

**UNIVERSIDAD DE LA REPUBLICA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y DE ADMINISTRACION**

**TRABAJO MONOGRÁFICO PARA OBTENER EL TÍTULO DE
CONTADOR PÚBLICO**



**PROVISIONES Y PREVISIONES: FUNDAMENTOS Y
TRATAMIENTO POR LA NORMATIVA CONTABLE
VIGENTE, ORIENTADO A ENTIDADES DE MENOR
IMPORTANCIA RELATIVA**

por

**JOSÉ ENRIQUE ARIAS FERRARI
FEDERICO SAUL FRAIGOLA RODRIGUEZ**

**TUTOR: CR. CARLOS MASSA
GRADO 4 CÁTEDRA DE CONTABILIDAD BÁSICA**

**Montevideo
URUGUAY
2011**

PAGINA DE APROBACION

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRACION

El tribunal docente integrado por los abajo firmantes aprueba la Monografía:

Título

.....
.....

Autor/es

.....
.....

Tutor

.....

Carrera

.....

Cátedra

.....

Puntaje

.....

Tribunal

Profesor.....(nombre y firma).

Profesor.....(nombre y firma).

Profesor.....(nombre y firma).

AGRADECIMIENTOS

A la Universidad de la República, por toda la infraestructura que nos ha brindado para el desarrollo de la investigación y durante toda la carrera.

A las Empresas que colaboraron con la información pertinente para la realización de esta Monografía.

A nuestras familias, compañeros, amigos y docentes, por el apoyo e intercambio de conocimientos.

A nuestro tutor, el Cr. Carlos Massa, por todo el apoyo brindado en el transcurso del trabajo de investigación.

A todas las demás personas que no fueron citadas, pero que de alguna manera directa o indirecta contribuyeron a la realización de este trabajo.

RESUMEN

En el presente trabajo de investigación se destaca el significativo grado de participación de las Entidades de Menor Importancia Relativa (EMIR), con respecto al total de empresas que se encuentran instaladas en Uruguay.

Teniendo en cuenta el marco normativo obligatorio para estas entidades, en base a las disposiciones expuestas en el Decreto 135/09, se efectúa un análisis específico de una de estas normas: la NIC 37; se analizan las distintas disposiciones de la norma a los efectos de evaluar su aplicabilidad en estas entidades de menor porte.

Se analizan cinco casos de estudio, recabando información sobre el cumplimiento de las mencionadas disposiciones, y analizando eventuales desvíos u omisiones.

Por último se concluye acerca de si todos los aspectos de la norma son de aplicación a la realidad de las empresas anteriormente mencionadas.

DESCRIPTORES

Entidades de Menor Importancia Relativa (EMIR). Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES). NIC 37. Uruguay. Provisiones. Previsiones. Activos Contingentes. Pasivos Contingentes. Laboratorios. Industria Química.

TABLA DE CONTENIDO

PAGINA DE APROBACION	ii
AGRADECIMIENTOS	iii
RESUMEN	iv
DESCRIPTORES	iv
TABLA DE CONTENIDO	v
1. INTRODUCCION.....	1
2. LAS EMPRESAS DE MENOR IMPORTANCIA RELATIVA EN URUGUAY (EMIR) Y LAS PYMES.....	3
EMIR VS PYMES.....	3
LAS PYMES.....	4
LAS PYMES EN URUGUAY.....	5
3. MARCO TEORICO	9
DECRETO 266/007:.....	9
DECRETO 135/009:.....	10
NORMA INTERNACIONAL DE CONTABILIDAD Nº 37: PROVISIONES, ACTIVOS CONTINGENTES Y PASIVOS CONTINGENTES.....	12
Objetivo.....	12
Alcance.....	13
Definiciones.....	14
Comparación de las provisiones con otros pasivos	16
Relaciones entre provisiones y pasivos de carácter contingente	16
Reconocimiento	17
Provisiones.....	17
Pasivos contingentes.....	19
Activos contingentes.....	19
Medición	21
Mejor estimación	21
Riesgo e Incertidumbres	21
Valor Presente.....	22
Sucesos Futuros	22
Desapropiaciones Esperadas de Activos.....	22
Reembolsos.....	23
Cambios en el Valor de las Provisiones.....	23
Aplicación de la Provisiones.....	24
Aplicación de reglas de reconocimiento y medición	24
Perdidas futuras derivadas de las operaciones	24
Contratos de carácter oneroso	24
Reestructuración.....	24
Información a revelar.....	31
Disposiciones transitorias	32
Fecha de vigencia.....	32
MARCO CONCEPTUAL PARA LA PREPARACIÓN Y PRESENTACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS	33

DECRETO 103/991.....	35
4. PROVISIONES CONTABLES DE USO HABITUAL.....	37
DESARROLLO.....	37
EJEMPLOS.....	38
5. PREVISIONES CONTABLES DE USO HABITUAL.....	39
DESARROLLO.....	39
EJEMPLOS.....	39
6. CASOS PRACTICOS DE APLICACIÓN.....	40
CASO 1.....	41
Entendimiento General de la Entidad.....	41
Cumplimiento del Decreto 65/10.	44
Caso Particular-Reestructuración.....	45
Análisis de los Rubros.....	55
Análisis crítico.....	66
CASO 2.....	68
Entendimiento General de la Entidad.....	68
Cumplimiento del Decreto 65/10.	70
Análisis de los Rubros.....	70
Análisis Crítico.....	75
CASO 3.....	77
Análisis crítico.....	79
CONCLUSIONES.....	80
CONCLUSIONES A NIVEL DE LA IMPORTANCIA DE LAS EMIR EN URUGUAY.....	80
CONCLUSIONES A NIVEL DE LA NORMATIVA CONTABLE.....	80
CONCLUSIONES A NIVEL DE LA PUESTA EN PRÁCTICA DE LAS DISPOSICIONES VIGENTES.....	81
CONCLUSIONES GENERALES.....	82
7. BIBLIOGRAFIA.....	84
NORMATIVA.....	84
PUBLICACIONES.....	84
PÁGINAS WEB CONSULTADAS.....	85
ANEXO 1.....	86

1. INTRODUCCION

La creación del Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB - International Accounting Standards Board) en el año 2001, que continuó con el trabajo realizado por la IASC y la Fundación de la Comisión de Normas Internacionales de Contabilidad (IASCF -International Accounting Standards Committee Foundation), tiene como objetivo, el de fomentar la aplicación de las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) y las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) a nivel mundial.

La promulgación del Decreto 266/007 de 31 de julio de 2007 por el Poder Ejecutivo, que establece la aplicación obligatoria de las normas contables adecuadas para los ejercicios iniciados a partir del 1o de enero de 2009 para las sociedades comerciales, se entiende por estas las NIIF adoptadas por el IASB, traducidas al idioma español y publicadas en la página Web de la Auditoría Interna de la Nación, y en particular la promulgación del Decreto 135/09 del 19 de marzo de 2009 y modificaciones, que define al grupo de entidades de menor importancia relativa y aplicación de las NCA para este grupo de entidades.

Dado el importante grado de participación de este tipo de entidades en nuestro país, consideramos relevante el estudio de la aplicabilidad de las normas vigentes obligatorias para las mismas. En el presente trabajo, se realizará el análisis particular de una de las normas aplicables a estas entidades, la NIC 37 Provisiones, Activos Contingentes y Pasivos Contingentes.

La razón del estudio de esta norma radica en la posible complejidad o difícil aplicación para las empresas de menor importancia relativa, ya sea por que no cuentan con los recursos suficientes a los efectos de cumplir con sus disposiciones, o que el tipo o volumen de las actividades desarrolladas por las mismas no justifican la aplicación de dicha norma.

Para poder concluir sobre esta hipótesis planteada, tendremos como objetivo analizar las bases apropiadas para el reconocimiento y la medición de las provisiones, activos y pasivos de carácter contingente, así como la revelación de información complementaria suficiente; profundizar acerca de los métodos utilizados en la actualidad para la estimación y cómo impactan estos resultados en los estados contables; y concluir acerca de la aplicabilidad de la normativa vigente basados en los casos de estudio, dependiendo del tipo de empresa, del entorno y sector en el cual desarrolla sus actividades.

