

Estándares internacionales de información financiera

Consideraciones para la industria de productos de consumo



Tabla de Contenidos

Diferencias clave entre los US GAAP y los IFRS para las compañías de productos de consumo	4
Inventarios.....	4
Arrendamientos.....	5
Deterioro de activos de larga vida y de vida indefinida.....	6
Propiedad, planta y equipo	6
Diferencias adicionales	7
Más que sólo contabilidad	8
¿Qué sigue ahora?	10
Dos enfoques	10
La hoja de ruta	11
Recursos y contactos	12

Estándares internacionales de información financiera

Considerations for the Consumer Products Industry

Por estos tiempos es probable que usted haya escuchado las crecientes señales de advertencia acerca del movimiento inevitable hacia los estándares internacionales de información financiera (IFRS¹) como el conjunto único de estándares de contabilidad aceptados globalmente. Si bien esto tuvo la intención de ofrecer consistencia en los estándares de información financiera y a la globalización incrementada de las compañías, también ha resultado en esfuerzos importantes fuera de la información financiera, en áreas tales como tecnología de la información y recursos humanos, y por consiguiente, requiere la atención de los ejecutivos corporativos y de los líderes de la organización. Adicionalmente, también puede ofrecer la oportunidad estratégica para el cambio organizacional positivo por parte de quienes entiendan los beneficios del proceso de conversión razonado y deliberado. Por supuesto, al igual que cualquier asunto de negocios que sea importante, la determinación del cronograma y el ritmo de la conversión hacia los IFRS requiere el entendimiento de los costos y beneficios potenciales. Es importante tomar una decisión informada sobre la base de un análisis exhaustivo.

Los eventos recientes sugieren que dentro de los próximos años la presentación de reportes según los IFRS será permitida o requerida para la mayoría de las compañías públicas de los Estados Unidos y del mundo. El 14 de Noviembre del 2008 la SEC emitió su largamente esperada "hoja de ruta" para los IFRS propuesta, la cual señala los hitos que, si se logran, podrían conducir a la transición obligatoria hacia los IFRS comenzando en los años fiscales que terminen en o después del 15 de Diciembre del 2014. La hoja de ruta también contiene los cambios propuestos a las reglas, los cuales les permitirían a ciertos emisores de los Estados Unidos la opción temprana de usar los IFRS en los estados financieros para los años fiscales que terminen en o después del 15 de Diciembre del 2009. La SEC considera que "el uso de un solo conjunto, ampliamente aceptado, de estándares de contabilidad de alta calidad beneficiaría tanto a los mercados de capital globales como a los inversionistas de los Estados Unidos mediante el suministrar una base común para que inversionistas, emisores y otros evalúen las oportunidades y los prospectos de inversión en diferentes jurisdicciones." La hoja de ruta también observa que los IFRS tienen el potencial de "ofrecer de mejor manera la plataforma común a partir de la cual las compañías puedan reportar y los inversionistas puedan comparar la información financiera." La SEC está solicitando comentarios sobre las numerosas preguntas que se plantean en la hoja de ruta propuesta. Se espera que el período para comentarios vaya hasta mediados o finales de Febrero del 2009.

La hoja de ruta propuesta señala siete hitos. Los hitos 1-4 discuten los problemas que se necesitan abordar antes de la adopción obligatoria de los IFRS:

1. Mejoramientos en los estándares de contabilidad.
2. Accountability y financiación de la International Accounting Standards Committee Foundation.
3. Mejoramiento en la capacidad para usar datos interactivos para la presentación de reportes IFRS.
4. Educación y entrenamiento sobre los IFRS, en los Estados Unidos.

Los hitos 5-7 discuten el plan de transición para el uso obligatorio de los IFRS:

5. Uso temprano limitado a las entidades elegibles: Este hito le daría a ciertos emisores de los Estados Unidos la opción de usar los IFRS para los años fiscales que terminen en o después del 15 de Diciembre del 2009.
6. Cronograma anticipado de la futura elaboración de reglas por parte de la SEC: con base en los progresos hechos en los hitos 1-4 y la experiencia alcanzada a partir del hito 5, la SEC determinará en el 2011 si requerir la adopción obligatoria de los IFRS para todos los emisores de los Estados Unidos. Potencialmente, la opción para usar los IFRS también se podría ampliar a otros emisores antes del 2014.
7. Implementación del uso obligatorio: la hoja de ruta plantea preguntas, incluyendo si la transición hacia los IFRS debe ser por fases. De acuerdo con la hoja de ruta, a las entidades registradas aceleradas grandes se les requeriría que registren estados financieros IFRS para los años fiscales que terminen en o después del 15 de Diciembre del 2014, luego para las entidades registradas aceleradas en el 2015, y para las entidades registradas no-aceleradas en el 2016.

Según la hoja de ruta propuesta, los emisores de los Estados Unidos que satisfagan ambos de los siguientes criterios serían elegibles para usar los IFRS de manera temprana en los estados financieros para los años fiscales que terminen en o después del 15 de Diciembre del 2009:

- Que el emisor de los Estados Unidos esté globalmente entre las 20 compañías registradas más grandes del mundo en su industria, medidas por la capitalización del mercado.
- Que los IFRS, tal y como son emitidos por la International Accounting Standards Board (IASB), sean usados como la base para la información financiera más frecuentemente que cualquier otra base de contabilidad por las 20 compañías registradas más grandes del mundo en la industria del emisor de los Estados Unidos, medidas por la capitalización del mercado.

El emisor que satisfaga esos criterios y escoja usar los IFRS (el "emisor IFRS") tiene que preparar sus estados financieros de acuerdo con los IFRS tal y como son emitidos por IASB. A los emisores que elijan registrar estados financieros IFRS en la SEC se les requeriría primero que lo hagan en el reporte anual y no podrían registrar por primera vez estados financieros IFRS ante la SEC en un reporte trimestral, en una declaración de registro o en una declaración de representación o de información.

Las compañías de inversión; los planes de compra de acciones de empleados, ahorros y similares; y las compañías más pequeñas que reportan, tal y como son definidas por la SEC, en la hoja de ruta propuesta están excluidas de la definición de "emisor IFRS" y por consiguiente no serían elegibles para la adopción temprana de los IFRS. Para más información sobre las acciones de la SEC, visite www.deloitte.com/us/ifrs.

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

Tal y como de manera creciente se está volviendo aparente, la conversión hacia los IFRS no es principalmente un ejercicio de reorganizar el plan de cuentas, ni es principalmente un asunto técnico de contabilidad e información financiera. Más aún, es probable que su compañía gaste una cantidad importante de tiempo y esfuerzo abordando preocupaciones respecto de impuestos, valuación, tesorería, legal, personal, tecnología y comunicaciones. Claramente, queda mucho trabajo por delante. Aún así, a pesar de esos desafíos, usted puede encontrar que los beneficios de reportar según los IFRS superan los costos.

