

IFRS-NIF - NOTAS DE INTERES - AAAS -

19 Noviembre de 2013

ANALISIS REALIZADO POR LA FIRMA SOBRE EL RECONOCIMIENTO DE DESCUENTOS FINANCIEROS POR PRONTO PAGO EN COMPRA DE ACTIVOS DE ACUERDO CON IFRS

Dadas las diferentes interpretaciones que pueden existir sobre la forma de reconocer en los estados financieros los denominados “descuentos por pronto pago”, que algunas compañías ofrecen a sus clientes, en caso que éstos acepten la posibilidad de efectuar un pago especial de las cuentas en periodos de plazo más cortos que los límites normales de pago, en los párrafos siguientes, presentamos nuestra evaluación de aspectos técnicos a ser considerados, bajo el marco de las Normas Internacionales de Información Financiera (IFRS, por sus siglas en inglés, idioma oficial en el que son emitidas las normas).

I. REFERENCIAS AL MARCO CONCEPTUAL DE LAS IFRS

En primer lugar consideramos conveniente tener en cuenta aspectos del marco conceptual de las IFRS, como una ayuda adicional en la selección de la política contable más apropiada a la transacción evaluada, antes de revisar las normas específicas que deberían ser consideradas. Los aspectos de dicho marco conceptual, que consideramos relevantes considerar son:

- **Representación fiel:** En los párrafos CC12 y CC16, de los cuales transcribimos apartes abajo, al referirse a esta característica cualitativa de los estados financieros, en el CC12 se indica que “la información financiera debe representar fielmente los fenómenos que pretende representar”, reconociendo que “la perfección es rara vez, si lo es alguna vez, alcanzable”. En el caso que nos ocupa la política contable a seleccionar debería estar acorde con la característica especial, de la transacción que se pretende reconocer, es decir la pregunta es, la decisión gerencial alrededor de dicha transacción es más el resultado de una evaluación financiera o simplemente es un descuento comercial que afecta el costo individual de los bienes adquiridos en la transacción beneficiada con el descuento financiero ofrecido?

En el párrafo CC16 al referirse a la importancia del activo que se representa fielmente, se enfatiza que cuando no hay representación alternativa más útil, una “estimación puede proporcionar la mejor información disponible”. En ese contexto conviene preguntarse si la representación fiel del costo individual de los bienes adquiridos en una transacción en la cual se concede un descuento especial al comprador, es más útil para el usuario, a) afectando dicho costo individual, con las implicaciones prácticas y técnicas que tiene la modificación del costeo unitario, o b) reconociendo la transacción como ingresos financieros, sin afectar el costo unitario de los bienes adquiridos?. Lo anterior que dicha transacción es más una decisión de carácter financiero que comercial.

CC12 “ ... Para ser útil, la información financiera debe no solo representar los fenómenos relevantes, sino que también debe representar fielmente los fenómenos que pretende representar. Para ser una representación fiel perfecta, una descripción tendría tres características. Sería *completa, neutral y libre de error*. Naturalmente, **la perfección es rara vez, si lo es alguna vez, alcanzable**” (Subrayado nuestro).

CC16 “...En otras palabras, es cuestionable **la relevancia del activo que está siendo representado fielmente. Si no hay representación alternativa que sea más útil**, esa estimación puede proporcionar la mejor información disponible.”

- **Comparabilidad:** En esta característica cualitativa de los estados financieros, nos parece pertinente tener cuenta aspectos tratados en los párrafos CC20, 23, 24 y 25 del marco conceptual de las IFRS, así:

El párrafo CC20 enfatiza que no solo la información de una entidad es más útil cuando puede ser comparada con información similar de otras entidades, sino también “con información similar sobre la misma entidad para otro periodo u otra fecha”. Adicionalmente el párrafo CC23 al referirse a la comparabilidad menciona que “para que la información sea comparable, cosas similares deben verse parecidas y cosas distintas deben verse diferentes.” A su vez el párrafo CC24 indica que “algún grado de comparabilidad probablemente se consigue satisfaciendo las características cualitativas fundamentales” y en el párrafo CC25 se lee “aunque un fenómeno económico único puede ser representado fielmente de múltiples formas, permitiendo métodos contables alternativos para el mismo fenómeno económico, ello disminuye la comparabilidad.”