Para cumplir con los objetivos mencionados anteriormente analizaremos la normativa vigente, efectuaremos consultas y relevamiento de datos en empresas donde el tema a desarrollar haya sido relevante y así obtener evidencia real acerca de cómo es efectuado el análisis por parte de las mismas; de lo realizado obtendremos además ejemplos y casos prácticos a incluir, para lograr una mejor comprensión y alcance del tema, además, recurriremos a trabajos y bibliografía relacionada con el tema a desarrollar, para conocer acerca de los estudios ya realizados desde distintos puntos de vista o interés.

2. LAS EMPRESAS DE MENOR IMPORTANCIA RELATIVA EN URUGUAY (EMIR) Y LAS PYMES

Para introducirnos en el tema objeto de este trabajo, vamos a exponer a continuación un panorama referente a la participación de las EMIR en Uruguay y su importancia en la actualidad.

EMIR VS PYMES

Muchas veces se asocia el concepto de EMIR con el de PYMES, ¿pero realmente son lo mismo?, es lo que trataremos de responder a continuación.

El decreto 504/07, que sustituye el artículo 8 del decreto 54/992 en la redacción dada por el artículo 1 del decreto 266/995, plantea el concepto o las condiciones que una empresa debe cumplir para ser una PYME, los mismos son exclusivamente de carácter cuantitativo y simplemente son: el número de personal ocupado y los montos de facturación anual (Decreto 504/07, artículo 1).

Las empresas se denominaran en base a estas condiciones según en el cuadro se presentan:

Denominación / Condición	Tipo de empresa		
	Microempresa	Pequeñas Empresas	Medianas Empresas
Número de personas ocupadas (*)	< 4 personas	<19 personas	<99 personas
Facturación anual (s/IVA) (**)	< 2.000.000 UI	<10.000.000 UI	<75.000.000 UI

(*) Se entiende por personal ocupado a estos efectos, tanto aquellas personas empleadas en la empresa como sus titulares y/o socios por los cuales se realicen efectivos aportes al BPS.

(**) Se entiende como facturación anual las ventas netas excluido el IVA, luego de devoluciones y/o bonificaciones.

Tomando en consideración lo antes expuesto debemos entonces identificar cual es la definición legal de una EMIR.

Como veremos en el próximo capítulo la definición legal de una EMIR está expuesta en el decreto 135/09 y modificaciones y en él se establecen al igual que en el 504/07 ciertas condiciones que se deben cumplir para ser denominado EMIR. Como se verá allí solo una de las condiciones planteadas es coincidente con las expuestas en el decreto 504/07, es la referente a los ingresos o ventas anuales, las cuales deberán ser menores a 200.000 UR, esto equivale a aproximadamente (datos al 30/06/2011) a 46.000.000 UI (Decreto 135/09, artículo 1).

Vemos que si bien la condición planteada referente a los ingresos no coincide exactamente con el límite de 75.000.000 UI exigido para las “Medianas Empresas”, la finalidad de la misma tanto como de las otras condiciones planteadas es dar un Marco Normativo Contable para las PYMES en Uruguay.

LAS PYMES

Según el diccionario de la Lengua Española las pequeñas y medianas empresas (conocidas también por PyME) son “empresas mercantiles, industriales, etc., compuesta por un número reducido de trabajadores, y con un moderado volumen de facturación” (Diccionario de la Lengua Española, Vigésima segunda

edición, Pyme). Actualmente es común ver también el término MiPyME (acrónimo de "micro, pequeña y mediana empresa"), que es una expansión del término original, en donde se incluye a la microempresa.

LAS PYMES EN URUGUAY

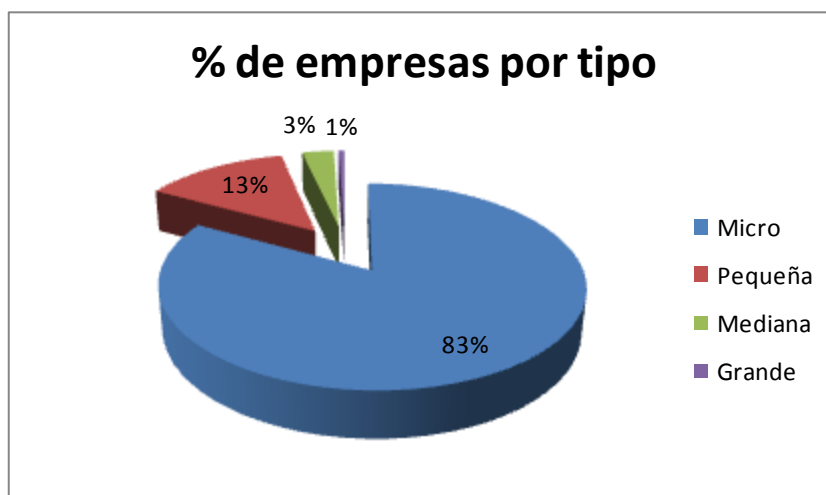
En Uruguay existen diversos organismos que monitorean y recolectan datos sobre las actividades desarrolladas, su evolución y participación en el mercado y la economía de este tipo de empresas.

Para poder entender la importancia de estas empresas en Uruguay es que vamos a basarnos en los datos anuales presentados por el Observatorio PYME del MIEM-DYNAPYME. El objetivo de este observatorio es mejorar las condiciones de desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas en Uruguay a través del procesamiento de información estadística sistemática, que siga la evolución de los distintos sectores, dotando de mayor transparencia a los mercados, mejorando el acceso a la información sectorial, brindando la posibilidad de realizar benchmarking a las propias empresas, y permitiendo al Estado mejorar el marco regulatorio específico, así como la instrumentación de políticas adecuadas para el sector, respondiendo en tiempos adecuados a las distintas realidades y pudiendo hacer el seguimiento de los impactos que esas mismas políticas y otros factores endógenos y exógenos tienen sobre las PYMES (sitio web de MIEM-DINAPYME, Observatorio Pyme).

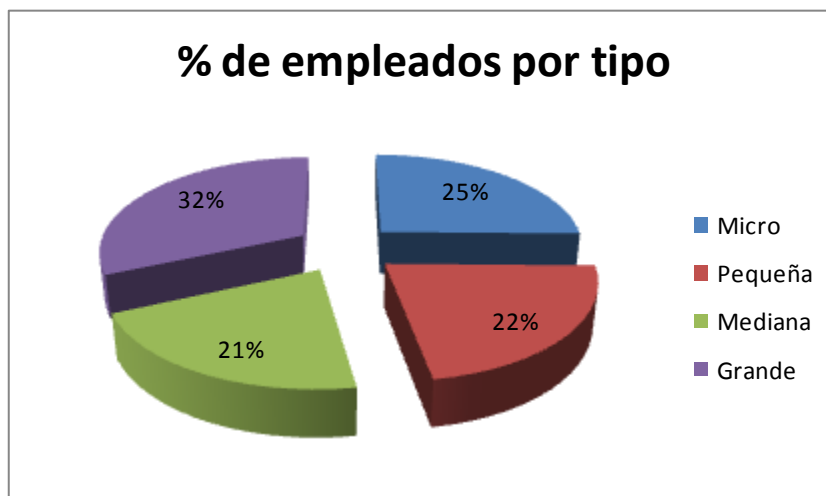
Los informes presentados por esta institución se basan en los datos estadísticos recabados por el INE y presentados a través de “Uruguay en Cifras 2010- Empresas y Sectores de Actividad”, ver ANEXO I.

