

Deloitte.

Estándares internacionales de información financiera

*Consideraciones para la
industria minorista*

Audit . Tax . Consulting . Financial Advisory .



Tabla de Contenido

Diferencias clave entre los US GAAP y los IFRS para las compañías minoristas	2
Inventarios	2
Arrendamientos	3
Deterioro de activos de larga vida y de vida indefinida	4
Propiedad, planta y equipo	6
Diferencias técnicas de contabilidad, adicionales	6
¿ Y ahora qué?	8

Estándares internacionales de información financiera

Consideraciones para la industria minorista

Probablemente usted ha escuchado las crecientes señales de alarma sobre el movimiento inevitable hacia los estándares internacionales de información financiera (IFRS¹) como el conjunto único de estándares de contabilidad aceptados globalmente.

Los IFRS probablemente serán el destino final para la mayoría de las compañías públicas en los Estados Unidos y en el mundo. Para el 2011, virtualmente cada país del mundo permitirá o requerirá los IFRS. En un paso importante para avanzar hacia la adopción de los IFRS en los Estados Unidos, el 27 de Agosto del 2008 la Securities and Exchange Commission (SEC) decidió emitir propuestas tanto de la “hoja de ruta” para los IFRS como de cambios específicos a las reglas que permitirían el uso de los IFRS por parte de ciertos emisores de los Estados Unidos. La hoja de ruta propuesta reconoce que los IFRS tienen el potencial de convertirse en el conjunto global de estándares de contabilidad de alta calidad, y formalmente propone el cronograma y los hitos apropiados que se necesitarían lograr para la transición obligatoria hacia los IFRS comenzando para los años fiscales que terminen en o después del 15 de Diciembre del 2014. Los cambios a las reglas les darían a ciertos emisores de los Estados Unidos la opción de usar los IFRS en sus estados financieros que se registren en la Forma 10-K para los años fiscales que terminen en o después del 15 de Diciembre del 2009. (Para más información, por favor refiérase a la publicación de Deloitte “On the Road to IFRS” en www.deloitte.com/us/IFRS).

Si bien en muchos aspectos los IFRS son similares a los US GAAP, todavía existen diferencias importantes. Por ejemplo, los IFRS de manera específica prohíben el uso del método de costo último-en-entrar, primero-en-salir (UEPS), y ofrecen la capacidad de revertir los castigos de inventarios, reevaluar los activos fijos, y revertir los cargos por deterioro de larga vida y de vida indefinida (con excepción de la plusvalía).

Muchos minoristas internacionales ya han adoptado los IFRS. Algunos de los beneficios que se han derivado de este cambio incluyen transparencia y consistencia incrementadas de la información financiera, uso y disponibilidad más eficientes de los recursos globales, controles internos racionalizados, acceso adicional al capital, y transacciones de fusiones y adquisiciones transfronterizas simplificadas, así como oportunidades para administración mejorada del efectivo y planeación de los impuestos a los ingresos.

En nuestro reporte *2008 Global Powers of Retailing*, observamos que el crecimiento lento en muchos mercados maduros y las oportunidades que no se pueden perder en los mercados emergentes, particularmente China, India y Rusia, son poderosas fuerzas que dirigen el mundo minorista del presente. Si bien los minoristas de los Estados Unidos se encuentran entre los que tienen menos probabilidades de tener operaciones en el extranjero, comparados con los minoristas que tienen sede en otros países, la globalización se está acelerando globalmente. Los minoristas de los Estados Unidos que se incluyen en los 250 principales minoristas del mundo (con base en los ingresos ordinarios) operan en promedio en 3.7 países, un aumento en relación con el promedio de solo dos países hace 10 años. Esta creciente diversificación global en los minoristas crea otra razón más para que las compañías de los Estados Unidos entiendan los beneficios del nivel de juego en la información financiera.

Sin embargo, los beneficios potenciales de que una organización multinacional haga el tránsito hacia un conjunto único de estándares de contabilidad no vienen sin costos.

Panorama competitivo de los minoristas

Compañía	U.S. GAAP	IFRS	Operaciones Internacionales	Ingresos Ordinarios (Billones)
Ahold		x	x	\$42
Best Buy	x		x	\$40
Carrefour		x	x	\$125
Casino		x	x	\$38
Costco	x		x	\$66
CVS Caremark	x			\$76
Home Depot	x		x	\$77
J.C. Penney	x			\$20
Kingfisher		x	x	\$19
Kroger	x			\$70
Liberty Media		x	x	\$9
Lowe's	x		x	\$48
Macy's	x			\$26
Office Depot	x		x	\$15
PPR		x	x	\$30
Sears Holdings	x		x	\$51
Supervalu	x			\$34
Target	x			\$63
Tesco		x	x	\$95
Walgreen	x			\$55
Wal-Mart	x		x	\$379

*Obtenido del reporte anual registrado más recientemente publicado.

¹ IFRS = International Financial Reporting Standards = Estándares internacionales de información financiera (N del t).

La conversión hacia los IFRS requerirá un compromiso importante de recursos especializados en orden a analizar y planear de manera apropiada la implementación. Las compañías tienen que valorar y crear políticas con un entendimiento global de los procesos y las metas de toda la organización, entrenar al personal apropiado de la organización (a menudo a través de barreras culturales y de lenguaje) e implementar sistemas de información y procesos operacionales que sean apropiados.