Considere estos factores:

La conversión ofrece una mirada fresca de las prácticas viejas. Si sus procesos de cierre incluyen la conciliación de múltiples principios de contabilidad generalmente aceptados (PCGAs) y manejar una variedad de auxiliares, ajustes manuales, manipulaciones de datos y anulaciones contables, usted puede desear darle una mirada fresca a sus políticas y procedimientos de contabilidad. Los IFRS ofrecen la oportunidad.

La conversión puede ser el catalizador para la racionalización y la consolidación. En la medida en que su compañía se amplía mediante crecimiento y adquisiciones, sus sistemas de tecnología de la información pueden volverse cada vez más complejos. Muchas compañías operan un mosaico de sistemas de contabilidad y de planeación de recursos de la empresa (ERP²) heredados – sistemas que no pueden hablar directamente, que conducen a ajustes y conciliaciones propensos a error. El movimiento hacia los IFRS ofrece la oportunidad para racionalizar y consolidar esos sistemas dispares.

Los IFRS ofrecen la oportunidad para usar contabilidad basada-en-principios. Muchos profesionales se han vuelto, de manera creciente, frustrados con los US GAAP y sus voluminosas reglas para tratar con virtualmente cada problema de contabilidad. Durante una década o más, los CFOs y otros ejecutivos de finanzas han estado añorando de manera abierta la contabilidad basada-en-principios para ayudar a estandarizar y mejorar la confiabilidad de la información financiera. Los IFRS responden a ese deseo.

Los IFRS ayudan a abrir las puertas del mercado global. La adopción de los IFRS puede mejorar el acceso a los mercados de capital extranjeros mediante el darles a los inversionistas extranjeros mayores luces sobre el desempeño financiero de la compañía. Tales inversionistas pueden estar más cómodos con, o tener más confianza en, el conjunto aceptado globalmente de estándares de contabilidad. Las compañías mismas también se pueden beneficiar de la capacidad mejorada para hacer comparación con pares y competidores. Muchas compañías de productos de consumo operan sobre una escala global: mercados en crecimiento. Ampliación de las bases de clientes. Escalamiento de la actividad de fusiones y adquisiciones. De hecho, su compañía ya hace negocios globalmente. ¿No debe usted estar reportando según el estándar global?

Panorama competitivo de los productos de consumo*

Compañía	US GAAP	IFRS	Otros	Operaciones Internacionales	Ingresos ordinarios** (Billiones)
Altria Group, Inc.	X			X	\$101
Hewlett-Packard Company	X			X	\$92
Samsung Electronics Co., Ltd.			X	X	\$92
Nestle SA		X		X	\$79
Matsushita Electric Industrial Co., Ltd.	X			X	\$77
The Procter & Gamble Company	X			X	\$76
Sony Corporation	X			X	\$64
Toshiba Corporation	X			X	\$60
Dell Inc.	X			X	\$57
Nokia Corporation		X		X	\$52
Unilever Group		X		X	\$50
LG Electronics Inc.			X	X	\$48
Motorola, Inc.	X			X	\$43
Japan Tobacco Inc.			X	X	\$40
Canon Inc.	X			X	\$35
PepsiCo, Inc.	X			X	\$35
Koninklijke Philips Electronics N.V.	X			X	\$33
Sharp Corporation			X	X	\$27
Bridgestone Corporation			X	X	\$26
Tyson Foods, Inc.	X			X	\$26
The Coca-Cola Company	X			X	\$24
Fujif Im Holdings Corporation			X	X	\$24
Imperial Tobacco Group PLC		X		X	\$21
Michelin Group		X		X	\$21
The Goodyear Tire & Rubber Company	X			X	\$20

* Compañías del Top 25 Global Consumer Products, con base en ingresos ordinarios, según el reporte anual publicado registrado más reciente

** Obtenido a partir del reporte anual publicado registrado más reciente.

² ERP = Enterprise Resource Planning = Planeación de recursos de la empresa (N del t).

Consideraciones de contabilidad

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

Muchas compañías internacionales ya han adoptado los IFRS. Algunos de los beneficios que se han derivado de este cambio incluyen transparencia y consistencia incrementadas de los estados financieros, uso más eficiente y disponibilidad de recursos globales, controles internos racionalizados, acceso adicional al capital, transacciones de fusiones & adquisiciones transfronterizas simplificadas, así como oportunidades para administración mejorada del efectivo y reducciones en los pasivos por impuestos locales a los ingresos y planeación tributaria de los ingresos.

Impactos clave de la implementación de los IFRS			
Técnica contable	Procesos y presentación de reportes estatutarios	Técnica contable	Técnica contable
- Enfoque general para la implementación de los IFRS - Consideraciones de la política de 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"	- 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	- 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 según múltiples PCGA durante la transición	- Estructuras tributarias - Tesorería y administración de efectivo - Legal y convenios de deuda - Problemas de personal, incluyendo educación y entrenamiento, así como estructuras de compensación - Comunicaciones externas y con los accionistas

Sin embargo, los beneficios potenciales de la transición de la organización multinacional hacia el conjunto único de estándares de contabilidad no vienen sin costo.

La conversión hacia los IFRS requerirá un importante compromiso de recursos especializados con el fin de 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.

Un desafío importante es el cambio en cómo se desarrollan, escriben y aplican las políticas de contabilidad. Dado que los IFRS se centran más en los principios que como lo hace 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 mayor énfasis a la interpretación y aplicación de los principios – con un foco particular 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 están acostumbrados a la orientación detallada y a la conformidad estricta de la aplicación. Las compañías necesitarán mirar de una nueva manera a la contabilidad y a la información financiera.

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 comunicación es ofrecer luces sobre el impacto potencial para las compañías de productos de consumo que puede resultar de la conversión desde los US GAAP hacia los IFRS, incluyendo diferencias técnicas en contabilidad y el impacto potencial en los impuestos a los ingresos y en los sistemas de información. Tenga en cuenta que ninguna publicación resumida puede hacer justicia a las muchas diferencias en los detalles que existen entre los IFRS y los US GAAP y este documento solamente se centra en las áreas con un impacto más amplio para la industria de productos de consumo. Además, aún si es similar el enfoque general que se tenga en la orientación, pueden existir 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 de productos de consumo

La orientación IFRS actualmente está comprendida 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 las compañías de productos de consumo, junto con el impacto asociado en impuestos, procesos y sistemas.