Entonces las preguntas a realizar en relación con la transacción evaluada, respecto de la comparabilidad, podrían ser: Dos transacciones de compra realizadas sobre un mismo activo, pero que al momento de pago se toman dos decisiones financieras diferentes, es decir en una se aprovecha el descuento financiero y en la otra no se hace uso del beneficio, o no se puede hacer uso del mismo, deben presentarse de manera diferente, en un caso afectando el costo unitario de los bienes adquiridos y en otro no? .

Nótese que la decisión de hacer uso del beneficio del descuento financiero o no tomar dicho descuento puede ser consecuencia de la decisión de aprovechar el beneficio para obtener unos réditos financieros, porque se cuenta con los recursos para hacerlo, o al contrario, puede ser el resultado de no contar con el capital de trabajo necesario y por lo tanto la decisión tomada consiste en hacer uso de las condiciones normales de crédito y no pagar la compra con plazos anticipados a dichas condiciones. En este caso la pregunta es: El hecho de contar o no con los recursos para el pago de una compra, o de tomar la decisión voluntaria de utilizar el capital de trabajo en una transacción financieramente más productiva, que el descuento financiero ofrecido por el proveedor, porqué debe afectar el costo de los bienes adquiridos? Ello no afectaría la comparabilidad expuesta en el marco conceptual antes mencionado?.

Párrafo CC20 Sobre comparabilidad

Por consiguiente, la información sobre una entidad que informa es más útil si puede ser comparada con información similar sobre otras entidades y con información similar sobre la misma entidad para otro periodo u otra fecha.

Párrafo CC23 Sobre comparabilidad

La comparabilidad no es uniformidad. **Para que la información sea comparable, cosas similares deben verse parecidas** y cosas distintas deben verse diferentes. La comparabilidad de la información financiera no se mejora haciendo que las cosas diferentes se vean parecidas ni haciendo que las cosas similares se vean distintas.

Párrafo CC24 Sobre comparabilidad

Algún grado de comparabilidad probablemente **se consigue satisfaciendo las características cualitativas fundamentales**. Una representación fiel de un fenómeno económico relevante debería tener naturalmente algún grado de comparabilidad con una representación fiel de un fenómeno económico relevante similar de otra entidad que informa.

Párrafo CC25 Sobre comparabilidad

Aunque un fenómeno económico único puede ser representado fielmente de múltiples formas, permitiendo métodos contables alternativos para el mismo fenómeno económico, ello disminuye la comparabilidad.

II. REFERENCIA A LAS NORMAS ESPECIFICAS AFECTADAS

En segundo lugar, a continuación presentamos el análisis de la norma relativa al reconocimiento del costo de los inventarios. Para ello debemos remitirnos a la IAS 2 que en su párrafo 10 indica que el “Costo de los inventarios comprenderá todos los costos derivados de su adquisición y transformación...”. Adicionalmente en el párrafo 11 al describir los costos de adquisición, la IAS 2 indica que “los descuentos comerciales, las rebajas y otras partidas similares” se deben deducir para determinar dichos costos de adquisición.

Con base en lo anterior se podría mencionar que se tienen dos enfoques sobre la política contable a adoptar para los denominados descuentos por pronto pago:

