos</th><th>FdE arrendador</th><th>Capital</th><th>Intereses</th><th>Saldo</th></tr><tr><td>0</td><td>(35.000)</td><td></td><td></td><td>35.000</td></tr><tr><td>1</td><td>8.500</td><td>5.973</td><td>2.527</td><td>29.027</td></tr><tr><td>2</td><td>8.500</td><td>6.404</td><td>2.096</td><td>22.623</td></tr><tr><td>3</td><td>8.500</td><td>6.867</td><td>1.633</td><td>15.756</td></tr><tr><td>4</td><td>8.500</td><td>7.362</td><td>1.138</td><td>8.394</td></tr><tr><td>5</td><td>9.000</td><td>8.394</td><td>606</td><td>0</td></tr></table> La cuota contingente no se incorpora en el cálculo del pasivo. El arrendatario cargará las cuotas contingentes como gastos en los períodos en los que se incurran. En el caso de no poderse determinar el valor razonable del bien arrendado, se puede medir el activo a través de la consideración entregada: el valor actual del pasivo comprometido. El registro contable en el momento inicial es: <table><tr><td>Db.</td><td>Propiedades, planta y equipo</td><td>35.000</td><td></td></tr><tr><td></td><td>Cr.</td><td>Pasivos a largo plazo por arrendamientos</td><td>29.027</td></tr><tr><td></td><td>Cr.</td><td>Pasivos a corto plazo por arrendamientos</td><td>5.973</td></tr></table>	Periodos	FdE arrendador	Capital	Intereses	Saldo	0	(35.000)			35.000	1	8.500	5.973	2.527	29.027	2	8.500	6.404	2.096	22.623	3	8.500	6.867	1.633	15.756	4	8.500	7.362	1.138	8.394	5	9.000	8.394	606	0	Db.	Propiedades, planta y equipo	35.000			Cr.	Pasivos a largo plazo por arrendamientos	29.027		Cr.	Pasivos a corto plazo por arrendamientos	5.973
Periodos	FdE arrendador	Capital	Intereses	Saldo																																												
0	(35.000)			35.000																																												
1	8.500	5.973	2.527	29.027																																												
2	8.500	6.404	2.096	22.623																																												
3	8.500	6.867	1.633	15.756																																												
4	8.500	7.362	1.138	8.394																																												
5	9.000	8.394	606	0																																												
Db.	Propiedades, planta y equipo	35.000																																														
	Cr.	Pasivos a largo plazo por arrendamientos	29.027																																													
	Cr.	Pasivos a corto plazo por arrendamientos	5.973																																													

De manera operativa, cuando no es posible determinar el valor razonable del bien por observación, se calculará a través del descuento de los flujos contratados a la tasa de interés de un endeudamiento incremental.

E4.18. Determinación del valor inicial del arrendamiento financiero utilizando la tasa de interés de un endeudamiento incremental

Ejemplo

Un contrato de arrendamiento calificado como financiero tiene estipulados unos pagos periódicos de 8.500 u.m. durante 5 cuotas anuales. El valor residual garantizado es 500 u.m.. Al no poderse estimar el valor razonable al inicio, se estima la tasa de endeudamiento que se aplicaría en un contrato similar o en la contratación de una deuda que financiase la adquisición de activos similares, situándose en el 5%.

El contrato incorpora una cláusula de revisión del importe de la cuota en función de la evolución de un índice de inflación.

Opinión

En el caso de no poderse determinar el valor razonable del bien arrendado, se puede medir el activo a través de la contraprestación entregada: el valor actual del pasivo comprometido. La tasa de descuento es la magnitud a estimar sobre la base de transacciones recientes.

El valor de activo sería:

$$37.192 = \frac{8.500}{(1 + 0,05)} + \frac{8.500}{(1 + 0,05)^2} + \frac{8.500}{(1 + 0,05)^3} + \frac{8.500}{(1 + 0,05)^4} + \frac{9.000}{(1 + 0,05)^5}$$

El cálculo en Excel Financiero sería: =VNA(5%;8500; 8500; 8500; 8500; 9000).

El cuadro de depreciación sería:

Periodos	FdE arrendador	Capital	Intereses	Saldo
0	(35.300)			37.192
1	8.500	6.640	1.860	30.552
2	8.500	6.972	1.528	23.580
3	8.500	7.321	1.179	16.259
4	8.500	7.687	813	8.571
5	9.000	8.571	429	0

El registro contable en el momento inicial es:

Db.	Propiedades, planta y equipo	37.192	
Cr.	Pasivos a largo plazo por arrendamientos		30.552
Cr.	Pasivos a corto plazo por arrendamientos		6.640

4.7. Criterios generales

4.7.1. Pasivos contingentes vinculados al desmantelamiento

La valoración inicial de las Propiedades, planta y equipo debe incorporar el valor estimado de los costos de desmantelamiento que deban incurrirse al término de su vida útil. Este costo supone al mismo tiempo una obligación, por lo que la contrapartida es una provisión. La concreción de este componente del costo deviene de la estimación del valor actual de la obligación de acuerdo con lo establecido por la Sección 21, *Provisiones y contingencias*.

Los costos de desmantelamiento deben surgir como consecuencia de la adquisición o por el hecho de usar el activo, pero que no se asocie a la producción de inventarios. En este último caso, se incorporan al costo de producción de dichos inventarios.

E4.19. Costos de desmantelamiento. Identificación

Ejemplo	Opinión
Por obligación legal una entidad dedicada a la explotación petrolífera debe proceder al sellado de sus pozos y restauración del lecho marino una vez concluido el período de la autorización administrativa recibida al efecto. Una entidad debe proceder a la restauración de la integridad ambiental de una cantera una vez agotada su capacidad o concluido su período de explotación. Una entidad debe incurrir en una serie de costos de desmantelamiento de sus instalaciones térmicas y eólicas, consistentes en el acondicionamiento de los terrenos donde están ubicadas, a la finalización de su vida útil. Una sociedad debe retirar, de acuerdo con un requerimiento legal, sus vehículos para el transporte de productos químicos tóxicos al final de sus vidas útiles. El retiro conlleva una serie de costos de desguace, lavado y reciclaje de los vehículos por parte de una empresa especializada.	Los costos citados tienen lugar por el hecho de instalar el activo. La medición inicial es el valor actual de los pagos estimados por las actividades y se registra como mayor valor del activo con abono a una provisión. El incremento de la provisión originado por su actualización financiera se registrará anualmente como un gasto financiero del ejercicio.
Aunque en el país no existe legislación medioambiental que obligue a la ejecución de ningún tipo de actividad para el desmantelamiento de una fábrica, una entidad fabricante de productos químicos mantiene la política de ejecutar una intervención especial y relevante para la restauración de la zona ocupada por su actividad productiva al final de su vida útil.	
Una entidad adquiere un terreno para la acumulación de los residuos resultantes de su proceso productivo. Una parte de los costos derivados de la gestión medioambiental de los residuos están relacionados con el hecho de desarrollar la actividad (independientemente de volumen de residuos) y deben ser ejecutados al final de la vida útil del terreno, mientras tanto, otra parte depende del volumen de residuos tratados.	
	En nuestra opinión, la existencia de un compromiso ampliamente difundido por parte de la entidad cumple con la prueba de probabilidad para el reconocimiento de la obligación presente como consecuencia de sucesos pasados. Su contrapartida consistirá en un incremento del costo de la Propiedad, Planta y Equipo.
	Los costos de gestión medioambiental que son independientes del volumen de residuos vertidos se consideran mayor costo de adquisición con contrapartida en una provisión. Por su parte, los costos que dependen del volumen de residuos tratados son parte del costo de las existencias conforme tiene lugar el tratamiento con abono a dicha provisión. La parte de costo de gestión de los residuos que resultara anormal respecto al costo habitual para el nivel de actividad normal de la entidad será reconocida directamente en el resultado del ejercicio.

En la práctica, a la fecha en que se genera la obligación (fecha en que construye el activo) la empresa debe estimar el valor actual de las actividades de desmantelamiento. Para ello, en primer lugar calcula el costo futuro, considerando la estimación del incremento de precios que se espera que tenga lugar hasta el momento en el cual se produzca el desmantelamiento y, finalmente, dicho valor futuro se trae a valor actual usando una tasa de interés de mercado para el nivel de riesgo de los flujos de efectivo.

La determinación del incremento de precios puede fundamentarse en índices de precios del sector servicios o, en su defecto, a través de índices generales de evolución de los precios. La consideración del riesgo implícito en los flujos puede incorporarse en la estimación de los flujos o en la tasa de descuento. En nuestra opinión, en el primer caso, debería utilizarse la tasa de interés libre de riesgo como tasa de descuento.

E4.20. Costos de desmantelamiento. Reconocimiento inicial							
Ejemplo	Una entidad dedicada al tratamiento de residuos construye un depósito en el que se irán almacenando para su tratamiento y reciclaje. Al cabo de diez años dejará de estar operativo dicho depósito siendo preciso realizar una serie de tratamientos de rehabilitación medioambiental. El importe de estos tratamientos es significativo e incide en el estudio de viabilidad del proyecto. El monto estimado actualmente de esos costos asciende a 30.000 u.m. La estimación de evolución de los precios anualmente se sitúa en el 3%. El costo medio de financiación se estima en el 5%.						
Opinión	La entidad ha de reconocer el valor actual de la obligación por desmantelamiento como mayor costo de las Propiedades Planta y Equipo. Al mismo tiempo, reconoce el importe de la obligación por su valor actual. $VA = \frac{30.000 \times (1 + 3\%)^{10}}{(1 + 5\%)^{10}} = 24.751$ El asiento sería: <table><tr><td>Db. Propiedades, planta y equipo</td><td>24.751</td><td></td></tr><tr><td>Cr. Provisiones por desmantelamiento</td><td></td><td>24.751</td></tr></table> $VA = 60.000 + \frac{45.000}{\left(1 + \frac{6\%}{12}\right)^1} + \dots + \frac{45.000}{\left(1 + \frac{6\%}{12}\right)^{12}} = 582.852$	Db. Propiedades, planta y equipo	24.751		Cr. Provisiones por desmantelamiento		24.751
Db. Propiedades, planta y equipo	24.751						
Cr. Provisiones por desmantelamiento		24.751					

4.7.2. Precios descontados

El precio pagado en las adquisiciones de bienes o en los costos incurridos para su construcción debe figurar neto de los intereses que implícitamente pudieran llevar incorporados como consecuencia del aplazamiento en el pago más allá de los términos normales de crédito (Sección 17.3). Es decir, el principio que subyace es que todo aplazamiento en el pago representa una operación de financiación, incluso en el caso en el que explícitamente no se reconozcan costos financieros por parte del suministrador. Por lo tanto, en el caso en el que el pago al suministrador del bien se prolongue más allá de los términos normales de crédito o el efecto de los intereses fuera significativo respecto al costo del activo, habría que reconocer el activo inicialmente por el valor actualizado de la obligación de pago futura, quedando la diferencia como un costo financiero.

La entidad calculará el valor actual del activo y, por lo tanto, el valor de los intereses por diferencia, mediante el descuento de los compromisos futuros de acuerdo con la tasa habitual en el mercado, considerando el riesgo de la empresa y el plazo del aplazamiento.

Estos intereses se reconocen como gasto del periodo salvo que cumplan las condiciones y deban ser incluidos en el valor de las Propiedades, planta y equipo.

E4.21. Adquisición de bienes con pago aplazado. Registro inicial

Ejemplo	Una entidad adquiere unas instalaciones por 600.000 u.m.. La operación se liquida un 10% al contado y el resto aplazado en 12 cuotas mensuales. El aplazamiento normal en el sector es de 90 días. La tasa de interés que aplican los prestamistas de fondos a la entidad, considerando su riesgo de crédito, es del 6% anual.																																																																						
Opinión	La entidad ha de reconocer las instalaciones en el epígrafe Propiedades, planta y equipo. El valor inicial de estas instalaciones es el precio al contado, entendiendo por tal el que considera un aplazamiento normal en el sector. Por las condiciones del aplazamiento, el precio incorpora implícitamente un componente financiero, por lo que se ha de proceder a la obtención del valor descontado.																																																																						
	$VA = \frac{600.000}{(1 + 6\%)^{12}} = 508.629$																																																																						
	El cálculo en Excel financiero sería: =VA(0,5%;12;0;540.000;0).																																																																						
	<table><tr><th>Periodos</th><th>Cuota</th><th>Capital</th><th>Intereses</th><th>Saldo</th></tr><tr><td>0</td><td></td><td></td><td></td><td>508.629</td></tr><tr><td>1</td><td>43.776</td><td>41.233</td><td>2.543</td><td>467.396</td></tr><tr><td>2</td><td>43.776</td><td>41.439</td><td>2.337</td><td>425.957</td></tr><tr><td>3</td><td>43.776</td><td>41.646</td><td>2.130</td><td>384.311</td></tr><tr><td>4</td><td>43.776</td><td>41.854</td><td>1.922</td><td>342.457</td></tr><tr><td>5</td><td>43.776</td><td>42.064</td><td>1.712</td><td>300.393</td></tr><tr><td>6</td><td>43.776</td><td>42.274</td><td>1.502</td><td>258.119</td></tr><tr><td>7</td><td>43.776</td><td>42.485</td><td>1.291</td><td>215.634</td></tr><tr><td>8</td><td>43.776</td><td>42.698</td><td>1.078</td><td>172.936</td></tr><tr><td>9</td><td>43.776</td><td>42.911</td><td>865</td><td>130.025</td></tr><tr><td>10</td><td>43.776</td><td>43.126</td><td>650</td><td>86.899</td></tr><tr><td>11</td><td>43.776</td><td>43.341</td><td>434</td><td>43.558</td></tr><tr><td>12</td><td>43.776</td><td>43.558</td><td>218</td><td>(0)</td></tr></table>	Periodos	Cuota	Capital	Intereses	Saldo	0				508.629	1	43.776	41.233	2.543	467.396	2	43.776	41.439	2.337	425.957	3	43.776	41.646	2.130	384.311	4	43.776	41.854	1.922	342.457	5	43.776	42.064	1.712	300.393	6	43.776	42.274	1.502	258.119	7	43.776	42.485	1.291	215.634	8	43.776	42.698	1.078	172.936	9	43.776	42.911	865	130.025	10	43.776	43.126	650	86.899	11	43.776	43.341	434	43.558	12	43.776	43.558	218	(0)
	Periodos	Cuota	Capital	Intereses	Saldo																																																																		
	0				508.629																																																																		
	1	43.776	41.233	2.543	467.396																																																																		
	2	43.776	41.439	2.337	425.957																																																																		
	3	43.776	41.646	2.130	384.311																																																																		
	4	43.776	41.854	1.922	342.457																																																																		
	5	43.776	42.064	1.712	300.393																																																																		
	6	43.776	42.274	1.502	258.119																																																																		
	7	43.776	42.485	1.291	215.634																																																																		
	8	43.776	42.698	1.078	172.936																																																																		
	9	43.776	42.911	865	130.025																																																																		
10	43.776	43.126	650	86.899																																																																			
11	43.776	43.341	434	43.558																																																																			
12	43.776	43.558	218	(0)																																																																			
Db. Propiedades, planta y equipo	568.629																																																																						
Cr. Cuentas por pagar		568.629																																																																					
Cr. Efectivo		60.000																																																																					
Anualmente:																																																																							
Db. Cuentas por pagar	41.233																																																																						
Db. Gastos financieros	2.543																																																																						
Cr. Efectivo		43.776																																																																					

4.7.3. Costos por préstamos

En las NIIF completas, las Propiedades, planta y equipo que requieran un tiempo sustancial hasta que estén en estado apto para el uso deben capitalizar al costo de adquisición o producción los costos por préstamos que los hubiesen financiado hasta ese momento. **La sección 25 de la NIIF para las Pymes, por el contrario, establece la obligatoriedad de que todos los costos por préstamos en los que la entidad incurre sean registrados en el resultado del ejercicio, independientemente de si provienen de financiación**

genérica de la entidad o específica para la adquisición de un elemento de Propiedades, planta y equipo.

4.7.4. Separación de componentes

La contabilidad de componentes supone que un activo puede tener partes cuyo ritmo de depreciación es diferente de los demás, así como el uso del bien físico en destinos diferentes, por ejemplo cuando un inmueble se destina al uso propio y al alquiler.

En el momento de la medición inicial será preciso desarrollar un criterio que permita la asignación del costo del bien a cada uno de los componentes. Este criterio puede obtenerse en proporción al valor razonable de cada uno de los componentes si se pueden determinar, o del valor razonable de alguno de los componentes sobre el valor razonable del conjunto y obteniendo el otro por diferencia.

E4.22. Contabilidad de componentes. Partes de un edificio	
Ejemplo	Una entidad ha encargado la construcción de un edificio donde desarrollará su actividad. Las instalaciones eléctricas, telemáticas y de fontanería tendrán una vida útil estimada de 15 años. La vida útil del edificio se estima en 50 años.
Opinión	La entidad debe distinguir los componentes de instalaciones del resto del edificio. Para ello puede utilizar la descomposición de estos costos sobre el total, efectuados en el presupuesto de la obra, multiplicando dicha proporción por el precio finalmente abonado.

Un caso particular de separación de componentes son las Propiedades, planta y equipo que tengan que ser sometidas a una inspección importante cada cierto tiempo para continuar operando. El costo de esta inspección significativa se considera un componente separado que la entidad ha de estimar y separar del bien, para depreciarlo en el periodo que transcurre hasta la próxima inspección. En ese momento, el componente es sustituido por el valor de la inspección y que permite seguir operando hasta la siguiente inspección. La determinación del costo de la inspección general se puede estimar con base en la estimación de las horas de trabajo y el costo de los materiales a emplear, si la actividad es desarrollada por la entidad, o sobre la base del presupuesto de terceros, si va a ser desarrollado por terceros.

E.4.23. Inspecciones generales por defectos del equipo (grandes reparaciones)	
Caso	Los gastos significativos de puesta a punto, incluidas piezas de repuesto y costos laborales, se capitalizan y amortizan en el plazo medio previsto entre las puestas a punto. Todas las demás piezas de recambio y otros costos relacionados con el mantenimiento de activos de flota (incluido el mantenimiento previsto por contratos “pago por consumo”) se registran en la Cuenta de resultados cuando se utilizan o se producen, según el caso. (International Consolidated Airlines Group, <i>Cuentas anuales consolidadas 2011</i>, Nota 2, p. 89) Provisiones para grandes reparaciones La provisión para grandes reparaciones se mantiene a fin de cumplir las condiciones contractuales de devolución de aeronaves mantenidas en virtud de arrendamientos operativos.

E.4.23. Inspecciones generales por defectos del equipo (grandes reparaciones)	
	(International Consolidated Airlines Group, <i>Cuentas anuales consolidadas 2011</i> , Nota 25, p. 119) La Cuenta de resultados se corresponde con el estado de resultados separado de la NIIF para las Pymes.
Comentario	La entidad distingue entre los costos de revisiones que se incorporan al activo y los que se reconocen como gasto por no tener proyección plurianual. Los primeros son costos que se separan del costo del activo al que se asocian y se deprecian hasta el momento de la siguiente puesta a punto. Asimismo, la entidad nos indica el criterio que utiliza para determinar el importe de esta. El pasaje de la nota 25 describe cómo la entidad aborda estas revisiones en caso de tratarse de aeronaves en régimen de arrendamiento operativo y sobre las que tendrá que efectuar estas actuaciones extraordinarias.

La contabilidad de componentes también se aplica cuando los inmuebles comparten el uso de alquiler y el uso propio y ambas partes podrían ser vendidas independientemente. En estos casos al requerirse la posibilidad de enajenación es asumible la posibilidad de realizar un avalúo.

4.7.5. Anticipos para la construcción de activos fijos

La entrega de anticipos en efectivo por la adquisición de elementos de Propiedades, planta y equipo suponen el cumplimiento por parte de la entidad de su obligación de pago con anterioridad a que la contraparte cumpla con la suya de entrega del bien. A diferencia de los compromisos de adquisición en los que ninguna de las dos ha cumplido, en este caso, el cumplimiento del comprador exige el reconocimiento del anticipo.

Estos anticipos suelen efectuarse para aligerar la financiación al constructor del elemento, por lo que las entregas de efectivo pueden extenderse a lo largo del periodo de construcción. Este periodo puede ser superior al año, por lo que el efecto financiero del anticipo puede ser significativo. En estos casos la entidad debe medir inicialmente el valor del anticipo por su valor actual.

El tratamiento de los anticipos a suministradores de Propiedades, planta y equipo es actualmente objeto de discusión por parte del IFRIC¹. Su consideración como partidas monetarias o no monetarias es una cuestión controvertida. Por un lado, una interpretación sugiere que queden fuera del ámbito de la NIIF 9, tratándose como partidas no monetarias, puesto que se trata de activos que no se van a materializar en una salida de efectivo. Sin embargo, el tratamiento en la NIIF 15 de los anticipos a clientes como partidas monetarias sugiere la consideración de los anticipos para la compra de Propiedades, planta y equipos también como partidas monetarias, que deben ser actualizadas en su reconocimiento

¹ IASB (2014). *IFRS Interpretations Committee Meeting. IAS 2 Inventories. Long-term prepayments in supply contracts. Agenda reference 6*. Recuperado de <http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/IAS-2-Inventories-Long-term-prepayments/Pages/IAS-2-Inventories-Long-term-prepayments.aspx>

inicial de acuerdo con la solución que proponemos en esta *Orientación técnica*. La actualización anterior, propuesta en el caso de la NIIF 15.60-65 y en el ejemplo ilustrativo 29, utiliza un mecanismo diferente al propuesto para los créditos sin pacto de intereses y regulado en la NIIF 9. B.5.1.1. La tasa de interés que se aplicaría sería el de un crédito al constructor del elemento. La lógica económica que apoya esta consideración es que la empresa habría incurrido en ese pago de haber abonado el precio del activo en el momento de la entrega.