Algunos de los principales datos presentados referentes al año 2010 (último informe presentado) son:

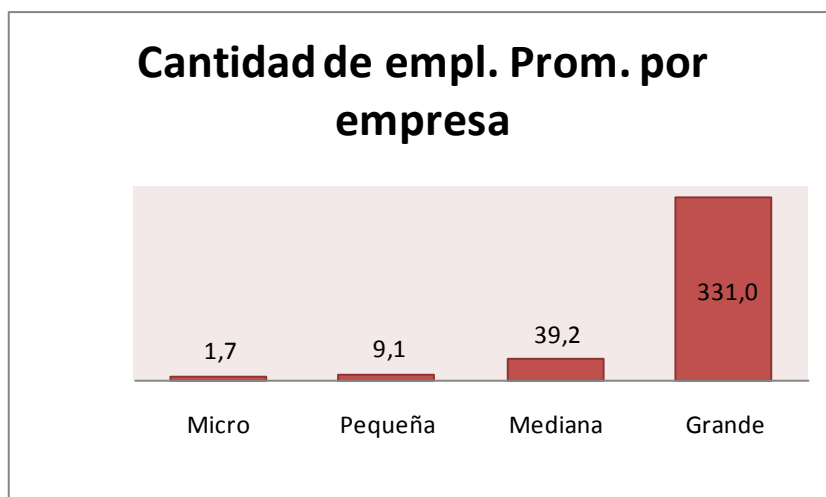
- En Uruguay existían 114.551 empresas, de las cuales 113.942 eran PYMES. En efecto, 95.142 (83,1 %) eran Micro, 15.407 (13,4 %) Pequeñas, 3.393 (3,0 %) Medianas y 609 (0,5%) Grandes.



- En cuanto a puestos de trabajo, la Micro empresa empleaba al 25,2 % del total de la mano de obra ocupada, la Pequeña al 22,1 %, la Mediana al 20,9 % y la Grande al 31,7 %.



- El promedio general de personal ocupado por unidad productiva es de 5,5 personas, siendo en la Microempresa de 1,7, de 9,1 en la Pequeña empresa, de 39,2 en la Mediana y de 331,0 personas en la Grande.



De la comparación con informes presentados en años anteriores las variaciones de estos rubros no ha sido significativa manteniéndose una estructura similar en los últimos tiempos (sitio web INE, Uruguay en cifras 2010, Capítulo Empresas y sectores de actividad).

De esta manera y basándonos en los datos presentados, podemos concluir que la necesidad de tener un Marco Normativo Contable para este tipo de empresas es totalmente necesario debido a la participación que éstas tienen en el mercado, el gran número de personas involucradas y las unidades productivas que existen en la actualidad en nuestro país.

3. MARCO TEORICO

Debemos analizar para la mejor comprensión del tema, el Marco Teórico actual en el cual se encuentran comprendidas las referidas entidades, para ello ordenaremos nuestro análisis de lo general a lo particular y comprenderemos tanto las normas Legales como las Profesionales.

DECRETO 266/007:

Este decreto promulgado con fecha 31 de Julio de 2007 y de aplicación obligatoria para los ejercicios que se inicien a partir del 1º de enero de 2009, aprobó como normas contables adecuadas de aplicación obligatoria, las NIIF adoptadas por el IASB existentes a la fecha de promulgación, traducidas al idioma español y publicadas en la página Web de la Auditoría Interna de la Nación. Estas normas comprenden:

- a) Las Normas Internacionales de Información Financiera.-
- b) Las Normas Internacionales de Contabilidad.-
- c) Las interpretaciones elaboradas por el Comité de Interpretaciones de las Normas Internacionales de Información Financiera o el anterior Comité de Interpretaciones.

Además establece que será de aplicación en lo pertinente, el Marco Conceptual para la Preparación y Presentación de los Estados Financieros adoptado por el IASB; dejando sin modificaciones lo referente a la presentación de los estados

contables que seguirá utilizando la estructura básica del anexo y los modelos de estados contables del Decreto N° 103/991, de 27 de febrero de 1991.

Estos estados contables básicos comprenden: el Estado de situación patrimonial, Estado de resultados, el Estado de origen y aplicación de fondos (a los efectos de su elaboración se deberá aplicar lo establecido en la Norma Internacional de Contabilidad N° 7 - Estado de Flujo de Efectivo), el Estado de evolución del patrimonio y Notas a los estados contables (deberán contener, además de las revelaciones requeridas por el Decreto N° 103/991, la información requerida por el artículo 1° del Decreto).

DECRETO 135/009:

El presente Decreto, de fecha 19 de marzo de 2009, y con vigencia para ejercicios iniciados a partir del 1° de enero de 2009, tiene como fin establecer una definición de las Entidades de Menor Importancia Relativa, en base a una serie de condiciones que deberán cumplir. Éstas se establecen en su art. 1°, modificadas por el Decreto 65/10; las mismas son:

- No ser emisor de valores de oferta pública
- Sus ingresos operativos netos anuales no superen las UR 200.000
- Su endeudamiento total con entidades controladas por el BCU, en cualquier momento del ejercicio no exceda al 5% de la Responsabilidad Patrimonial Básica para Bancos
- No sean sociedades con participación estatal

- No sean controlantes de, o controladas por, entidades comprendidas en los numerales anteriores

Para las entidades comprendidas en las condiciones mencionadas anteriormente, el art. 2 establece una lista taxativa de las normas que les serán aplicables obligatoriamente:

- NIC 1 - Presentación de estados financieros
- NIC 2 - Inventarios
- NIC 7 - Estado de flujos de efectivo
- NIC 8 - Políticas contables, cambios en las estimaciones contables y errores
- NIC 10 - Hechos ocurridos después de la fecha de balance
- NIC 16 - Propiedades, planta y equipo
- NIC 18 - Ingresos ordinarios
- NIC 21 - Efectos de las Variaciones en las Tasas de Cambio de Moneda Extranjera
- NIC 27 - Estados financieros consolidados y separados
- NIC 28 - Inversiones en asociadas
- NIC 36 - Deterioro del valor de los activos
- NIC 37 - Provisiones, activos contingentes y pasivos contingentes
- NIC 41 - Agricultura
- NIIF I- Adopción por primera vez de las Normas internacionales de información financiera

Por último, en su artículo 3, afirma que para las situaciones no comprendidas en estas normas, se tendrá como referencia el cuerpo normativo del Decreto 266/07 y

la doctrina más recibida. Dichos criterios deberán ser revelados en notas a los estados contables.

NORMA INTERNACIONAL DE CONTABILIDAD N° 37: PROVISIONES, ACTIVOS CONTINGENTES Y PASIVOS CONTINGENTES

Esta norma incluida en el Art 2 del Decreto 135/009 entra en vigencia en nuestro país a través del Decreto 266/007 que considera Normas Contables Adecuadas en Uruguay de aplicación obligatoria las NIIF adoptadas por el IASB a la fecha de publicado dicho decreto traducidas al idioma español y publicadas en la web de la Auditoría Interna de la Nación.

A continuación se analizaran los principales puntos que contempla dicha norma efectuando una comparación en lo pertinente con lo expuesto en el Dec 103/91 y el Marco Conceptual para la Preparación y Presentación de los Estados Financieros.

Objetivo

El objetivo de la NIC 37 es asegurar que se apliquen los criterios de reconocimiento y bases de medición que sean apropiados para las provisiones, los pasivos contingentes y los activos contingentes, y que se revele información suficiente en las notas a los estados financieros con el fin de permitirle a los usuarios que entiendan su naturaleza, oportunidad y cantidad.

Alcance

Esta norma será de aplicación para la registración de Provisiones, Activos y Pasivos Contingentes con excepción de los que deriven de contratos pendientes de ejecución (siempre que estos no sean onerosos) y de aquellos temas en los que se ocupe alguna NIC específica. Como es el caso de los instrumentos financieros (NIC 39 Instrumentos Financieros: Reconocimiento y medición), tratamiento de pasivos contingentes asumidos en una combinación de negocios (NIIF 3 Combinaciones de Negocios), contratos de construcción (NIC 11 Contratos de Construcción), impuesto a las ganancias (NIC 12 Impuesto a las Ganancias), arrendamientos (NIC 17 Arrendamientos), beneficios a los empleados (NIC 19 Beneficios a los Empleados), contratos de seguros (NIIF 4 Contratos de Seguros), provisiones relacionadas con el reconocimiento de algún ingreso de actividades ordinarias (NIC 18 Ingresos de Actividades Ordinarias). No se tratan en esta norma aquellas partidas que representen un ajuste en libros de ciertos activos (por ejemplo partidas por deterioro de activos o deudores de dudoso cobro).