Impactos clave de la implementación de los IFRS

Técnica contable	Procesos y presentación de reportes estatutarios	Infraestructura de tecnología	Problemas organizacionales
<ul style="list-style-type: none"> Enfoque general para la implementación de los IFRS Consideraciones de la política para la adopción por primera vez, incluyendo fechas de presentación de reportes y uso de exenciones Consideraciones continuas de política, incluyendo alternativas y enfoque frente a los "principios" 	<ul style="list-style-type: none"> Controles y procesos internos, incluyendo documentación y prueba Paquetes de presentación de reportes administrativos e internos Paquetes de presentación de reportes globales Presentación de reportes estatutarios, incluyendo "oportunidades" alrededor de la adopción de los IFRS 	<ul style="list-style-type: none"> Estructura del libro mayor y del plan de cuentas, incluyendo métricas de desempeño Consolidación global Problemas de sub-sistemas relacionados con configuración y captura de datos Capacidades para administrar contabilidad de múltiples PCGA durante la transición 	<ul style="list-style-type: none"> Estructuras tributarias Administración de tesorería y efectivo Legal y acuerdos de pago de deuda Problemas de personal, incluyendo educación y entrenamiento, y estructuras de compensación Comunicaciones internas Comunicaciones externas y con los accionistas

Un desafío importante es el cambio en la manera como se desarrollan, escriben y aplican las políticas de contabilidad. Dado que los IFRS se centran mucho más en principios que el enfoque basado-en-reglas según los US GAAP, la implementación de los IFRS implicará una nueva manera de pensar respecto de la contabilidad y la información financiera. Esta nueva manera de pensar da enorme énfasis a la interpretación y aplicación de los principios – con un foco particular puesto en la sustancia y la economía subyacente de la transacción, y en la transparencia de la información financiera más que en la uniformidad de las prácticas. Esto requiere un foco renovado puesto en el juicio profesional para llegar a las conclusiones de contabilidad. El cambio cultural hacia los IFRS puede probar ser muy desafiante dado que la mayoría de los profesionales en contabilidad y finanzas de los Estados Unidos está acostumbrada a orientación detallada y a conformidad estricta de la aplicación. Las compañías necesitarán mirar la contabilidad y la información financiera de una manera nueva.

Si bien los IFRS permiten un enfoque más basado-en-principios, también hay estándares y reglas publicados que contienen diferencias importantes en relación con los US GAAP. El propósito de esta publicación es ofrecer luces sobre el impacto potencial que para los minoristas puede resultar de la conversión de los US GAAP hacia los IFRS, incluyendo las diferencias técnicas en la contabilidad y el impacto potencial en los impuestos a los ingresos y los sistemas de información. Observe que ninguna publicación resumida puede hacer justicia a las muchas diferencias en los detalles que existen entre los IFRS y los US GAAP y que este documento solamente se centra en las áreas que tienen impacto amplio para la industria minorista. Además, aún si es similar el enfoque general que se tome en la orientación, pueden haber diferencias en la aplicación detallada, lo cual podría tener un impacto material en los estados financieros.

Diferencias clave entre los US GAAP y los IFRS para las compañías minoristas

La orientación de los IFRS actualmente está contenida en 38 estándares y 26 interpretaciones. Abajo se discuten algunas de las diferencias más importantes entre los US GAAP y los IFRS que son de interés particular para los minoristas, junto con su impacto asociado en impuestos, procesos y sistemas.

Inventarios: Estándar internacional de contabilidad (IAS) 2 Métodos de contabilidad

El costo del inventario según tanto los US GAAP y los IFRS generalmente incluye los desembolsos directos de conseguir que los inventarios estén listos para la venta, incluyendo los gastos generales y los otros costos atribuibles a la compra o producción del inventario. El IAS 2 requiere de manera específica ya sea el uso del método de costo primero-en-entrar, primero-en-salir (PEPS) o el promedio-ponderado, pero permite el método del costo estándar o el método de venta al por menor según conveniencia si los resultados se aproximan al costo. Además, los IFRS requieren que se use la misma fórmula de costeo para todos los inventarios con naturaleza y uso similares para la entidad. Por consiguiente, los minoristas pueden no ser capaces de usar el método de contabilidad de la venta al por menor para calcular el costo en un segmento de operación y el método del promedio ponderado en otro.

El dilema tributario

Según los US GAAP, durante los períodos de aumento en los precios, el método de costeo UEPS conduce a costos de venta reconocidos más altos, y por lo tanto reduce los ingresos sujetos a impuestos. Según las reglas del Internal Revenue Service (IRS), los minoristas que usen el método UEPS tienen que conformar su método de información financiera con UEPS. Pero según los IFRS, de manera explícita no está permitido el uso del método de costeo UEPS. La adopción de los IFRS para los propósitos de la información financiera podría resultar en consecuencias tributarias importantes, dado que la preclusión de UEPS para la información financiera violaría los actuales requerimientos de conformidad del IRS para quienes usen UEPS para propósitos tributarios.

Algunos observadores de los negocios especulan que el Congreso de los Estados Unidos y el IRS estarán obligados a abordar este problema si se hacen obligatorios los IFRS, quizás mediante el ofrecer una oportunidad de conversión, por una sola vez, que limite el pasivo tributario. Las compañías deben monitorear de manera estrecha los desarrollos en esta área y pueden querer iniciar el análisis para estimar el costo en dólares que tiene la conversión desde UEPS según las actuales reglas de conversión IRS.

Valor en libros

Según los US GAAP, se requiere que los inventarios se lleven al más bajo entre el costo o mercado (LCM²), con el mercado definido como el costo actual de reemplazo. El mercado no debe exceder el valor realizable neto (definido como el precio de venta estimado en el curso ordinario de los negocios menos los costos de terminación y disposición razonablemente predecibles) o ser menos que el valor realizable neto reducido por una provisión por el margen normal de utilidad. Para los propósitos de los US GAAP, la aplicación del enfoque LCM conduce a un rango de práctica que es aceptable entre los minoristas, dado el concepto de piso y techo en la definición de mercado.