La analogía con la NIIF 15 supondría añadir al valor del anticipo el resultado de aplicar la tasa de interés al importe del anticipo con cargo en Propiedades, planta y equipo.

Por su parte, de aplicarse la lógica de los créditos sin pacto de interés, esto implicaría que el anticipo incorpora implícitamente los intereses, de manera que, con la recepción del elemento, el anticipo cancela parte de la deuda surgida. Por tal motivo, al efectuar el anticipo es preciso distinguir el componente financiero, actualizando el valor del anticipo como en cualquier crédito, y reconociendo la diferencia entre este importe actualizado y el efectivo entregado como Propiedades, planta y equipo.

E4.24. Costos por préstamos para financiar anticipos a los constructores de activos fijos	
Ejercicio	La entidad A decide construir un buque para su flota. A tal fin cierra un acuerdo “llave en mano”, según el cual la entidad A se compromete a realizar varios anticipos en efectivo. Como alternativa, la entidad podría haber alquilado las instalaciones del astillero y haber dirigido las obras de construcción, sin embargo, ha preferido optar por la última tecnología y contratar una empresa especializada. Para hacer frente a los pagos ha tenido que solicitar un préstamo con un costo financiero del 4%. La tasa de interés que se aplicaría al constructor del buque sería del 6%. ¿Serían los costos del préstamo incorporables al costo del elemento?
Comentario	Si la entidad A hubiese decidido la alternativa de dirigir la construcción del buque esos costos por préstamos habrían sido incorporados. La incorporación de los costos por intereses comienzan cuando: se incurra en desembolsos en relación con el activo, se incurra en costos por préstamos y se desarrollen actividades destinadas a preparar el activo para el uso al que está destinado. En nuestra opinión, las tres circunstancias están presentes en la modalidad seleccionada por la entidad A, por lo que los costos por el préstamo para financiar la construcción del buque se deben incorporar como un mayor costo del elemento, a través de la cuenta de anticipos. La modalidad contractual que ha seleccionado, según la cual la transferencia de los riesgos y ventajas se produce con la recepción del bien, no debería influir.

La medición posterior se efectúa a costo amortizado hasta la fecha de recepción del bien, siendo la contrapartida al anticipo una partida de ingresos financieros, momento en el que se aplica el anticipo. La entrega del bien por parte del constructor va a depender del tipo de contrato. Si la transferencia de riesgos y ventajas se produce a término (por ejemplo, en un contrato “llave en mano”) el anticipo se mantiene hasta la recepción del bien. Sin embargo, si la transferencia de riesgos y ventajas se produce durante la construcción, conforme esta tiene lugar se reconoce las Propiedades, planta y equipo en curso y se aplica el anticipo.

5. Medición posterior

En ejercicios sucesivos una entidad medirá todos los elementos clasificados como Propiedades, planta y equipo a su costo de adquisición menos cualquier depreciación y pérdida por deterioro de valor acumulada. **Este es el que se conoce en las NIIF completas como modelo de costo, en contraposición al modelo de revaluación que no está permitido por la NIIF para las Pymes.** No obstante lo anterior, en octubre de 2014, el IASB ha decidido incorporarlo en su próxima reforma de la NIIF para las Pymes.

5.1. Modelo de costo

El modelo del costo implica la medición posterior de los elementos por su costo histórico menos las depreciaciones menos las disminuciones de valor por deterioro del activo.

La depreciación refleja la progresiva recuperación del activo, y simultánea reducción de su capacidad de generación de recursos futuros, como consecuencia de su uso. Aunque, en general, la recuperación de un elemento de Propiedades, planta y equipo se realiza esencialmente mediante su utilización en la actividad de la empresa, hay otros factores que también pueden afectar como la obsolescencia o el simple deterioro natural del activo como consecuencia del paso del tiempo.

Económicamente, puede entenderse la depreciación como un reflejo del consumo del activo en el resultado de la compañía. Mediante la depreciación, el costo inicial del recurso, reconocido inicialmente como un activo, se distribuye de forma sistemática a lo largo de los ejercicios durante los cuales la empresa espera obtener un beneficio económico. Esta distribución del costo del activo a lo largo del tiempo requiere de la realización por parte de la compañía de algunas estimaciones básicas:

a) Vida útil:

Es el período durante el cual la empresa espera poder obtener beneficios del activo, de acuerdo con su modelo de negocio. Por lo tanto, puede ser inferior a la vida económica del activo o período durante el cual la naturaleza y tecnología del activo permiten su uso a cualquier usuario.

La empresa deberá estimar la vida útil en función de la experiencia que tenga con activos similares. **La Sección 17 indica los factores que deberán ser tenidos en cuenta por la empresa a la hora de determinar la vida útil de un activo: la utilización física esperada para el activo, incluyendo la intensidad de uso, así como el programa de mantenimiento previstos; cualquier límite contractual o legal en el uso del activo; obsolescencia técnica y comercial tanto del factor de producción como de los productos que se obtienen del activo.**

E5.1. Vida útil de los activos depreciables	
Ejemplo	Una empresa de construcción de infraestructuras adquiere una maquinaria especializada para la realización de una tarea específica de un proyecto cuya finalización se espera en 5 años. De acuerdo con las especificaciones técnicas de la maquinaria, técnicamente puede ser usada durante un total de 10 años, de acuerdo con un patrón normal de uso. Sin embargo, dados los elevados costos de transporte que representaría su movilización y el alto grado de especificidad del activo, la entidad ha decidido que quedará integrada en el proyecto una vez concluido.
Opinión	En este caso, el activo debe ser depreciado en 5 años, un plazo inferior al que técnicamente podría ser utilizado. La distribución de la depreciación en 10 años o el reconocimiento de un hipotético valor residual a los 5 años supondría obviar que el activo pierde su capacidad de generación de flujos de efectivo a partir del quinto año.

Los terrenos, en concreto, suelen tener vida útil ilimitada, por lo que no deben ser objeto de depreciación. No obstante, en el caso de que existan determinadas limitaciones legales, contractuales o naturales en cuanto a la propiedad o uso del terreno, este deberá ser depreciado.

En el caso de activos que se hayan adquirido a través de un contrato de arrendamiento financiero, a la discusión entre vida económica y útil del activo, se le une la consideración del plazo del contrato de arrendamiento que, de acuerdo con la lógica económica, no deberá ser superior a la vida útil del activo en la empresa. En estos casos, si existiera certeza de que la propiedad será traspasada al arrendatario a la finalización del contrato, el plazo de depreciación del activo debería ser superior al del contrato de arrendamiento, para reconocer que el activo seguirá contribuyendo a la actividad del arrendatario una vez finalizado el contrato de arrendamiento. En caso contrario, el activo deberá ser depreciado en el menor plazo del arrendamiento.

b) Valor residual:

Es el valor estimado que la entidad podría obtener actualmente por la venta del activo, después de deducir los gastos estimados por tal venta, si el activo ya hubiera alcanzado la antigüedad y las demás condiciones esperadas al término de su vida útil.

E5.2. Vida útil y valor residual de los activos depreciables. Terrenos	
Ejemplo	Una empresa adquiere un terreno en el que construye un depósito para la acumulación de residuos procedentes de su actividad. El terreno tiene un costo de adquisición de 100.000 u.m. al que le añade los costos de construcción del depósito por importe de 20.000 u.m. Una vez obtenida la correspondiente licencia administrativa para el vertido de los residuos, la entidad estima que en el plazo de 30 años desde la construcción, el depósito se encontrará al límite de su capacidad. En ese momento, la empresa deberá incurrir en una serie de gastos para el sellado del depósito, dejando el terreno inutilizable por imposición administrativa para su utilización en cualquier otra actividad.
Opinión	En este caso, el costo del terreno, más los costos de construcción del depósito, más el valor actual de los costos de desmantelamiento futuros, deben ser depreciados en el plazo máximo de 30 años, sin posibilidad de reconocer ningún valor residual, ya

E5.2. Vida útil y valor residual de los activos depreciables. Terrenos

	que no existe posibilidad alguna de realización del activo ni a través de su uso ni a través de su venta, una vez concluida su vida útil.
--	---

c) Método de depreciación:

En general, el método de depreciación escogido deberá ser aquél que mejor refleje el patrón esperado de consumo del activo: lineal, decreciente o por unidades de producción esperadas. El primero contempla un consumo constante, y por lo tanto, con gasto por depreciación constante, a lo largo de la vida útil del activo. El segundo prevé un gasto mayor en los primeros años de vida del activo, decreciendo hasta el final de su vida útil. La depreciación sobre la base de las unidades de producción da lugar a una cuota de depreciación variable que, en todo caso, estará justificada en el patrón de producción estimado por la entidad para toda la vida útil del activo.

Una cuestión recientemente introducida por la NIC 16, que aún no ha sido incluida en la NIIF para las Pymes, es la prohibición de depreciar el activo en función de los ingresos ordinarios de la empresa generados por el uso del activo, puesto que estas cantidades pueden estar afectadas por otras consideraciones comerciales, tanto en términos de volúmenes de ventas como de fijación de precios. En nuestra opinión, esta aclaración en las NIIF completas es aplicable a la NIIF para las Pymes, pues el principio es el consumo de los servicios del activo.

El comienzo de la depreciación debe producirse en el momento en el que el activo se encuentre en condiciones de ser utilizado, independientemente de que se encuentre o no en funcionamiento. De forma similar, una vez iniciada la depreciación del activo, la entidad no debe suspenderla hasta que no se haya producido su retiro. No obstante, en caso de seguir un procedimiento de depreciación basado en las unidades de producción, circunstancialmente durante los períodos de desuso sí se podría dar lugar a una depreciación nula. En todo caso, la definición de la política de depreciación debe estar suficientemente justificada con base en las especificaciones técnicas del activo y no dar lugar, por ejemplo, a infra depreciación al no considerar cualquier posible depreciación del valor del activo por el paso del tiempo durante esos períodos.

E5.3. Comienzo de la depreciación

Ejemplo	Una entidad adquiere una maquinaria para un nuevo producto en el mes de febrero, que es recibida en las instalaciones de la entidad en el mes de marzo después de un difícil proceso de envío. La máquina requiere de un período de instalación que dura aproximadamente dos meses más. Terminados los trabajos de instalación en mayo, la máquina se encuentra lista para su uso. No obstante, antes de ponerla en funcionamiento, la empresa lleva a cabo una serie de actuaciones comerciales y de formación de sus empleados, para adaptar la mano de obra y la respuesta comercial al nuevo producto. Una vez terminadas estas actuaciones, la producción con la nueva maquinaria comienza finalmente en el mes de octubre.
----------------	--

E5.3. Comienzo de la depreciación	
Opinión	La depreciación de la maquinaria no debe comenzar hasta la finalización del período de instalación. Hasta ese momento, la máquina no ha estado en condiciones de generar ingresos en la entidad y, por lo tanto, el reconocimiento de gastos de explotación podría ofrecer una imagen distorsionada del resultado de explotación de la empresa en caso de que su efecto fuera significativo. En ese sentido, la máquina inicia su depreciación en el mes de mayo. No obstante, a partir de ese momento la máquina se encuentra técnicamente en condiciones de ser utilizada y cualquier otra actuación que demore la entrada en funcionamiento debe redundar en una menor rentabilidad ordinaria de los activos, a través del registro del correspondiente gasto por depreciación.

Por cuestiones operativas, en ocasiones es frecuente utilizar procedimientos simplificados de depreciación:

E5.4. Procedimientos simplificados de depreciación	
Caso	El epígrafe Otro inmovilizado incluye el importe de inventarios de reposición valorados al costo promedio en los distintos centros al cierre del ejercicio, aplicándose como bajas las roturas y faltas del período. El costo de dichas roturas y bajas se ha imputado en el epígrafe Amortizaciones (depreciaciones) y deterioros de la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada. (Meliá Hotels Internacional, <i>Cuentas anuales consolidadas 2012</i>, p. 17; la denominación “Otro inmovilizado” se correspondería con “Otros activos fijos” en la NIIF para las Pymes)
Comentario	La entidad utiliza un procedimiento operativo para registrar las depreciaciones y deterioros de estos elementos de Propiedades, planta y equipo por cuanto su duración estimada es superior al ejercicio e intervienen en múltiples ciclos económicos. El procedimiento consiste en tomar inventario anualmente, valorarlo y recoger las disminuciones de valor sobre el epígrafe que agrupa ambos conceptos de pérdida de valor. Las adquisiciones de estos elementos son adiciones dentro del capítulo Propiedades, planta y equipo.

A diferencia de las NIIF completas, según las cuales las estimaciones de vida útil y valor residual deben ser revisadas por la compañía al menos al cierre de cada ejercicio, la NIIF para las Pymes reduce la exigencia de este requerimiento para el preparador. Así, de acuerdo con la Sección 17, sólo se realizará una reestimación si tienen lugar algunos indicadores que hagan pensar que los valores residuales o las vidas útiles han sufrido una variación significativa. Entre estos indicadores, la NIIF para las Pymes menciona un cambio en el uso del activo, un desgaste significativo inesperado, avances tecnológicos o cambios en los precios de mercado. En estos casos, la entidad debe registrar las modificaciones que sean necesarias para reflejar el nuevo patrón de recuperación del activo. Los cambios en las estimaciones se reconocerán en los estados financieros de forma prospectiva de acuerdo con lo previsto en la Sección 10 (párrafos 15 a 18), afectando al gasto por depreciación del ejercicio corriente y de los sucesivos ejercicios hasta el final de la vida útil del activo.

5.2. Prueba de deterioro

La entidad deberá evaluar al menos al final del ejercicio si existe algún indicio que hubiera una pérdida de la capacidad de generación de beneficios futuros del activo adicional a la producida por su uso u obsolescencia y ya reconocida mediante la depreciación. Para la evaluación de estos indicios la entidad observará todas las posibles evidencias procedentes tanto de fuentes de información internas como externas que estén a su alcance, entre las que la Sección 27 sugiere, aunque no de forma exhaustiva, las siguientes:

- A nivel de mercados:
 - ✓ Evidencias que sugieran que el valor del activo en el mercado se encuentra significativamente por encima de lo que se supondría normal de acuerdo con el paso del tiempo o su uso habitual.
 - ✓ Modificaciones que han tenido lugar, o se espera que ocurran en el futuro próximo, en el entorno económico, tecnológico o legal de la empresa que puedan tener una incidencia en el mercado al que se destinan sus productos.
 - ✓ Evolución al alza en las tasas de interés o cualquier otra medida de los niveles de riesgo de las inversiones que puedan afectar a la tasa de descuento utilizada para el cálculo del valor en uso y, por lo tanto, disminuyan el importe recuperable de los activos.
 - ✓ Disminución de la capitalización bursátil de la empresa por debajo de su valor en libros.
- A nivel de gestión interna:
 - ✓ Evidencias que indiquen deterioro físico del activo o reducciones en su rendimiento.
 - ✓ Modificaciones en la política de gestión del activo que impliquen reducciones en los niveles de uso (planes de reestructuración, discontinuación, etc.).
 - ✓ Empeoramiento en las estimaciones de flujos de efectivo presupuestadas tanto en lo relativo a necesidades para el mantenimiento del activo, como en cuanto a los flujos netos resultantes del uso.
 - ✓ Existencia de un plan para la disposición del activo en una fecha anterior a la inicialmente prevista (lo que en las NIIF completas podría dar lugar a la reclasificación del activo como no corriente mantenido para la venta).

Esta evaluación se hará también para los terrenos, aunque no sean depreciables dado el carácter indefinido de su vida útil.

5.2.1. *Activos individuales y Unidades Generadoras de Efectivo (UGE)*

La evaluación del deterioro será realizada en principio a nivel de activo individual. Posteriormente, en el caso en que se determine la existencia de indicios de una pérdida de valor, la posible pérdida será calculada sobre dicho activo individualmente considerado, si fuera posible. Si no fuera posible su cálculo a nivel individual, esta se determinaría de forma conjunta para la unidad generadora de efectivo (UGE) a la que dicho activo pertenece. Para ello, **la NIIF para las Pymes define UGE como el “grupo identificable de activos más pequeño, que genera entradas de efectivo que sean, en buena medida, independientes de los flujos de efectivo derivados de otros activos o grupos de activos.”** Conceptualmente, la identificación de la UGE a la que pertenece un activo es una cuestión controvertida que requiere el uso del juicio profesional del preparador de la información financiera (NIC 36.FCZ114). Como orientación, las características definidas por la NIC 36 pueden ser útiles para la identificación de una unidad generadora de efectivo.

En principio, tal y como se deduce de la definición de UGE, el factor determinante es la capacidad de generación de entradas de flujos de efectivo, hasta el punto de que si existiera “un mercado activo para los productos elaborados por un activo o un grupo de activos, uno u otros se identificarán como una unidad generadora de efectivo (NIC 36.70)”. La existencia de un mercado activo en el que la entidad pudiera vender los productos elaborados por un activo o grupo de activos es condición suficiente para realizar la agrupación de los activos a efectos de cálculo del deterioro. Es decir, incluso en el caso en que alguno o todos de estos productos para los que existe un mercado activo se utilizasen para el consumo interno de la empresa, seguirían constituyendo una evidencia suficiente para realizar la agrupación de activos en las UGE. En estos casos en los que los productos o servicios se destinan al consumo interno de la empresa, en los cálculos del valor de uso de la UGE la empresa debe ajustar sus proyecciones futuras, teniendo en consideración las condiciones habituales del mercado.

Por lo tanto, la capacidad de generación de flujos de entrada independientes es la principal evidencia para la identificación de una UGE, mientras que la independencia en cuanto a los flujos de salida no parece ser determinante para la NIC 36. No obstante, se establecen dos circunstancias adicionales que deben ser consideradas para la identificación de los grupos de activos con entradas de efectivo independientes:

- Se considerará cómo la empresa gestiona sus actividades corrientes en relación con los conjuntos de activos, tanto en relación con la evaluación del rendimiento como a la hora de adoptar decisiones de inversión o desinversión (vgr. divisiones según líneas de negocio, según localizaciones geográficas, etc.). Esta condición exige, por lo tanto, la capacidad operativa de gestión de forma independiente, con los sistemas del proceso de información necesarios para tal efecto.

- Por otro lado, se considerará una unidad generadora de efectivo aquel grupo de elementos responsables de la fabricación de un producto para el que exista un mercado activo; y ello, tanto en el caso de que el producto se comercialice en el exterior como en el caso de que se utilice internamente.

E5.5. Identificación de unidades generadoras de efectivo	
Ejemplo	Opinión
Una entidad que opera a nivel nacional, tiene diferentes tiendas de venta al por menor. Las compras son realizadas por una central de compras a nivel nacional, donde se gestionan también las existencias. Las tiendas son suministradas bajo pedido y las existencias no vendidas son devueltas a la central por parte de las tiendas. Los precios de venta, así como las contrataciones y bajas de recursos humanos son también decididos por la central. El número de tiendas en cada ciudad depende de la población, pero es posible encontrar hasta un máximo de 5 tiendas en las ciudades con mayor población. Cada tienda reporta a la central sus resultados mensualmente.	Aunque una parte fundamental de la política comercial no es competencia de cada tienda (fijación de precios), cada una de ellas es independiente en cuanto a la generación de flujos de efectivo de entrada. La capacidad de gestión por parte de cada tienda también es limitada (tampoco controlan totalmente las compras ni la política de recursos humanos), sin embargo los resultados siguen siendo evaluados a nivel de cada una de las tiendas. De acuerdo con la NIC 36, el hecho de que (a) el sistema de información interno para la administración esté organizado para medir el rendimiento de cada una de las tiendas por separado; y (b) las actividades de la empresa se lleven a cabo considerando la ganancia de cada una de las tiendas (más que considerando la ganancia de cada región o ciudad), son evidencias adicionales de que cada una de las tiendas puede constituir una UGE diferente. La central de la entidad podría considerarse un activo común a efectos de cálculo del correspondiente deterioro.
Una entidad que opera a nivel nacional tiene diferentes tiendas de venta al por menor. Cada tienda es responsable de la gestión de sus propias existencias, aunque estas son adquiridas a través de una central de compras del grupo. El gerente de cada tienda cuenta con cierto margen (20%) para influir en los precios de venta y tienen la capacidad para decidir las incorporaciones y las bajas de personal. El número de tiendas en cada ciudad depende de la población, pero es posible encontrar hasta un máximo de 5 tiendas en las ciudades con mayor población. Cada tienda reporta a la central sus resultados mensualmente.	La generación de flujos de entrada es responsabilidad de cada una de las tiendas, incluso con mayor autonomía que en el caso anterior. La mayor capacidad de gestión a nivel de tienda (en aprovisionamientos y recursos humanos) son una evidencia adicional de que la entidad se gestiona a nivel de tienda, que puede constituir el nivel de agrupación de activos más reducido con capacidad para la generación de flujos de efectivo.
En el caso anterior, se supone que la entidad adquirió todas las tiendas de una región concreta mediante una combinación de negocios, surgiendo la correspondiente plusvalía en la adquisición. La entidad no dispone de ningún criterio objetivo para distribuir dicha plusvalía entre cada una de las tiendas adquiridas.	Es frecuente que la plusvalía surgida en la combinación de negocios no pueda ser distribuida objetivamente entre cada una de las unidades generadoras de efectivo individuales. En estos casos, el nivel más bajo dentro de la entidad al cual la plusvalía es controlada a efectos de gestión interna incluye, en ocasiones, un grupo de unidades generadoras de efectivo (NIC 36.81). La distribución o no de la plusvalía entre las diferentes UGE afecta a la obligatoriedad de realizar el correspondiente cálculo del deterioro.