Inventarios: Estándar internacional de contabilidad 2 (IAS 2)

Métodos de contabilidad

El costo del inventario según tanto los US GAAP como los IFRS generalmente incluye los gastos directos para 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 de manera específica requiere el uso ya sea del método de costeo primero-en-entrar, primero-en-salir (PEPS) o el del promedio ponderado, pero permite el método del costo estándar o el método al detal según conveniencia si los resultados se aproximan al costo. Además, los IFRS requieren que la misma fórmula de costeo sea usada para todos los inventarios de naturaleza y uso similar para la entidad.

El dilema tributario

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

Algunos observadores de negocios especulan que el Congreso de los Estados Unidos y el IRS estarán impulsados a abordar este problema si los IFRS se hacen obligatorios, 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 de la conversión desde UEPS según las actuales reglas de conversión del IRS.

Valor en libros

Según los US GAAP, se requiere que los inventarios sean señalados al más bajo entre el costo o mercado (“LCM”³), con el mercado definido como el costo actual de reemplazo. El mercado no debe exceder el valor realizable neto – VRN (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 menor que el valor realizable neto (VRN) reducido por la provisión para el margen normal de utilidades. Para los propósitos de los US GAAP, la aplicación del enfoque LCM conduce a un rango aceptable de práctica entre las compañías de productos de consumo, dado el concepto de piso y techo contenido en la definición de mercado.

Según los IFRS, los inventarios se expresan al más bajo entre el costo o el valor realizable neto – VRN (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 reducir el valor realizable neto (VRN) para permitir el margen normal de utilidades. Si bien las definiciones del valor en libros según los US GAAP y los IFRS parece que solamente sean ligeramente diferentes, el resultado puede ser significativamente distinto dependiendo de la práctica actual de la compañía para la determinación del LCM.

Reversas de los castigos

En cada período subsiguiente se hace una valoración nueva 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 haya evidencia clara de un incremento en el valor realizable neto a causa de circunstancias económicas cambiadas, se reversa la cantidad del castigo (i.e., la reversa se limita a la cantidad del castigo original) de manera que el nuevo valor en libros sea el más bajo entre el costo o el valor realizable neto revisado. Esto ocurre, por ejemplo, cuando el elemento de inventario que es llevado a valor realizable neto a causa de que su precio de venta haya declinado, todavía está en mano en el período subsiguiente y se haya incrementado su precio de venta. Cualquier deterioro o reversa se registra en el costo de venta en el período en el cual ocurre.

Resumen del impacto en los inventarios			
Diferencias clave en contabilidad	Implicaciones potenciales		
	Estados financieros	Procesos / sistemas	Impuestos / otros
- Prohibido UEPS - Medición al costo o al VRN - Uso del mismo método de valuación - Reversa del deterioro	- Valuación del inventario - Cargos por deterioro	- Cambios en el sistema de inventarios - Procesos alrededor de la reversa del deterioro del inventario	- Costo potencial importante si se cambia UEPS - Impacto a partir del cambio en la valuación

³ LCM = lower of cost or market = el más bajo entre costo o mercado (N del t).

Arrendamientos: IAS 17

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

Clasificación del arrendamiento

Según los IFRS, la clasificación del arrendamiento (e.g., operacional o financiero – que es el término de los IFRS para el arrendamiento de capital) depende de un criterio similar al de los US GAAP, pero sin la orientación que delimita. Por ejemplo, el IAS 17 señala que un arrendamiento normalmente sería un arrendamiento financiero si 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 por “sustancialmente todo” el valor razonable (no el 90 por ciento). El principio básico de los IFRS es: si el arrendamiento no transfiere sustancialmente todos los riesgos y recompensas incidentales a la propiedad del arrendamiento, entonces el arrendamiento se clasifica como un arrendamiento operacional.

Arrendamientos de terreno y edificaciones

Los US GAAP generalmente requieren que los elementos terreno y edificaciones sean contabilizados como una sola unidad en todas las circunstancias. El IAS 17 requiere que el arrendamiento de los elementos terreno y edificaciones sea contabilizado por separado según 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 por adelantado, se asignan entre los elementos terreno y edificaciones con base en los valores razonables relativos del interés que el arrendatario tenga en el terreno y en la edificación. Esto puede impactar de manera importante a las compañías de productos de consumo que arriendan tanto el terreno como la edificación. Las compañías de productos de consumo necesitarán volver a valorar sus clasificaciones de los arrendamientos y pueden necesitar dividir en arrendamientos separados el terreno y la edificación.

Gastos por arrendamiento

De manera similar a los US GAAP, los gastos por 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 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 impliquen inmuebles. Según los IFRS, no hay diferencia en la contabilidad entre las transacciones de venta y retro-arriendo que impliquen inmuebles y las que impliquen activos que no son inmuebles. 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.

Comparación de los enfoques de deterioro

	IFRS	US GAAP
Arrendamiento de capital / financiero	Diferido y amortizado durante el término del arrendamiento	Diferido y amortizado durante el término del arrendamiento con excepciones limitadas (los vendedores mantienen menos que sustancialmente todo el uso del activo arrendado).
Arrendamiento operacional	Registrado inmediatamente si el precio de venta se establece al valor razonable. De otra manera, se difiere y amortiza durante el término del arrendamiento.	

Resumen del impacto en los arrendamientos

	Resumen del impacto en los arrendamientos		
	Diferencias clave de contabilidad	Implicaciones potenciales Procesos/sistemas	Impuestos/Otros
- Determinación de la clasificación del arrendamiento - División del terreno y la edificación en arrendamientos separados - Si se conoce, usar la tasa implícita como la tasa de descuento si es más alta que la tasa incremental de los préstamos - Para el arrendamiento operacional, reconocer inmediatamente la ganancia en la venta – retro-arriendo - No hay orientación específica para los arrendamientos especializados (arrendamientos apalancados, etc.)	- Potencialmente más arrendamientos de capital - Reconocimiento de ingresos a partir de la venta – retro-arriendo operacional	- Cambios al sistema de clasificación de los arrendamientos - Diligencia incrementada para determinar el valor independiente del terreno y la edificación, identificación de la tasa implícita, y aplicación de la orientación	- Impacto a partir del cambio en la clasificación del arrendamiento y de las ganancias de venta – retro-arriendo - Acuerdos de pago

Deterioro de activos de larga vida y de vida indefinida (IAS 36 (Revisado))

Los acuerdos de administración, acuerdos de franquicia, acuerdos de licencia, listas de clientes, marcas registradas y plusvalía representan algunos de los activos de larga vida y de vida indefinida tenidos por las compañías de productos de consumo.

Los IFRS requieren que la plusvalía y los otros intangibles de vida indefinida sean probados por deterioro al menos anualmente, o con mayor frecuencia si se presenta un indicador. 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 generalmente es similar al nivel de "grupo de activos" de los US GAAP, pero pueden resultar en un nivel más bajo de prueba.