Según los IFRS, los inventarios se llevan al más bajo entre el costo y el valor realizable neto (definido como el precio de venta estimado en el curso ordinario de los negocios menos el costo estimado de terminación y el costo estimado necesario para hacer la venta). Según los IFRS, no hay el concepto de reducción del valor presente neto para permitir el margen normal de utilidad. Si bien las definiciones de valor en libros según los US GAAP y los IFRS parece que solo son ligeramente diferentes, el resultado puede ser significativamente diferente dependiendo de la práctica actual que tenga el minorista para determinar el LCM.

Reversa de castigos

En cada período subsiguiente se hace una nueva valoración del valor realizable neto. Según los IFRS, a diferencia de los US GAAP, cuando ya no existen las circunstancias que anteriormente causaron que los inventarios se castigaran por debajo del costo o cuando hay evidencia clara de un incremento en el valor realizable neto a causa de que cambiaron las circunstancias económicas, la cantidad del castigo se reversa hasta que el nuevo valor en libros esté por debajo del costo o del valor realizable neto revisado (i.e. la reversa se limita a la cantidad del castigo original). Esto ocurre, por ejemplo, cuando el elemento de inventario que es llevado al valor realizable a causa de que su precio de venta ha declinado, todavía está a mano en el período subsiguiente y su precio de venta se ha incrementado. Cualquier deterioro o reversa se registra al costo de venta en el período en el cual ocurre.

Resumen del impacto en inventarios

Diferencias contables clave	Implicaciones potenciales		
	Estados financieros	Procesos/sistemas	Impuestos/Otros
<ul style="list-style-type: none">• Prohibido UEPS• Consistencia del método de contabilidad• Medición al costo o al valor realizable neto• Uso de métodos de valuación ligeramente diferentes• Reversa del deterioro	<ul style="list-style-type: none">• Valuación del inventario• Cargos por deterioro	<ul style="list-style-type: none">• Cambios al sistema de inventario• Procesos alrededor de la reversa del deterioro del inventario	<ul style="list-style-type: none">• Costo potencial importante si se elimina UEPS• Impacto a partir del cambio en la valuación

Arrendamientos: IAS 17 & International Financial Reporting Interpretation Committee (IFRIC) 4

El alcance de la orientación IFRS sobre arrendamientos incluye el derecho de usar otros tipos de activos además de propiedad, planta y equipo (e.g., ciertos activos intangibles). Los activos intangibles están dentro del alcance del IAS 17 si se establecen derechos para el uso exclusivo del activo intangible. Por ejemplo, las marcas y las marcas registradas a menudo se licencian de manera exclusiva y por lo tanto se incluyen dentro del alcance del IAS 17.

Clasificación del arrendamiento

Según los IFRS, la clasificación del arrendamiento (e.g. operacional o financiero – el término IFRS para el arrendamiento de capital) depende de un criterio similar al de los US GAAP, pero sin la orientación de la línea definitoria. Por ejemplo, el IAS 17 señala que el término del arrendamiento es para la “mayor parte” de la vida económica (no un 75 por ciento estricto), o el valor presente de los pagos mínimos de arrendamiento al inicio del arrendamiento es para “sustancialmente todo” el valor razonable (no el 90 por ciento). El principio básico de los IFRS es: si el arrendamiento no le transfiere al arrendatario sustancialmente todos los riesgos y recompensas incidentales a la propiedad, entonces el arrendamiento se clasifica como arrendamiento operacional.

Arrendamientos de terreno y edificaciones

Los US GAAP generalmente requieren que los elementos terreno y edificaciones del arrendamiento sean contabilizados como una sola unidad si se satisface cierto criterio. El IAS 17 requiere que los elementos terreno y edificaciones del arrendamiento sean contabilizados por separado para la clasificación del arrendamiento a menos que el elemento terreno no sea material. El valor presente de los pagos mínimos de arrendamiento, incluyendo cualesquiera pagos anticipados de suma fija, se asignen entre los elementos terreno y edificación en proporción a sus valores razonables relativos al inicio del arrendamiento.

² LCM = lower of cost or market = el más bajo entre costo o mercado (N del t).

Gastos de arrendamiento

De manera similar a los US GAAP, los gastos de arrendamiento se deben reconocer sobre una base de línea recta durante el término del arrendamiento, a menos que otra base sistemática sea más representativa del patrón de beneficio. Los incentivos al arrendamiento (tales como períodos libres de alquiler) se reconocen como una deducción del gasto durante el término del arrendamiento.

Transacciones de venta – retro-arriendo

Según los US GAAP, existen requerimientos independientes para las transacciones de venta y retro-arriendo que implican inmuebles. Según los IFRS, no hay diferencia en la contabilidad entre las transacciones de venta y retro-arriendo que implican inmuebles y activos que no son inmuebles.

Según los US GAAP, la ganancia o pérdida en la transacción de venta – retro-arriendo se difiere y amortiza durante el término del arrendamiento con excepciones limitadas independiente de la clasificación del retro-arriendo (el vendedor conserva menos que sustancialmente todo el uso del activo arrendado). Según los IFRS, la oportunidad del reconocimiento de la ganancia o pérdida en la transacción de venta y retro-arriendo difiere dependiendo de la clasificación del retro-arriendo. La ganancia o pérdida en el arrendamiento financiero se difiere y amortiza durante el término del arrendamiento. La ganancia o pérdida en el arrendamiento operacional se registra inmediatamente si el precio de venta se establece al valor razonable. De otra manera, se debe diferir y amortizar durante el término del arrendamiento.