E5.5. Identificación de unidades generadoras de efectivo	
	En este caso, en el que no hay criterios objetivos para la asignación de la plusvalía, sólo si existieran indicios de deterioro de su valor, las diferentes unidades serían sometidas a la comprobación del deterioro, mediante la comparación del importe en libros de la unidad, excluyendo la plusvalía, con su importe recuperable (NIC 36.88).
En el caso anterior, la adquisición de las tiendas de la región generó una plusvalía derivada de la compra de la tienda número 4, cuya situación, próxima a un barrio de nueva creación, le otorga una mayor capacidad de crecimiento en el futuro próximo.	En este caso, la entidad dispone de evidencias objetivas durante la negociación de la compra para asignar el monto de la plusvalía. En estos casos, la tienda número 4 deberá someterse a la comprobación del deterioro cuando existan indicios de que la unidad pudiera haberse deteriorado y, al menos, anualmente, mediante la comparación del valor en libros de la unidad (incluida la plusvalía) con el importe recuperable (NIC 36.90).
Una entidad dedicada al transporte de mercancías dispone de diferentes centros logísticos en la región. Para la firma de contratos de transporte en exclusiva con sus clientes, la entidad debe ofrecer la posibilidad del servicio de transporte en toda la región, a pesar de que los envíos a o desde algunos de estos centros son reducidos. La entidad dispone de información sobre los ingresos obtenidos a cada uno de los centros.	Aunque se dispone de información independiente acerca de los flujos generados por cada uno de los centros de distribución, la venta de los servicios de la entidad se realiza considerando la oferta global de todos los centros. Es decir, es probable que al ofrecer una cobertura global en toda la región, la entidad esté fijando precios de venta que compensen la reducida actividad en algunos de los centros. Por lo tanto, la evaluación del deterioro debería realizarse a nivel de entidad más que a nivel de centro.
Una entidad se dedica a la venta de vehículos y posterior servicio de reparación. Para ello, cuenta con un centro de ventas ubicado en el centro de cada capital y de un taller de reparaciones ubicado en otro emplazamiento a las afueras. La información histórica de la que se dispone muestra que los servicios de reparación se prestan en un 95% a clientes que adquirieron el vehículo en el centro de ventas de la localidad. Los precios de venta de los vehículos tienen en cuenta el posible rendimiento posterior derivado de los servicios postventa a prestar por el centro de reparaciones. La entidad dispone de esta estructura centro de ventas/centro de reparación en diferentes capitales de provincia a nivel nacional y cuenta con el sistema de información necesario para obtener los flujos de efectivo de cada uno de los centros de venta y reparación.	Aunque la entrada de flujos puede ser medida de forma independiente para cada centro de venta y de reparación, e incluso ajustada de acuerdo con los precios de transferencia en el mercado, la gestión de la entidad parece más enfocada a nivel de provincia. Ello es debido a que el servicio de reparación es tradicionalmente prestado únicamente a los clientes de la marca. Evidencia adicional de ello es el hecho de que los ingresos por venta de vehículos estén condicionados por los posibles ingresos posteriores y que las ventas del servicio de reparaciones provengan en su práctica totalidad de los clientes del servicio de ventas. Por lo tanto, el nivel provincial parece englobar el más reducido grupo de activos que generan ingresos de forma independiente.
Una entidad posee dos fábricas, X y Z. La fábrica X vende su producción como un componente que es empleado en el proceso de fabricación del producto Z. El componente X podría ser vendido en el mercado, aunque por estrategia de la entidad se ha decidido su venta a Z por un precio significativamente menor al que se podría obtener en el mercado.	La entidad puede identificar de forma independiente las cifras de ingresos procedentes tanto de X como de Z, puesto que “si existe un mercado activo para los productos elaborados por un activo o un grupo de activos, uno u otros se identificarán como una unidad generadora de efectivo, incluso si alguno o todos los productos elaborados se utilizasen internamente (NIC 36.70). Se trata de un caso con ciertas similitudes al caso anterior, aunque con la diferencia de que la entidad tiene la capacidad para decidir en el futuro la venta

E5.5. Identificación de unidades generadoras de efectivo	
	de los productos de X de forma independiente en el mercado. La NIC 36 sigue, por lo tanto, una lógica conceptual similar a la consideración del mejor uso posible al determinar el importe recuperable de un activo o grupo de activos. Desde el punto de vista operativo, la existencia de un mercado activo para el producto X permite también a la gerencia obtener una valoración objetiva de las entradas de efectivo derivadas de dicho producto, de acuerdo con hipotéticas condiciones de independencia. En conclusión, a pesar de que la política de la entidad se decida a nivel global, es posible determinar, tras los correspondientes ajustes en los precios de transferencia de X, los flujos de efectivo de forma independiente para ambas fábricas, cada una de las cuales constituye una unidad generadora de efectivo diferente.
En el caso anterior, el producto fabricado por X para el suministro a Z es específico del proceso productivo de la entidad, por lo que no podría ser vendido en el mercado.	Dado que X no tiene la capacidad para vender sus productos en el mercado, es difícil que pueda ser considerada una unidad generadora de efectivo independiente. Por lo tanto, la entidad en su conjunto debería ser considerada como el grupo más pequeño de activos que genera entradas de efectivo independientes.
Una entidad dispone de dos fábricas, X y Z, para el mismo producto. Las ventas son distribuidas por parte de la central del grupo entre cada una de las fábricas en función de criterios logísticos, así como de la capacidad ocupada por cada una de las fábricas en el momento del pedido. La entidad dispone de información suficiente para evaluar la gestión de cada una de las fábricas de forma independiente.	Los flujos de entrada de efectivo de cada una de las fábricas dependen de la distribución de las ventas realizadas a nivel global por la entidad. Por lo tanto, parecen difícil de determinar las entradas futuras de caja de cada una de las fábricas consideradas de forma independiente, por lo que el nivel más reducido de unidad generadora de efectivo más razonable sería la entidad en su conjunto.

En el caso de unidades generadoras de efectivo cuyos productos o servicios se destinen a consumo interno de la empresa, en los cálculos del valor en uso la empresa debe ajustar sus proyecciones futuras teniendo en consideración las condiciones habituales del mercado.

5.2.2. Medición del importe recuperable y cálculo del deterioro

Para el cálculo de la posible pérdida por deterioro, tanto a nivel de activo individual como de unidad generadora de efectivo, la compañía debe comparar el valor en libros del activo o de la UGE y su importe recuperable. Este importe recuperable admite la posibilidad de que la empresa recupere el valor del activo tanto mediante su uso como mediante su venta, si esta puede proporcionar un mayor valor para la empresa, independientemente de cuál sea la política de la empresa para dicho activo. Por ello, su valor será la mayor cifra de entre los dos siguientes:

- a) *Valor razonable menos costos de venta:*

El concepto de valor razonable implica la estimación del precio que se recibiría por vender el activo (o unidad generadora de efectivo) en una transacción ordenada entre participantes de mercado. En cuanto a los costos de retiro, son todos aquellos costos incrementales que se producen como consecuencia del retiro o venta, excepto el impuesto a las ganancias que pueda gravar dicha venta, así como los posibles costos financieros.

A diferencia de las NIIF completas, la NIIF para las Pymes no tiene una sección específica dedicada a la determinación del valor razonable, como es el caso de la NIIF 13, *Medición del Valor Razonable*. Por lo tanto, la propia Sección 27 establece una guía para su determinación. Así, en los casos en los que exista un mercado activo, el valor de mercado menos los costos de disposición será la mejor referencia. En caso de que no exista, se podrá tomar como referencia el resultado de transacciones recientes con activos similares en el mismo sector industrial, llevada a cabo en condiciones de transparencia e independencia entre partes interesadas.

b) Valor en uso:

Valor estimado actualizado de los flujos futuros de efectivo que se espera obtener de un activo o unidad generadora de efectivo mediante su uso en la actividad ordinaria de la empresa. El cálculo del valor en uso requiere de una doble estimación por parte de la empresa: en primer lugar, la estimación de las entradas y salidas de efectivo derivadas del uso del activo a lo largo de su vida útil; y, en segundo lugar, la estimación de la tasa de descuento apropiada para la actualización de dichos flujos de efectivo.

b.1) Cálculo de los flujos de efectivo procedentes del activo o UGE:

A las entradas de efectivo procedentes de la utilización del activo en la actividad ordinaria de la empresa, habrá que descontar cualquier pago necesario para asegurar su uso continuado que se pueda atribuir directa o proporcionalmente al activo, así como cualquier cobro neto que se recibiría por el valor residual del activo al final de su vida útil. Así, cualquier pago previsto por mantenimiento del activo o, incluso, por la sustitución de alguno de los componentes en la misma condición de uso, deberá ser tenido en cuenta como salida futura de efectivo. Las estimaciones de los flujos de efectivo futuros no incluirán entradas o salidas de efectivo por actividades de financiación, ni cobros o pagos por el impuesto a las ganancias (Sección 27.18).

En general, la compañía realizará estas estimaciones de forma razonable y dando importancia a las fuentes de información externas de la empresa. Para ello, la compañía se debe basar en los presupuestos más recientemente aprobados, revisando la consistencia de las proyecciones futuras con los flujos de efectivo generados en el pasado. La Sección 27.17 insiste en la necesidad de observar cierta

prudencia en el cálculo de las estimaciones al aconsejar un período máximo de cinco años en el presupuesto aprobado por la gerencia, así como de una tasa de crecimiento nula o decreciente para las estimaciones posteriores, salvo que pudiera justificarse de forma objetiva un período superior o una tasa de crecimiento creciente, de acuerdo con el promedio de la industria o sector.

En ningún caso se tendrán en consideración posibles futuras mejoras en el rendimiento del activo ni ahorro de costos derivados de ello (vgr. reducciones de personal), ni tampoco los pagos necesarios para la obtención de dichas mejoras, como consecuencias de reestructuraciones futuras no comprometidas aún por la entidad. Por lo tanto, los efectos de planes de reestructuración que aún no cumplan los requisitos para ser reconocidos conforme a la Sección 21 no serán considerados en la estimación de los flujos futuros del activo o de la unidad generadora de efectivo.

E5.6. Cálculo del valor de uso de una unidad generadora de efectivo. (I) Estimación de los flujos de efectivo futuros	
Caso	El importe recuperable de una UGE se determina con base en cálculos del valor de uso. Estos cálculos usan proyecciones de flujos de efectivo basadas en presupuestos financieros aprobados por la Dirección que cubren un periodo de cinco años. Los flujos de efectivo más allá del periodo de cinco años se extrapolan usando las tasas de crecimiento estimadas indicadas a continuación. La tasa de crecimiento no supera la tasa de crecimiento medio a largo plazo para el negocio en el que opera la UGE. Los volúmenes de ventas y producción estimados están basados en las capacidades actuales de acuerdo con las máquinas y equipos existentes. La Dirección determinó el margen bruto presupuestado sobre la base del rendimiento pasado y sus expectativas de desarrollo del mercado. Las tasas de crecimiento medio ponderado son coherentes con las previsiones incluidas en los informes de la industria. Los tipos de descuento usados son antes de impuestos y reflejan riesgos específicos relacionados con los segmentos relevantes. Esto no obstante, en un entorno donde los ciclos económicos son cada vez más difíciles de anticipar por cualquier institución, y en particular en el mercado de los aceros inoxidable, donde la visibilidad se ha ido reduciendo significativamente en los últimos años, las proyecciones han reflejado en cada ejercicio estas circunstancias, así como las mejores estimaciones realizadas por la Dirección. En este sentido, hipótesis claves relevantes como son tasa de cambio y precios de materias primas se extrapolan con criterios muy conservadores y siempre referenciados a los últimos valores registrados en los correspondientes mercados. Por tanto, las circunstancias adversas y la crisis económica mundial han provocado un retraso en las estimaciones de los plazos de recuperación, y dichos retrasos se han tenido en consideración. No obstante, la sociedad confía en la recuperación de los flujos a perpetuidad, principalmente en lo que respecta a la utilización de capacidad productiva y márgenes, aun manteniendo la prudencia en las tasas de crecimiento (g), pues se han utilizado tasas de crecimiento estimadas para el país y la industria, a pesar de que el crecimiento medio de los últimos años haya sido muy superior (en torno al 5,9% tal y como se menciona más adelante) (...) Con respecto al cálculo del valor terminal, las amortizaciones se igualan a las inversiones y la variación del fondo de maniobra (capital de trabajo) se calcula como el valor del último año proyectado, 2018, entendido como consistente a largo plazo, incrementado por la tasa de crecimiento (g). La tasa de crecimiento (g) se mantiene en 2,5%. La evolución del mercado mundial de los aceros inoxidable en 2013 continúa consolidando su tasa histórica de crecimiento del 5,9% (periodo 1950-2013). No obstante, el mercado sudafricano en

E5.6. Cálculo del valor de uso de una unidad generadora de efectivo. (i) Estimación de los flujos de efectivo futuros

	2013 ha descendido en un 9% con respecto a las cifras record registradas en el pasado año 2012 (+8.2%). Este comportamiento ha provocado que el productor local, Columbus Stainless Ltd, redujera en un 11.5% (+4,8% en 2012) su facturación en este mercado. Durante el 2013 Columbus Stainless ha facturado a la nueva fábrica del grupo en Malasia, Bahru Stainless, cerca de 70.000 toneladas de bobina negra. Durante los próximos años la sociedad seguirá suministrando material a Bahru Stainless en función del desarrollo y puesta en marcha de sus líneas de producción. Al final de 2013 están puestas en marcha dos fases de producción (de las cuatro proyectadas) en la factoría malaya, con una capacidad teórica instalada de 400.000 toneladas. Los presupuestos de la sociedad incluyen un paulatino incremento de las ventas a Bahru, según la factoría malaya alcanza mayores niveles de utilización de su actual capacidad de producción instalada. Otras hipótesis clave relevantes son la tasa de cambio del Euro con respecto al Rand (14,566) y el precio de las materias primas (15.000 USD/Tm). Ambas se extrapolan con criterios muy conservadores y siempre referenciados a los últimos valores registrados en los correspondientes mercados al momento de realizar los análisis (...) (Acerinox, <i>Cuentas anuales consolidadas 2013</i>, pp. 44-45; el orden de la presentación en notas ha sido ligeramente modificado por los autores para facilitar el seguimiento del caso por el lector).
Comentario	La entidad justifica las hipótesis de crecimiento adoptadas para la estimación de los flujos de efectivo. Estas hipótesis contemplan: - Partir de los presupuestos elaborados por la entidad para el plazo de 5 años y extenderlos 10 años adicionalmente mediante la aplicación de una tasa de crecimiento (2,5%) inferior a la media del crecimiento medio del sector en las últimas 6 décadas (5,9%). La elección de un período de comparación muy extenso puede reducir la fiabilidad del indicador de crecimiento. La entidad, por lo tanto, reduce la tasa de crecimiento aportando información adicional concreta de la evolución del costo de las materias primas y de los niveles de producción basadas en su propio modelo de negocio. - En cuanto a la tasa de cambio de los flujos de efectivo estimados, al estar estos denominados en una moneda diferente a la funcional, se acepta la utilización de la tasa de cambio al contado en el momento de realizar las estimaciones. - Debido a la limitación temporal en el período proyectado, en condiciones de reducida incertidumbre respecto a la continuidad de la UGE más allá del período, es frecuente añadir un valor residual calculado de acuerdo con la fórmula financiera de una renta perpetua: $VR_n = \frac{Flujo_n}{(i - g)}$ donde i es la tasa utilizada para el descuento de los flujos, como se verá más adelante, y g la tasa de crecimiento de los flujos a partir del año $n = 15$, en este caso. En nuestra opinión, el cálculo del valor residual es una de las cuestiones más controvertidas en la determinación del valor de un negocio, puesto que puede representar un valor muy significativo, por lo que es necesario extremar las precauciones en cuanto a las hipótesis empleadas para su cálculo. Una vez realizadas las estimaciones anteriores, el valor de uso de la unidad generadora de efectivo se calcula como la suma actualizada de los flujos estimados y del valor residual: $Valor Actual UGE = \frac{Flujo_1}{(1+i)^1} + \dots + \frac{Flujo_{15}}{(1+i)^{15}} + \frac{VR_{15}}{(1+i)^{15}}$

b.2) Estimación del factor de actualización, o tasa de descuento:

Conceptualmente, se trata de una tasa de interés antes de impuestos que mide la estimación que el mercado realiza del valor temporal del dinero y del riesgo específico de una inversión en el activo o en la UGE, de acuerdo con los flujos de efectivo esperados.

La compañía debe recurrir en primer lugar a las tasas disponibles en el mercado. En este sentido, la tasa de descuento que conceptualmente mejor se aproximaría sería el costo medio ponderado de una empresa cotizada que tuviera un único activo similar al que se está evaluando.

Sólo en caso de no disponer de ninguna referencia del mercado, deberá aplicarse algún sustitutivo para la estimación de la tasa de descuento. La tasa o tasas (si cambiaran para cada uno de los períodos proyectados) de descuento a utilizar en el cálculo del valor presente será la tasa (o tasas) antes de impuestos, que refleje las evaluaciones actuales del mercado: del valor temporal del dinero, y de los riesgos específicos del activo para los cuales las estimaciones de flujos de efectivo futuros no hayan sido ajustadas (Sección 27.20). Utilizando como guía el apéndice A de la NIC 16, se sugiere que el costo medio ponderado de la entidad, la tasa de interés incremental de los préstamos tomados por la entidad o cualquier otra tasa de interés de mercado para los préstamos podrían ser tenidos en cuenta para realizar esta estimación. De entre las anteriores referencias, el costo medio ponderado de los recursos es en la práctica la más utilizada.

E5.7. Elección de una referencia sustitutiva para la tasa de descuento. Cálculo del costo medio ponderado de los recursos

Ejemplo

Una entidad clasifica todos los activos derivados de su actividad logística como una UGE. A cierre de ejercicio tiene indicios de que la entrada de un nuevo competidor en el sector en su país puede provocar su deterioro, por lo que procede a su estimación.

Ante la imposibilidad de obtener una referencia directa en el mercado, la entidad decide obtener la tasa de descuento a partir del costo medio ponderado de sus recursos. Para ello, cuenta con la siguiente información.

	%
Rentabilidad media anual del sector del transporte en la bolsa de valores durante los últimos 10 años	13,5%
Rentabilidad media del bono a 10 años emitida por el gobierno durante los últimos 10 años	5,5%
Rentabilidad media del bono a 10 años emitido por el gobierno en la última colocación de valores	3,5%

La β publicada para el sector, y calculada con base en datos de los últimos dos años, es del 1,5.

Adicionalmente, tras consultar a las diferentes entidades de crédito con la que habitualmente trabaja la entidad, se concluye con que la tasa de interés incremental de su deuda asciende al 7%.

La entidad no cotiza en el mercado de valores, pero se conoce que las empresas del sector en el país tienen una estructura de capital a valor razonable igual a 2 u.m. de recursos propios por cada 5 u.m. de recursos ajenos.