Por último en el caso específico de las provisiones por reestructuración se aplicará la presente norma pero no obstante la NIIF 5 Activos no Corrientes Mantenedos para la Venta y Operaciones Discontinuas podrá exigir revelar información adicional sobre este tema.

Definiciones

En esta sección se detalla el significado con el que se utilizan los siguientes términos:

- ✓ Provisión: Pasivo en el que existe incertidumbre acerca de su cuantía o vencimiento.
- ✓ Pasivo: Obligación presente de la entidad, surgida a raíz de sucesos pasados, al vencimiento de la cual, y para cancelarla, la entidad espera desprenderse de recursos que incorporan beneficios económicos.
- ✓ Suceso que da origen a la obligación: Es aquel de que nace una obligación de pago, de tipo legal o implícita para la entidad, de forma que a la entidad no le quede otra alternativa más realista que satisfacer el importe correspondiente.
- ✓ Obligación legal: Es aquella que se deriva de un contrato, la legislación, u otra causa de tipo legal.
- ✓ Obligación implícita: Es aquella que se deriva de las actuaciones de la propia entidad, en las que esta haya manifestado ante terceros estar dispuesta a aceptar cierto tipo de responsabilidades y haya creado una válida, ante aquellos terceros con los que deba cumplir sus compromisos o responsabilidades.
- ✓ Pasivo Contingente:
 - Una obligación posible, surgida a raíz de sucesos pasados, cuya existencia ha de ser confirmada solo por la ocurrencia, o en su caso por la no

ocurrencia, de uno o más eventos inciertos en el futuro, que no están enteramente bajo el control de la entidad.

- O bien, una obligación presente, surgida a raíz de sucesos pasados que no se ha reconocido contablemente porque: no es probable que la entidad tenga que satisfacerlas, desprendiéndose de recursos que incorporen beneficios económicos, o bien el importe de la obligación no puede ser medido con la suficiente fiabilidad.
- ✓ Activo Contingente: activo de naturaleza posible, surgido a raíz de sucesos pasados, cuya existencia ha de ser confirmada solo por la ocurrencia, o en su caso por la no ocurrencia, de uno o más eventos inciertos en el futuro, que no están enteramente bajo el control de la entidad.
- ✓ Contrato de carácter oneroso: es todo aquel contrato en el cual los costos inevitables de cumplir con las obligaciones que conlleva, exceden a los beneficios económicos que se esperan recibir del mismo.
- ✓ Reestructuración: es un programa de actuación, planificado y controlado por la gerencia de la entidad, cuyo efecto es un cambio significativo en el alcance de la actividad llevada a cabo por la entidad, o en la manera de llevar la gestión de su actividad.

Comparación de las provisiones con otros pasivos

La principal diferencia entre las provisiones y otros pasivos (como los acreedores comerciales y otras obligaciones acumuladas), radica en la incertidumbre para las primeras, sobre el vencimiento o el monto a desembolsar para su cancelación.

Relaciones entre provisiones y pasivos de carácter contingente

Las provisiones son de carácter contingente debido a la existencia de incertidumbre en su vencimiento o cuantía de su cancelación. El término contingente es empleado por la norma para designar activos y pasivos no reconocidos en los Estados Financieros debido que su existencia depende de la concreción de uno o más sucesos futuros inciertos que no son controlados por la empresa.

Por lo tanto la diferencia radica en que las provisiones ya han sido reconocidas como pasivos, mientras que los pasivos contingentes no, ya sea porque no se tiene certeza en cuanto a la obligación presente de la entidad que suponga una salida de recursos futura o no se cumplan los criterios de reconocimiento de la presente norma.

Reconocimiento

Provisiones

Una empresa tiene que reconocer una provisión sí, y solamente sí:

- ha surgido una obligación presente (legal o constructiva) como resultado de un evento pasado (el evento obligante),
- el pago es probable (‘más probable que no’), y
- la cantidad puede ser estimada confiablemente.

Obligación presente

En casos raros, por ejemplo en una demanda, puede no estar claro si la empresa tiene una obligación presente. En esos casos, el evento pasado se considera que da origen a una obligación presente si, teniendo en cuenta toda la evidencia disponible, es más probable que se haya incurrido en la obligación a la fecha del balance que de lo contrario. Si es más probable que no existe obligación presente, la empresa debe revelar un pasivo contingente, a menos que sea remota la posibilidad de una salida de recursos.

Suceso pasado

El suceso pasado es el que da origen a la obligación. Para que un suceso pueda identificarse con esta definición se deberá cumplir que la entidad no tenga una alternativa más realista que asumir el pago de la mencionada obligación. Esta

obligación puede ser exigida por ley o implícitamente por compromisos asumidos con terceros.

Salida probable de recursos que incorporen beneficios económicos

Para reconocer un pasivo se deben cumplir dos condiciones, que exista una obligación presente y que se espere una salida de recursos que incorporen beneficios económicos para cancelar dicha obligación. La salida de recursos será probable cuando la esperanza de materialización de esa salida sea mayor que la de no ocurrencia de la misma. Si no se considera probable la efectividad de la obligación la entidad deberá informar en notas la existencia del pasivo contingente, salvo que la posibilidad de la salida de recursos se considere remota. En el caso particular de que exista un número grande de obligaciones de similar naturaleza se deberá tener en cuenta la sumatoria de las mismas para evaluar la probabilidad de una salida de recursos para su cancelación.

Estimación fiable del importe de la obligación

Las provisiones son más inciertas por su naturaleza que el resto de las partidas del balance, por lo que la entidad deberá ser capaz de determinar los posibles desenlaces en su conjunto para realizar la mejor estimación de la obligación. Ante el caso que no se pueda realizar esta estimación de manera confiable se deberá revelar la existencia del pasivo contingente en las correspondientes notas.

Pasivos contingentes

La entidad no debe reconocer un pasivo contingente, sino que deberá informarlo en notas salvo que se considere remota la posibilidad de tener una salida de recursos que incorporen beneficios económicos.

En el caso de que la entidad tenga una obligación en conjunto con un tercero, la misma deberá reconocer un pasivo por la parte que le corresponde y revelar en notas el pasivo contingente por la porción que corresponde al resto. En el caso de que no se pueda realizar una estimación fiable se deberá revelar el pasivo contingente en su totalidad.

Con el objetivo de determinar de manera fiable la probable salida de recursos que incorporen beneficios económicos futuros, se deberá evaluar periódicamente la evolución de los pasivos contingentes inicialmente revelados, en el caso que la probabilidad de esta salida se vea incrementada se deberá reconocer la provisión en el periodo en el cual esa probabilidad se vio modificada, salvo que no se pueda realizar una estimación fiable de dicho importe.

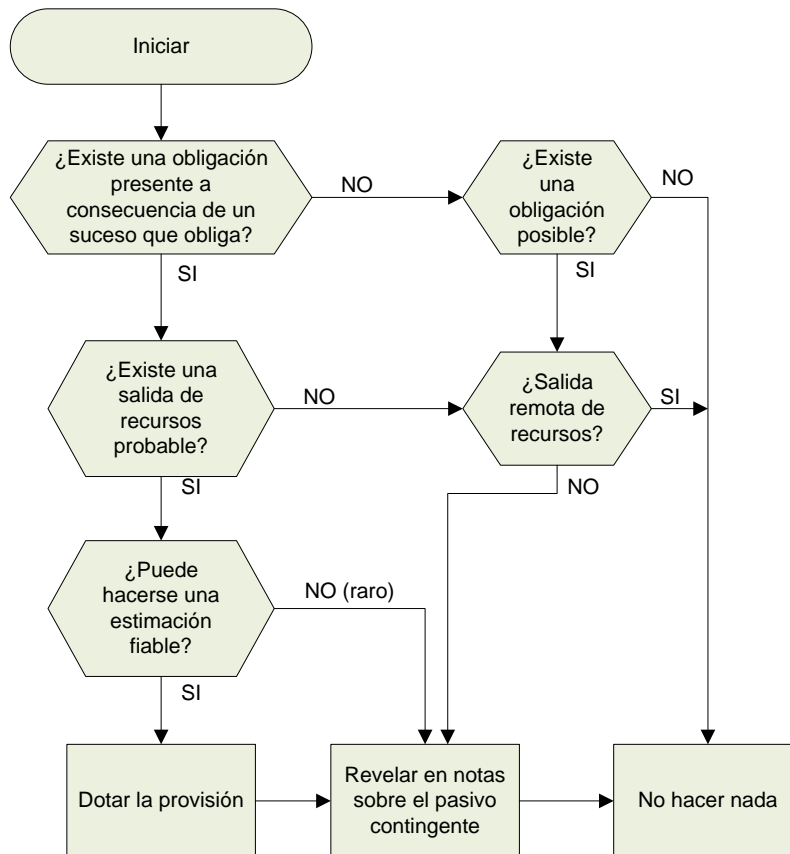
Activos contingentes

El principio clave establecido por la Norma es que no se debe reconocer ningún activo contingente como activo.