Resumen del impacto en arrendamientos

Diferencias contables clave	Implicaciones potenciales		
	Estados financieros	Procesos/sistemas	Impuestos/Otros
<ul style="list-style-type: none">• Determinación de la clasificación del arrendamiento• Se dividen el terreno y la edificación en arrendamientos independientes• Si se conoce, se usa la tasa implícita de descuento aún si es más alta que la tasa incremental del préstamo• Para el arrendamiento operacional reconoce inmediatamente la ganancia en el arriendo – retro-arriendo• No hay orientación específica para los arrendamientos especializados (arrendamientos apalancados, etc.)	<ul style="list-style-type: none">• Potencialmente más arrendamientos de capital• Reconocimiento de ingresos a partir de las ventas - retro-arriendos operacionales	<ul style="list-style-type: none">• Cambian los sistemas de clasificación del arrendamiento• Diligencia incrementada para determinar el valor independiente del terreno y de la edificación, para identificar la tasa implícita, y para aplicar la orientación	<ul style="list-style-type: none">• Impacto a partir del cambio en la clasificación del arrendamiento y las ganancias de venta – retro-arriendo• Acuerdos de pago

Deterioro de activos de larga vida y de activos de vida indefinida: IAS 36

Los indicadores, la oportunidad y los niveles de la prueba de deterioro de los activos de larga vida y de vida indefinida son similares según los IFRS y los US GAAP.

La plusvalía y los otros activos intangibles de vida indefinida se prueban por deterioro al menos anualmente, o más frecuentemente si están presentes los indicadores. Los otros activos de larga vida se revisan al final de cada período de presentación de reportes por cualquier indicador de deterioro, y se prueban por deterioro si es necesario. Los IFRS requieren la prueba por deterioro a nivel de la “unidad generadora de efectivo” (UGE), lo cual puede resultar en un nivel de prueba más bajo.

Sin embargo, los IFRS difieren de los US GAAP en el método y en la valuación para el cálculo del deterioro, y permite la reversa del deterioro con excepción de la plusvalía.

Método

El deterioro del activo de larga vida se hace, según los IFRS, según el enfoque de un paso, y se valora con base en la cantidad recuperable, la cual se calcula ya sea al valor razonable menos los costos de venta o el valor en uso (flujos de caja descontados). Si hay indicador de deterioro, los activos se castigan a la cantidad recuperable más alta.

Comparación de los enfoques de deterioro

	US GAAP		IFRS
	Plusvalía	Activos fijos	Todos los activos finitos y de vida indefinida
Paso 1	Determine si existe deterioro, haciéndolo mediante el calcular si el total del valor en libros de la unidad de presentación de reportes excede el valor razonable. Si no existe deterioro, salte el paso 2.	Compare los flujos de efectivo no-descontados con el valor en libros del grupo de activos para determinar si existe deterioro.	Calcule el cargo por deterioro mediante el comparar el valor en libros con la cantidad recuperable (tal y como se define arriba). Cualquier exceso en el valor en libros resulta en cargo por deterioro en la cantidad en exceso.
Paso 2	Calcule y asigne el valor razonable de todos los otros activos y pasivos reconocidos y no-reconocidos de la unidad que reporta, permaneciendo igual la cantidad de plusvalía implicada. La pérdida por deterioro se mide como la diferencia entre el valor en libros y el valor razonable implicado de la plusvalía.	El valor en libros del activo se reduce a su valor razonable estimado con base en los precios de mercado estimados u otras técnicas de valuación.	No es aplicable.

Según los IFRS, los cargos por deterioro probablemente ocurrirán más temprano que según los US GAAP. Por ejemplo, asuma que los flujos de efectivo no-descontados de un almacén exceden el valor en libros del activo pero el valor en uso (i.e. basado en los flujos de efectivo descontados) es menor que el valor en libros del activo. Según los US GAAP no se registraría cargo por deterioro dado que no se realizaría la prueba del paso 2. Según los IFRS sería registrado el cargo por deterioro.

Reversa del cargo por deterioro

Excepto para la plusvalía, los IFRS permiten la reversa de las pérdidas por deterioro si la cantidad recuperable del activo se ha incrementado desde que se reconoció la pérdida por deterioro. La entidad debe incrementar el valor del activo hasta su cantidad recuperable actual, y en consecuencia se reversa el cargo por deterioro antes registrado. Sin embargo, la reversa no debe exceder el valor en libros del activo que habría existido si no se hubiera reconocido pérdida por deterioro (i.e., de otro modo, se deduce el valor en libros neto luego de los gastos regulares por depreciación y amortización). La pérdida por deterioro tiene que rastrearse hasta el valor original con el fin de calcular la cantidad de la reversa del deterioro.

Después de la reversa de la pérdida por deterioro, la cantidad de la amortización del activo se debe determinar con base en el nuevo valor registrado del activo, su valor residual estimado y su vida útil restante.

Resumen del impacto en el deterioro de activos de larga vida y activos de vida indefinida

Diferencias contables clave	Implicaciones potenciales		
	Estados financieros	Procesos/sistemas	Impuestos/Otros
<ul style="list-style-type: none"> El deterioro de la plusvalía a nivel de UGE podría resultar en un nivel más bajo Prueba de deterioro de un-paso Diferencias en el cálculo del valor razonable Se permite la reversa de la pérdida por deterioro, excepto para la plusvalía 	<ul style="list-style-type: none"> Los deterioros pueden ocurrir más frecuentemente Fluctuaciones entre los períodos debido a las reversas de los deterioros 	<ul style="list-style-type: none"> Juicio incrementado alrededor de la valuación y depreciación de los activos Procesos alrededor de la reversa del deterioro del activo y el rastreo de los activos deteriorados Asignación de la plusvalía a la UGE 	<ul style="list-style-type: none"> Consideraciones tributarias respecto de la fluctuación y reversa del deterioro Esfuerzo/recursos incrementados

Propiedad, planta y equipo: IAS 16

Según los IFRS, a diferencia de los US GAAP, la entidad puede elegir valuar la propiedad, planta y equipo (PP&E) usando ya sea el modelo del costo o el de revaluación. Según el modelo de revaluación, toda la clase de PP&E se revalúa regularmente a valor razonable. Los incrementos en la revaluación se acreditan al patrimonio. Las pérdidas por revaluación se cargan primero contra cualquier excedente por revaluación relacionado con el activo específico, y cualesquier excesos se cargan a ingresos.