Sin embargo, los IFRS difieren de los US GAAP en el método y la valuación para el cálculo del deterioro, y permiten la reversa del deterioro con excepción de la plusvalía. Según los IFRS el deterioro de los activos de larga vida es un enfoque de un paso y se valora con base en la cantidad recuperable, la cual se calcula como el más alto entre el valor razonable menos los costos de venta o el valor en uso (e.g. flujos de caja descontados). Si se señala el deterioro, los activos se castigan hasta la cantidad recuperable más alta.

Comparación de los enfoques de deterioro

	US GAAP		IFRS
	Plusvalía	Activos fijos	Todos los activos de vida finita & de vida indefinida
Paso 1	Determine si existe deterioro, haciéndolo mediante la comparación del total del valor en libros de la unidad que reporta con su valor razonable. Si el valor razonable excede el valor razonable, vaya al paso 2.	Determine si existe deterioro, haciéndolo mediante la comparación del valor en libros del grupo de activos con los flujos de efectivo no-descontados. Si el valor en libros excede los flujos de caja no-descontados, vaya al paso 2.	Determine si existe deterioro, haciéndolo mediante la comparación del valor en libros de la UGE o el activo con su cantidad recuperable tal y como se define arriba. Si el valor en libros excede la cantidad recuperable, se reconoce el deterioro por la diferencia.
Paso 2	Calcule y asigne el valor razonable de todos los otros activos y pasivos de la unidad que reporta, siendo el resto igual a la plusvalía implicada. El cargo por deterioro se mide como la diferencia entre el valor en libros y el valor razonable de la plusvalía implicada.	El cargo por deterioro se reconoce mediante el reducir el valor en libros del grupo de activos a su valor razonable estimado.	No aplica.

El efecto último de los IFRS es que el deterioro probablemente ocurrirá más temprano que según los US GAAP, pero no puede ser tan alto. Por ejemplo, asúmase que los flujos de efectivo no-descontados de una fábrica exceden el valor en libros pero el valor en uso 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 se registraría el cargo por deterioro.

Después del reconocimiento del cargo por deterioro, el cargo por depreciación o amortización del activo se tiene que ajustar en los períodos futuros para asignar el valor en libros revisado del activo, menos su valor residual, haciéndolo sobre una base sistemática durante su vida útil restante. El cargo por deterioro se tiene que reconocer inmediatamente en utilidad o pérdida, a menos que el activo se lleve a la cantidad revaluada. Cualquier cargo por deterioro del activo revaluado se tiene que tratar como una disminución de la revaluación.

Reversa del cargo por deterioro

Excepto para la plusvalía, los IFRS permiten la reversa de los cargos por deterioro si la cantidad recuperable del activo se ha incrementado desde que se reconoció el cargo por deterioro. La entidad debe incrementar el valor del activo hasta su cantidad recuperable y por consiguiente se reversa el anterior cargo por deterioro que se registró, no haciéndolo por encima del valor en libros del activo que habría existido si no se hubiera reconocido cargo por deterioro (i.e., de otro modo, se deduce el valor en libros neto después del gasto regular por depreciación). La reversa del cargo por deterioro para el activo diferente a la plusvalía se tiene que reconocer inmediatamente en utilidad o pérdida, a menos que el activo sea llevado a la cantidad revaluada. Cualquier reversa del cargo por deterioro del activo revaluado se tiene que tratar como un incremento en la revaluación.

Los activos deteriorados se tienen que rastrear hasta el valor original con el fin de calcular la cantidad de la reversa por deterioro. La reversa del deterioro es permitida solamente en la extensión del deterioro previamente reconocido. Después de la reversa del cargo por deterioro, la cantidad de la amortización por el activo se debe ajustar con base en el nuevo valor del activo, su valor residual, y su vida útil restante.

Propiedad, planta y equipo (IAS 16 (Revisado))

Propiedad, planta y equipo (PP&E) es uno de los elementos de línea más importantes del balance general de la compañía de productos de consumo, y representa un área clave de diferencia entre los IFRS y los US GAAP.

Medición después del reconocimiento

Según los IFRS, la entidad puede elegir valorar PP&E usando el modelo del costo o de revaluación. Según el modelo de revaluación, toda la clase de PP&E se revalúa regularmente a valor razonable, si se puede medir confiablemente el valor razonable. La cantidad revaluada es el valor razonable del activo a la fecha de la revaluación menos cualquier depreciación acumulada y los cargos por deterioro acumulados. Los incrementos en la revaluación se acreditan en el patrimonio y se denominan superávit por revaluación. Sin embargo, si la disminución en la revaluación previamente ha sido cargada en ingresos, entonces el incremento en la revaluación sería cargado en ingresos en la extensión de la anterior pérdida por revaluación y cualquier cantidad adicional sería acreditada en el patrimonio y denominada superávit por revaluación. Las pérdidas por revaluación se cargan primero contra el superávit por revaluación contenido en el patrimonio relacionado con el activo específico, y cualquier exceso se carga a ingresos.

Esto es importante para las compañías de consumo dado que pueden escoger revaluar ciertos grupos de activos (e.g. terreno y edificaciones), pero no revaluar otros grupos (e.g. maquinaria y muebles y accesorios). A su vez, las compañías de productos de consumo también necesitarán determinar el impacto que esto tendrá en sus sistemas de contabilidad. Se necesitará establecer sistemas para rastrear esos cambios y volver a calcular la depreciación relacionada. De manera similar, la disminución en el valor razonable del activo originará una disminución en la depreciación anual.

Depreciación

Los IFRS requieren el enfoque de componentes para la depreciación, en el cual los activos se tienen que separar en los componentes individuales y depreciar durante sus vidas útiles. Por ejemplo, los componentes de la edificación de una compañía de productos de consumo pueden incluir edificio, techos, pisos, mobiliario y parqueadero, etc. Cada uno de esos activos podría representar un componente independiente y pueden tener un método o tasa de depreciación diferente. Se tendrán que establecer libros auxiliares para asegurar que los componentes del activo son registrados de manera apropiada como componentes individuales.

Los estimados de la vida útil y del valor residual, así como el método de depreciación, se revisan al menos anualmente. El valor residual puede ser ajustado hacia arriba o hacia abajo, y cualesquiera cambios que resulten en diferencias en las expectativas provenientes de diversos estimados, se tienen que contabilizar como cambio en el estimado de contabilidad según los IFRS. Esos cambios también tienen un efecto en la depreciación que se asuma del activo, dado que valores más altos podrían resultar en depreciaciones más altas y viceversa. Adicionalmente, los IFRS requieren que el método de depreciación que se aplique al activo sea revisado al final de cada año financiero. Si hay un cambio importante en el patrón de consumo esperado de los beneficios económicos futuros de los activos, el método se tiene que cambiar para reflejar el patrón modificado.