1. El primero considera que los descuentos por pronto pago se reconozcan como un menor valor de los inventarios, afectando en el momento de la compra el costo unitario de los bienes adquiridos que hagan parte de los activos adquiridos con la factura que dio origen al descuento financiero tomado. Este enfoque está basado en los siguientes aspectos y/o presunciones en su aplicación:
 - a) Los descuentos por pronto pago corresponden a rebajas o a partidas similares a estas y por ello deben tratarse como un menor valor de los inventarios al momento de realizar la compra.
 - b) Para que este enfoque pueda llevarse a la práctica es necesario que al momento de la compra, sin que se haya dado la condición del pronto pago, se presuma la intención de la gerencia, de pago de la factura con la anticipación requerida por el proveedor para obtener el beneficio del descuento por pronto pago.
2. El segundo enfoque determina que los descuentos por pronto pago deberían reconocerse como ingresos financieros por la entidad que se beneficia de ellos sin afectar el costo unitario de los inventarios. Este enfoque está basado en los siguientes aspectos y/o presunciones en su aplicación:
 - a) Los descuentos por pronto no cumplen con la definición expuesta en el párrafo 11 de la IAS 2 sobre las partidas que deben deducirse para determinar los costos de adquisición, dado que las rebajas y otras partidas similares se refieren a las clases de descuentos y rebajas comerciales y no se refiere a descuentos financieros que tienen un componente eminentemente financiero.
 - b) En este enfoque, el reconocimiento del costo del inventario al momento de la compra no está sujeto a la intención que tenga la gerencia de tomarse o no tomarse el descuento. Por ser una decisión puramente financiera, el reconocimiento del descuento se realiza en los resultados financieros del periodo beneficiado.

III. ANALISIS PARA DEFINIR LA PRACTICA CONTABLE MÁS APROPIADA

Para determinar cuál de los dos enfoques representa de mejor manera lo requerido por las IFRS, consideramos conveniente tener en cuenta los análisis que presentamos en los siguientes párrafos:

- a) Debido a que los descuentos financieros por pronto pago no se encuentran taxativamente mencionados en la traducción al español de la IAS 2, recurrimos al texto original en inglés de la norma (idioma oficial en el que se emiten las normas), dado que la interpretación primera de las normas debe darse en el idioma oficial en el que se emiten y no en las traducciones que son hechas en los diferentes idiomas, entre ellos el español.
- b) El párrafo 11 en mención de la IAS 2 en inglés se refiere a “Trade discounts, rebates¹ and other similar items”. Es decir la referencia genérica de descuentos comerciales y rebajas no hace mención a descuentos financieros, sino a descuentos similares a los comerciales. Si la norma original hubiese querido hacer referencia a descuentos diferentes a los comerciales, además de indicar “other similar items” tendría que haber hecho mención a los “cash discounts”² u otra clase de descuentos, es decir referirse a aquellos descuentos que no son similares a los descuentos comerciales y rebajas, sino que son diferentes a estos como los son los descuentos por pronto pago, por ejemplo. Claramente estableció los similares de dichos descuentos comerciales y no toda clase de descuentos sobre las compras. En este sentido entendemos la extensión a los “other similar items” y no a los descuentos de diferente naturaleza, como lo son los descuentos sujetos a una condición de pago, es decir una condición financiera y no comercial.
- c) Bajo IFRS las intenciones de la gerencia son válidos elementos para reconocer en los estados financieros una transacción bajo una clase determinada de activo o pasivo, llegando a tener impacto en la valoración de las partidas. No obstante, los casos en que dichas intenciones deben tenerse en cuenta para el reconocimiento de una transacción se describen taxativamente a lo largo de las normas. Este no es el caso específico de los descuentos por pronto pago para valorizar los inventarios.
- d) No obstante, lo mencionado en los literales b) y c) anteriores, si se aceptara la teoría de que los descuentos financieros de pronto pago “cash discounts” hacen parte de los “rebates” o de los “other similar items” mencionados en el párrafo 11 de la IAS 2 (teoría que no compartimos, pero que reconocemos es controvertible), ello llevaría a tener que afectar los costos unitarios del inventario, con la sola intención de la gerencia, sin haberse cumplido la condición exigida por el proveedor para obtener el descuento por pronto pago.

¹ Rebate: tomado de www.dictionary.com, relativo a la acepción en inglés, se refiere a la devolución parcial de una parte del pago original por algún servicio o mercancía.

² Cash discounts: tomado de www.dictionary.com, relativo a la acepción en inglés, se define como descuento otorgado a un comprador antes de una fecha estipulada.

Es decir, el costo unitario de los bienes adquiridos sería afectado, en el caso de compras en las que el proveedor ofrece un descuento financiero por pago anticipado, sobre las cuales se tiene la intención de tomar el descuento, pero no se afectaría dicho costo unitario, cuando no se tenga la intención de tomar el descuento o cuando el proveedor no ofrezca dicho beneficio financiero.