Enfoque de componente

Los IFRS requieren el enfoque de componente para la depreciación en el cual los activos se separan en los componentes individuales y se deprecian durante sus vidas útiles. Por ejemplo, los componentes del almacén minorista con diferentes métodos o tasas de depreciación pueden incluir edificación, techo, pisos, mobiliario y parqueadero.

Los estimados de la vida útil y del valor residual, así como el método de depreciación, se revisan al menos anualmente. El valor residual se puede ajustar hacia arriba o hacia abajo.

Resumen del impacto en el deterioro de activos de propiedad, planta y equipo

Diferencias contables clave	Implicaciones potenciales		
	Estados financieros	Procesos/sistemas	Impuestos/Otros
<ul style="list-style-type: none"> Método de revaluación Enfoque de componente 	<ul style="list-style-type: none"> Medición del activo Cantidad depreciable y cálculo del gasto por depreciación 	<ul style="list-style-type: none"> Captura de datos para la adopción por primera vez de los requerimientos de rastreo continuo y de presentación de reportes Mejoramientos del libro mayor y de los auxiliares Evaluación del valor razonable del activo y del valor residual 	<ul style="list-style-type: none"> Consideraciones libros/impuestos relacionadas con la depreciación Esfuerzo/recursos incrementados

Diferencias técnicas de contabilidad, adicionales

Las diferencias técnicas de contabilidad adicionales que son de interés específico para los minoristas incluyen:

Reconocimiento de ingresos ordinarios	<p>Generalmente, para los US GAAP según el SAB Topic 13A, "Reconocimiento de ingresos ordinarios," se requiere que haya ocurrido la entrega para aportar evidencia suficientes de que se han trasladado los riesgos y recompensas de la propiedad. El IAS 18, "Ingresos ordinarios," acepta que para que se reconozcan los ingresos ordinarios no siempre es necesaria la entrega, dado que los riesgos y recompensas de la propiedad pueden serles transferidos al comprador aún cuando los bienes todavía no hayan sido entregados. Por ejemplo, según el IAS 18 es posible reconocer ingresos ordinarios en las ventas facturable y en las ventas a plazos con entrega sólo después del pago total, siendo que tales ventas no se podrían reconocer según los US GAAP.</p>
Programas de lealtad del cliente	<p>Según los US GAAP, no hay orientación contable específica alrededor de la contabilidad para los programas de lealtad del cliente. De hecho, el EITF 00-14, "Contabilidad para ciertos incentivos a las ventas" y el EITF 00-22, "Acuerdos de ingresos ordinarios con múltiples entregables," excluyen de manera específica este tipo de acuerdos. Como resultado de la carencia de orientación específica, la práctica puede variar donde algunas entidades han elegido aplicar el enfoque de elementos múltiples mientras que otras han aplicado el enfoque de causación o de costo incremental.</p> <p>La IFRIC 13, "Programas de lealtad del cliente," ofrece orientación respecto de cuando los clientes pueden redimir bienes o servicios de manera gratis o con un descuento. La IFRIC 13 especifica que tales recompensas son "transacciones de ingresos ordinarios de elementos múltiples" y que el valor razonable de cualquier consideración recibida o por cobrar se debe asignar entre los créditos de recompensa otorgados y los otros componentes de la transacción. Este tratamiento aplica independiente de si la entidad suministra las recompensas o si lo hace un tercero.</p>
Operaciones descontinuadas	<p>El IFRS 5 requiere que la operación descontinuada sea un componente de la entidad que ya sea ha sido dispuesto o ha sido clasificado como tenido para la venta y:</p> <ul style="list-style-type: none"> representa una línea de negocios o área geográfica de operación, importante e independiente, o hace parte de un solo plan coordinado para disponer de una línea de negocios o área geográfica de operaciones principal e independiente, o es una subsidiaria adquirida exclusivamente con vista a la reventa. <p>Los US GAAP permiten el tratamiento de las operaciones descontinuadas para un componente de la entidad más que para una línea de negocios o área geográfica de operaciones principal e independiente. Por consiguiente, muchas disposiciones rutinarias de componentes no satisfacen el criterio para el tratamiento de operaciones descontinuadas según el IFRS.</p>

Obligaciones de retiro de activos	<p>Según los US GAAP, la FASB Statement No. 143, "Contabilidad para las obligaciones de retiro de activos," señala, en parte: a partir del reconocimiento inicial del pasivo para la obligación de retiro de activos, la entidad tiene que capitalizar el costo del retiro del activo mediante el incrementar el valor en libros del activo de larga vida por la misma cantidad del pasivo.</p> <p>Inversamente, el IAS 16, "Propiedad, planta y equipo," señala: la entidad aplica el IAS 2, Inventarios a los costos de las obligaciones por desmantelamiento, remoción y restauración del sitio en el cual se localiza el elemento y en los cuales se incurre durante un período particular como consecuencia de haberlo usado para producir inventarios durante el período. Las obligaciones por los costos contabilizados de acuerdo con el IAS 2 o el IAS 16 se reconocen y miden de acuerdo con el IAS 37, "Provisiones, pasivos contingentes y activos contingentes." En otras palabras, los IFRS permiten que los costos de la obligación de retiro de activo sean agregados al valor en libros del inventario en el período en el cual se incurran.</p>
Costos de publicidad	<p>Según los US GAAP, los costos de publicidad se llevan al gasto cuando se incurren o se capitalizan y luego se llevan al gasto en el primer momento en que opere la publicidad. La oportunidad del reconocimiento del gasto podría ser diferente según los IFRS con base en los hechos y circunstancias.</p>
Cierres / reestructuraciones de almacenes	<p>Según los US GAAP, el valor presente de los costos asociados con los cierres de localizaciones (principalmente las obligaciones de arrendamientos futuros) se cargan a las ganancias cuando la localización está desocupada.</p> <p>Según los IFRS, los costos relacionados con el contrato de arrendamiento por el cual la entidad continuará obligada durante el período restante, sin beneficio económico, se pueden reconocer más temprano que cuando la localización esté desocupada.</p>

Consideraciones tributarias adicionales

Además del impacto potencial derivado de los cambios técnicos en la contabilidad, las consideraciones tributarias para la adopción de los IFRS incluyen: 1) contabilidad financiera para los impuestos a los ingresos – conversión desde el FAS 109 hacia el IAS 12; 2) procesos de cumplimiento tributario; 3) métodos de contabilidad tributaria; y 4) planeación tributaria global.