E5.7. Elección de una referencia sustitutiva para la tasa de descuento. Cálculo del costo medio ponderado de los recursos

	La tasa impositiva aplicable a la actividad de la entidad es del 30%.
Opinión	El costo medio ponderado de los recursos de la entidad es un sustitutivo a falta de poder observar directamente en el mercado una tasa de descuento adecuada. El caso que aquí se resuelve responde a algunas de las problemáticas financieras a las que con mayor frecuencia se enfrenta el valorador. No obstante, en algunos casos (economías con mercados poco eficientes, dificultad en encontrar referencias comparables en los mercados, dificultad para la determinación del valor razonable de una entidad no cotizada, etc.) determinadas cuestiones requieren de la intervención de un experto en valoración empresarial. En general, el cálculo del costo medio ponderado de los recursos se realiza de acuerdo con la siguiente fórmula: $k = k_p \frac{RP}{RP + RA} + k_a(1 - t) \frac{RA}{RP + RA}$ Donde: RP = valor de mercado de los recursos propios. Su cálculo es complejo en el caso de empresas no cotizadas. Su simplificación a través del uso del valor contable puede conllevar problemas de valoración. La aplicación de la estructura financiera a valor razonable de empresas comparables pueden ser una buena aproximación. RA = valor de mercado de los recursos ajenos. Debe tenerse en cuenta que en los casos en los que los pasivos con tasa de interés referenciadas al mercado, y bajo situaciones de riesgo normales, el valor de mercado de los recursos ajenos coincide con su valor contable. k_p = costo de los recursos propios. k_a = costo de los recursos ajenos. t = tasa impositiva. La deducibilidad impositiva de los costos financieros implica, en general, un menor costo efectivo del pasivo. El costo medio ponderado de los recursos es generalmente calculado como una tasa después de impuestos, por lo que deberá ser usada para el descuento de los flujos obtenidos después de impuestos. Una discusión más detallada acerca del uso de datos antes o después de impuestos para el cálculo del valor de uso se expone en el ejemplo E5.9. El cálculo del costo de los recursos ajenos (k_a) es directamente observable en el mercado como la tasa incremental de la deuda de la entidad, es decir, aquella de la que la entidad podría obtener financiación para sus proyectos de inversión. En sectores en los que las empresas tradicionalmente emiten deuda para su financiación, el costo puede constituir una buena referencia. De forma similar, la consulta a las entidades acreedoras también puede servir de referencia. En otros casos, y bajo condiciones de estabilidad en el sector y en los tipos de interés, el costo de la deuda actual de la entidad puede constituir un buen punto de partida. El cálculo del costo de los recursos propios (k_p) suele basarse en el modelo del <i>Capital Asset Pricing Model</i> (CAPM), según el cual el rendimiento exigido al patrimonio neto es igual a la rentabilidad del activo libre de riesgo más una prima de riesgo específica: $K_p = R_f + \beta \times (R_m - R_f) + P_f$ Donde R_f = es la rentabilidad del activo libre de riesgo. De acuerdo con el profesor Lira (2015) debe advertirse que en ocasiones la magnitud R_f al principio de la ecuación hace referencia a la rentabilidad más reciente ofrecida por el activo libre de riesgo, mientras que el término R_f dentro del paréntesis

E5.7. Elección de una referencia sustitutiva para la tasa de descuento. Cálculo del costo medio ponderado de los recursos

	representa a la rentabilidad histórica del activo libre de riesgo que permite obtener la prima del mercado en el pasado. β = es una medida del riesgo sistemático del sector. Suele estar disponible sobre la base de datos históricos (entre 2 y 5 años) de empresas cotizadas comparables. Es frecuente disponer de cálculos de coeficientes β apalancados o desapalancados. El segundo representa una medida del riesgo asumido en el caso en que los accionistas hubieran asumido la financiación del 100% de la entidad. La utilización de coeficientes β apalancados del sector es una práctica frecuente que implica la suposición de que la estructura de capital de la entidad es similar a la del sector. R_m = es la rentabilidad del mercado de renta variable a largo plazo. P_e = prima específica del riesgo del activo o UGE a valorar, que no está incluida en el riesgo sistemático del sector o industria medido por la β. Este factor podría incluir, por ejemplo, fuentes de riesgo adicionales derivadas del riesgo país, de liquidez y financiación del proyecto, entre otros. En el caso que nos ocupa, el costo de los recursos propios (k_p) quedaría como sigue: $K_p = 0,035 + 1,5 \times (0.135 - 0.055) = 15.9\%$ En el caso de que la UGE a valorar opere en países en los que el cumplimiento de las hipótesis de eficiencia de los mercados en las que se basa el modelo del CAPM sean cuestionables, es frecuente utilizar rentabilidades del mercado y del activo libre de riesgo de economías con mercados más desarrollados. En esos casos, el K_p se vería incrementado por el término P_f por el concepto de riesgo país, sin menoscabo de cualquier otro riesgo específico que fuera necesario añadir cualquier otro elemento diferenciador de la inversión respecto de las compañías o sectores de referencia escogidos. Finalmente, obtendríamos el costo medio ponderado de los recursos: $k = 0.159 \times \frac{2}{2+5} + 0.07 \times (1 - 0.3) \times \frac{5}{2+5} = 8.04\%$ El costo medio ponderado de la entidad puede actuar como un buen sustitutivo del una referencia mejor en el mercado. No obstante, no debemos olvidar que la tasa de descuento debe ser una medida del riesgo percibido por un partícipe del mercado, no una medida propia de la entidad, por lo que podría ser necesario considerar algunos ajustes a dicha cifra si el efecto en el cálculo fuera significativo. En este sentido: - La NIC 36 expresamente advierte que la tasa de descuento no debe ser función de la forma en la que la propia entidad ha financiado el activo o la UGE a valorar, sino que debería representar el costo de la deuda que le supondría a un partícipe en el mercado la financiación de dicha inversión. En la práctica, este ajuste resulta difícil de cuantificar en entidades con diferentes líneas de negocio o con elevados volúmenes de deuda intragrupo. - El cálculo habitual del costo medio ponderado se basa en una estructura de capital constante a lo largo del tiempo. En la práctica, podría ser necesario su modificación para los diferentes períodos de tiempo analizados.
--	--

En todo caso, las referencias sustitutivas empleadas, que tienen su origen en información de la propia entidad, deberán ser ajustadas ante la necesidad de incluir factores de riesgo específicos del activo evaluado o excluir aquellos otros factores de riesgo que no sean aplicables al activo en cuestión o que ya hayan sido tenidos en cuenta en la construcción de los flujos de efectivo. Nótese de nuevo que la NIC

16 expresamente determina que la tasa de descuento no es una tasa de la entidad que controla el activo o la UGE, sino que es una magnitud de referencia del mercado.

E5.8. Cálculo del valor de uso de una unidad generadora de efectivo. (II) Evaluación del deterioro

Caso	(Continuando con el ejemplo E5.6) (...) Las hipótesis clave usadas en los cálculos del valor de uso son las siguientes:												
	<table><tr><td></td><td>2013</td><td>2012</td></tr><tr><td>Margen EBIT presupuestado (*)</td><td>4,50%</td><td>4,20%</td></tr><tr><td>Tasa de crecimiento medio ponderado (**)</td><td>2,50%</td><td>2,50%</td></tr><tr><td>Tasa de descuento aplicada (***)</td><td>10,90%</td><td>10,50%</td></tr></table>		2013	2012	Margen EBIT presupuestado (*)	4,50%	4,20%	Tasa de crecimiento medio ponderado (**)	2,50%	2,50%	Tasa de descuento aplicada (***)	10,90%	10,50%
		2013	2012										
	Margen EBIT presupuestado (*)	4,50%	4,20%										
	Tasa de crecimiento medio ponderado (**)	2,50%	2,50%										
	Tasa de descuento aplicada (***)	10,90%	10,50%										
	(*) Margen EBIT definido como el resultado de explotación (en porcentaje sobre el importe neto de la cifra de negocios)												
	(**) Usadas para extrapolar flujos de efectivo más allá del periodo del presupuesto.												
	(***) Tasa de descuento antes de impuestos aplicada												
	(...)												
En el cálculo de la tasa de descuento aplicada (WACC o costo medio ponderado del capital) es de destacar el incremento de los tipos de interés de la deuda soberana sudafricana (SWAP a 10 años del Rand sudafricano). En 2013 se ha usado una tasa del 7,1%, superior al 6,4% usado en 2012.													
(...)													
El test de deterioro realizado a 31 de diciembre de 2013 refleja un exceso del valor recuperable sobre el valor contable de 158 millones de euros. Se consideran como hipótesis clave del test de deterioro la tasa de descuento (WACC), la tasa de crecimiento (g) y el margen EBIT presupuestado.													
Realizado un análisis de sensibilidad en diferentes escenarios, se tendría que incrementar la tasa de descuento (WACC) en más de un 35% y a su vez igualar la tasa de crecimiento (g) a 0 para empezar a generar deterioro del valor recuperable. El margen EBIT tendría que reducirse en un 35%, hasta un 2,9%, manteniendo las otras dos hipótesis sin cambios, para empezar a generar deterioro.													
(Acerinox, <i>Cuentas anuales consolidadas 2013</i> , pp. 44-45; el orden de la presentación en notas ha sido ligeramente modificado por los autores para facilitar el seguimiento del caso por el lector).													
Comentario	Para el cálculo de la tasa de descuento, la entidad emplea como sustitutivo el costo medio ponderado de sus recursos (WACC por sus siglas en inglés), que en 2013 ascendió al 10,90%. Como se verá a continuación con mayor profundidad, para su cálculo es necesario estimar el costo de los recursos propios. En este caso, la entidad usa como referencia de la tasa de interés libre de riesgo la rentabilidad de la deuda soberana sudafricana a largo plazo.												
En general, se admite que el activo libre de riesgo es la deuda pública con menos riesgo emitida en la moneda funcional y que se refiera a plazos similares a los de la inversión. Sin embargo, en la práctica existen algunas salvedades a realizar a este principio genérico, como se ha expuesto en el ejemplo E5.7.													
Las hipótesis fundamentales seguidas en el cálculo del valor de uso son sometidas a un análisis de sensibilidad que permite al usuario de la información financiera la evaluación más precisa de los riesgos de la inversión, aunque su revelación en el caso de la NIIF para las Pymes no es obligatoria.													

b.3) Otras cuestiones particulares en el cálculo del valor de uso:

- *Uso de información antes o después de impuestos:*

En el caso E5.6, la entidad advierte expresamente de que la tasa de descuento usada es antes de impuestos, por lo que los flujos de efectivo derivados de la UGE también deben ser importes brutos. Este enfoque va en línea con la Sección 27.20, según la cual las tasas de descuento a aplicar serán medidas de los rendimientos esperados antes de cualquier efecto fiscal. No obstante, en la práctica en ocasiones resulta difícil adoptar ese enfoque debido a las dificultades para obtener unos flujos de efectivo antes de impuestos independientes procedentes de ciertos activos o ciertas UGE, así como para obtener una tasa de descuento antes de impuestos cuando se están empleando determinadas referencias sustitutivas. En el caso del uso del costo medio ponderado de los recursos, que de forma directa es una tasa de interés después de impuestos, en ocasiones es frecuente emplear también flujos de efectivo después de impuestos.

E5.9. Cálculo de los flujos de efectivo después de impuestos

Ejemplo	Una entidad una grúa especial con una vida útil de 7 años, cuyo costo de adquisición fue de 35.000 u.m. y de la que se espera obtener los siguientes flujos de efectivo antes de impuestos: <table><tr><td>Flujos de efectivo antes de impuestos</td><td>15.000</td><td>12.600</td><td>10.000</td><td>9.500</td><td>9.000</td><td>8.500</td><td>7.000</td></tr></table> De acuerdo con la regulación fiscal del país, dicha actividad está sometida a un gravamen fiscal del 30%. La maquinaria se deprecia de forma lineal durante su vida útil, sin valor residual al final, siendo completamente deducible dicha depreciación desde el punto de vista fiscal. La entidad estima una tasa de descuento después de impuestos del 15%.	Flujos de efectivo antes de impuestos	15.000	12.600	10.000	9.500	9.000	8.500	7.000
Flujos de efectivo antes de impuestos	15.000	12.600	10.000	9.500	9.000	8.500	7.000		
Opinión	De acuerdo con la Sección 27.20, el cálculo del deterioro debe realizarse sobre la base de datos antes de impuestos. No obstante, en la práctica existen dificultades bien para la obtención de los flujos de efectivo antes de impuestos generados por el activo o la UGE a valorar, bien para la obtención de una tasa de descuento antes de impuestos. En los Fundamentos de las Conclusiones de la NIC 36 (FCZ85), se admite que en teoría el descuento de los flujos de caja después de impuestos a una tasa de descuento después de impuestos debería proporcionar el mismo resultado que el descuento de flujos de caja antes de impuestos a una tasa de descuento antes de impuestos, siempre que la tasa antes de impuestos sea correctamente calculada, ajustando la tasa después de impuestos por los correctos flujos de efectivo impositivos. El problema se deriva del hecho de que el cálculo de la tasa de descuento antes de impuestos no es tan simple como añadir a la tasa después de impuestos el efecto de la tasa nominal de impuestos. En el ejemplo que nos ocupa, se dispone de unos flujos antes de impuestos y de una tasa de descuento después de impuestos. Por coherencia, habría que hacer comparables ambas magnitudes desde el punto de vista fiscal. Por ello, un simplificación consistiría en convertir la tasa de descuento después de impuestos en una tasa antes de impuestos con una agregación simple del tipo impositivo: $Tasa\ de\ descuento\ antes\ de\ impuestos = \frac{Tasa\ de\ descuento\ después\ de\ impuestos}{(1 - tasa\ impositiva)}$ $Tasa\ de\ descuento\ antes\ de\ impuestos = \frac{15\%}{(1 - 30\%)} = 21,43\%$ De lo que resultaría el siguiente descuento de flujos de efectivo: <table><tr><td>Período</td><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td></tr></table>	Período	1	2	3	4	5	6	7
Período	1	2	3	4	5	6	7		

E5.9. Cálculo de los flujos de efectivo después de impuestos

Flujos de efectivo antes de impuestos	15.000	12.600	10.000	9.500	9.000	8.500	7.000
Flujos descontados al 21,43%	12.353	8.545	5.585	4.369	3.409	2.651	1.798
Valor de uso							38.711

Esta simplificación anterior no es exacta, como se verá a continuación, por lo que, en la práctica, las entidades en ocasiones aluden al principio de materialidad para aplicar un enfoque basado en la estimación de los flujos de efectivo después de impuestos, descontados al costo medio ponderado de capital calculado después de impuestos:

Período	1	2	3	4	5	6	7
Flujos de efectivo antes de impuestos	15.000	12.600	10.000	9.500	9.000	8.500	7.000
Deducción fiscal depreciación	(5.000)	(5.000)	(5.000)	(5.000)	(5.000)	(5.000)	(5.000)
Carga impositiva	(3.000)	(2.280)	(1.500)	(1.350)	(1.200)	(1.050)	(600)
Flujos de efectivo después de impuestos	12.000	10.320	8.500	8.150	7.800	7.450	6.400
Flujos descontados al 15%	10.435	7.803	5.589	4.660	3.878	3.221	2.406
Valor de uso							37.992

La diferencia en los valores en uso calculados pone de manifiesto la dificultad para obtener una tasa de descuento antes de impuestos de manera simple. Para un cálculo exacto habría que considerar el efecto derivado de diferencias temporales en el pago del impuesto sobre dicho activo, e incluso el hecho de que pueda incurrirse en pérdidas que conlleven la ausencia de pago de impuestos.

No obstante, estas mismas dificultades afectan también al segundo enfoque, basado en flujos después de impuestos. En nuestro ejemplo, se asume la hipótesis de que no hay diferencias temporarias en el cálculo del impuesto, así como de que no existen pérdidas fiscales que provoquen un pago de impuestos menor al estimado con base en la tasa impositiva nominal.

Mediante un método iterativo es posible calcular la tasa de descuento antes de impuestos a revelar en las notas.

- *Generación de flujos de efectivo en moneda extranjera:*

La problemática sobre el cálculo del valor en uso cuando los activos o las UGE generen sus flujos en moneda extranjera no es resuelta por la NIIF para las Pymes. Utilizando como guía la NIC 36.54, los flujos de efectivo serán calculados en la moneda extranjera en la que se generan y descontados posteriormente a la tasa de descuento que resulte más apropiada para la moneda en la que son generados. Posteriormente, serán convertidos a la moneda de presentación utilizando la tasa de cambio al contado existente en el momento de realizar la comparación.

La utilización de una tasa de cambio *forward* supondría la inclusión en el cálculo de los flujos de efectivo de un componente adicional de medición del efecto del paso del tiempo, dado que el mercado ajusta en estas tasas los diferenciales en las

tasa de interés de ambas monedas (NIC 16.FCZ49). Con ello, se duplicaría dicho efecto tanto en el numerador como en el denominador del cálculo del valor de uso.

- *Efecto de la inflación en el cálculo del valor de uso:*

Otra cuestión relevante para la que tomamos como guía la NIC 36.40 es la relativa a la coherencia que han de guardar las estimaciones de los flujos de efectivo y de la correspondiente tasa de descuento en cuanto a la consideración que hagan de la evolución esperada de los precios en el futuro. En ese sentido, si la tasa de descuento incluyera los efectos derivados de la inflación, los flujos de efectivo deberían estimarse en términos nominales. En el lado opuesto, si la tasa de descuento se expresara en términos reales, los flujos de efectivo calculados también deberían excluir los efectos derivados de los incrementos generales de precios (aunque podrían reflejar subidas o bajadas específicas previstas en los precios tanto de los productos vendidos como de los consumos).

Desde un punto de vista operativo, se recuerda que la relación entre una tasa de descuento nominal (k_n) y la tasa de descuento real o libre de inflación (k_r) se expresa matemáticamente como sigue:

$$k_r = \frac{1 + k_n}{1 + p} - 1$$

donde p es la medida de la evolución del índice general de precios.

5.2.3. Registro del deterioro y reversión

- a) *Reconocimiento del deterioro a nivel de activo individual y de unidad generadora de efectivo. Asignación entre los componentes de la UGE y distribución a los activos comunes.*

Una vez determinado el importe recuperable, si el saldo en libros del activo es superior a dicho valor, se reconocerá una pérdida inmediatamente en el resultado del ejercicio. En el caso de que el importe recuperable fuera negativo, la compañía limitará la pérdida a reconocer al valor en libros del activo, puesto que el registro de cualquier valor adicional supondría anticipar una posible pérdida futura que no cumple con los requisitos para ser calificada como un pasivo.

El reconocimiento del deterioro de un activo no corriente implica dos consecuencias adicionales en los estados financieros. La primera de ellas supone el reconocimiento de una pérdida en el ejercicio corriente, con el consiguiente reconocimiento adicional de los posibles impuestos a las ganancias diferidos relacionados con dicha variación del valor en libros del activo respecto a su base fiscal.

E5.10. Reconocimiento de un deterioro sobre un activo individual		
Ejemplo	Una entidad tiene clasificada como Propiedades, planta y equipo una instalación técnica con un importe bruto de 20.000 u.m. y una depreciación acumulada de 4.000 u.m. La instalación tiene una vida útil de 10 años, durante los cuales es depreciada de acuerdo con un patrón lineal y sin considerar valor residual alguno. Al final del segundo año desde su adquisición, una caída en la demanda del producto fabricado con la referida instalación técnica es considerada por la empresa como un indicio de un posible deterioro. El cálculo de su valor de uso arroja un valor de 13.000 u.m. mientras que el valor razonable de la instalación de acuerdo con su antigüedad es igual a 13.500 u.m. La venta de la instalación técnica conllevaría un difícil proceso de desmontaje y transporte con unos costos estimados de 700 u.m.	
Opinión	Un deterioro sobre el activo será reconocido en el caso en que su valor en libros sea superior al máximo valor que la empresa pueda obtener de acuerdo con su mejor uso, bien a través de su utilización en la actividad ordinaria, bien a través de su venta. El importe recuperable será, por lo tanto, el mayor valor entre su valor de uso (13.000) y su valor razonable neto de los costos necesarios para la venta (13.500 – 700). Siendo el valor en libros igual a 16.000 (20.000 – 4.000), la entidad debería reconocer al cierre del segundo año la correspondiente pérdida por deterioro por importe de 3.000 (16.000 – 13.000):	
	Db	Pérdidas por deterioro – Instalaciones técnicas 3.000
	Cr	Deterioro acumulado – Instalaciones técnicas 3.000
	El carácter reversible de esta pérdida de valor queda reconocido en una cuenta compensatoria del activo, reconocida dentro del epígrafe Propiedades, planta y equipo, con signo negativo. En caso de que la pérdida de valor se considerara definitiva, la pérdida corregiría directamente la cuenta del activo. Adicionalmente, los indicios revelados deben inducir a la empresa a la reconsideración de la idoneidad de la vida útil restante del activo.	

La segunda afecta a los valores a registrar como gasto por depreciación en los ejercicios siguientes, como consecuencia de la reducción en el valor depreciable del activo.

E5.11. Modificación del importe depreciable de un activo como consecuencia de un deterioro					
Ejemplo	Continuando con la información del caso anterior, la empresa considera que los indicios encontrados no suponen modificación alguna de la estimación inicial acerca de la vida útil del activo. Los cálculos de la gerencia estiman que el importe recuperable del activo se ha reducido a 11.375 u.m.				
Opinión	Al cierre del ejercicio siguiente, la empresa deberá reconocer la correspondiente depreciación sistemática de la instalación y, adicionalmente, evaluar la idoneidad del deterioro reconocido al final del ejercicio anterior. El deterioro acumulado, reduce el valor depreciable del activo. Continuar con el mismo patrón de depreciación estimado antes del deterioro podría provocar el reconocimiento de una pérdida de valor del activo antes de la finalización de su vida útil. Por lo tanto, se ha de reestimar la cuota de depreciación de acuerdo con la nueva información: - Valor en libros (después del deterioro): 13.000 - Vida útil consumida: $[4.000 / 20.000 / (1/10)] = 2$ años - Vida útil restante: $10 - 2 = 8$ años - Nueva cuota de depreciación: $13.000 / 8 = 1.625$ Registrando el correspondiente gasto por depreciación del ejercicio: <table><tr><td>Db</td><td>Gasto por depreciación (instalaciones técnicas)</td><td>1.625</td></tr></table>		Db	Gasto por depreciación (instalaciones técnicas)	1.625
Db	Gasto por depreciación (instalaciones técnicas)	1.625			

E5.11. Modificación del importe depreciable de un activo como consecuencia de un deterioro

	Cr Depreciación acumulada (instalaciones técnicas)	1.625
A continuación, se reevalúa el monto reconocido como deterioro: - Importe recuperable: 11.375 - Valor en libros (sin considerar deterioro): $(20.000 - 4.000 - 1.625) = 14.375$ - Deterioro necesario: 3.000 - Deterioro acumulado: 3.000 En consecuencia, el deterioro acumulado hasta la fecha sigue siendo adecuado al importe recuperable del activo, no siendo necesario su incremento o reducción.		