Diferencias adicionales

Adicionales diferencias técnicas en contabilidad que son de interés específico para las compañías de productos de consumo incluyen:

Reconocimiento de ingresos ordinarios	Generalmente, para los US GAAP según el SAB Topic 13A, "Reconocimiento de ingresos ordinarios," se requiere que haya ocurrido la entrega para ofrecer evidencia suficiente de que se han trasladado los riesgos y recompensas de la propiedad. El IAS 18, "Ingresos ordinarios," acepta que la entrega no siempre es necesaria para que se reconozcan los ingresos ordinarios, dado que los riesgos y recompensas de la propiedad se le pueden transferir 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 <i>facture-y-tenga</i> , mientras que esas ventas no serían reconocidas según los US GAAP.
Operaciones descontinuadas	El IFRS 5 requiere que la operación descontinuada sea un componente de la entidad que ya sea haya sido dispuesto o clasificado como tenido para la venta y: • represente una línea de negocios o área geográfica de operaciones, independiente y principal, o • sea parte de un solo plan coordinado para disponer de la línea de negocios o área geográfica de operaciones, independiente y principal, o • sea una subsidiaria adquirida exclusivamente con vista a la reventa. Los US GAAP permiten el tratamiento como operaciones descontinuadas para el componente de la entidad más que para la línea de negocios o área geográfica de operaciones, independiente y principal. Por consiguiente, muchas disposiciones rutinarias de componentes no satisfacen el criterio para el tratamiento como operaciones descontinuadas según los IFRS.
Obligaciones de retiro de activos	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 activo, la entidad tiene que capitalizar el costo del retiro del activo haciéndolo mediante el incrementar el valor en libros del activo de larga vida relacionado por la misma cantidad que el pasivo. De manera inversa, el IAS 16, "Propiedad, planta y equipo," señala que la entidad aplica el IAS 2, Inventarios, a los costos de las obligaciones por desmantelar, remover y restaurar el sitio en el cual el elemento está localizado y que se incurran durante un período particular como consecuencia de haber usado el elemento para producir inventarios durante ese período. La obligación 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 del retiro del activo sean añadidos al valor en libros del inventario en el período en el cual se incurren.
Costos de publicidad	Según los US GAAP, los costos de publicidad se llevan al gasto cuando se incurre en ellos, o se capitalizan y luego se llevan al gasto en el primer momento en que opera la publicidad. Con base en los hechos y circunstancias, según los IFRS podría ser diferente la oportunidad del reconocimiento del gasto.
Descuentos (ayudas) del vendedor	Según los IFRS, la contabilidad para los descuentos (ayudas) del vendedor, los cuales comúnmente incluyen descuentos del vendedor, contribuciones de publicidad, descuentos promocionales y asignación de cuotas, no está definida tan claramente como en los US GAAP. Al identificar el tratamiento contable de los descuentos (ayudas) del vendedor según el IAS 18, deben considerar tres criterios: 1) beneficio para el vendedor, 2) si los servicios suministrados son separables de las compras; 3) si el servicio se factura a valor razonable. Si se satisfacen esos tres criterios, parecería apropiado llevar al gasto esos costos. Si no, esos costos se deben registrar como reducción de los ingresos ordinarios.

Consideraciones sobre los impuestos a los ingresos

Las áreas clave para que las compañías consideren son: 1) contabilidad financiera para los impuestos a los ingresos – conversión desde el FAS 109 hacia el IAS 2, 2) qué llegará primero, conversión o convergencia, 3) IAS 12 no ofrece orientación para la incertidumbre de los impuestos a los ingresos (los IFRS generalmente siguen el IAS 37), 4) procesos de cumplimiento tributario, 5) métodos de contabilidad tributaria, y 6) planeación tributaria global.

El cambio desde el FAS 109 según los US GAAP hacia el IAS 12 implicará varios cambios de computacionales y de revelación. Si bien esos cambios requerirán un entendimiento pleno de parte de todas las compañías, hay algunas áreas que de manera específica impactan la industria de productos de consumo (i.e. transferencia inter-compañía de los activos que permanecen dentro del grupo).

Ya se trate de impuestos a los ingresos, ventas, propiedad, negocios, valor agregado u otros, las compañías de productos de consumo están familiarizadas con las obligaciones del cumplimiento tributario de las operaciones en las numerosas jurisdicciones. Con relación a los impuestos a los ingresos, dado que los ingresos sujetos a impuestos en muchas jurisdicciones que no son de los Estados Unidos se basan en las ganancias de los estados financieros, la metodología subyacente para determinar los impuestos sujetos a impuestos puede cambiar y ofrecerle a la compañía de productos de consumo un mejor resultado tributario efectivo. Además, los impuestos que no son a los 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. Unos pocos ejemplos:

- El régimen de consolidación de los IFRS puede requerir que dentro de los estados financieros se incluyan operaciones adicionales que actualmente no se incluyen. Por consiguiente el punto de partida para calcular los ingresos sujetos a impuestos puede incluir las entidades u operaciones que no serían incluidas para los propósitos de los impuestos a los ingresos. Muchas compañías han personalizado los sistemas de procesamiento de registros electrónicos y los sistemas de presentación de reportes para ofrecer datos ajustados a los requerimientos de la presentación de reportes tributarios. Como resultado, los sistemas actuales pueden necesitar ser recalibrados según los IFRS.
- Según los IFRS, la contabilidad de los activos fijos se volverá más compleja debido a la depreciación de los componentes y al método de revaluación, tal y como se discutió antes en este documento. Los departamentos de impuestos necesitarán trabajar con contabilidad y TI para valorar sus sistemas actuales y sobre cómo rastrear los activos fijos, incluyendo el cálculo de la depreciación para los activos tributarios sobre una base de activo por activo.
- El prorrateo de los impuestos a los ingresos estatales generalmente se calcula mediante la combinación de información de propiedad, nómina y ventas que probablemente cambiará según los IFRS. Los departamentos de impuestos necesitarán revisar los procesos usados para extraer esta información y determinar el impacto tributario en el efectivo.

Los impuestos a la propiedad para los inmuebles y para la propiedad personal del negocio a menudo se basan en cantidades US GAAP. Algunas preguntas que permanecen abiertas incluyen (i) si el IAS 16 será adoptado por las jurisdicciones tributarias locales como la medida para calcular el impuesto a la propiedad, y (ii) si los sistemas de contabilidad existentes conservarán esta información o si los departamentos de impuestos necesitarán mantener 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 varios métodos de contabilidad financiera. En consecuencia, las compañías pueden necesitar re-evaluar sus actuales métodos de contabilidad tributaria. Tal y como se mencionó arriba, el punto de partida para calcular los ingresos sujetos a impuestos en los Estados Unidos es el libro de ingresos tal y como se reporta de acuerdo con los US GAAP (IRC §446). Las compañías deben considerar esos cambios como lo harían con cualesquiera otros cambios en el método de la 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 general de la organización son aspectos importantes del desarrollo de una estrategia IFRS comprensiva. Antes de la adopción hay transacciones que pueden crear valor para la organización tales como las transacciones intercompañía. Las compañías que hacen la conversión hacia los IFRS enfocarán ello como más que un solo ejercicio de “IAS 12 vs FASB 109.” Si se pasan por alto o no se colocan sobre el tapete los componentes tributarios de la contabilidad y de la presentación de reportes, 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.