El cambio desde el FAS 109 según los US GAAP hacia el IAS 12 implicará varios cambios de cálculo y revelación. Si bien esos cambios requerirán que todas las compañías tengan un entendimiento pleno, no hay áreas importantes que impacten de manera específica a la industria minorista.

Ya se trate de impuestos a los ingresos, a las ventas, a la propiedad, a los negocios, al valor agregado u otros, las compañías minoristas están familiarizadas con las obligaciones de cumplimiento tributario que tienen las operaciones en las numerosas jurisdicciones. Con relación a los impuestos a los ingresos, dado que en la mayoría de las jurisdicciones los ingresos sujetos a impuestos se basan en las ganancias del estado financiero, cambiará la metodología subyacente para determinar los ingresos sujetos a impuestos. Además, los impuestos a los no-ingresos frecuentemente se basan en cantidades que se derivan de los estados financieros. Los estándares de contabilidad según los IFRS pueden impactar los procesos de cumplimiento tributario. Aquí están unos pocos ejemplos:

- El régimen de consolidación de los IFRS puede requerir que las operaciones de franquicia del minorista se incluyan dentro de los estados financieros. Por lo tanto, el punto de partida para calcular los ingresos sujetos a impuestos puede incluir entidades u operaciones que de otra manera no se incluirían para los propósitos de los impuestos a los ingresos. Muchas compañías tienen sistemas de planeación de recursos de la empresa (ERP³) y de presentación de reportes, ajustados para ofrecer datos personalizados según los requerimientos de la presentación de reportes tributarios. En consecuencia, los actuales sistemas pueden necesitar ser re-calibrados según los IFRS.
- El prorrateo de los impuestos estatales a los ingresos generalmente se calcula mediante la combinación de información de propiedad, nómina y ventas que probablemente cambiará según los IFRS. Los departamentos de impuestos necesitarán volver a examinar los procesos que se usan para extraer esta información y para determinar el impacto tributario en el efectivo.
- Los impuestos a la propiedad para los inmuebles y para la propiedad personal de los negocios a menudo se basan en cantidades US GAAP. Algunas preguntas abiertas incluyen (i) si el IAS 16 será adoptado por las jurisdicciones tributarias locales para medir el cálculo del impuesto a la propiedad, y (ii) si los sistemas de contabilidad existentes mantendrán esta información o si los departamentos de impuestos necesitarán conservar registros separados.

Es importante abordar las consecuencias tributarias de las diferencias antes de impuestos entre los IFRS y los US GAAP dado que la conversión hacia los IFRS requiere cambios a algunos métodos de la contabilidad financiera. En consecuencia, las compañías pueden necesitar volver a evaluar sus actuales métodos de contabilidad tributaria. Tal y como se mencionó arriba, el punto de partida para el cálculo de los ingresos sujetos a impuestos en los Estados Unidos son los ingresos en libros tal y como se reporten de acuerdo con los US GAAP (IRIC §446). Las compañías deben considerar esos cambios como lo harían con cualesquiera otros cambios en el método de contabilidad financiera.

Las consideraciones tributarias son parte esencial de la estrategia IFRS. La exploración de las oportunidades para incrementar los flujos de efectivo después de impuestos y para administrar la tasa tributaria efectiva corporativa de toda la organización son aspectos importantes para desarrollar una estrategia IFRS efectiva. Las compañías que hagan la mayor parte de la conversión hacia los IFRS enfocarán ello como más que un solo ejercicio "IAS 12 vs FAS 109." Si se pasan por alto los componentes de la contabilidad tributaria y de la presentación de reportes tributarios, o si no se colocan de manera apropiada sobre la mesa, pueden ocurrir consecuencias tributarias adversas no deseadas. La exploración y el análisis temprano de las consecuencias tributarias – incluyendo el impacto en los sistemas y en los procesos – puede ayudar a informar y determinar el patrón óptimo hacia la conversión IFRS exitosa.

³ ERP = Enterprise resource planning = planeación de los recursos de la empresa (N del t).

Impacto regulatorio

La transición de los estándares de contabilidad plantea interrogantes sobre cómo los reguladores de los Estados Unidos operarán según la estructura conceptual IFRS.

La Division of Corporation Finance de la SEC es la responsable por la revisión de todos los registros de las compañías, incluyendo los de los emisores privados extranjeros. Durante los últimos dos años, el personal de la SEC ha revisado más de 100 registros que contienen estados financieros IFRS de emisores privados extranjeros. Al igual que los emisores locales, los emisores privados extranjeros han recibido varios comentarios solicitando información adicional sobre el tratamiento contable de elementos que subyacen en los estados financieros y sobre las revelaciones adicionales que se hacen. En ciertos casos, el personal de la SEC ha sugerido que los emisores mejoren las revelaciones que se hacen en los registros, haciéndolo sobre una base de registros futuros (i.e., hacer cambios en los registros subsiguientes). En unos pocos casos, el personal ha solicitado que los emisores revisen los registros actuales (i.e., re-emisión).