En el caso de que la pérdida por deterioro se haya calculado a nivel de unidad generadora de efectivo, el reconocimiento de la pérdida se atribuirá de la siguiente manera:

- ✓ En primer lugar, se asignará a la posible plusvalía (*good will*) que existiera en el momento de deterioro en el caso de que el activo o unidad generadora de efectivo hubieran sido adquiridos mediante una combinación de negocios;
- ✓ En segundo lugar, se prorrateará entre todos los activos específicos integrantes de la unidad siguiendo un principio de proporcionalidad al entender que todos los activos operan conjuntamente dentro de la unidad. Es decir, la pérdida se debe distribuir entre cada activo de forma proporcional a su valor neto en libros.

E5.12. Reconocimiento del deterioro sobre una unidad generadora de efectivo

Ejemplo	La misma entidad del ejemplo anterior Una empresa tiene tres fábricas A, B y C que producen tres productos diferentes para ser vendidos en el mercado. La empresa ha decidido que las unidades mínimas de generación de efectivo deben analizarse a nivel de fábrica, puesto que, existiendo un mercado claramente identificado para cada uno de sus tres productos, sus evaluaciones de rendimiento así como su gestión operativa se encuentran inequívocamente diferenciadas para cada una de las fábricas. A final de año, la empresa tiene conocimiento del lanzamiento inmediato de un nuevo producto sustitutivo del producto C en los próximos meses por parte de la competencia, que reducirá la demanda. La fábrica C fue adquirida tres años antes mediante una combinación de negocios en la que se registró una plusvalía de 12.000 u.m. como consecuencia del mayor precio pagado por encima del valor razonable de los activos netos adquiridos, ante la expectativa de generación de ganancias futuras. Por lo tanto, procede a evaluar la existencia de un posible deterioro de la fábrica C de acuerdo con la siguiente información contable:			
		Costo bruto	Depreciación acumulada	Valor en libros
	Plusvalía	12.000	0	12.000
	Terreno	20.000	0	20.000
	Construcciones	5.000	(500)	4.500
	Instalaciones técnicas	40.000	(8.000)	32.000
	Mobiliario	2.000	(600)	1.400

E5.12. Reconocimiento del deterioro sobre una unidad generadora de efectivo

Total	79.000	(9.100)	69.900
-------	--------	---------	--------

La empresa ha procedido a revisar sus presupuestos para los próximos años, de acuerdo con el nuevo escenario, de los que resultan los siguientes flujos de efectivo, considerando además una tasa de reducción progresiva de los flujos de efectivo del 40% a partir del año n+5:

Año	Flujos de efectivo futuros
n+1	15.000
n+2	14.000
n+3	12.500
n+4	11.000
n+5	9.000

Adicionalmente, la empresa solicita un avalúo de los activos identificados en la fábrica C, obteniendo los siguientes valores:

	Valor razonable	Costos de venta	Valor razonable menos costos de venta
Terreno	22.000	(500)	21.500
Construcciones	3.500	(100)	3.400
Instalaciones técnicas	25.000	(3.000)	22.000
Mobiliario	100	0	100
Total	50.600	(3.600)	47.000

Por último, de acuerdo con sus conversaciones con varias entidades financieras, la empresa considera una tasa del 12% como representativa de la tasa de interés incremental de la nueva financiación que recibiría para proyectos relacionados con el producto C a un plazo de 10 años.

Opinión

Los indicios descubiertos por la empresa procedentes de fuentes externas son suficientemente significativos como para evaluar una posible pérdida por deterioro de los activos afectados.

Esta evaluación se realiza mediante la actualización de los flujos de efectivo esperados para los próximos 10 años de acuerdo con el siguiente cuadro:

Año	Flujos de efectivo futuros	Flujos de efectivo descontados
n+1	15.000	13.393
n+2	14.000	11.161
n+3	12.500	8.897
n+4	11.000	6.991
n+5	9.000	5.107
n+6	5.400	2.736
n+7	3.240	1.466
n+8	1.944	785
n+9	1.166	421
n+10	700	225
Valor de uso		51.181

E5.12. Reconocimiento del deterioro sobre una unidad generadora de efectivo

El importe recuperable, por lo tanto, será el mayor valor entre el valor que la empresa podría obtener por la venta por separado de los activos individuales (47.000) y el valor derivado de su uso en la actividad ordinaria (51.181). Ambos valores, no obstante, son inferiores al valor en libros de los activos (69.900), lo que obligaría al reconocimiento de un deterioro por importe de 18.719 (69.900 – 51.181).

La distribución de dicho deterioro se realizará, en primer lugar, dando de baja la posible plusvalía que permaneciera reconocida en relación con la unidad generadora de efectivo. Este tratamiento indica una mayor prudencia valorativa en la normativa internacional respecto al activo reconocido como plusvalía:

	% sobre valor en libros sin considerar plusvalía	Deterioro	Valor en libros después de deterioro
Plusvalía	-	(12.000)	0
Terreno	35%	(2.321)	17.679
Construcciones	8%	(522)	3.978
Instalaciones técnicas	55%	(3.714)	28.286
Mobiliario	2%	(162)	1.238
Total		(18.719)	51.181

Resultando el siguiente registro contable:

Db Pérdidas por deterioro (plusvalía)	12.000
Db Pérdidas por deterioro (terrenos)	2.321
Db Pérdidas por deterioro (construcciones)	522
Db Pérdidas por deterioro (instalaciones técnicas)	3.714
Db Pérdidas por deterioro (mobiliario)	162
Cr Plusvalía	12.000
Cr Deterioro Propiedades, planta y equipo (terrenos)	2.321
Cr Deterioro Propiedades, planta y equipo (construcciones)	522
Cr Deterioro Propiedades, planta y equipo (inst. téc.)	3.714
Cr Deterioro Propiedades, planta y equipo (mobiliario)	162

Obsérvese que la pérdida por deterioro sobre la plusvalía se reconoce directamente reduciendo el valor del activo dado que, como se verá a continuación, ya no podrá revertirse. Adicionalmente, a pesar de que la empresa haya identificado las unidades generadoras de efectivo a nivel de fábrica, los indicios revelados son suficientemente significativos como para que se deban reconsiderar las estimaciones iniciales de la empresa en relación con las vidas útiles y valores residuales de los activos individuales dentro de la UGE. De esta reconsideración podrían derivarse cambios en las estimaciones que implicaran incrementos en el porcentaje de depreciación de los ejercicios siguientes.

El caso de los activos corporativos no está expresamente regulado en la NIIF para las Pymes, aunque consideramos necesario su tratamiento de acuerdo con los principios contenidos en la NIC 36. Para aquellos activos corporativos cuya función en la entidad es la de servir de soporte al resto de activos operativos o UGE, la determinación de sus valores en uso puede no resultar sencilla, como es el caso de los activos destinados a su uso como sede social o de las instalaciones informáticas centrales que prestan servicio a toda la entidad. En estos casos, los

activos no son capaces de generar flujos de efectivo de forma separada, pero contribuyen a la generación de flujos de otros activos de la entidad.

En caso de que existieran indicios de deterioro del activo común, se procedería a estimar el importe recuperable de la UGE o las UGE a las que el valor en libros del activo pudiera ser asignado y a distribuir la posible pérdida por deterioro entre todos los activos de la UGE con un criterio proporcional de acuerdo con el valor en libros de los activos asignados a la UGE (según lo descrito en el ejemplo E5.12).

En caso de que no fuera posible asignar el activo común a ninguna UGE o grupo de UGE de manera razonable, la lógica impuesta por la NIC 36 supone agregación superior al nivel de conjunto de UGE, identificando para ello el menor número posible de UGE que tengan una relación con el activo común.

E5.13. Cálculo del deterioro de activos comunes no distribuibles entre las UGE

Ejemplo	Una entidad tiene dos fábricas, A y B, para la fabricación de dos productos diferentes, cada una de las cuales constituye una unidad generadora de efectivo a efectos de determinación del posible deterioro. Adicionalmente, dispone de un edificio de dos plantas en un núcleo urbano, destinado en su planta baja a sede social de la compañía y, en su primera planta, a una sección de investigación y desarrollo destinada a la búsqueda de nuevos productos y mejoras en los sistemas de producción y desarrollos de los actuales. El costo del edificio es de 200.000 u.m., distribuido en 70.000 u.m. para la planta baja y 130.000 u.m. a la planta primera. La entidad ha realizado un análisis del importe recuperable de cada una de las UGE, concluyendo lo siguiente:																
	<table><tr><th>UGE</th><th>Vida útil media restante</th><th>Valor en libros</th><th>Importe recuperable</th></tr><tr><td>A</td><td>20 años</td><td>500.000</td><td>480.000</td></tr><tr><td>B</td><td>30 años</td><td>300.000</td><td>350.000</td></tr><tr><td>Total entidad</td><td>-</td><td>1.000.000</td><td>920.000*</td></tr></table>	UGE	Vida útil media restante	Valor en libros	Importe recuperable	A	20 años	500.000	480.000	B	30 años	300.000	350.000	Total entidad	-	1.000.000	920.000*
	UGE	Vida útil media restante	Valor en libros	Importe recuperable													
	A	20 años	500.000	480.000													
	B	30 años	300.000	350.000													
Total entidad	-	1.000.000	920.000*														
* La sección de investigación, además de investigar y desarrollar mejoras para ser comercializadas a través de ambas fábricas, también obtiene ingresos procedentes de servicios de asesoramiento prestados a terceros. Por ello, el importe recuperable del total de la entidad es superior a la suma de los importes recuperables de cada fábrica.																	
La actividad desarrollada por el centro de investigación no responde de manera proporcional a la actividad de cada una de las UGE, por lo que resulta difícil la asignación de su costo entre cada una de ellas.																	
Opinión	El análisis del deterioro cuando existen activos comunes debe distinguir entre aquellos activos comunes que pueden ser asignados de manera razonable entre las UGE de aquellos otros para que dicha distribución no es posible. Utilizando como guía la NIC 36, la entidad deberá aplicar el criterio (vgr. grado de utilización por horas, por superficie, por empleados, etc.) que mejor se ajuste a la distribución económica del activo. Los ejemplos ilustrativos de la NIC 36 sugieren un criterio de reparto del valor en libros de la sede central de acuerdo con el valor en libros de cada UGE ponderado por la vida útil media. En el caso que nos ocupa, seguiremos el mismo criterio que el propuesto por el IASB, de forma que el análisis del deterioro comienza considerando la parte asignable de los activos comunes:																

E5.13. Cálculo del deterioro de activos comunes no distribuibles entre las UGE

UGE	Vida útil media restante	Valor en libros	Ponderación según valor en libros y vida útil restante	Asignación valor en libros sede central	Valor en libros con sede central	Importe recuperable	Deterioro
A	20	500.000	52,63%	36.842	536.842	480.000	(56.842)
B	30	300.000	47,37%	33.158	333.158	350.000	0
Total				70.000			

Del cálculo anterior se deriva el siguiente reconocimiento de un deterioro, distribuido proporcionalmente entre los diferentes activos de la UGE, incluyendo la parte proporcional del valor en libros de la sede central asignada. De esta forma, en relación con la UGE A se asignaría un deterioro de 52.941 [$56.842 \times (500.000/536.842)$] a los diferentes activos de la UGE (el reparto entre dichos activos también debería seguir una distribución proporcional); y de 3.901 [$56.842 \times (36.842/536.842)$] a la sede central.

Db Pérdidas por deterioro (sede central)	3.901
Db Pérdidas por deterioro (activos UGE A)	52.941
Cr Deterioro Propiedades, planta y equipo (sede central)	3.901
Cr Deterioro Propiedades, planta y equipo (activos UGE A)	52.941

En una segunda etapa, habrá que considerar el valor en libros de los activos comunes no asignables a ninguna UGE (en nuestro caso la sección de investigación y desarrollo). Para ello, nótese que se consideran no sólo el importe recuperable estrictamente calculado a nivel individual para cada una de las UGE identificadas, sino a nivel de grupo de UGE y teniendo en cuenta también los flujos derivados de los servicios externos facturados por la sección de investigación y desarrollo:

UGE	Valor en libros con sede central	Deterioro primera etapa	Valor en libros después de deterioro	Importe recuperable	Deterioro
A	536.842	(56.842)	480.000		(11.786)
B	333.158	0	333.158		(8.180)
Sección de I+D			130.000		(3.192)
Total			943.158	920.000	(23.158)

Nuevamente, el deterioro calculado (23.158) será distribuido de forma proporcional entre los activos de las UGE y el valor en libros asignado correspondiente a la sección de investigación y desarrollo. En nuestro caso, interpretamos que la proporcionalidad debe calcularse de acuerdo con los valores en libros una vez reconocido el deterioro calculado en la primera etapa. En nuestro caso, a la UGE A se le asignaría un 49% [$480.000 \times 20 / (480.000 \times 20 + 333.158 \times 30)$] del valor en libros de la sección de investigación y desarrollo.

De esta forma, el reparto del deterioro (23.158) quedaría como sigue: a los activos de la UGE A, 11.786 [$23.158 \times (480.000/943.158)$]; a los activos de la UGE B, 8.180 [$23.158 \times (333.158/943.158)$]; y a la sección de I+D, 3.192 [$23.158 \times (130.000/943.158)$].

Resultando el siguiente registro contable adicional:

Db Pérdidas por deterioro (sección I+D)	3.192
Db Pérdidas por deterioro (activos UGE A)	11.786
Db Pérdidas por deterioro (activos UGE B)	8.180

E5.13. Cálculo del deterioro de activos comunes no distribuibles entre las UGE		
	Cr Deterioro Propiedades, planta y equipo (sección I+D)	3.192
	Cr Deterioro Propiedades, planta y equipo (activos UGE A)	11.786
	Cr Deterioro Propiedades, planta y equipo (activos UGE B)	8.180

b) Reversión del deterioro

Como ya se ha anticipado, **el proceso de evaluación de los indicios que sugieren la existencia de deterioro en un activo clasificado como Propiedades, planta y equipo debe repetirse, al menos, una vez al final de cada ejercicio. De esta evaluación puede resultar la necesidad de reconocimiento de una pérdida adicional, o bien la reversión de la pérdida reconocida en ejercicios anteriores. En este proceso, la entidad deberá evaluar nuevamente las fuentes de información externas e internas a su alcance para la elaboración de su juicio profesional.** No obstante, en este punto la NIIF para las Pymes introduce una asimetría respecto a la evaluación de los indicios de pérdidas al no considerar el hecho de que la capitalización bursátil de una entidad sea superior a su valor neto contable como un indicio de que hayan desaparecido las causas que motivaron el deterioro del activo.

En caso de que del nuevo cálculo del importe recuperable se derive la necesidad de una reversión del deterioro registrado en ejercicios anteriores, se deberá reconocer de forma inmediata el correspondiente ingreso en el resultado del ejercicio incrementando el valor del activo. No obstante, la empresa deberá tener en cuenta que el valor en libros resultante no podrá nunca exceder del que hubiera correspondido en el caso de que la pérdida por deterioro nunca se hubiera registrado.

E5.14. Reversión del deterioro sobre un activo individual		
Ejemplo	Modificando la información aportada en el caso E5.11 , la entidad considera que una evolución no esperada en la demanda del producto fabricado con la instalación técnica deteriorada incrementa la estimación del importe recuperable del activo hasta los 16.000 u.m. (en lugar de 11.375 u.m.).	
Opinión	Al cierre del ejercicio, la entidad repite el proceso de depreciación y deterioro de su activo. En primer lugar, procede al registro del correspondiente gasto del ejercicio por depreciación:	
	Db Gasto por depreciación (instalaciones técnicas)	1.625
	Cr Depreciación acumulada (instalaciones técnicas)	1.625
	A continuación, se reevalúa el monto reconocido como deterioro de acuerdo con la nueva información:	
	- Importe recuperable: 16.000 - Valor en libros (sin considerar deterioro): $(20.000 - 4.000 - 1.625) = 14.375$ - Deterioro necesario: 0 - Deterioro acumulado: 3.000	

E5.14. Reversión del deterioro sobre un activo individual		
	En consecuencia, el deterioro acumulado hasta la fecha debe ser revertido, ya que la empresa no sólo espera poder recuperar el valor en libros del activo, sino que, además, es capaz de estimar una posible ganancia implícita de acuerdo con el mejor uso del activo. El deterioro, por lo tanto, debe ser revertido sin que, en ningún caso, pueda ser reconocido el incremento de valor del activo por encima del que le corresponde como consecuencia de seguir el método del costo:	
Db	Deterioro acumulado (instalaciones técnicas)	3.000
Cr	Reversión del deterioro (instalaciones técnicas)	3.000

En el caso de que el cálculo del deterioro se haya realizado a nivel de unidad generadora de efectivo, la posible reversión también debe respetar el principio de proporcionalidad, distribuyendo su recuperación de forma proporcional al valor en libros de cada uno de los activos que conforman la UGE. No obstante, siempre que fuera determinable para cada uno de los activos individualmente considerados, la empresa evitará que el valor en libros de cada activo supere su valor recuperable individual, así como el valor en libros que le hubiera correspondido en caso de que la pérdida por deterioro nunca se hubiera registrado en ejercicios anteriores.

Otra cuestión relevante a tener en cuenta es que la Sección 27 tampoco permite revertir el deterioro que hubiera sido previamente asignado a la plusvalía (*good will*) reconocida, en el caso de activos adquiridos como consecuencia de una combinación de negocios. Esta prohibición es, en opinión del IASB, coherente con la imposibilidad de activación de plusvalías generadas internamente por parte de la NIC 38, *Activos intangibles*. En este sentido, se consideró que permitir la reversión del deterioro asignado a la plusvalía conduciría a la imposible tarea de separar la proporción del deterioro a revertir que procede de la plusvalía adquirida, de aquella otra relacionada con la parte de la plusvalía autogenerada (NIC 36.FC189). Esta asimetría introduce, por lo tanto, un sesgo de prudencia valorativa justificado, de fondo, en la incertidumbre relacionada con la valoración de la plusvalía.

E5.15. Reversión del deterioro sobre una unidad generadora de efectivo									
Ejemplo	Continuando con el ejemplo E5.12, al cierre del ejercicio siguiente al reconocimiento del deterioro sobre los activos de la fábrica C, la empresa tiene indicios de que el producto competidor está experimentando algunas dificultades que van a provocar que la demanda en su producto C sufra una reducción menos pronunciada en los primeros años. Por lo tanto, la empresa procede a la revisión de su estimación sobre el importe recuperable, modificando los flujos de efectivo futuros y considerando la misma tasa de descuento aplicada con anterioridad: <table> <tr> <th>Año</th><th>Flujos de efectivo futuros</th></tr> <tr> <td>n+2</td><td>18.000</td></tr> <tr> <td>n+3</td><td>17.200</td></tr> <tr> <td>n+4</td><td>16.500</td></tr> </table>	Año	Flujos de efectivo futuros	n+2	18.000	n+3	17.200	n+4	16.500
Año	Flujos de efectivo futuros								
n+2	18.000								
n+3	17.200								
n+4	16.500								

Año	Flujos de efectivo futuros
n+2	18.000
n+3	17.200
n+4	16.500

E5.15. Reversión del deterioro sobre una unidad generadora de efectivo

		n+5	14.000		
		n+6	12.500		
	Como consecuencia de los indicios y del reconocimiento del deterioro a finales del ejercicio anterior, la empresa procedió a revisar las estimaciones de vidas útiles de los activos individuales, resultando el siguiente valor en libros a final de ejercicio:				
		Costo bruto	Depreciación acumulada	Deterioro	Valor en libros
	Terreno	20.000	0	(2.341)	17.659
	Construcciones	5.000	(1.294)	(468)	3.237
	Instalaciones técnicas	40.000	(10.355)	(3.746)	25.900
	Mobiliario	2.000	(777)	(164)	1.060
	Total	67.000	(12.425)	(6.719)	47.855
	Los nuevos avalúos realizados arrojan unos valores razonables menos costos de disposición similares a los del cierre del ejercicio anterior (47.000 u.m.).				
Opinión	La empresa realiza el cálculo del valor de uso de acuerdo con las nuevas estimaciones de flujos futuros y considerando la misma tasa de descuento del 12%:				
		Año	Flujos de efectivo futuros	Flujos de efectivo descontados	
		n+2	18.000	14.349	
		n+3	17.200	12.243	
		n+4	16.500	10.486	
		n+5	14.000	7.944	
		n+6	12.500	6.333	
		n+7	7.500	3.393	
		n+8	4.500	1.817	
		n+9	2.700	974	
		n+10	1.620	522	
		n+11	972	279	
		Valor de uso		58.340	
	De acuerdo con el cálculo anterior, el importe recuperable es igual al valor de uso de la UGE (58.340), al ser superior a su valor razonable menos los costos de disposición (47.000). A su vez, este importe recuperable es superior al valor en libros de los activos por importe de 10.484 (58.340 – 47.855), lo que supone la reversión íntegra de todo el deterioro reconocido en una cuenta correctora dentro del epígrafe Propiedades, planta y equipo:				
	Db Deterioro Propiedades, planta y equipo (terrenos)		2.321		
	Db Deterioro Propiedades, planta y equipo (construcciones)		522		
	Db Deterioro Propiedades, planta y equipo (inst. téc.)		3.714		
	Db Deterioro Propiedades, planta y equipo (mobiliario)		162		
	Cr Reversión deterioro (terrenos)			2.321	
	Cr Reversión deterioro (construcciones)			522	
	Cr Reversión deterioro (instalaciones técnicas)			3.714	

E5.15. Reversión del deterioro sobre una unidad generadora de efectivo		
	Cr Reversión deterioro (mobiliario)	162
	Sin embargo, como ya se ha anticipado, a pesar de que el importe recuperable permitiría una teórica reversión de la pérdida por deterioro sobre la plusvalía reconocida en el ejercicio anterior, la NIC 36.124 expresamente prohíbe dicha reversión.	