Más que solo contabilidad

Sin duda, los IFRS impactarán el libro mayor y las finanzas. Pero en un sentido relativo, la contabilidad y la información financiera pueden ser la parte fácil. Cómo usted maneje los aspectos no-financieros de la conversión puede de lejos ser el indicador más exacto de su éxito. Entre las áreas que requieren su atención están recursos humanos, legal, regulatorio, tesorería, administración de contratos y tecnología.

Recursos humanos: Tal y como se observó, los IFRS implican mucho más que reorganizar el plan de cuentas. Representa un cambio que impacta en cascada más allá del departamento de finanzas. En consecuencia, los problemas de recursos humanos pueden ser una preocupación importante. El proyecto de conversión presentará demandas crecientes en su personal, las cuales pueden llegar en un momento cuando usted sea el menos capaz para manejarlas. Las organizaciones de finanzas se han racionalizado en los años recientes, adelgazando las funciones de contabilidad mediante contratación reducida, despidos y desgastes, así como mediante tercerización o relocalización de las funciones clave. Desafortunadamente, esas reducciones de personal pueden significar que las personas que pudieran ayudarle de mejor manera en sus esfuerzos IFRS ya no estén disponibles.

Vincular puede generar otro desafío, particularmente en los Estados Unidos. Los programas universitarios de contaduría representan en todo el país el conducto para mantener con personal y en operación las funciones de finanzas. Aún así, la mayoría de programas universitarios de contaduría en los Estados Unidos solamente ahora están comenzando a desarrollar instrucción comprensiva sobre los IFRS.

Este problema se puede abordar mediante programas de entrenamiento en los Estados Unidos e internacionalmente, para ayudar a que el profesional clave se vuelva proficiente tanto en los IFRS como en los US GAAP.

Legal: Los efectos de la conversión hacia los IFRS seguramente serán sentidos por su departamento legal. Muchos contratos necesitarán ser examinados por el impacto posible, y algunos acuerdos, incluyendo acuerdos de cumplimiento de deuda, pueden necesitar ser renegociados y reestructurados.

La educación y el re-entrenamiento también entrarán en juego para el departamento legal. Los principios de los IFRS y la orientación asociada proveniente de la SEC necesitará ser analizada y entendida desde la perspectiva legal.

Regulatorio: La oportunidad para reducir la presentación de reportes PCGA locales y de unirse en torno a un estándar único será atractiva para muchas compañías. El cambio puede ser dramático. Por ejemplo, hasta recientemente, las compañías que hacían negocios en Europa Occidental tenían que rastrear la información financiera usando hasta 21 PCGA diferentes. La conversión de la Unión Europea en el 2005 hacia un solo estándar armonizó y simplificó el cumplimiento, y hoy hay mucha más consistencia transfronteriza en la aplicación de las reglas y los estándares.

Un beneficio adicional de la conversión puede ser la promesa de colaboración entre los diversos cuerpos regulatorios. El modelo para esto fue aportado por el Committee of European Securities Regulators (CESR), un cuerpo independiente que trabaja para mejorar la coordinación entre los reguladores de valores de la Unión Europea. Este grupo, constituido en el 2001, jugó un rol importante en el esfuerzo de conversión IFRS mediante el reunir a los reguladores de la Unión Europea para discutir problemas, suavizar diferencias, y conciliar puntos de vista complejos.

En la medida en que otros países del mundo adopten los IFRS, se incrementa la posibilidad de que cuerpos regulatorios adicionales (tales como la SEC) interactúen con sus contrapartes. Por lo tanto, el movimiento hacia los IFRS está cambiando la dinámica regulatoria, forzando a que los reguladores piensen globalmente, en lugar de nacionalmente, en la manera como tratan esos problemas.

Tesorería: El movimiento hacia el modelo global de información financiera puede abrir el acceso a nuevas fuentes de capital. Muchos prestamistas globales, firmas de capital privado globales, y bolsas internacionales, requieren o prefieren la presentación de reportes IFRS debido, en parte, a su transparencia incrementada en los valores razonables y a la comparabilidad para con otras inversiones o compañías. Por lo tanto, esas fuentes potencialmente se vuelven nuevas avenidas para la financiación del capital.

Observe, sin embargo, que el mayor uso del valor razonable puede crear mayor volatilidad en el acceso al capital por parte de su compañía. Esto es, la presentación de reportes según los IFRS no solo puede de manera potencial abrir el acceso a capital adicional en un entorno de valor razonable favorable, sino que también puede servir para limitar el capital adicional en un entorno de valor razonable desfavorable.

Además, con la presentación de reportes o la revelación según el valor razonable, la administración ciertamente necesitará entender, evaluar y administrar las reacciones que se esperan de parte del mercado frente a la volatilidad reportada de los valores. Esto representará territorio nuevo para la mayoría de las compañías de producto masivo con sede en los Estados Unidos.

Los impactos adicionales de los IFRS en la función de tesorería pueden incluir los siguientes:

- Las compañías que escojan presentar a valor razonable pueden considerar la necesidad de reducir sus modelos de apalancamiento para asegurar que las fluctuaciones del mercado pueden ser absorbidas adecuadamente por el patrimonio.
- Las compañías pueden necesitar considerar y revisar los términos de los convenios de deuda basados en métricas o resultados financieros US GAAP que no tengan sentido o no sean alcanzables según los IFRS.
- El punto de vista más claro que los prestamistas obtienen del valor razonable del colateral (ya sea que se presente en el balance general o se revele en las notas) puede modificar su evaluación de la capacidad de pago y puede impactar los términos de los nuevos instrumentos de deuda relacionados con los valores de los colaterales y los acuerdos de pago.

Administración de contratos: La conversión IFRS potencialmente impactará sus contratos existentes. Considere involucrar a su equipo legal como parte de la solución. Los problemas pueden incluir los siguientes:

Muchos contratos pueden necesitar ser revisados para asegurar que se sigue el apropiado tratamiento contable según los IFRS. Para mejorar la eficiencia de este proceso, se podría crear una base de datos de los contratos (si no está en funcionamiento) para monitorear de mejor manera la conversión IFRS y rastrear los efectos.