En otras palabras, una típica transacción de carácter financiero, no se reflejaría como tal en los estados financieros (mostrando los ingresos financieros obtenidos con la decisión adoptada), sino como si se tratara de transacción de carácter comercial, que claramente no lo es (reconociendo un menor costo de los bienes adquiridos).

- e) Reconocer los descuentos financieros por pronto pago como un menor valor de los bienes o servicios adquiridos, apelando a la teoría expuesta en el literal d) anterior, significaría que se utilice la teoría de reconocer el valor razonable de dichos bienes con el enfoque de estimar el precio de los activos adquiridos al valor del estricto contado, buscando la perfección pura del “costo unitario exacto” que claramente, en el párrafo CC12 del marco conceptual antes mencionado, se acepta que la representación fiel de una transacción no necesariamente se refiere a la perfección en la determinación de los montos. Es decir, con esta teoría, a su vez cuando los bienes no se paguen de contado o utilizando los beneficios de descuentos por pronto pago, sino que el comprador se tome los plazos normales de crédito del medio económico en el que se adquieren los productos, también debería ajustarse el costo unitario de los bienes adquiridos, en todos los casos, reconociendo su “costo unitario exacto” mediante el ajuste a valor presente de dichas compras. El párrafo 18 de la IAS 2 solo requiere de ese cálculo “Cuando el acuerdo contenga de hecho un elemento de financiación” describiendo el mismo cuando se presenten diferencias con “el precio de adquisición en condiciones normales de crédito”. En otras palabras no se entiende porque al efectuar compras que no se paguen de contado sino dentro de las condiciones normales de crédito, las IFRS aceptan reconocer los valores nominales, por no tratarse de un acuerdo financiero, mientras que el acuerdo financiero de pago anticipado de una compra, no se trate como tal. Así como el acuerdo financiero, que permite un pago aplazado que va más allá de las condiciones normales de crédito, debe reconocerse como un gasto financiero, también el acuerdo financiero que ofrece un descuento por pago anticipado a esas condiciones normales de crédito, debería reconocerse como un ingreso financiero.

IV. CONCLUSIONES

Con base en los anteriores análisis, colegimos lo siguiente sobre el tratamiento contable más apropiado que debería darse a los casos en los que un comprador de bienes tiene la opción de pagar la compra en condiciones financieras ventajosas, desembolsando un menor valor del precio facturado por pago anticipado de las facturas.

1. Por las razones explicadas en el literal a) arriba, los descuentos financieros por pronto pago de las facturas, en nuestra opinión, no hacen parte de los descuentos comerciales, rebajas y otros similares, que de acuerdo con el párrafo 11 de la IAS 2 deben deducirse para determinar el costo de adquisición; por lo tanto, este párrafo no debería utilizarse para soportar la práctica contable de deducir los descuentos financieros por pronto pago.
2. Así como el efecto financiero de un pago aplazado de una compra que efectivamente contenga un elemento de financiación, debe reconocerse como “gastos financieros” en el periodo que se considera está cubierta la financiación (párrafo 18 de la IAS 2); en nuestra opinión un descuento financiero otorgado por el vendedor de los bienes o servicios debe reportarse por el comprador como “ingresos financieros” del periodo en el cual se obtiene dicho ingreso, en vez de reconocer, como un menor valor de los bienes o servicios adquiridos, la decisión financiera de tomar el descuento por pronto pago ofrecido por el proveedor.
3. Afectar el costo unitario de bienes que se adquieren sujetos a descuentos financieros por pago anticipado de las facturas, de los cuales una entidad hace uso por razones estrictamente financieras, mientras que los bienes adquiridos en otras compras con el mismo proveedor u otro distinto que no estuvieron sujetas al descuento o que no le fue viable financieramente a la entidad obtenerlo, no afectan el costo unitario de los bienes involucrados no permite cumplir con la característica cualitativa de comparabilidad que deben tener los estados financieros con información similar al interior de la entidad en el mismo periodo o entre un periodo y otro. Lo anterior debido a que la decisión financiera de tomar un descuento de pronto pago no quedaría revelada y presentada en los estados financieros de acuerdo con su naturaleza, esto es, como ingresos financieros.
4. La posibilidad de reconocer un menor valor en la compra de un inventario por pago anticipado de la factura, en contra de lo expuesto en los numerales 1 a 3 anteriores, solo podría pensarse en un caso extremo en el cual, el descuento por pronto pago sea de tal naturaleza, que la esencia del mismo corresponda más a un descuento comercial disfrazado de descuento financiero. Tal sería el caso en que un descuento por pronto pago se realice por un porcentaje inusual en un periodo muy corto de tiempo.