5.2.4. Registro de indemnizaciones o compensaciones de valor

Habitualmente, las empresas se aseguran compensaciones o indemnizaciones en el caso de deterioro del valor de las Propiedades, planta y equipo por determinados eventos no esperados. El reconocimiento de estas compensaciones es independiente del reconocimiento de la pérdida por deterioro del activo, tanto si esta reviste carácter temporal, como si es definitiva y origina la baja del activo. De esta forma, cualquier ingreso procedente de terceros como consecuencia de compensaciones o indemnizaciones sobre la pérdida de valor de los activos se reconocerá en el momento en que resulte exigible de acuerdo con las condiciones contractuales pactadas, independientemente del momento en que deba reconocerse el deterioro de valor del activo.

5.3. Criterios generales

5.3.1. Provisiones por desmantelamiento

Como se ha indicado en el numeral 4.7.1, el reconocimiento inicial de las Propiedades, planta y equipo exige la incorporación de una estimación de los costos en los que la empresa pudiera estar obligada a incurrir en el final de la vida útil del activo para su desmantelamiento, retiro o restauración. Dicha obligación será reconocida como una provisión registrada inicialmente por el valor actual de las obligaciones estimadas e incrementada en sucesivas valoraciones para registrar el correspondiente efecto financiero. Dicho incremento como consecuencia del efecto financiero se reconocerá como un gasto financiero del ejercicio, sin afectar el valor bruto del activo relacionado.

Una cuestión problemática se refiere a cómo reconocer los posibles cambios posteriores en las estimaciones de la provisión. De acuerdo con la Sección 21, *Provisiones y contingencias*, en general cualquier ajuste a los valores previamente reconocidos como provisiones se deben reconocer en resultados, con la excepción de que la provisión se hubiera reconocido originalmente como parte del costo de un activo, como es el caso que nos ocupa. La solución adoptada por la NIIF para las Pymes es coherente con la CINIIF 1, *Cambios en Pasivos Existentes por Retiro de Servicio, Restauración y Similares*. De acuerdo con esta interpretación, los posibles cambios en la medición que, después del reconocimiento inicial, fueran identificados sobre las provisiones por desmantelamiento de las Propiedades, planta y equipo, provocarán un incremento o una reducción del costo bruto del activo relacionado. Tal y como el IASB precisa en el Módulo 21 de su material de educación de la NIIF para las Pymes (IASB, 2013, p. 25), el ajuste en el importe bruto

del activo provocará una modificación de su importe depreciable que será depreciada a lo largo de la vida útil restante del activo.

Aunque sólo a modo de orientación, hemos de añadir que la CINIIF 1 precisa que los cambios en el pasivo pueden producirse tanto por modificaciones de las estimaciones de las fechas o importes de los pagos que deban realizarse en el futuro como por cambios en la estimación de la tasa de descuento utilizada.

E5.16. Costos de desmantelamiento. Cambios en las estimaciones de la obligación futura bajo el modelo del costo		
Ejemplo	Continuando con la información contenida en el ejemplo E4.20, a los tres años del reconocimiento inicial del depósito, la entidad estima que actualmente el importe de los pagos que debería efectuar en el futuro ascendería a 40.000 u.m., debido a una modificación en la regulación medioambiental que hace más exigente la obligación de rehabilitación. La entidad no considera variaciones significativas en la tasa de descuento aplicada (5%) ni en la evolución futura de los precios (3%).	
Opinión	Al final del tercer año, la provisión por desmantelamiento se habrá incrementado como consecuencia del efecto financiero:	
	$VA\text{ (año 3)} = 24.751 \times (1 + 5\%)^3 = 28.652$	
	Siendo la provisión que habría estado constituida al final del segundo ejercicio igual a:	
	$VA\text{ (año 2)} = 24.751 \times (1 + 5\%)^2 = 27.288$	
	El gasto financiero que habrá reconocido la entidad a final de ejercicio asciende a 1.364 (28.652 – 27.288) de acuerdo con el siguiente registro	
	Db. Otros gastos financieros	1.364
	Cr. Provisiones por desmantelamiento	1.364
	El cambio en las estimaciones de pagos futuros obliga a recalcular el valor actual de la provisión por desmantelamiento al final del tercer año:	
	$VA = \frac{40.000 \times (1 + 3\%)^7}{(1 + 5\%)^7} = 34.962$	
	La diferencia con el pasivo actualmente registrado (34.962 – 28.652 = 6.310) se reconocería como un incremento del valor bruto del activo y de la provisión:	
Db. Propiedades, planta y equipo	6.310	
Cr. Provisiones por desmantelamiento	6.310	

Si la disminución del pasivo fuera superior al valor en libros en ese momento del activo, cualquier exceso sería reconocido inmediatamente en el resultado del ejercicio.

E5.17. Costos de desmantelamiento. Cambios en las estimaciones de la obligación futura bajo el modelo del costo	
Ejemplo	Continuando con la información contenida en el ejemplo E4.20 , a los tres años del reconocimiento inicial del depósito, la entidad estima que la tasa de descuento es del 8% debido a un incremento significativo en el interés legal del dinero, manteniéndose la estimación en la tasa de inflación.
Opinión	Al final del tercer año, la provisión por desmantelamiento se habrá situado, como consecuencia del efecto financiero, en:

E5.17. Costos de desmantelamiento. Cambios en las estimaciones de la obligación futura bajo el modelo del costo

	$VA (\text{año } 3) = 24.751 \times (1 + 5\%)^3 = 28.652,89$ El cambio en las estimaciones de la tasa obliga a recalcular el valor actual de la provisión por desmantelamiento desde el final del tercer año hasta el momento en que la provisión debe estar completamente constituida (año 10): $VA = \frac{28.652,89 \times (1 + 3\%)^7}{(1 + 8\%)^7} = 20.561,87$ La diferencia con el pasivo actualmente registrado ($28.652 - 20.561,87 = 8.091,02$) se reconocerá como una reducción del importe bruto del activo y de la provisión: Db. Provisiones por desmantelamiento Cr. Propiedades, planta y equipo 8.091 8.091
--	--

Con posterioridad, el valor ajustado del activo se depreciará a lo largo de la vida útil restante. Una vez alcanzada esta, cualquier posible modificación que se produjera sobre el pasivo, en caso de no haber resultado exigible aún, se reconocerá inmediatamente en el resultado del ejercicio en que tenga lugar.

E5.18. Costos de desmantelamiento. Cambios en las estimaciones con posterioridad a la finalización de la vida útil

Ejemplo	Una entidad tiene la obligación legal de acometer la reforestación del terreno liberado por una cantera una vez concluida su explotación. Por motivos geológicos, la ejecución de los trabajos de reforestación debe realizarse 4 años después de la conclusión de la explotación. A la conclusión de la vida útil de la cantera, el valor registrado en concepto de provisión ascendía a 35.500 u.m., habiendo sido utilizada una tasa de descuento del 6%. Sin embargo, un año después de la finalización de la vida útil de la cantera, una mejora en la tecnología existente permite reducir el costo de ejecución de los trabajos de forma que el valor actual de las obligaciones ascendería a 29.000 u.m.
Opinión	Una vez finalizada la vida útil del activo, la entidad debe reconocer en el resultado del ejercicio todo el resultado derivado del cambio en la estimación: Db. Provisiones por desmantelamiento Cr. Exceso de provisiones 6.500 6.500

5.3.2. Inspecciones generales (grandes reparaciones)

Las inspecciones generales de Propiedades, planta y equipo son manifestaciones de la contabilidad de componentes que implica diferentes cuotas de depreciación para reconocer de forma separada el gasto correspondiente a las reparaciones significativas que permiten que el resto del activo sea utilizado durante toda su vida útil.

A efectos operativos, en la medición posterior la parte del valor bruto correspondiente al costo estimado de la inspección general es depreciada en un plazo menor y sustituida por el costo efectivo de la reparación cuando ésta tiene lugar.

E5.19. Inspecciones generales. Modelo del costo		
Ejemplo	Una compañía aérea adquiere una aeronave por un importe de 100.000 u.m., cuya vida útil estimada es de 20 años, sin que se estime ningún valor residual. Adicionalmente al mantenimiento corriente al que es necesario someter el activo frecuentemente, cada 4 años es necesario someterlo a una revisión profunda para que pueda continuar en condiciones de seguir operando. El costo estimado de esta revisión, aproximadamente, es estimado en 10.000 u.m. Al final del año cuarto, la reparación finalmente se lleva a cabo por un monto de 12.000 u.m., ligeramente superior a la estimación realizada inicialmente.	
Opinión	La entidad debe distinguir entre aquellos costos de mantenimiento rutinarios, que se reconocerán en el resultado del ejercicio en el que se incurren, de aquellos otros que tengan carácter plurianual. Estos últimos también son necesarios para el correcto funcionamiento diario del activo, pero su efecto tiene una duración superior al año. Su reconocimiento en el resultado del ejercicio en el que se incurren supondría la penalización del estado de resultados integral de un ejercicio en beneficio de los otros tres ejercicios restantes. Por lo tanto, la correlación entre los ingresos ordinarios originados por la aeronave y los gastos de mantenimiento necesarios para el funcionamiento ordinario exige la imputación periódica de dichos gastos. Ello se consigue acelerando la depreciación de la parte del activo correspondiente al importe de la gran revisión. Operativamente, al final del ejercicio se reconocerá una depreciación por valor de 9.000 $[(100.000 - 10.000)/10]$ para el componente principal de la aeronave, y de 2.500 $(10.000 / 4)$ para el componente relacionado con la gran reparación:	
	Db. Gasto por depreciación (aeronave)	9.000
	Db. Gasto por depreciación (reparación)	2.500
	Cr. Depreciación acumulada (aeronave)	9.000
	Cr. Depreciación acumulada (reparación)	2.500
	Al final del cuarto año, se procede a la reparación, cuyo componente se encuentra totalmente depreciado de acuerdo con el registro anual realizado conforme al asiento anterior. Por lo tanto, llegado ese momento se produce la baja del componente representativo de la reparación para dar de alta la estimación (ya más actualizada) de la siguiente:	
	Db. Depreciación acumulada (reparación)	10.000
	Cr. Propiedades, planta y equipo (reparación)	10.000
	Db. Propiedades, planta y equipo (reparación)	12.000
	Cr. Depreciación acumulada (reparación)	12.000
El nuevo valor activado se depreciará durante los próximos cuatro ejercicios hasta que se ejecute la próxima reparación.		

5.3.3. Renovaciones, ampliaciones y mejoras

Las renovaciones de elementos clasificados como Propiedades, planta y equipo suponen la realización de las actuaciones necesarias para la restauración del activo o de un componente. Las ampliaciones y mejoras, como se ha adelantado en el numeral 3.1.c, implican la actuación sobre el activo para incrementar su vida útil o su capacidad de producción. En ambos casos, las inversiones realizadas son activables, en la medida en

que se prevea su recuperación futura a lo largo de la vida útil del activo principal, período en el que deberán ser depreciadas.

En el caso de las renovaciones, la operativa es algo más compleja por cuanto, en general, supone la sustitución de una parte del activo principal. Si esta sustitución estuviera programada desde la adquisición del activo, su tratamiento sería similar al de una gran reparación, siendo identificada en libros desde el principio, tanto en valor bruto como en depreciación (como se ha descrito en el apartado anterior). Al no estar programadas, estas renovaciones hacen más difícil la identificación del costo y de la depreciación acumulada de los elementos sustituidos.

E5.20. Renovaciones																
Ejemplo	Una empresa petrolera adquirió un buque por un importe de 1.000.000 u.m. cinco años atrás. La vida útil del buque se estima en 20 años, momento en el que debe ser desguazado. Tras la operación de desguace la empresa espera obtener un valor residual de 50.000 u.m. La entidad tenía registrado el buque bajo un único epígrafe, sin separación de componentes puesto que, en principio, todos estaban en condiciones de ser usados durante la vida útil total, de acuerdo con las especificaciones técnicas del armador. Sin embargo, al comienzo del sexto año, se descubre un defecto en el motor principal que obliga a su sustitución. El nuevo motor es adquirido por un importe de 70.000 u.m. y pagado en efectivo. Se estima que los precios de este tipo de componentes han sufrido un incremento anual aproximado del 3%. Se prevé que su vida útil sea únicamente de 15 años, exactamente igual a la vida útil restante del buque en ese momento, y que la incorporación del nuevo motor no afecte al valor residual inicialmente estimado para el activo.															
Opinión	En el momento de la renovación, el costo inicial, así como cualquier corrección valorativa (por depreciación o deterioro) que tuviera acumulada, deben ser dados de baja. En caso de dificultad para la identificación del costo del motor sustituido, el costo de la renovación puede ser utilizado como un indicativo del costo original del elemento que se reemplaza. De acuerdo con lo anterior, el costo del motor antiguo se estimaría en: $Valor\ motor\ antiguo = \frac{70.000}{(1 + 3\%)^5} = 60.383$ Lo que representaría un 6,04% (60.383 / 1.000.000) del costo inicial del buque. Así pues, la depreciación acumulada estimada para el motor sustituido ascendería a 14.341 [(1.000.000 – 50.000)/20 x 5 x 6,04%]. El registro contable de la renovación supone la baja del motor antiguo y la activación del nuevo: <table><tr><td>Db. Depreciación acumulada (motor antiguo)</td><td>14.341</td><td></td></tr><tr><td>Db. Pérdidas procedentes de Propiedades, planta y equipo</td><td>46.042</td><td></td></tr><tr><td>Cr. Propiedades, planta y equipo (motor antiguo)</td><td></td><td>60.383</td></tr><tr><td>Db. Propiedades, planta y equipo (motor nuevo)</td><td>70.000</td><td></td></tr><tr><td>Cr. Efectivo</td><td></td><td>70.000</td></tr></table> El tratamiento posterior a la renovación dependerá de la estimación de vida útil y valor residual del nuevo elemento incorporado. En general, el nuevo motor estará en uso a lo largo de la vida útil restante del buque, por lo que deberá ser depreciado de acuerdo con este plazo remanente. De esta forma, la nueva cuota de depreciación del buque se calcularía de la siguiente forma: - Valor bruto del buque después de la sustitución: 1.000.000 – 60.383 + 70.000 = 1.009.617 - Depreciación acumulada después de la sustitución: [(1.000.000 – 50.000)/20 x 5] – 14.341 = 223.159	Db. Depreciación acumulada (motor antiguo)	14.341		Db. Pérdidas procedentes de Propiedades, planta y equipo	46.042		Cr. Propiedades, planta y equipo (motor antiguo)		60.383	Db. Propiedades, planta y equipo (motor nuevo)	70.000		Cr. Efectivo		70.000
Db. Depreciación acumulada (motor antiguo)	14.341															
Db. Pérdidas procedentes de Propiedades, planta y equipo	46.042															
Cr. Propiedades, planta y equipo (motor antiguo)		60.383														
Db. Propiedades, planta y equipo (motor nuevo)	70.000															
Cr. Efectivo		70.000														

E5.20. Renovaciones

- Valor depreciable: $[(1.009.617 - 50.000) - 223.159] = 736.458$
- Vida útil restante: 15 años
- Nueva cuota de depreciación: $736.458 / 15 = 49.097$

Reconociendo el gasto por depreciación de acuerdo con el siguiente registro:

Db. Gasto por depreciación	49.097	
Cr. Depreciación acumulada (buque)		49.097

No obstante, la entidad podría estimar una vida útil inferior y tratar el nuevo elemento incorporado por separado de forma similar a una gran reparación.

Asimismo, la entidad podría considerar que la vida útil del nuevo elemento excede la vida útil restante del activo principal. En ese caso, una depreciación en un plazo superior a los 15 años de vida útil restante del buque debería estar razonablemente justificada con base en el uso posterior previsto para dicho elemento.

En caso de que la entidad considerara unas posibilidades de disposición diferentes en el momento de finalización de la vida útil del buque, en lugar de proceder a su desguace, se podría producir un cambio en las estimaciones del valor residual, tanto del activo principal como del nuevo motor.

En cualquier caso, los cambios en las estimaciones serían tratados conforme a la Sección 10, de forma prospectiva mediante la modificación de la cuota de depreciación de los ejercicios siguientes.

6. Baja de activos

En el momento en que un elemento dentro de la categoría de Propiedades, planta y equipo deja de cumplir las condiciones para ser considerado como un activo, la entidad debe proceder a la baja en el estado de situación financiera.

En algunos casos, la baja no se debe a ninguna transferencia a terceros del activo, sino simplemente al agotamiento de su capacidad para generar flujos de caja en el futuro, ya sea por obsolescencia, deterioro físico o conclusión de su vida económica.

En este último caso, los activos deben encontrarse completamente depreciados de forma que su baja se compensará con el saldo acumulado como depreciación, sin provocar ningún efecto en el resultado del período, precisamente porque el costo del activo ya ha sido distribuido paulatinamente a lo largo de su vida útil. En el caso de que, no habiendo llegado al final de su vida útil en la empresa, se alcance la certeza de que la obsolescencia o deterioro del activo han provocado la pérdida irrecuperable del activo para su utilización o venta, este deberá ser también dado de baja, reconociendo en el resultado del ejercicio cualquier pérdida adicional no registrada en ejercicios anteriores por depreciación o deterioro. En otras palabras, la pérdida sería el costo neto en libros del activo en dicho momento.

En otros casos, la pérdida de la condición de activo para una empresa está relacionada con la transferencia a terceros. En estos casos, las formas jurídicas existentes en el mercado para llevar a cabo esta transferencia son muy numerosas (vgr. compraventas, arrendamientos, etc.) y sujetas a innumerables combinaciones posibles de acuerdos contractuales entre cedente y cesionario. Por ello, es necesario evaluar caso a caso las condiciones acordadas entre las partes, de forma que pueda elaborarse un correcto juicio profesional acerca de si se ha producido o no la transferencia sustancial de los riesgos y ventajas del activo entre las partes intervinientes y, en caso afirmativo, poder determinar la fecha en la que esta se ha producido.

6.1. Venta de activos

La venta de un elemento clasificado como Propiedades, planta y equipo dará lugar al reconocimiento en los resultados del período de una ganancia o una pérdida resultado de la diferencia, negativa o positiva respectivamente, entre la contraprestación neta recibida en la operación y el costo neto en libros del activo vendido.

Lo dispuesto en la Sección 23, *Ingresos de Actividades Ordinarias*, permite evaluar el momento en que se ha producido o no la baja del activo. De acuerdo con esta sección, la baja del elemento reconocido como Propiedades, planta y equipo deberá realizarse cuando de la evaluación de las condiciones contractuales se deduzca que:

- La entidad ha transferido al comprador todos los riesgos y ventajas inherentes a la propiedad de los bienes.

- La entidad vendedora no conserva ninguna participación en la gestión de forma continua en el grado usualmente asociado a la propiedad, ni retenga el control efectivo sobre los bienes vendidos.
- Es probable que el vendedor vaya a obtener los beneficios económicos asociados a la transacción.

E6.1. Venta de activos. Evaluación de la transferencia de riesgos y ventajas	
Ejemplo	Una entidad acuerda la venta de un inmueble de su propiedad clasificado como Propiedades, planta y equipo con aplazamiento del cobro en las siguientes condiciones: cobro de un 2% del precio acordado a la firma del contrato y el restante 98% al final de un período de 2 años desde la firma. El acuerdo se formaliza de acuerdo con todos los requisitos mercantiles de la legislación existente y no incluye ningún otro clausulado contemplando indemnización alguna en caso de incumplimiento de las obligaciones pactadas por cualquiera de las partes. El inmueble tenía un valor en libros de 100.000 u.m., mientras que la contraprestación acordada asciende a 300.000 u.m.
Opinión	La entidad vendedora sugiere la contabilización de la operación como una venta con cobro aplazado. Por ello, reconoce la baja del activo por 100.000 y registra el cobro por 6.000, así como una cuenta a cobrar por el valor actualizado del 98% restante por 256.790 (suponiendo una tasa de descuento del 7% que se considera adecuada para el riesgo de este tipo de operaciones y plazo). Como resultado, la entidad se reconoce un ingreso de 162.790. La apariencia formal de la operación es de una compraventa. No obstante, la evaluación de las condiciones ponen de manifiesto dudas acerca de que se hayan transferido significativamente los riesgos y ventajas de la operación. En efecto, el comprador adquiere la propiedad del inmueble, pero no asume de forma significativa el riesgo de variación en el precio. En caso de que a los dos años de la firma del contrato el precio en el mercado hubiera descendido dramáticamente, el comprador carecería de incentivo económico para cumplir con el último pago pactado, pudiendo rescindir el contrato y, en caso de seguir interesado, adquirirlo por un precio menor en condiciones de mercado. Sólo algunas otras consideraciones cualitativas (la especialización del inmueble, etc.) podrían sugerir una conclusión diferente a la que la estricta lógica económica de la operación indica. Por lo tanto, el vendedor no debería registrar la baja del activo ni, por lo tanto, el beneficio derivado. El monto recibido constituiría un anticipo de clientes, una obligación financiera hasta la resolución definitiva del contrato a los dos años.