La conversión IFRS puede originar la necesidad de enmendar los contratos con instituciones financieras y socios de negocios conjuntos con relación al tratamiento de la información financiera a ser suministrada por su compañía. Usted puede tener que volver a redactar ciertas secciones para tratar los requerimientos regulatorios o de terceros para reemplazar la información US GAAP por información IFRS.

Tecnología: Se espera que los IFRS tengan impactos de amplio alcance en los diferentes niveles de la arquitectura de los sistemas de TI. La realineación de los sistemas de información de la compañía presentará un cambio real para TI (junto con el resto de la organización). Virtualmente se pueden afectar todas las aplicaciones e interfaces en la arquitectura del sistema, desde el origen o fuente de datos hasta el final último de las herramientas de presentación de reportes. Por lo tanto, pueden ser importantes las necesidades de tiempo y recursos.

En la medida en que su plan cambie sus sistemas de TI, usted necesitará tener en cuenta factores externos tales como regulaciones local e internacional, consolidación financiera de subsidiarias, mercados de valores y auditores externos. Esta transformación del negocio no se debe considerar como proyecto de un solo paso. Puede ser necesario implementar iniciativas de corto plazo diseñadas estratégicamente para instituir una solución de largo plazo efectiva para la organización.

Impactos potenciales de tecnología

Sistemas fuente y nivel de transformación	Libro mayor y aplicaciones financieras	Planeación del depósito de datos para la presentación de reportes y motores de cálculo	Capacidades de presentación de reportes hacia-abajo
Las diferencias en el tratamiento contable entre los actuales estándares de contabilidad y los IFRS crearán la necesidad de nuevos datos de entrada.	Las diferencias en el tratamiento contable entre los actuales estándares de contabilidad y los IFRS probablemente orientarán cambios al diseño del libro mayor, el plan de cuentas, así como auxiliares y canales.	Los IFRS tienen requerimientos de revelación mucho más amplios, requiriendo presentación regular de reportes y el uso de datos financieros que puedan no estar estandarizados en los actuales modelos de datos.	Las diferencias que surjan en el tratamiento contable entre los actuales estándares de contabilidad y los IFRS crearán la necesidad de cambios en la presentación de reportes.
Los datos y las transacciones que se capturen, almacenen y en últimas se envíen a los sistemas financieros pueden no tener todos los atributos o calidades que se necesiten.	Las compañías multinacionales pueden en últimas darse cuenta de la necesidad de volver a desarrollar las plataformas del libro mayor general ledger o conjuntos adicionales de libros para asegurar el cumplimiento con los múltiples requerimientos de la información financiera.	Necesidad incrementada por supuestos documentados, análisis de sensibilidad, factores potenciales que podrían afectar el desarrollo futuro pueden ampliar el alcance de la información administrada por los sistemas financieros.	Cambios a los supuestos de período a período pueden introducir importante volatilidad y requerir respaldo detallado para la derivación y racionalización de los cambios, requiriendo el diseño de reportes adicionales.
Los auxiliares dentro del ERP pueden tener funcionalidad adicional para respaldar los IFRS, la cual actualmente no esté siendo utilizada, pero que se podrían implementar.	La funcionalidad de la contabilidad de múltiples libros mayores dentro de las nuevas versiones de los ERP puede ser considerada para las soluciones de largo plazo.	Los canales de los depósitos para la presentación de reportes pueden necesitar ser ajustados de una manera estandarizada para respaldar los procesos de la presentación de reportes.	Las plantillas para la presentación de reportes externos requerirán revisiones para reflejar los requerimientos de los IFRS.
Es probable que el nivel de transformación no haya sido diseñado con los IFRS en mente; las estructuras de envío / recepción pueden necesitar ser ajustadas.	Los cambios a los IFRS probablemente necesitarán rediseñar los procesos de contabilidad, presentación de reportes, consolidación y consolidación, lo cual puede impactar las configuraciones de las aplicaciones financieras.	Las funciones de gobierno de datos y los depósitos de meta-datos (incluyendo potencialmente diccionarios de datos, ETL & herramientas de inteligencia de negocios) pueden necesitar ser ajustadas para reflejar el modelo de datos revisado.	Las revelaciones incrementadas tales como las pruebas de sensibilidad y los rollforwards ⁴ pueden requerir capacidades ad hoc de búsqueda adicionales.
Con el tiempo, se incrementará el potencial para la adquisición de compañías que usen los IFRS; la alteración de los sistemas fuente y de las herramientas ETL ⁵ para proveer todos los elementos de datos que se necesiten hará significativamente más eficientes las integraciones.	Las diferencias que surgen en el tratamiento contable entre los actuales estándares de contabilidad.	Los actuales sistemas de valuación pueden no tener la funcionalidad para manejar los requerimientos de los IFRS.	

¿Qué sigue ahora?

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.

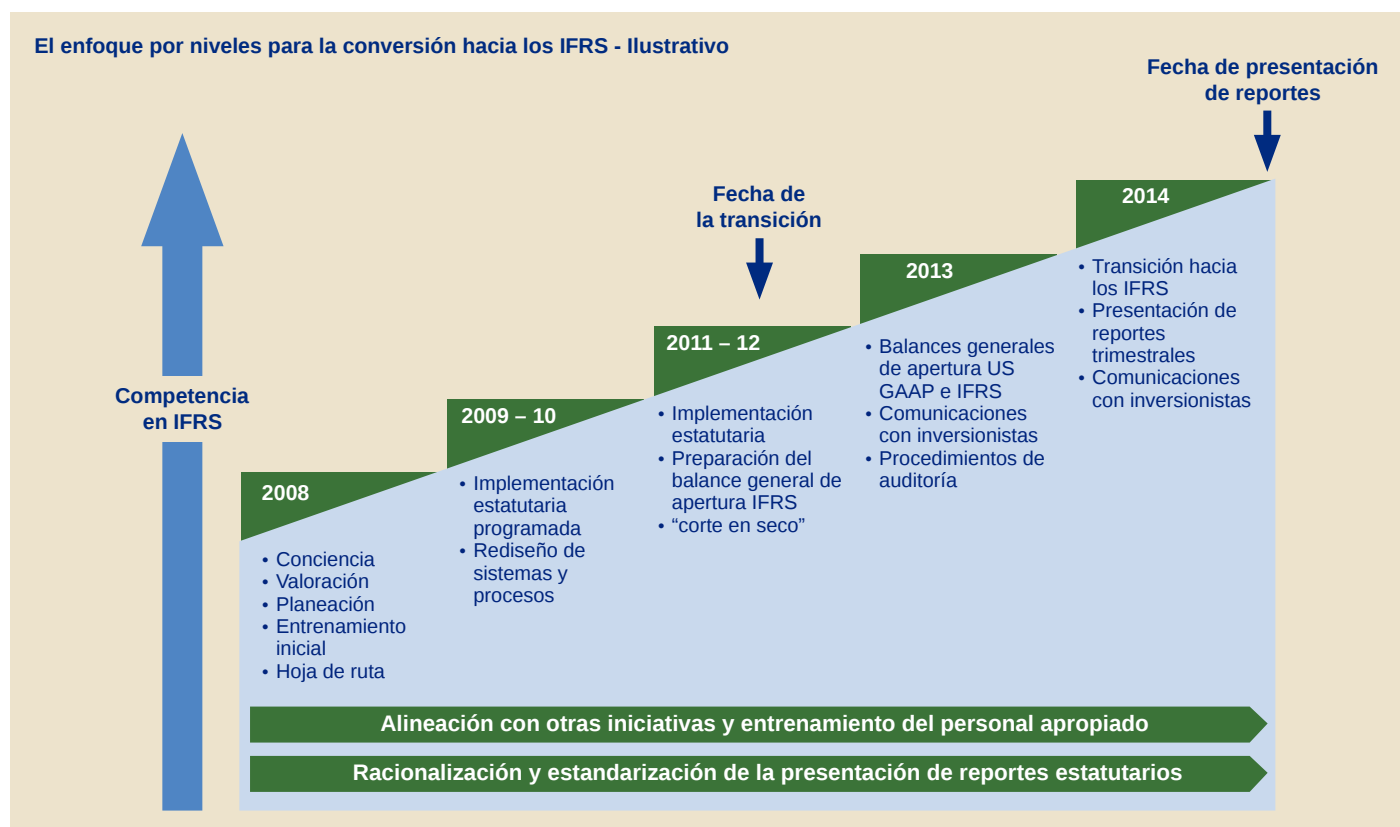
Cuando la Unión Europea se convirtió hacia los IFRS en el 2005, para la mayoría de las compañías fue un esfuerzo todo en uno guiado por los cronogramas estrechos impuestos por los reguladores europeos. Sin disponer de tiempo para convertirse por etapas, la mayoría de compañías fue forzada a apresurarse,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