Se revelará información en notas sobre un activo contingente, cuando la entrada de los beneficios económicos sea probable, ya que si se sabe con certeza que

dichos beneficios serán percibidos, no estamos hablando de un activo contingente, por lo que se deberá proceder a reconocerlo.

Árbol de decisión:



(Accounting and corporate reporting; PwC guidance; IFRS Manual of Accounting; cap. 21 – Provisions and contingences).

Medición

Mejor estimación

“El importe reconocido como provisión debe ser la mejor estimación, en la fecha del balance del desembolso necesario para cancelar la obligación presente”.

La mejor estimación será definida por la norma tomando en cuenta dos elementos, el importe necesario para cancelar en la fecha de balance la obligación (calculado de forma racional) y el valor de la misma para un tercero en esa fecha.

Se deberá tener en cuenta para realizar esta mejor estimación, el juicio de la gerencia, la experiencia en operaciones de similar naturaleza, informes de expertos y hechos ocurridos con posterioridad a la fecha de los estados financieros.

En la situación particular de que la estimación esté asociada a un conjunto significativo de casos individuales, la obligación presente se calculará en base al Valor Esperado (suma de casos posibles por su probabilidad asociada). En cambio si la obligación corresponde a un evento aislado, entonces la mejor estimación será el desenlace más probable.

Riesgo e Incertidumbres

Para realizar el cálculo de la mejor estimación se debe tener en cuenta el riesgo y la incertidumbre asociados a la mayoría de los sucesos. El riesgo será definido como la variabilidad en los desenlaces posibles. A mayor riesgo, mayor será el

importe estimado de la obligación. A la hora de estimar el efecto del riesgo, habrá que ser cuidadoso en no sobrevaluar ni subvaluar los pasivos o los gastos.

Valor Presente

El importe asociado a la cancelación de las obligaciones estimadas, se deberá expresar a valor presente en caso que el efecto financiero producido por el valor tiempo del dinero entre la fecha de balance y la fecha de cancelación de la obligación sea significativo. Las tasas de descuento deben ser consideradas antes de impuestos y deben ser las utilizadas por el mercado en la fecha de balance. Dichas tasas no deben reflejar riesgos ya incluidos en el cálculo de la estimación.

Sucesos Futuros

La existencia de sucesos futuros que puedan afectar el importe necesario para cancelar la obligación (como por ejemplo cambios tecnológicos o en la legislación) deberá ser considerada en el cálculo de nuestra estimación.

Desapropiaciones Esperadas de Activos

No se deberá tener en cuenta las ganancias producidas por la desapropiación de activos para estimar el importe de la obligación, aun en el caso en que la provisión este asociada directamente con esa desapropiación. Dichas ganancias deberán ser

reconocidas en el momento en que lo establezca la norma internacional que corresponda a esos bienes.

Reembolsos

En el caso en que se espere recibir por parte de un tercero total o parcialmente el monto asociado a la cancelación de la obligación (por ejemplo contratos de seguros, garantías de proveedores, cláusulas de indemnización), ese reembolso podrá ser reconocido en caso de ser segura su recepción. Dicho reembolso se deberá tratar como un activo independiente y el importe del mismo no deberá ser mayor al importe de la provisión. A efectos de exposición en el estado de resultados el gasto asociado a la provisión podrá presentarse neto de la contrapartida de ese activo.

Cambios en el Valor de las Provisiones

En cada fecha de balance se deberá revisar la suficiencia de la provisión reflejando la mejor estimación existente en ese momento. En caso que la salida de recursos ya no sea probable para cancelar la obligación correspondiente se deberá revertir dicha provisión. Si esta obligación se encuentra expresada a valor presente, el efecto de las variaciones por el paso del tiempo se reconocerá como un resultado financiero.

Aplicación de la Provisiones

No se deberá utilizar las provisiones realizadas para propósitos diferentes a los que dieron origen a su creación. Si esto no se cumpliera se estaría confundiendo el impacto de dos eventos diferentes.

Aplicación de reglas de reconocimiento y medición

Perdidas futuras derivadas de las operaciones

No se deberán reconocer provisiones a raíz de pérdidas futuras derivadas de las operaciones, ya que estas no cumplen con la definición de pasivo, ni los criterios para el reconocimiento de las provisiones vistos anteriormente.

Contratos de carácter oneroso

Si la entidad tiene un contrato con un tercero el cual es de carácter oneroso, siendo estos los ya definidos anteriormente, la misma deberá reconocer la obligación que este conlleva en los estados financieros como provisiones.

Reestructuración

A continuación se presentan algunos ejemplos de reestructuración que cumplen con la definición vista anteriormente:

- ✓ venta o liquidación de una línea de actividad (en caso de no concretarse la venta, la obligación se presenta solo si existe un compromiso firme de venta)
- ✓ cierre de filiales de la entidad en un país o región o reubicación de actividades de una filial a otra
- ✓ cambios en la estructura de la gerencia de la entidad
- ✓ otras reorganizaciones importantes, que impactan significativamente en la entidad

El reconocimiento de una provisión por costos de reestructuración se encuentra sujeto a la existencia de los siguientes elementos:

- ✓ Un plan formal y detallado en el que figuren las actividades empresariales implicadas, las ubicaciones afectadas, cantidad empleados afectados, desembolsos que se llevaran a cabo, y fechas estimativas de implementación del plan.
- ✓ Se ha dado conocimiento a los afectados sobre la ejecución de la reestructura o se ha comenzado a ejecutar (por ejemplo anuncio público de las principales características de dicho plan, desmantelamiento de instalaciones, venta de las mismos).

Si este último punto se configura luego de la fecha del balance se requerirá la revelación del hecho según lo establecido en la NIC 10 *Hechos ocurridos después de la fecha del balance*.

En base a la definición de provisiones brindada por la NIC 37, uno de los elementos clave para el reconocimiento en particular de una provisión por reestructuración, es estar vinculado a sucesos pasados que deriven en una obligación presente para la entidad, con lo cual los puntos anteriores (existencia de un plan formal; puesto en conocimiento de los afectados) deben darse necesariamente con anterioridad, respecto a su reconocimiento.

Decisión del Directorio

Es importante destacar que para el reconocimiento de la provisión, se debe dar el conocimiento por parte de los afectados de la existencia del plan formal de reestructuración. Si se llegara a dar el caso de la aprobación de dicho plan como una decisión por parte del Directorio de la empresa, sin haberse dado a conocer públicamente, no correspondería reconocer provisión por este concepto, debido a que esto por sí mismo no da lugar a la existencia de una obligación.

Con relación a la puesta en conocimiento del plan, éste se debería dar mediante un anuncio público, en el que se establezcan las principales características del mismo, planteando una expectativa válida ante clientes, proveedores, empleados, y otros terceros interesados en caso de existir.