Por otro lado, en el caso de que se aplaze el pago de la contraprestación monetaria a recibir, el rendimiento de la operación debe distinguir entre la rentabilidad o pérdida originada en la venta del activo, del rendimiento estrictamente financiero que surge del pago a crédito de la cuenta a cobrar. Ello implica que en el caso de ventas a crédito, la contraprestación a recibir se reconozca por su valor actualizado en el activo del vendedor (que será su precio equivalente al contado), reduciendo, por lo tanto, la rentabilidad de la venta en su primer año, difiriéndola en parte a lo largo del período de cobro como ingresos financieros.

6.2. Arrendamientos

La cesión de un activo mediante un contrato de arrendamiento a un tercero no implica necesariamente su retiro del estado de situación financiera. Como ya se ha anticipado en el capítulo 2, la entidad debe evaluar si se han transferido de forma sustancial o no, respectivamente, los riesgos y ventajas proporcionados por dicho elemento, lo que determinará si se debe mantener o no como activo en el estado de situación financiera del arrendador. Evidentemente, las múltiples condiciones contractuales existentes en la práctica empresarial complican la determinación de los supuestos en los que los conceptos de riesgo y ventaja del activo han sido transferidos por parte del arrendador. La Sección 20 proporciona algunos ejemplos para la evaluación de dicha transferencia que coinciden con los que, desde la perspectiva opuesta, observaría el arrendatario a la hora de evaluar la necesidad de reconocer un activo adquirido bajo un acuerdo calificado como arrendamiento financiero.

En el caso de que se determine la transferencia sustancial de los riesgos y ventajas derivados del activo, el arrendador retirará el activo clasificado como Propiedades, planta y equipo, reconociendo una cuenta por cobrar (activo financiero) por el valor de la inversión neta en el arrendamiento, que es la inversión bruta del arrendamiento (pagos mínimos del arrendamiento más cualquier valor residual no garantizado) descontada a la tasa de interés implícita. Así pues, la inversión neta del arrendamiento será igual al valor actual de los pagos comprometidos por el arrendatario (que incluirían el cobro actualizado de la opción de compra siempre que no existan dudas razonables sobre su ejercicio) más cualquier valor residual no garantizado. A este valor se le añadirán todos los costos incrementales derivados directamente de la negociación y firma del contrato (comisiones por intermediación, gastos por asistencia legal, costos internos que sean directamente imputables a la operación, etc.).

La diferencia positiva o negativa entre el valor de la cuenta por cobrar y el costo neto en libros del activo clasificado previamente como Propiedades, planta y equipo en el momento de la firma del contrato se reconocerá como un ingreso o gasto en el resultado del ejercicio.

Por último, si se determina que el arrendador retiene sustancialmente los riesgos y ventajas derivados del activo, el arrendamiento se clasifica como operativo. Por lo tanto, el arrendador reclasificará los inmuebles arrendados en estos casos como Propiedades de inversión, ya que su patrón de generación de flujos de efectivo, en principio, difiere significativamente del de aquellos elementos clasificados como Propiedades, planta y equipo. Para otro tipo de activos entregados en arrendamiento que terminan siendo operativos, serán mantenidos dentro de Propiedades, planta y equipo.

En el caso de los arrendamientos conjuntos de terrenos y construcciones, su clasificación es algo más compleja si atendemos al hecho de que los terrenos tienen vida útil ilimitada. Por lo tanto, en un arrendamiento financiero conjunto, el terreno deberá permanecer registrado en el estado de situación financiera del arrendador como un arrendamiento operativo, salvo el caso en el que de las condiciones

contractuales pueda esperarse inequívocamente que el terreno será adquirido por el arrendador al término del arrendamiento.

E6.2. Retiro de un activo arrendado

Ejemplo	Una entidad es propietaria de un edificio de oficinas cuyo costo de adquisición, hace 5 años, ascendió a 5.000.000 u.m., de los cuales se considera que el terreno tenía un valor de 1.000.000 u.m. En el momento de su adquisición se estimó una vida económica al edificio de 50 años, al término de la cual se estimaba un valor residual de 500.000 u.m. La entidad decide trasladar su sede central que actualmente se encuentra en dicho edificio, por lo que a principio de año formaliza un contrato de arrendamiento con otra entidad cuyas condiciones se resumen a continuación: - Duración del arrendamiento: 40 años - Cuota mensual de alquiler por importe de 30.000 u.m. pagadera a final de mes En el momento de la firma del contrato, los valores razonables de construcción y terreno, de acuerdo con una tasación pericial reciente, se sitúan en 5.000.000 u.m. y 1.250.000 u.m., respectivamente. La formalización de la operación conlleva unos costos al arrendador de 20.000 u.m. en concepto de comisiones de intermediación. La tasa de interés incremental de la deuda que se aplicaría al arrendatario a largo plazo en el momento de la firma del contrato es aproximadamente del 5%.																
Opinión	Del arrendamiento del edificio implícitamente se deriva el arrendamiento del terreno sobre el que este se asienta. La característica que esencialmente diferencia este caso de cualquier otro en el que formalice un arrendamiento simultáneo de varios elementos es el hecho de que a los terrenos se les presupone una vida útil indefinida. Bajo esta hipótesis, difícilmente los riesgos y ventajas del terreno pueden transferirse de forma sustancial a través de un contrato cuya duración es limitada en el tiempo. Por ello, este tipo de operaciones conlleva la clasificación simultánea de un arrendamiento operativo (por la parte del terreno) y de un arrendamiento financiero (por la parte de la construcción), en caso de que las condiciones del contrato permitan considerar que en relación con la construcción el contrato ha producido la transferencia sustancial de los riesgos y ventajas. En caso contrario, evidentemente todo el contrato se consideraría como operativo. En este caso, parecen cumplirse dichos requisitos de transferencia sustancial, puesto que el plazo del contrato cubre significativamente la vida económica de la construcción y el valor actual de las cuotas de arrendamiento es similar al valor razonable actual del elemento. Dado que operativamente se va a distinguir entre dos tipos de arrendamiento, uno por componente, el desglose de la cuota mensual se hará en función de los valores razonables de terreno y construcción a fecha de firma del contrato: <table><tr><td></td><td>Terreno</td><td>Construcción</td><td>Total</td></tr><tr><td>Valor razonable</td><td>1.250.000</td><td>5.000.000</td><td>6.250.000</td></tr><tr><td>%</td><td>20,00%</td><td>80,00%</td><td>100,00%</td></tr><tr><td>Cuota mensual</td><td>6.000</td><td>24.000</td><td>30.000</td></tr></table> Considerando entonces una cuota mensual para la construcción igual a 24.000, la tasa de interés implícita será la que iguale la inversión neta en el arrendamiento al valor razonable de la construcción en el momento de la firma (4.000.000) más los costos iniciales directamente atribuibles a la operación (20.000). El cálculo de la tasa de interés implícita (i) de la operación se deriva de la ecuación siguiente: $4.000.000 + 20.000 = \frac{24.000}{\left(1 + \frac{i}{12}\right)} + \frac{24.000}{\left(1 + \frac{i}{12}\right)^2} + \dots + \frac{24.000}{\left(1 + \frac{i}{12}\right)^{479}} + \frac{24.000}{\left(1 + \frac{i}{12}\right)^{480}}$ i = 4,94% Trasladando los cálculos resultantes al cuadro de devengo contable del arrendamiento, resultaría de acuerdo con lo siguiente:		Terreno	Construcción	Total	Valor razonable	1.250.000	5.000.000	6.250.000	%	20,00%	80,00%	100,00%	Cuota mensual	6.000	24.000	30.000
	Terreno	Construcción	Total														
Valor razonable	1.250.000	5.000.000	6.250.000														
%	20,00%	80,00%	100,00%														
Cuota mensual	6.000	24.000	30.000														

E6.2. Retiro de un activo arrendado

Mensualidad	Cuota mensual construcción	Cuota actualizada	Ingreso financiero	Recuperación capital	Saldo cuenta a cobrar
0	0	0	0	0	5.020.000
1	24.000	23.902	20.657	3.343	5.016.657
2	24.000	23.804	20.643	3.357	5.013.300
3	24.000	23.706	20.629	3.371	5.009.929
4	24.000	23.609	20.615	3.385	5.006.544
5	24.000	23.512	20.601	3.399	5.003.145
6	24.000	23.416	20.587	3.413	4.999.733
7	24.000	23.320	20.573	3.427	4.996.306
8	24.000	23.224	20.559	3.441	4.992.865
9	24.000	23.129	20.545	3.455	4.989.410
10	24.000	23.034	20.531	3.469	4.985.941
11	24.000	22.940	20.517	3.483	4.982.457
12	24.000	22.846	20.502	3.498	4.978.960
...	...	...	...	...	...
476	24.000	3.399	488	23.512	95.020
477	24.000	3.385	391	23.609	71.411
478	24.000	3.371	294	23.706	47.705
479	24.000	3.357	196	23.804	23.902
480	24.000	3.343	98	23.902	0
Total	11.520.000	5.020.000	6.500.000	5.020.000	

El registro inicial de la operación sería el siguiente, considerando como monto a cobrar a corto plazo la suma de las recuperaciones mensuales del principal de los 12 primeros meses y que la construcción ha acumulado durante los últimos 5 años una depreciación de 350.000 $[(4.000.000-500.000)/50]*5$:

Db Cuentas a cobrar a largo plazo	4.978.960
Db Cuentas a cobrar a corto plazo	41.040
Db Propiedades de inversión (terrenos)	1.250.000
Db Depreciación acumulada (construcciones)	350.000
Cr Propiedades, planta y equipo (construcciones)	4.000.000
Cr Propiedades, planta y equipo (terrenos)	1.000.000
Cr Efectivo (costos iniciales)	20.000
Cr Utilidad procedente de Propiedades, planta y equipo	1.600.000

En el caso anterior, el arrendatario se ha asegurado de que el importe de las cuotas satisfaga el valor razonable de los elementos cedidos más la rentabilidad financiera exigida habitualmente al arrendatario de acuerdo con su nivel de riesgo. Por lo tanto, el resultado de la operación en el momento de la firma es exactamente igual al incremento del valor razonable de los elementos (6.250.000) respecto a su valor en libros (5.000.000 – 350.000). Una parte del incremento de valor se reconoce mediante el traspaso del terreno a la categoría de Propiedades de inversión por su valor razonable. La otra parte, mediante la transformación de las Propiedades, planta y equipo (construcciones) en una cuenta a cobrar.

Los costos directamente atribuibles a la operación (20.000) no afectan al resultado inicial, al no dedicarse el arrendador habitualmente a la producción o distribución de los bienes arrendados. Estos costos, no obstante, sí reducirán la rentabilidad financiera futura del arrendamiento en su reconocimiento posterior.

El diferimiento de los gastos directos derivados de la negociación y contratación del arrendamiento atribuibles al arrendador, mediante su inclusión en el valor actual de las cuentas por cobrar, tiene una excepción en aquellos casos en los que el arrendador sea un productor o distribuidor del activo arrendado. En estos casos, esos gastos directos serán tratados como gastos en el estado de resultados.

E6.3. Baja de un activo arrendado por un productor o distribuidor

Ejemplo	Teniendo en cuenta los datos del ejemplo anterior, se considera ahora el caso en que el arrendatario fuera una empresa cuya actividad principal es la promoción inmobiliaria. La empresa ha construido el edificio de oficinas sobre un terreno adquirido expresamente para ese propósito, por lo que se encuentra clasificado como Inventarios, valorados a su costo de producción (3.500.000 u.m.), que incluye el costo original del terreno igual a 1.000.000 u.m. Las condiciones del arrendamiento son similares a las del ejemplo anterior, incluyendo los costos iniciales del arrendatario, y valorando la empresa inmobiliaria construcción y terreno, respectivamente, en 5.000.000 u.m. y 1.250.000 u.m.																
Opinión	Este ejemplo se presenta como comparativa del tratamiento para Propiedades, planta y equipo desde la perspectiva de la categoría de Inventarios. El tratamiento presenta las lógicas diferencias derivadas de la necesidad de un reconocimiento adecuado de los rendimientos de la operación en el resultado del ejercicio como ingresos ordinarios (puesto que provienen de la actividad ordinaria de la empresa). En estos casos, los gastos directos iniciales de la operación, o costos incrementales directamente imputables a la negociación y posterior firma del contrato, no se añadirán a la medición inicial de la cuenta a cobrar, sino que se registrarán directamente en el resultado del ejercicio. De esta forma, la norma reconoce que la firma de la operación es parte de la actividad ordinaria del arrendador y, así pues, los costos derivados de su ejecución deben disminuir los ingresos ordinarios obtenidos en el ejercicio, en lugar de los ingresos financieros a reconocer a lo largo de la vida del contrato. Ello origina que la tasa de interés implícita del arrendamiento y, por lo tanto, la rentabilidad financiera de la operación sea algo superior al caso anterior: $4.000.000 = \frac{24.000}{\left(1 + \frac{i}{12}\right)} + \frac{24.000}{\left(1 + \frac{i}{12}\right)^2} + \dots + \frac{24.000}{\left(1 + \frac{i}{12}\right)^{479}} + \frac{24.000}{\left(1 + \frac{i}{12}\right)^{480}}$ $i = 4,97\%$ El registro contable sería el siguiente: <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 60%;">Db Cuentas a cobrar a largo plazo</td><td style="text-align: right;">4.959.425</td></tr> <tr> <td>Db Cuentas a cobrar a corto plazo</td><td style="text-align: right;">40.575</td></tr> <tr> <td>Db Costo de las ventas</td><td style="text-align: right;">20.000</td></tr> <tr> <td>Db Propiedades de inversión (terrenos)</td><td style="text-align: right;">1.250.000</td></tr> <tr> <td>Cr Importe neto de la cifra de negocio</td><td style="text-align: right;">6.250.000</td></tr> <tr> <td>Cr Efectivo (costos iniciales)</td><td style="text-align: right;">20.000</td></tr> </table> Adviértase que el importe de la cuenta a cobrar ha disminuido exactamente por el importe de los costos iniciales (no se abunda en el cálculo del cuadro financiero por el carácter únicamente complementario de este ejemplo). Asimismo, y de acuerdo con la NIC 2 <i>Inventarios</i>, los elementos transferidos no han sido previamente depreciados y su baja en el estado de situación financiera se producirá de acuerdo con la preceptiva regularización de inventario a final del ejercicio: <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 60%;">Db Movimiento de inventarios</td><td style="text-align: right;">3.500.000</td></tr> <tr> <td>Cr Inventarios</td><td style="text-align: right;">3.500.000</td></tr> </table>	Db Cuentas a cobrar a largo plazo	4.959.425	Db Cuentas a cobrar a corto plazo	40.575	Db Costo de las ventas	20.000	Db Propiedades de inversión (terrenos)	1.250.000	Cr Importe neto de la cifra de negocio	6.250.000	Cr Efectivo (costos iniciales)	20.000	Db Movimiento de inventarios	3.500.000	Cr Inventarios	3.500.000
Db Cuentas a cobrar a largo plazo	4.959.425																
Db Cuentas a cobrar a corto plazo	40.575																
Db Costo de las ventas	20.000																
Db Propiedades de inversión (terrenos)	1.250.000																
Cr Importe neto de la cifra de negocio	6.250.000																
Cr Efectivo (costos iniciales)	20.000																
Db Movimiento de inventarios	3.500.000																
Cr Inventarios	3.500.000																

E6.3. Baja de un activo arrendado por un productor o distribuidor

La actualización financiera de la cuenta por cobrar insiste en el reconocimiento de que parte de la rentabilidad de la operación procede de la operación financiera que se evidencia al diferir el cobro en el largo plazo de parte de la contraprestación a recibir procedente del arrendatario, lo que iguala el tratamiento al de una compraventa a crédito. La tasa de interés implícita del contrato de arrendamiento será la que se utilice para distribuir los ingresos financieros a lo largo de la duración del contrato. La determinación de la tasa de interés implícita es una cuestión especialmente relevante en el retiro de los activos en el caso en que no se pudiera determinar de forma fiable el valor razonable de los bienes transferidos en el momento de la firma del contrato. En estos casos, deberá estimarse atendiendo al costo financiero incremental que el arrendatario hubiera pagado en el mercado en caso de financiar la compra.

E6.4. Baja de un activo arrendado. Sensibilidad de la tasa de interés efectiva

Ejemplo	De acuerdo con la información en el ejemplo E6.2, supóngase que la empresa arrendataria no puede determinar el valor razonable de los elementos transferidos. En este caso, se conoce que la tasa de interés incremental de la deuda del arrendatario a largo plazo se sitúa en el 7%. El resto de condiciones del contrato de arrendamiento permanecerían iguales.																								
Opinión	En este caso, el importe actualizado de las cuotas futuras más la opción de compra sería sensiblemente inferior, puesto que serían actualizadas a una mayor tasa de descuento. Por simplicidad, no reproduciendo todos los cálculos del cuadro financiero, la actualización de la cuota mensual de 24.000 al 7% arrojaría una inversión neta del arrendamiento igual a 3.862.052 (18.234 de ellos a corto plazo). Por lo tanto, el registro contable de la cesión por arrendamiento sería el siguiente: <table><tr><td>Db</td><td>Cuentas a cobrar a largo plazo</td><td>3.843.818</td></tr><tr><td>Db</td><td>Cuentas a cobrar a corto plazo</td><td>18.234</td></tr><tr><td>Db</td><td>Propiedades de inversión (terrenos)</td><td>1.250.000</td></tr><tr><td>Db</td><td>Depreciación acumulada (construcciones)</td><td>350.000</td></tr><tr><td>Cr</td><td>Propiedades, planta y equipo (construcciones)</td><td>4.000.000</td></tr><tr><td>Cr</td><td>Propiedades, planta y equipo (terrenos)</td><td>1.000.000</td></tr><tr><td>Cr</td><td>Efectivo (costos iniciales)</td><td>20.000</td></tr><tr><td>Cr</td><td>Utilidad procedente de Propiedades, planta y equipo</td><td>192.052</td></tr></table> Considerando invariables los datos del ejemplo E6.2, se observa que el beneficio resultante de la operación en este caso disminuye sensiblemente al existir un mayor riesgo financiero de la operación, difiriendo, por lo tanto, una mayor cantidad de ingresos a períodos posteriores. Dada esta especial sensibilidad del resultado del ejercicio a la tasa de interés implícita utilizada, la Sección 20.22 expresamente advierte que en el caso de que el arrendador hubiera aplicado una tasa de interés artificialmente baja, consiguiendo con ello un resultado por retiro mayor y disminuyendo el resultado financiero a imputar en ejercicios sucesivos, la actualización de la cuenta a cobrar debe realizarse a tasas de interés de mercado, limitando con ello el resultado de la venta.	Db	Cuentas a cobrar a largo plazo	3.843.818	Db	Cuentas a cobrar a corto plazo	18.234	Db	Propiedades de inversión (terrenos)	1.250.000	Db	Depreciación acumulada (construcciones)	350.000	Cr	Propiedades, planta y equipo (construcciones)	4.000.000	Cr	Propiedades, planta y equipo (terrenos)	1.000.000	Cr	Efectivo (costos iniciales)	20.000	Cr	Utilidad procedente de Propiedades, planta y equipo	192.052
Db	Cuentas a cobrar a largo plazo	3.843.818																							
Db	Cuentas a cobrar a corto plazo	18.234																							
Db	Propiedades de inversión (terrenos)	1.250.000																							
Db	Depreciación acumulada (construcciones)	350.000																							
Cr	Propiedades, planta y equipo (construcciones)	4.000.000																							
Cr	Propiedades, planta y equipo (terrenos)	1.000.000																							
Cr	Efectivo (costos iniciales)	20.000																							
Cr	Utilidad procedente de Propiedades, planta y equipo	192.052																							

7. Presentación y revelación

En general, los requisitos de revelación de la NIIF para las Pymes son menos exigentes que en el caso de las NIIF completas. Las Secciones 4 a 8 establecen los principios generales de presentación en los estados financieros. Adicionalmente, la Sección 17 indica el tipo y profundidad de la mayor parte de la información específica adicional a revelar en relación con las Propiedades, planta y equipo. La Sección 27, por su parte, incluye los requisitos de revelación para el deterioro de los activos. Como ya se ha advertido, la NIIF para las Pymes no incluye consideraciones específicas para el caso de los activos no corrientes mantenidos para la venta.

Adicionalmente, la Sección 10.13 establece los requerimientos de revelación en Notas de cualquier cambio producido en las estimaciones realizadas por la entidad. Por ejemplo, en lo relativo a las Propiedades, planta y equipo, cualquier cambio en las estimaciones llevadas a cabo para el cálculo de la depreciación de los activos (valores residuales, vidas útiles, métodos de depreciación), así como de los costos estimados por desmantelamiento, deben ser revelados conforme a lo establecido en la Sección 10.