Para ayudarles a los preparadores de los estados financieros a que entiendan los elementos en los cuales el personal de la SEC se ha centrado durante el proceso de revisión en los últimos dos años, por favor refiérase a la publicación de Deloitte “SEC Comment Letters on Foreign Private Issuers Using IFRS” que se encuentra en www.deloitte.com/us/IFRS/Library. El documento ofrece un análisis general de los comentarios realizados, incluyendo la naturaleza y los tipos de comentarios emitidos. También incluye extractos de cartas comentario actuales acompañadas por un análisis del tema implicado, así como consideraciones prospectivas.

En general, el personal de la SEC revisó más de 100 registros de emisores privados extranjeros e hizo en promedio 19 comentarios por registro. En las cartas comentario que revisó Deloitte observamos varios temas:

- Presentación y revelación fueron áreas importantes de atención a través de las industrias.
- Los comentarios sobre reconocimiento y medición varían de acuerdo con la industria.
- Hubo particular interés en los estándares que “converjeron.”
- Los comentarios se orientaron al entendimiento de los juicios hechos y los supuestos usados en la aplicación de los IFRS.

¿Y ahora qué?

Dos enfoques

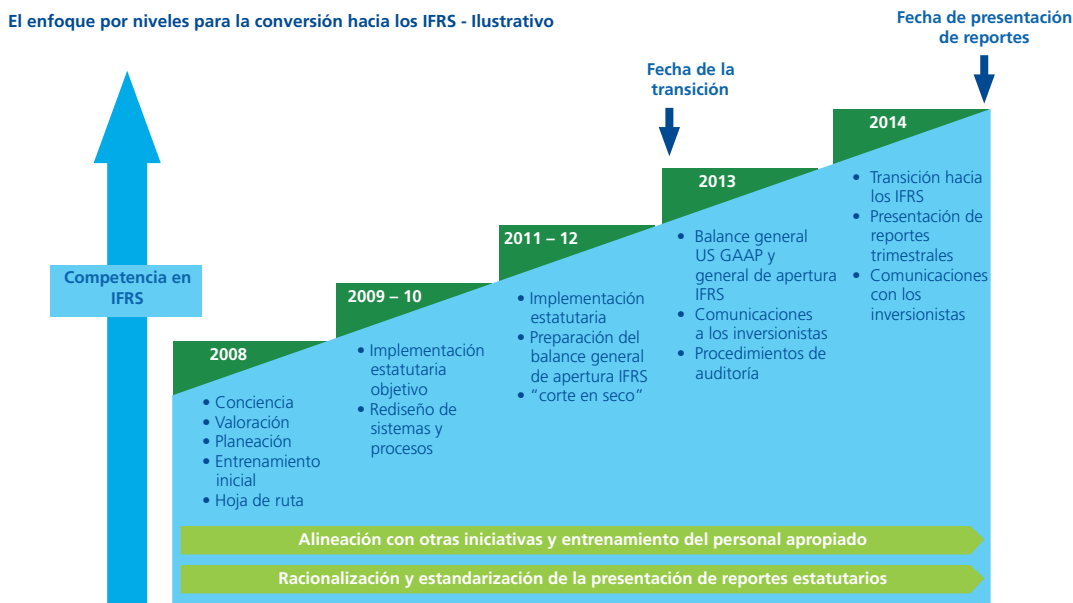
Generalmente hablando, predominan dos enfoques para la conversión IFRS: todo en uno y por niveles. El primero se caracteriza por un período de tiempo relativamente corto, la conversión simultánea de todas las entidades que reportan, equipos dedicados al proyecto, y el compromiso de recursos importantes. El último es dirigido durante un período más extendido, con la conversión por fases de las entidades que reportan, con al menos algún personal manteniendo sus obligaciones del “trabajo diario” y con una distribución de los costos del proyecto.

Para trazar un paralelo histórico, el cumplimiento con la Ley Sarbanes-Oxley se puede considerar, al menos para las entidades registradas aceleradas, como un enfoque todo en uno. En contraste, un proyecto importante tal como la transición hacia el modelo de servicios compartidos a menudo se maneja por etapas.

Cuando la Unión Europea se convirtió hacia los IFRS en el 2005, para la mayoría de las compañías fue un esfuerzo todo en uno guiado por los cronogramas estrechos impuestos por los reguladores europeos. Sin disponer de tiempo para convertirse por etapas, la mayoría de compañías fue forzada a apresurarse, conduciendo a ineficiencias e ineffectividades inevitables.

Para la conversión IFRS Deloitte recomienda el enfoque por niveles – por etapas, racional y medido. Este consejo llega con una advertencia aparentemente auto-contradictoria: usted tendrá que actuar rápido si quiere ir despacio. Esto es, si usted desea alcanzar los beneficios potenciales de hacer su conversión por fases, usted necesitará comenzar a planear pronto.

Las compañías que escojan la estrategia por niveles deben considerar iniciar sus conversiones sobre una base país-por-país o región-por-región. En la medida en que cada grupo se mueve a través de las etapas (vea la gráfica titulada, “Enfoque por niveles para la conversión IFRS”), el proceso desarrollado y las lecciones aprendidas se aplican al siguiente grupo. Muchas compañías escogerán Canadá para su primera conversión, dado que tal país obliga a la conversión para el 2011.



La hoja de ruta

Ya sea que usted planee hacerlo a plena máquina o dar pasos pequeños, medidos, Deloitte le recomienda que desarrolle, sin demora, la hoja de ruta para la implementación de los IFRS. Mediante este esfuerzo, usted será capaz de trazar el curso óptimo, determinará el ritmo de su jornada, y evitará desvíos y baches.