Entonces en ese caso, ateniéndonos a la esencia de la transacción más que a forma en que se denomina, si estariamos ante un descuento comercial que, de acuerdo con el párrafo 11 de la IAS 2, debería deducirse del costo de adquisición.

5. Finalmente, no sobra mencionar que cuando una transacción específica no es posible identificarla claramente con una norma específica, es válido recurrir a los principios generales del marco conceptual para adoptar la política contable más apropiada y útil a los usuarios de los estados financieros.

Por lo expresado en los literales de la sección III anterior y en los numerales 1 a 3 de las conclusiones, consideramos que lo indicado en la IAS 2 es suficiente para adoptar la política contable descrita anteriormente. No obstante, reconociendo que pueda ser controvertible nuestra opinión, y que pueden existir interpretaciones contrarias sobre los descuentos financieros por pronto pago, según las cuales, estos descuentos sí podrían ser considerados como descuentos comerciales, rebajas y otros similares (descritos en párrafo 11 de la IAS 2); entonces, en ese caso es importante recurrir al marco conceptual para soportar la mejor política contable a adoptar.

De acuerdo con lo anterior, la política contable de no afectar el costo unitario de los inventarios por descuentos financieros de pronto, sino como ingresos financieros, está totalmente acorde con las evaluaciones realizadas en la sección I del presente documento, en lo siguiente:

La representación fiel de la transacción se cumple apropiadamente, dado que el fenómeno que se debe pretender representar es la decisión de tomar un descuento financiero, utilizando los recursos de la entidad pagándole al proveedor anticipadamente, dado que de no utilizar los recursos pagándole al proveedor, éstos estarían disponibles para obtener otros réditos que afectarían también los resultados de la entidad. Consideramos de mayor utilidad para el usuario conocer los impactos financieros que tuvieron decisiones estrictamente financieras realizadas por la gerencia y no que dichos beneficios financieros afecten los costos unitarios de los bienes involucrados accidentalmente en las facturas beneficiadas con esa decisión de la gerencia.

Si en contra de la posición anterior se pensara que es más importante afectar el costo unitario para mostrar con mayor exactitud dicho costo a nivel de cada uno de los bienes adquiridos aprovechando el beneficio financiero, dicha perfección no solo no es necesario aplicarla (por lo expresado en la sección I arriba) sino que también afecta **la Comparabilidad**, una característica cualitativa esencial de los estados financieros tratada en el mismo marco conceptual.

De acuerdo con las reflexiones expuestas en relación con la **Comparabilidad** en la sección I de este documento y el numeral 3 de la sección III de conclusiones arriba, es claro que, en nuestra opinión, adoptar como práctica contable la disminución del costo de adquisición de los inventarios por el valor de los descuentos financieros por pago anticipado de las facturas, afecta esta característica cualitativa, al reconocer costos unitarios de inventarios.

Para cualquier inquietud o comentario sobre la información antes presentada, puede contactar a nuestro personal profesional en oscar.torres@aaascolombia.com

Oscar H. Torres Mendoza
AAAS Ltda.

* * * * *

Los comentarios anteriores presentan un resumen ejecutivo sobre el cual deseamos llamar la atención de entidades o personas potencialmente afectadas y no incluyen todos los detalles que pueden aplicar a situaciones específicas de una determinada situación; en consecuencia, este documento ha sido preparado como una guía que no pretende constituirse, ni se le puede atribuir el calificativo de asesoría especializada.