Ejemplo: La Gerencia de la empresa A, ha confeccionado un plan para la reorganización de sus operaciones. El Directorio ha aprobado un plan que consta en el cierre de 10 de los 50 puntos de venta de la empresa. La Gerencia efectuará el análisis correspondiente antes de decidir qué puntos de venta cerrar. La

dirección de la empresa ha anunciado públicamente sus planes, y por ende cree que esto ha dado lugar a una obligación a ser reconocida como pasivo. ¿Se debería reconocer una provisión por costos de reestructura?

No, no se debería reconocer, ya que se considera una obligación implícita sólo cuando la entidad tiene un plan formal y detallado para la reestructuración, y hace un anuncio del mismo. El plan hasta la fecha no proporciona detalles suficientes que permitan el reconocimiento de obligación alguna, dado que no plantea una expectativa válida entre los terceros interesados.

Reestructuración en plazos

Algunas reestructuraciones pueden tomar unos años en completarse. Cuando la reestructuración se llevara a cabo durante mucho tiempo, es poco probable que todos los elementos de la reorganización representen una obligación al final del año siguiente a la decisión. Si se espera un retraso en el plan de reestructuración, es poco probable que el mismo genere expectativas válidas en las terceras partes interesadas.

Ejemplo: una compañía involucrada a un negocio de venta al por menor, con un importante número de pequeños comercios minoristas, ha decidido reestructurar sus actividades de venta en un número más reducido de puntos. Este tipo de decisiones podría tomar mucho tiempo en llevarse a la práctica. Si el plazo para la ejecución del plan finaliza en el mediano/largo plazo, será poco probable contar con datos lo suficientemente específicos como para hacer inicialmente un

reconocimiento de todos los costos asociados a la reestructuración propuesta. El reconocimiento de las diferentes etapas se irán efectuando a medida que se vayan cumpliendo las anteriores y se tenga certeza de su desarrollo.

Acuerdo firme de venta

En el caso de venta de activos como parte del plan de reestructura, se requiere un acuerdo de este tipo que acredite un compromiso de venta. La entidad tiene que haber encontrado un comprador y firmado un contrato incondicional, con anterioridad del reconocimiento de la provisión.

Si una compañía ha anunciado a determinada fecha que ha puesto una filial para la venta, pero no puede encontrar un comprador, surge la duda sobre si existe una obligación. En este tipo de casos, es difícil aseverar que la empresa se ha comprometido a éste curso de acción. Por lo tanto, es poco probable que la empresa pueda reconocer alguna provisión por los costos de reorganización en este tipo de circunstancias.

Costos de reestructuración

La NIC 37 establece que la provisión por reestructuración debe incluir sólo los gastos directos derivados de la misma, estos son:

- Costos asociados necesariamente a la reestructuración y
- No asociados con las actividades que siguen en curso en la entidad

Gastos permitidos en la provisión por reestructura:

- Gastos asociados a la reestructuración que no tienen relación con las actividades en curso del negocio
- Costos asociados al despido de personal involucrado
- Costos de cancelación de contratos de arrendamiento y otros contratos, cuyo destino sea directo a las actividades involucradas a la reorganización
- Costos que representan las obligaciones contractuales que continuarán después de la reestructuración, sin beneficio económico para la entidad (por ejemplo, si la compañía no está autorizada a cancelar el contrato de arrendamiento) ya que no lo puede utilizar en las operaciones que siguen operativas.

La NIC 37 establece que los costos como capacitación o reubicación del personal que permanezca, en nuevas áreas de la empresa; inversión en nuevos sistemas informáticos; entre otros, no deben ser incluidos en la provisión por reestructuración. Esto es porque dichos costos están relacionados con la gestión futura de la empresa y, en consecuencia, no representan una obligación derivada de un evento pasado.

El siguiente cuadro, distingue entre los costos que deben ser incluidos, y aquellos que deben excluirse de la provisión por reestructuración:

Descripción del costo	Incluido	Excluido	Razón de la exclusión
Retiros voluntarios	✓		
Indemnizaciones por despido, si la meta de retiros voluntarios no se cumplen	✓		
Gastos de cancelación del arrendamiento de instalaciones (fábrica) que ya no se utilizan.	✓		
Realocación de empleados, máquinas y equipos de instalaciones que serán cerradas a otras que se continúen utilizando.		✓	Costos asociados a actividades que siguen en desarrollo.
Capacitación de empleados que permanecen en la empresa, afectados por la reestructuración.		✓	Costos asociados a actividades que siguen en desarrollo.
Costos de contratación de nuevos gerentes.		✓	Costos asociados a actividades que siguen en desarrollo.
Costos de comercialización para el desarrollo de la nueva imagen corporativa.		✓	Costos asociados a actividades que siguen en desarrollo.
Inversiones en una nueva red de distribución.		✓	Costos asociados a actividades que siguen en desarrollo.
Futuras pérdidas operativas identificadas antes de la fecha de la reestructuración.		✓	Costos asociados a actividades que siguen en desarrollo.
La pérdida por deterioro en algunos bienes que componen el capítulo de Propiedad Planta y Equipo.		✓	La provisión por deterioro debe ser evaluada en base a la NIIC 36 y compararse con el activo.
Costos asociados a arrendamientos que no se podrán cancelar, luego de haber cesado sus operaciones.	✓		
Gastos de alquiler devengados entre el cumplimiento de los criterios establecidos en la NIC 37 y el cese de operaciones.		✓	Costos asociados a actividades que siguen en desarrollo.
Gastos de asesoramiento vinculados a determinar futuras estrategias corporativas.		✓	Costos asociados a actividades que siguen en desarrollo.
Costos de realocación de bienes que serán utilizados en otro lugar.		✓	Costos asociados a actividades que siguen en desarrollo.
Costos de adquisición / integración. Por ejemplo, integración de los sistemas de computación del equipo.		✓	Costos asociados a actividades que siguen en desarrollo.

(Accounting and corporate reporting; PwC guidance; IFRS Manual of Accounting; cap. 21 – Provisions and contingences).

Información a revelar

Para cada tipo de provisión la entidad deberá informar acerca de:

- ✓ El importe en libros al inicio y al final del periodo
- ✓ La creación de nuevas provisiones e incrementos en las ya existentes
- ✓ Los desembolsos cargados contra la provisión
- ✓ Las reversiones en el período
- ✓ Las variaciones asociadas al valor presente por el simple transcurso del tiempo o cambios en la tasa de descuento

Además deberá informar:

- ✓ Descripción de la naturaleza de la obligación contraída y calendario esperado de las salidas de beneficios económicos producidos por la misma
- ✓ Indicar las incertidumbres relativas al importe o al calendario de las salidas de recursos que generara la obligación.
- ✓ El importe de cualquier eventual reembolso

Para cada tipo de pasivo contingente, a menos que la salida de recursos sea remota se deberá informar:

- ✓ La naturaleza del mismo
- ✓ Y cuando fuese posible:
 - Una estimación de sus efectos financieros
 - Una indicación de las incertidumbres de salidas de recursos
 - La posibilidad de obtener eventuales reembolsos

Para los activos contingentes, en el caso de una probable entrada de beneficios económicos se deberá incluir en notas:

- ✓ Una descripción de su naturaleza
- ✓ Y cuando fuese posible, una estimación de sus efectos financieros

En el caso en que esta información referida a los pasivos y activos contingentes no pueda ser revelada se deberá informar en notas.

Disposiciones transitorias

Se deberá contabilizar el efecto de adoptar la presente norma, ya sea a fecha de entrada en vigencia de la misma o con anterioridad, ajustando los saldos iniciales de ganancias retenidas en el periodo en que se decida su aplicación contable.

Fecha de vigencia

La presente norma tendrá vigencia para balances que cubran periodos iniciados a partir del 1 de Julio de 1999.

Se aconseja anticipar su aplicación, y en caso de hacerlo esto debe revelarse en la nota correspondiente.

MARCO CONCEPTUAL PARA LA PREPARACIÓN Y PRESENTACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

A continuación realizaremos un análisis comparativo entre las definiciones dadas por la NIC 37 y las mencionadas por el Marco Conceptual.