El enfoque por niveles – por etapas, racional y medido – para la conversión IFRS puede ser el mejor enfoque para las compañías de productos de consumo. 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.

⁴ ‘Roll forward’ = cerrar una posición y simultáneamente abrir otra con fecha de vencimiento más lejana (N del t)

⁵ ETL = Extract, Transform y Load = Extracción, transformación y carga (N del t).



La hoja de ruta

Ya sea que usted planeé hacerlo a plena máquina o dar pasos pequeños, medidos, la realización de una valoración inicial y el desarrollo de la hoja de ruta para la implementación de los IFRS será un buen punto de partida. Mediante este esfuerzo, usted será capaz de trazar el curso óptimo, determinará el ritmo de su jornada, y evitará desvíos y baches.

Si después de leer este documento usted realiza una sola acción, le sugerimos que sea esta: desarrolle la hoja de ruta para la implementación de los IFRS. Para comenzar este esfuerzo, hágase a sí mismo y a su equipo unas pocas preguntas preliminares para conocer el impacto potencial de los IFRS en su compañía.

- ¿Hemos inventariado nuestros actuales requerimientos de presentación de reportes IFRS, si los hay?
- ¿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? ¿Hay la expectativa de que se cambiarían hacia los IFRS, si se diera la opción en los Estados Unidos?
- ¿Tenemos en proceso algún proyecto importante de ERP o de transformación de las finanzas?
- ¿Estamos participando en o considerando una adquisición importante?
- ¿Cuál es el nivel de conocimiento IFRS dentro de la compañía, tanto doméstica como globalmente?
- ¿Cuáles serían los impactos en nuestra compañía del posible requerimiento de los IFRS en los Estados Unidos?
- ¿Hemos valorado los costos y beneficios de la adopción de los IFRS?

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 e incurrir en gastos innecesarios. 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 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 del proyecto y entrenamiento
- Tratamiento de las implicaciones de los IFRS en áreas tales como impuestos, finanzas, operaciones, tecnología y valuación

Contactos

Para más información, por favor contacte a:

Richard G. Kabobjian
U.S. AERS Leader, Consumer Products
Partner, Deloitte & Touche LLP
+1 973 602 6940
rkabobjian@deloitte.com

Pat Conroy
Vice Chairman
U.S. Consumer Products Leader
Deloitte LLP
+1 317 656 2400
pconroy@deloitte.com

D.J. Gannon
National Leadership Partner, IFRS Solutions Center
Partner, Deloitte & Touche LLP
+1 202 220 2110
dgannon@deloitte.com

Joel Osnoss
Leader, Global IFRS Service Line
Partner, Deloitte & Touche LLP
+1 212 436 3352
josnoss@deloitte.com

Alfred Popken
Principal, Deloitte & Touche LLP
+1 212 436 3693
apopken@deloitte.com

Visite Deloitte.com

Para aprender más sobre nuestra práctica, visítenos en línea en www.deloitte.com/us/consumerproducts. Aquí puede usted acceder a nuestras series webcast Dbriefs de cortesía, al programa podcast Deloitte Insights, a investigación innovadora y práctica sobre la industria, y mucho más sobre los problemas que enfrentan los minoristas, a partir 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 Consumer Products 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

Deloitte se refiere a Deloitte Touche Tohmatsu -asociación suiza- y a su red de firmas miembro, cada una como una entidad única e independiente. 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.

Deloitte se refiere a Deloitte Touche Tohmatsu -asociación suiza- y a su red de firmas miembro, cada una como una entidad única e independiente.

Limitación de responsabilidad

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.

Este material y la información incluida se proporcionan sin interpretación alguna, Deloitte Touche Tohmatsu no hace ninguna declaración ni otorga garantía alguna, de manera expresa o implícita, sobre el mismo y la información proporcionada. Sin limitar lo anterior, Deloitte Touche Tohmatsu no garantiza que el material o el contenido estén libres de error o que cumplan con criterios particulares de desempeño o calidad. Deloitte Touche Tohmatsu renuncia expresamente a cualesquier garantías implícitas, incluidas de manera enunciativa mas no limitativa, garantías de comercialización, propiedad, adecuación para un propósito en particular, no infracción, compatibilidad, seguridad y exactitud. Al utilizar este material y la información aquí incluida lo hace bajo su propio riesgo y asume completa responsabilidad sobre las consecuencias que pudieran derivar por el uso de los mismos. Deloitte Touche Tohmatsu no se responsabiliza por daños especiales, indirectos, incidentales, derivados, punitivos o cualesquier otros deterioros resultantes de una acción de contrato, estatuto, extracontractual (incluyendo, sin limitación, negligencia) o de otro tipo, relacionados con el uso de este material o de la información proporcionada. Si alguna parte de lo anterior no es completamente ejecutoria, la parte remanente seguirá siendo aplicable.