E7.1. Cambios en las estimaciones de las vidas útiles	
Caso	Debido a una mayor utilización de la flota Airbus A320, la Compañía revisó su vida útil estimada y el valor residual, y ajustó dichos estimados de 30 a 25 años y del 15% al 20%, respectivamente. De acuerdo con la NIC 8, los cambios en las estimaciones se aplican prospectivamente. Al 31 de diciembre de 2013, el efecto de este cambio en las estimaciones asciende a \$7.706. (Avianca, <i>Cuentas anuales consolidadas 2013</i> , nota 3, p. 22).
Comentario	La compañía ha incrementado el uso de determinados activos no corrientes, por lo que decide ajustar sus estimaciones iniciales de vida útil, modificando, por lo tanto, las tasas de depreciación con efectos prospectivos.

7.1.Reconocimiento y medición: consideraciones generales

La Sección 4.2 establece que el estado de situación financiera debe incluir una partida de Propiedades, planta y equipo, separadas de las Propiedades de inversión y de los activos biológicos. En general, los activos se clasificarán en el estado de situación financiera en función de la naturaleza corriente/no corriente, excepto cuando su clasificación en función de su grado de liquidez proporcione una información más relevante para el usuario de los estados financieros.

La NIIF para las Pymes no prescribe ni el orden ni el formato en que deben presentarse las partidas. El IASB sí proporciona unos ejemplos de estados financieros ilustrativos como parte del material de acompañamiento de la NIIF para las Pymes. No obstante, la propia Sección 4 determina que ya sea en el estado de situación financiera o en las Notas, las Propiedades, planta y equipo se desglosarán en clasificaciones que resulten adecuadas para la entidad. Adicionalmente, la Sección 17 establece que la información mínima a revelar será la siguiente:

- Las bases de medición utilizadas para determinar el importe en libros bruto. Es decir, la entidad deberá indicar expresamente el modelo, de costo o de revaluación, seguido para cada clase de activos.
- Los métodos de depreciación seguidos, lineal, decreciente o por unidades de producción.
- Las vidas útiles estimadas para cada clase de activo, bien sean expresadas en número de años o bien en forma de tasa de depreciación.
- El importe bruto en libros y las amortizaciones acumuladas de clase de activos tanto al inicio como al final del ejercicio, acompañados de una conciliación en la que se muestren: las adiciones (diferenciando aquellas que proceden de combinaciones de negocios) y bajas del ejercicio; el gasto por depreciación del ejercicio; los incrementos originados por revaluaciones, así como las disminuciones por deterioro y reversiones de deterioro de ejercicios anteriores (distinguiendo los deterioros reconocidos o revertidos directamente en patrimonio a través de otros resultados integrales, de los deterioros que hayan tenido impacto en el estado de resultados integral del ejercicio); así como las diferencias de cambio surgidas y cualquier otro posible cambio. Asimismo, se informará de las transferencias a Propiedades de inversión si una medición del valor razonable pasara a estar disponible.

Adicionalmente a la información anterior, las notas a los estados financieros también deben servir de instrumento para la comunicación de derechos y obligaciones que, aún no cumpliendo con los requisitos para ser incluidos como activos y pasivos en los estados financieros principales, pueden suministrar información relevante para el usuario para una mejor estimación de los riesgos de la entidad, así como de su capacidad de generación de flujos de efectivo futuros. En este sentido, la Sección 17 añade que los estados financieros revelarán también información sobre cualquier posible restricción a la titularidad (legal o contractual) que pudiera afectar a los elementos reconocidos dentro de la categoría de Propiedades, planta y equipo; de igual forma, identificarán los elementos que se encuentren afectos como garantía del cumplimiento de otras obligaciones (hipotecarias, pignoraticias, etc.). Estas restricciones limitan la capacidad de disposición de los activos y, por lo tanto, sus posibilidades de ser transformados en efectivo por parte de la entidad.

Por otro lado, también se revelarán los compromisos de adquisición de Propiedades, planta y equipo a la fecha del cierre, así como el importe de los desembolsos reconocidos en los valores en libros como consecuencia de elementos que se encuentren en fase construcción.

E7.2. Propiedades, planta y equipo. Otras revelaciones en notas

Caso	Nota 8. Inmovilizado material ... <i>Garantías</i> A 31 de diciembre de 2013 la empresa del Grupo Columbus Stainless tiene activos comprometidos por importe de 27.276 miles de euros (35.560 miles de euros en 2012) como garantía de deudas con entidades de crédito. <i>Compromisos</i> A 31 de diciembre de 2013 el grupo tiene contratos firmados para la adquisición de nuevos equipos e instalaciones por importe 72.228 miles de euros (72.483 miles de euros a 31 de diciembre de 2012), de los cuales 67.326 miles se corresponden con inversiones contratadas para la nueva fábrica de Malasia. (...) <i>Elementos de inmovilizado no afectos a la explotación</i> El grupo no tiene elementos de inmovilizado material no afectos a la explotación o fuera de uso. (...) (Acerinox, <i>Cuentas anuales consolidadas 2013</i>, p. 47; el término “inmovilizado material” se corresponde con Propiedades, planta y equipos)
Comentario	La entidad aporta en las Notas información sobre cualquier otra operación no incluida en los estados financieros principales pero cuya consideración es necesaria para una mejor evaluación de la capacidad de generación de flujos futuros. Las limitaciones para la capacidad de aportar como garantía de operaciones de financiación, así como los compromisos futuros, suministran información tanto sobre la capacidad de endeudamiento como sobre la inversión prevista y los pagos derivados. La información relativa a los bienes no afectos a la actividad sugiere al inversor la consideración de posibles flujos adicionales a los de explotación (originados por la posible venta de dichos elementos) para una correcta valoración del activo neto de la entidad.

7.2. Deterioro

De acuerdo con la Sección 27.32, la entidad revelará de forma separada para la categoría de Propiedades, planta y equipo el importe de las pérdidas por deterioro del valor reconocidas y revertidas en resultados durante el periodo y la partida o partidas en las que esas pérdidas por deterioro del valor estén incluidas.

E7.3. Deterioro sobre una unidad generadora de efectivo. Revelación

Caso	Durante el ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2012, se reconoció un cargo de 343 millones de euros por el deterioro de la unidad generadora de efectivo de Iberia. El fondo de comercio (<i>good will</i>) derivado de la adquisición se depreció por su importe contable íntegro de 249 millones de euros, la marca Iberia fue parcialmente depreciada en 79 millones de euros y otros activos intangibles se depreció en 15 millones de euros. Los impuestos diferidos asociados con los activos depreciados fueron revisados dando lugar a un crédito fiscal de 28 millones de euros. (Grupo <i>International Consolidated Airlines</i>, <i>Cuentas anuales consolidadas 2013</i>, p. 22)
Comentario	La compañía distingue como unidades generadoras de efectivo las diferentes marcas comerciales que operan bajo la dirección del grupo (vgr. British Airways, Iberia o Vueling). El cálculo y reconocimiento del deterioro se realiza para cada una de ellas, atribuyéndolo en primer lugar a la baja de la plusvalía (<i>good will</i>) que

E7.3. Deterioro sobre una unidad generadora de efectivo. Revelación

	surgió en la combinación de negocios que dio lugar a la adquisición de la unidad generadora.
--	--

7.3. Arrendamientos

En cuanto a los contratos de arrendamiento, la Sección 20 requiere revelaciones específicas adicionales a las que se deriven de otras secciones, y que varían en función de la condición de arrendador o arrendatario de la empresa que reporta.

a) Arrendatario

En el caso de arrendamientos financieros, para cada clase de activo deberá informarse al menos del valor neto en libros al final del período sobre el que se informa, así como del valor de los pagos futuros comprometidos diferenciando en al menos tres tramos: aquellos comprometidos a un plazo inferior a un año, entre uno y cinco años y a más de cinco años.

Adicionalmente a los pagos fijados en el contrato, el usuario debe tener acceso a cualquier otra información cuantitativa y cualitativa que no sólo permita la estimación de los flujos futuros de la empresa, sino la evaluación misma de la transferencia o no de los riesgos y ventajas del activo mediante el contrato de arrendamiento. En este sentido, la Sección 20 requiere de una descripción general de los acuerdos significativos, incluyendo por ejemplo:

- En cuanto a la cuantía de los pagos futuros: la existencia de cualquier cláusula para el incremento de las cuotas (por incrementos en los índices de precios o por otras posibles razones), así como de posibles compromisos contingentes (a modo de orientación la NIC 17 requiere en este sentido de la información sobre las bases de determinación de cualquier pago contingente, así como del importe satisfecho por este concepto y reconocido como gasto durante el ejercicio).
- En cuanto a la duración del contrato: la existencia de cualquier acuerdo para la extensión del contrato o la propia opción de compra.
- Cualquier otra imposición acordada en el contrato de arrendamiento y subarriendos.

En relación con los arrendamientos operativos, además se informará de los pagos reconocidos como gasto en el ejercicio. El resto de la información es similar al caso de los compromisos por arrendamientos financieros, con la evidente diferencia de no existir importes activados por este concepto, lo que sugiere la idea de que, desde un punto de vista económico, ambos tipos de operaciones son evaluados de forma similar por los usuarios principales de la información financiera en su proceso de toma de decisiones.

E7.4. Arrendamientos operativos. Información a revelar por el arrendatario

Caso	25) Arrendamientos operativos (a) La mayor parte de los locales donde el grupo desarrolla su actividad de distribución al por menor se encuentran alquilados a terceros. Dichos alquileres son clasificados como arrendamientos operativos porque no se produce la transferencia de los riesgos y beneficios intrínsecos a la propiedad, ya que: - Al finalizar el período de arrendamiento no se transfiere la propiedad del activo al arrendatario; - No se dispone de opción de compra alguna sobre el activo arrendado. - Los contratos de alquiler tienen una duración inicial de entre 15 y 25 años, plazo inferior al estimado como vida útil para esta clase de activos. - Al inicio del arrendamiento, el valor presente de los pagos mínimos por el arrendamiento no equivale a la práctica totalidad del valor razonable del activo arrendado. (b) Debido a la presencia del grupo en diversos países, a la consiguiente variedad de legislaciones que rigen los contratos de alquiler, a la distinta naturaleza y posición económica de los propietarios entre otros factores, existe una gran variedad de cláusulas que regulan el funcionamiento de los contratos de alquiler. (b.i) En muchos casos los contratos de arrendamiento establecen simplemente un alquiler fijo, normalmente satisfecho mensualmente y actualizado de acuerdo con algún índice que corrige los importes pagados por el efecto de la inflación. En otros casos los importes a pagar al arrendador se determinan como un porcentaje de las ventas obtenidas por el grupo en el local arrendado. Estos alquileres variables o rentas contingentes pueden tener mínimos garantizados o establecer ciertas reglas particulares de cómputo. Los contratos de algunos países están sujetos a su actualización periódica a precios de mercado y en ocasiones dicha actualización se produce cuando esta supone un incremento de renta, pero no cuando los precios de mercado son inferiores. En ocasiones se pactan rentas escalonadas, que permiten disminuir el flujo monetario de salida de caja durante los primeros años del uso del local comercial, aunque el reconocimiento del gasto se realice de forma lineal (...). También es frecuente el establecimiento de períodos de carencia para el pago de la renta, con objeto de evitar el desembolso durante el periodo en que se reforma y prepara la tienda para ser abierta. Por otra parte, los contratos de alquiler conllevan, en ciertas ocasiones, el pago por parte del arrendatario de ciertas cantidades satisfechas al arrendador que económicamente pueden ser consideradas como una renta anticipada, o de importes pagados a los anteriores inquilinos para que renuncien a sus derechos o los traspasen al grupo (derechos de traspaso o indemnizaciones de diversa naturaleza) que son registradas como activos no corrientes (...) y normalmente depreciados en la vida de los contratos. (b.ii) En algunas ocasiones, los promotores de centros comerciales o los propietarios de los inmuebles arrendados efectúan contribuciones para la instalación del grupo en ellos, que tienen la consideración de incentivos de alquiler (...), y que se imputan igualmente a los resultados en los periodos de arrendamiento. (b.iii) En cuanto a la duración de los contratos, también existe una gran variedad de situaciones diferentes. Generalmente los contratos de alquiler tienen una duración inicial entre 15 y 25 años. Sin embargo, debido a la legislación de algunos países o a los usos habituales para los contratos de arrendamiento, en algunos casos la duración es menor. En algunos países, la ley o los propios contratos de arrendamiento protegen la capacidad del inquilino para resolver los contratos en cualquier momento de la vida de estos, comunicando esta decisión al propietario con una anticipación previamente pactada (por ejemplo tres meses). En otros casos, sin embargo, el grupo se ve comprometido durante la totalidad del período de arrendamiento o al menos durante una parte significativa. Algunos contratos combinan dicho compromiso con cláusulas de salida ejercitables sólo en determinados momentos durante la duración de estos (por ejemplo, cada cinco años, o al finalizar el décimo año). ...
------	---

E7.4. Arrendamientos operativos. Información a revelar por el arrendatario	
	(Grupo Inditex, <i>Cuentas anuales 31/01/2014</i> , Nota 25, p. 37; la numeración entre paréntesis ha sido añadida por los autores para facilitar la comprensión del caso).
Comentario	La entidad suministra de forma resumida las principales condiciones contractuales de sus contratos clasificados como arrendamientos operativos, de acuerdo con el siguiente esquema: (a) Justificación de la falta de transferencia significativa de los riesgos y ventajas de los activos. (b) Principales condiciones contractuales de los acuerdos: debido al gran número de acuerdos alcanzados en este sentido, hecho que aparece especialmente relevante en las cuentas consolidadas del grupo, la información aparece resumida incluyendo al menos: (b.i.) Existencia de cuotas contingentes y su forma de determinación, así como condiciones especiales de pago y cuotas anticipadas. (b.ii) Existencia de cobros por parte del arrendatario en concepto de incentivo al alquiler, que representan un ingreso a ser reconocido a lo largo de la duración del contrato. (b.ii) Cuestiones relativas a la duración de los contratos y su posibilidad de interrupción como consecuencia de disposiciones legales o contractuales.

b) Arrendador

En el caso de los arrendamientos financieros, las Propiedades, planta y equipo son dadas de baja del activo del arrendador, transformándose en un derecho de cobro por el valor de las cuotas a recibir del arrendatario. Por lo tanto, habiéndose evaluado con acierto las condiciones de transferencia de riesgos y ventajas del activo, la generación de flujos futuros adopta un patrón financiero que ya es independiente del riesgo operativo de la empresa. Aún así, la Sección 20 establece un mínimo de información a revelar acerca de los cobros previstos con motivo de un arrendamiento financiero. Parte de la información tiene carácter estrictamente financiero, como es el detalle de las correcciones de valor que cubran las posibles insolvencias del arrendatario. El resto guarda ciertas similitudes lógicas al caso de los arrendatarios, en cuanto que siguen siendo los flujos futuros de caja, en este caso a cobrar, los que interesan a los usuarios de la información financiera.

En este sentido, el arrendador tendrá que aportar una descripción general de los acuerdos significativos alcanzados en el contrato de arrendamiento, incluyendo por ejemplo información sobre cuotas contingentes, opciones de extensión de plazo, opciones de compra, cláusulas de revisión de las cuotas, subarrendamientos y cualquier otra restricción. Adicionalmente, al menos se revelará la siguiente información:

- Una conciliación entre la inversión bruta en el arrendamiento al final del período sobre el que se informa y el valor presente de los pagos mínimos pendientes de cobro a esa fecha, así como el detalle de dichos cobros futuros, diferenciando en al menos tres tramos: aquellos comprometidos a un plazo inferior a un año, entre uno y cinco años y a más de cinco años.
- Las cantidades aún no devengadas en concepto de ingresos financieros.
- El posible valor no garantizado en relación con el valor residual.

- La estimación de insolvencia de los pagos mínimos que se encuentren pendientes de cobro.
- Las cuotas contingentes reconocidas como ingresos en el ejercicio.

En el caso de los arrendamientos operativos, los activos aparecerán clasificados en el estado de situación financiera o, en el caso de inmuebles, como Propiedades de inversión de acuerdo con las reglas de registro y medición de la Sección 16. En cuanto a la información adicional a presentar en las notas a los estados financieros, el arrendador también realizará una descripción general de los acuerdos más significativos bajo el contrato de arrendamiento, de igual forma que para el caso de los arrendamientos financieros. Específicamente, deberá revelar los cobros futuros previstos en contratos de arrendamiento operativo no cancelables, diferenciados en función de los plazos de cobro (a un plazo inferior a un año, entre uno y cinco años y a más de cinco años), así como el monto total de cuotas contingentes reconocidas como ingreso durante el ejercicio.

Referencias

Acerinox (2013). *Cuentas Anuales Consolidadas, 31 de diciembre de 2013*. Recuperado de <http://www.cnmv.es/AUDITA/2013/14882.pdf>.

Avianca (Aerovías del Continente Americano) (2013). *Informe Anual 2013*. Recuperado de http://www.aviancaholdings.com/images/estados_financieros/130228_EEFF_Avianca_Holdings_S_A_Dec_13_ESPA%C3%91OL.pdf.

Bord Gáis (2012). *Annual Report and Financial Statements 2012*. Recuperado de http://www.bordgais.ie/annualreport2012/BG_AR12.pdf.

Hakon Invest (2005). *Annual Report 2005*. Recuperado de http://investors.icagruppen.se/afw/files/press/hakon/hakon_ar_2005_en.pdf.

Iberdrola (2013). *Cuentas Anuales Consolidadas e Informe de Gestión Consolidado correspondientes al ejercicio anual terminado el 31 de diciembre de 2013*. Recuperado de <http://www.cnmv.es/AUDITA/2013/14868.pdf>.

Iberia (2010). *Informe Anual 2010*. Recuperado de <http://asp-es.secure-zone.net/v2/index.jsp?id=1106/2133/7219&startPage=13>.

Inditex (Industria del Diseño Textil) (2014). *Cuentas anuales consolidadas del Grupo Inditex al 31 de enero de 2014*. Recuperado de <http://www.cnmv.es/AUDITA/2014/14947.pdf>.

International Accounting Standards Board (IASB) (2009). *NIIF para las Pymes*. Recuperado de <http://eifrs.iasb.org/eifrs/sme/en/IFRSforSMEs2009.pdf>

International Accounting Standards Board (IASB) (2009). *NIIF para las Pymes. Fundamentos de las Conclusiones*. Recuperado de http://eifrs.iasb.org/eifrs/sme/es/ES_IFRS_for_SMEs_BfC.pdf

International Accounting Standards Board (IASB) (2009). *NIIF para las Pymes. Estados Financieros Ilustrativos Lista de Comprobación de Información a Revelar y Presentar*. Recuperado de http://eifrs.iasb.org/eifrs/sme/es/ES_IFRS_for_SMEs_IFS.pdf

International Consolidated Airlines Group (2011). *Informe y Cuentas Anuales 2011*. Recuperado de http://media.corporate-ir.net/media_files/IROL/24/240949/Informe%20y%20cuentas%20anuales%20de%202011.pdf.

International Consolidated Airlines Group (2013). *Cuentas Anuales Consolidadas correspondientes al Ejercicio Anual terminado el 31 de diciembre de 2013*. Recuperado de <http://www.cnmv.es/AUDITA/2013/14935.pdf>.

Lira Briceño, P. (2015). *Determinando la tasa de descuento de un proyecto*. Recuperado de <http://blogs.gestion.pe/deregresoalobasico/2012/01/determinando-la-tasa-de-descue.html>

Logista (Compañía de Distribución Integral Logista) (2013). *Cuentas Anuales Consolidadas del ejercicio terminado el 30 de septiembre de 2013 elaboradas conforme a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) adoptadas por la Unión Europea e Informe de Gestión, junto con el Informe de Auditoría Independiente*. Recuperado de <http://www.grupologista.com/es/inversores/Documents/CCAA%202013%20Grupo%20Logista.pdf>.

Meliá Hotels International (2012). *Informe financiero 2012*. Recuperado de <http://www.meliahotelsinternational.com/sites/default/files/informes-financieros/Cuentas%20Anuales%20e%20Informe%20de%20Gestion%20Consolidado%202012.pdf>.

Otras referencias de consulta:

Comisión de Principios y Normas de Aeca (2014). *Inmovilizado material e Propiedades de inversión, Documentos Aeca*. Madrid: Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas.

Comisión de Valoración de Empresas de Aeca (2005). *Valoración de pymes, Documentos Aeca*. Madrid: Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas.

Deloitte (2013). *iGAAP 2013. A guide to IFRS reporting*. Londres: LexisNexis – Reed Elsevier.

Ernst & Young (2011). *Impairment or disposal of long-lived assets*. Recuperado de [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-impairment-or-disposal-of-long-lived-assets/\\$FILE/EY-impairment-or-disposal-of-long-lived-assets.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-impairment-or-disposal-of-long-lived-assets/$FILE/EY-impairment-or-disposal-of-long-lived-assets.pdf)

International Accounting Standards Board (IASB) (2013). *Fundación IFRS: Material de formación sobre NIIF para las Pymes*. Recuperado de <http://www.ifrs.org/IFRS-for-SMEs/Pages/Spanish-Modules.aspx>

KPMG (2012). *Las NIIF comentadas. Guía práctica de KPMG para comprender las Normas Internacionales de Información Financiera*. Madrid: Thomson Reuters Aranzadi.

PwC (2013). *A Global Guide to Fair Value Measurements*. Recuperado de http://www.pwc.com/en_US/us/cfodirect/assets/pdf/accounting-guides/pwc_fair_value_2013.pdf



Propiedades, planta y equipo

ORIENTACIONES TÉCNICAS NIIF PARA LAS PYMES