Activo

El Marco Conceptual define los Activos como: un recurso controlado por la empresa como resultado de hechos pasados, del cual la empresa espera obtener, en el futuro, beneficios económicos.

Como vimos la NIC 37 no define Activos sino Activos Contingentes, las diferencias entre estos dos conceptos es que por un lado los Activos (Marco Conceptual) son controlados enteramente por la empresa, tanto el recurso económico como la certeza del ingreso de beneficios en el futuro; en cambio para los Activos Contingentes (NIC 37) el ingreso de beneficios económicos en un futuro, no se encuentra en su totalidad bajo el control de la entidad, sino que éste es probable. Es decir, la obtención de beneficios económicos futuros en la definición de Activo (Marco Conceptual) es cierta, mientras que en los Activos Contingentes (NIC 37) esa certeza depende de la ocurrencia de eventos inciertos en el futuro.

Pasivo

El pasivo está definido por el Marco Conceptual como: una obligación presente de la empresa, surgida a raíz de hechos pasados, al vencimiento de la cual y para

pagarla, la empresa espera desprenderse de recursos que incorporan beneficios económicos.

Vemos que los elementos que definen al Pasivo en el Marco Conceptual como en la NIC 37 coinciden.

La NIC 37 habla además de Pasivos Contingentes, los cuales se clasifican como obligaciones presentes que no cumplen con criterios de reconocimiento de esta norma, ya sea porque no pueda hacerse una fiable estimación de su cuantía, o por la falta de certeza en la necesidad de que para su cancelación se produzca una salida de recursos que incorporen beneficios económicos.

DECRETO 103/991

Como mencionamos en el análisis del Decreto 266/007 la aplicación del Dec. 103 se resume solo a los aspectos de exposición desarrollados en el mismo (Anexos y Modelos de Estados Contables), por lo que no realizaremos un análisis de las definiciones expuestas en dicha norma, sino que vincularemos las definiciones expuestas anteriormente con las pautas de presentación incluidas en el decreto.

Deudas

Dentro de dicho capítulo deberán exponerse por separado las Deudas:

- Comerciales
- Financieras
- Diversas:
 - Saldos con sociedades controlantes, controladas y vinculadas (comerciales o financieras)
 - Saldos acreedores de clientes
 - Dividendos a pagar en efectivo
 - Sueldos y jornales
 - Cobros Anticipados
 - Provisiones (gastos, impuestos, etc.)

Se deberán deducir los intereses no devengados y no se podrán compensar saldos deudores con saldos acreedores.

Previsiones

Las provisiones son:

- Aquellas que se exponen en el pasivo, (por ejemplo: Litigios, Garantías, Despido)

En el cuadro siguiente se detalla el capítulo según el Decreto y su equivalente según lo expuesto en la NIC 37:

SEGÚN DECRETO 103/91		SEGÚN NIC 37	
Deudas	Comerciales	Deuda cierta/documentada	
	Financieras	Deuda cierta/documentada	
	Diversas	SalDOS con sociedades controlantes, controladas y vinculadas (comerciales o financieras)	Deuda cierta/documentada
		SalDOS acreedores de clientes	Deuda cierta/documentada
		Dividendos a pagar en efectivo	Deuda cierta/documentada
		Sueldos y jornales	Deuda cierta/documentada
		Cobros anticipados	Deuda cierta/documentada
Provisiones (gastos, impuestos, etc.)	Puede haber deuda cierta/documentada; así como provisiones (por ejemplo gastos en los que no se tenga certeza sobre su cuantía)		
Previsiones (litigios, garantías, etc.)		Provisiones	

Por otra parte los Activos y Pasivos Contingentes señalados en dicha NIC, serán presentados en Notas a los EECC o en cuentas de contingencia al pie del Estado de Situación Patrimonial según el Decreto.

4. PROVISIONES CONTABLES DE USO HABITUAL

DESARROLLO

En base a lo establecido en el Numeral 22 de Marco Conceptual referente a la base de acumulación o devengo, debemos reconocer los gastos en el momento en que se incurre en ellos, sin perjuicio de la existencia o no del pago o de la documentación respaldante de los mismos. Por lo tanto, esto incluye obligaciones devengadas que deban estimarse.

Para la verificación de un correcto reconocimiento de estas obligaciones, se utilizan las siguientes herramientas:

- Análisis de suficiencia: corresponde a la confrontación del importe real que la empresa tiene que abonar con aquel que tenía reservado en base a sus estimaciones.
- Análisis de composición de saldos: se basa en el análisis de la conformación del saldo de la cuenta, depurándolo de toda partida que no corresponda.
- Análisis de movimientos: implica desagregar los movimientos de la cuenta y ver las contrapartidas de los mismos, evaluando su correcta registración. Del presente análisis podrán surgir errores de imputación y/o exposición a corregir.

EJEMPLOS

- Provisión de gastos recurrentes que, al momento de su reconocimiento, carezcan de documentación (y la misma se reciba con posterioridad)
- Provisión de otras obligaciones devengadas que corresponda calcular (por ejemplo, impuestos)

5. PREVISIONES CONTABLES DE USO HABITUAL

DESARROLLO

El Decreto 103/91 define las provisiones como aquellas partidas que a la fecha de cierre del ejercicio considerado representan importes estimados para hacer frente a situaciones contingentes que pueden originar obligaciones para la empresa.

En las provisiones, las estimaciones consisten en cuantificar tanto el monto probable de la obligación contingente como la probabilidad de su concreción.

En nuestro medio a estas provisiones (según la NIC) se las reconoce como provisiones, como en el caso de los litigios, para los que no tenemos certeza del monto a abonar por la empresa.

EJEMPLOS

- Provisiones pasivas:
 - Indemnizaciones por despido
 - Garantías de producción o reparaciones
 - Litigios
 - Otras responsabilidades hacia terceros

6. CASOS PRACTICOS DE APLICACIÓN

Para el mejor entendimiento de lo expuesto anteriormente, mencionaremos una serie de casos de aplicación en la práctica, desarrollando para cinco casos reales la forma de determinación de las Provisiones y Previsiones, analizando la correcta utilización de los conceptos antes tratados.

Adicionalmente en unos de los casos realizaremos un análisis particular del tema antes desarrollado en los capítulos anteriores referente a Reestructuración.

Los siguientes casos, corresponden a empresas del medio, las cuales nos brindaron la información relevante para nuestro estudio, con la condición de no revelar su identidad, ni datos confidenciales que escapen a los objetivos del presente trabajo.

Los datos fueron suministrados directamente por los responsables de la compilación de la información.

Cabe mencionar que estas empresas utilizadas como casos de estudio son emisoras de Estados Contables bajo normas simplificadas en Uruguay (es decir, se encuentran comprendidas dentro de las empresas de menor importancia relativa).

Los pasos a seguir para abordar cada caso de estudio serán:

- Brindar un panorama general de la entidad, su actividad y la industria
- Verificar el cumplimiento de las pautas establecidas en el Decreto 65/10
- Desarrollar la forma de cálculo de cada una de las provisiones y provisiones realizadas por la empresa
- Realizar un análisis crítico comparando lo realizado por la empresa con lo establecido en la normativa

CASO 1

Nuestro primer caso de estudio corresponde a un laboratorio nacional dedicado a la exportación, fabricación y venta al por mayor de especialidades farmacéuticas.

Nota: los datos son expresados al 30/09/2010 (fecha de cierre de ejercicio económico).

Entendimiento General de la Entidad

HISTORIA

Históricamente, una empresa familiar con profundas raíces científicas en el siglo XIX. Su fundador fue investigador y docente, distinguido a nivel internacional por sus aportes a la salubridad pública, la farmacia y la bioquímica. En octubre de 1930, en Montevideo Uruguay, funda los orígenes de lo que hoy es el Laboratorio. Actualmente, en el siglo XXI, la cuarta generación familiar desarrolla un pujante impulso vanguardista consolidando el reconocido prestigio obtenido a través de décadas de actividad ininterrumpida en el mercado nacional y regional.