Para comenzar, obtenga las respuestas a unas pocas preguntas preliminares:

- ¿Según cuántos PCGA locales reportamos actualmente?
- ¿Cuántas de nuestras unidades de negocio ya preparan estados financieros IFRS?
- ¿Cómo puede ser impactado nuestro acceso al capital por la conversión IFRS?
- ¿Cuántos de nuestros competidores se han convertido hacia los IFRS?
- ¿Tenemos en proceso algún proyecto importante de ERP o de transformación de las finanzas?
- ¿Estamos participando en o considerando una adquisición importante?

Las respuestas a esas preguntas influirán en el cronograma y el ritmo de su implementación de los IFRS.

Por supuesto, su hoja de ruta final contendrá significativamente más detalle que el que se muestra arriba. Dado el amplio alcance de los IFRS, la elaboración del mapa de sus procesos debe valorar el impacto potencial en cada departamento de su organización, incluyendo finanzas, recursos humanos, impuestos, legal, tecnología de la información y relaciones con los inversionistas. También deben participar otros *stakeholders*, incluyendo la junta, el comité de auditoría, los accionistas y su auditor externo.

Al determinar por anticipado sus costos, beneficios y cronograma, usted no puede evitar el enfoque apresurado (y los gastos innecesarios) que caracterizó iniciativas tales como la Ley Sarbanes-Oxley y el problema del Año 2000. Una hoja de ruta diseñada de manera cuidadosa empoderará a su compañía para hacer la conversión según sus propios términos. Mediante el tomar un enfoque medido e informado, usted será capaz de identificar el valor en un ejercicio que de otra manera puede ser reactivo y orientado solamente al cumplimiento. El valor se puede mostrar él mismo en la forma de costos reducidos de implementación, estandarización de las actividades de presentación de reportes estatutarios y de los controles relacionados, mayor estandarización de la aplicación de las políticas de contabilidad, y posiblemente transformación de las finanzas centrales.

Recursos

Deloitte tiene amplia experiencia en los estándares internacionales de información financiera (IFRS). Con miles de profesionales experimentados en IFRS vinculados a nuestra red global, ofrecemos un conjunto comprensivo de servicios relacionados con los IFRS. Como organización multidisciplinaria, podemos ayudarles a las compañías a abordar el rango amplio de problemas IFRS. Les ofrecemos a las compañías asistencia en:

- Evaluación de los impactos potenciales de los IFRS
- Valoración de la preparación para las conversiones IFRS
- Implementación de conversiones IFRS, ofreciendo respaldo con investigación técnica, administración de proyectos y entrenamiento
- Tratamiento de las implicaciones tributarias de los IFRS en áreas tales como impuestos, operaciones financieras, tecnología y valuación

Recursos internacionales de contabilidad

La International Accounting Standards Board (IASB) desarrolla los estándares internacionales de información financiera para los estados financieros de propósito general. Para detalles adicionales y copias de los estándares, visite la sección IFRS de www.iasb.org.

Contacts

Stacy Janiak
Vice Chairman & U.S. Retail Leader
Deloitte LLP
612-397-4235
sjaniak@deloitte.com

D.J. Gannon
National Leadership Partner, IFRS Solutions Center
Deloitte & Touche LLP
202-220-2110
dgannon@deloitte.com

Joel Osnoss
Global Leader, Global IFRS and Offerings Services
Deloitte & Touche LLP
212-436-3352
josnoss@deloitte.com

Alfred Popken
Americas Leader, Global IFRS and Offerings Services
Deloitte & Touche LLP
212-436-3693
apopken@deloitte.com

Visite Deloitte.com

Para aprender más acerca de nuestra práctica, visítenos en línea en www.deloitte.com/us/Retail. Aquí puede usted tener acceso a nuestras series de cortesía Dbriefs webcasts, Deloitte Insights, programa podcast, investigación innovadora y práctica de la industria, y una cantidad más sobre los problemas que enfrentan los minoristas, proveniente de algunas de las mentes más experimentadas de la industria.

Esta es una traducción al español de la versión oficial en inglés de **International Financial Reporting Standards. Considerations for the Retail Industry** publicada por Deloitte Development LLC, 2008. Traducción realizada por Samuel A. Mantilla, asesor de investigación contable de Deloitte & Touche Ltda., Colombia, con la revisión técnica de César Cheng, Socio Director General de Deloitte & Touche Ltda., Colombia

Este material y la información aquí incluida es proporcionada por Deloitte Touche Tohmatsu con el fin de mostrar un aspecto general sobre uno o varios temas en particular, y no son un tratamiento exhaustivo sobre el(los) mismo(s). Por lo tanto, la información presentada no sustituye a la asesoría o a nuestros servicios profesionales en materia contable, fiscal, legal, financiera, de consultoría o de otro tipo. No es recomendable considerar esta información como la única base para cualquier resolución que pudiese afectarle a usted o a su negocio. Antes de tomar cualquier decisión o acción que pudiese afectar a sus finanzas personales o a su empresa debe consultar a un asesor profesional.

Acerca de Deloitte

Deloitte presta servicios profesionales en auditoría, impuestos, consultoría y asesoramiento financiero a organizaciones públicas y privadas de diversas industrias. Con una red global de firmas miembro en 140 países, Deloitte brinda su experiencia y profesionalismo de clase mundial para ayudar a sus clientes a alcanzar el éxito desde cualquier lugar del mundo en el que éstos operen.

Los 165.000 profesionales de la firma están comprometidos con la visión de ser modelo de excelencia; están unidos por una cultura de cooperación basada en la integridad y el valor excepcional a los clientes y mercados, en el compromiso mutuo y en la fortaleza de la diversidad. Disfrutan de un ambiente de aprendizaje continuo, experiencias retadoras y oportunidades de lograr una carrera en Deloitte. Sus profesionales están dedicados al fortalecimiento de la responsabilidad empresarial, a la construcción de la confianza y al logro de un impacto positivo en sus comunidades.