INFRAESTRUCTURA

Las instalaciones cuentan actualmente con más de 1500 m², los que se distribuyen en áreas de Fabricación de formas farmacéuticas orales, sólidas y líquidas, áreas de Envasado, Acondicionamiento, Depósitos, Mantenimiento, Control de Calidad y áreas de Administración y Ventas.

En Control de Calidad Laboratorio cuenta con instrumentación de última generación para el análisis de materias primas, productos en proceso y productos terminados.

La capacitación continua del personal operativo, conjuntamente con importantes inversiones realizadas en los últimos años, le han dotado de un estándar de fabricación armonizado con las actuales Buenas Prácticas de Manufactura.

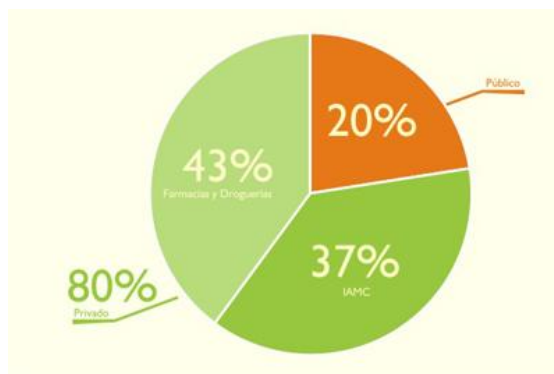
MERCADO FARMACEUTICO

Desde el 2008 comienza a regir en el Uruguay el Sistema Nacional Integrado de Salud (SNIS). Dicho sistema asegura el acceso a servicios integrales de salud a todos los habitantes residentes en el país.

El SNIS está integrado tanto por entidades públicas como privadas. Las públicas están a cargo de las autoridades estatales, y las privadas son las IAMC (Instituciones de Asistencia Médica Colectiva). Además se incorporan al sistema vía libre contratación los seguros parciales de salud y sanatorios.

Además participan en el mercado farmacéutico otros agentes privados como ser las farmacias comunitarias y las droguerías (distribuidores mayoristas).

La estructura de ventas por canal en el mercado farmacéutico nacional es la siguiente:



El origen de las materias primas utilizadas en el Uruguay es 87 % importadas y un 13% nacionales. El destino de la producción se divide en 88 % para consumo interno y 12% se exporta.

El consumo interno se abastece en un 90 % con medicamentos de origen nacional y 10% importados.

En el año 2009, las ventas del sector farmacéutico ascendían para el mercado total a USD 325.000.000 correspondiendo el 87 % al Mercado Ético y 13 % al Mercado Popular. (Fuente www.msp.gub.uy)

ESTRATEGIA

La estrategia comercial del Laboratorio se sustenta en una profesional y efectiva promoción médica y en un sólido vínculo con los principales clientes. Cuenta con un experimentado y capacitado equipo de ventas que le permite llegar a todo el país con la mayor eficiencia.

El Laboratorio tiene una fuerte presencia en áreas específicas como Neurología y Psiquiatría, con marcas tradicionales y productos de avanzada tanto en su vademécum actual como en el portfolio de lanzamientos.

Actualmente, el enfoque promocional y comercial apunta fundamentalmente a la Atención Primaria y a la venta en el canal privado. Allí ofrece al médico medicamentos y presentaciones adecuadas para facilitar los tratamientos en el primer nivel de atención. El acceso a los mismos es facilitado por convenientes precios en los puntos de venta. Todo se resume en el concepto “Soluciones Accesibles”.

Además, cuenta con una línea de marcas OTC que permite consolidar un atractivo grupo de productos para respaldar su excelente vínculo a nivel del canal privado.

En la actualidad la composición de las ventas por canales es:



Cumplimiento del Decreto 65/10.

Requerimiento	Según Decreto \$	Según Empresa \$	Cumple
No ser emisor de valores de oferta pública			✓
Sus ingresos operativos netos anuales no superen las UR 200.000	93.730.000	87.090.345	✓
Su endeudamiento total con entidades controladas por el BCU, en cualquier momento del ejercicio no exceda al 5% de la Responsabilidad Patrimonial Básica para Bancos	13.755.300	12.828.291	✓
No sean sociedades con participación estatal			✓
No sean controlantes de, o controladas por, entidades comprendidas en los numerales anteriores			✓

Dado el giro de la empresa es de esperar que la misma deba efectuar un análisis cuidadoso de las estimaciones realizadas para la conformación de las Provisiones y Provisiones, sin perjuicio de las ya mencionadas en el capítulo anterior.

Caso Particular-Reestructuración

Antecedentes:

En el 2008 la directiva de la empresa decidió abrir sus horizontes y comenzar a exportar, luego de varias negociaciones se logró abrir una cuenta para un Laboratorio en Cuba, en particular para la exportación de una vacuna para la prevención del cáncer de cuello de útero.

Para poder desarrollar este nuevo emprendimiento la empresa decidió, entre otras cosas, nombrar a unos de los vendedores locales como Gerente de Comercio exterior, el mismo tenía amplia experiencia en ventas y además recibió capacitación para poder perfeccionarse en temas relativos al comercio exterior, además, se decidió contratar a un auxiliar de comercio y un auxiliar administrativo los cuales colaboraban con el nuevo Gerente. Las actividades de esta división eran realizadas en una oficina vecina a la planta industrial, la cual fue arrendada inicialmente por 5 años con ese propósito, debido a que no había espacio físico en las actuales instalaciones.

La intención de la empresa para los próximos años era: consolidar los negocios con Cuba y colocar los productos actuales en nuevos mercados, como por ejemplo Brasil y Argentina.

Desde el principio las vacunas se colocaban con facilidad, vendiendo importantes cantidades para los volúmenes habitualmente vendidos por la entidad en el medio local, pero desde el embarque de la primera tanda se verificaron diversos atrasos en las cobranzas realizadas a este país. El motivo, no era el incumplimiento por

parte del cliente, sino las trabas existentes en aquel país para la libre circulación de divisas (las ventas se realizaban en Euros) al exterior. En julio de 2003 el Banco Central de Cuba (BCC) determinó que los cobros y pagos entre empresas cubanas que operan en divisas se realizaran mediante pesos cubanos convertibles en lugar de dólares, por lo que el sector empresarial cubano está obligado a vender al BCC todas las divisas que ingresen por concepto de exportaciones de bienes y servicios u otras operaciones con entidades extranjeras, y debe comprar al BCC las divisas requeridas para la importación de bienes y servicios y la atención de sus compromisos financieros internacionales. (“La reforma monetaria en Cuba”, Jesús M. García Molina, CEPAL México, Mayo 2005). Esto generaba burocracia para la efectividad de los cobros, lo que produjo que la empresa comenzara a perder liquidez para poder afrontar futuras producciones y exportaciones.

La sociedad comenzó entonces a financiar su capital de giro con financiamiento bancario en instituciones financieras locales (vales a 90 y 180 días).

Toma de decisión y acciones:

Luego de varias dificultades, continuidad en los atrasos de las cobranzas, la mala experiencia que la empresa tuvo cuando trató de innovar en exportaciones, y ya que no existía un contrato formal entre las partes sino que los pedidos eran requeridos en función de las necesidades, en setiembre del 2010 la junta directiva resolvió cancelar las operaciones de este tipo y discontinuar las actividades desarrolladas por el departamento de comercio exterior a partir del 30/9/2010, lo

cual implicaba despedir al personal involucrado en esas actividades y rescindir el contrato de alquiler por las instalaciones utilizadas desde hacía un par de años.

La directiva informó correctamente estas medidas a tomar a todo el personal y comenzó a realizar acuerdos contractuales con los interesados, que a continuación se detallan:

En el caso del gerente de ventas se acordó además de la IPD legal (890.000 pesos) un incentivo por retiro equivalente a 1.300.000 pesos, también se acordó que el Laboratorio se comprometía a pagar un porcentaje de las facturas impagas al 31/08/10 por un total de Euros 110.000 (TC \$27,27) si las mismas eran cobradas antes del 31/12/2011.

Para el caso de los dos auxiliares que además trabajan en el departamento, el acuerdo fue un poco menos beneficioso para ellos, acordando únicamente el pago de la IPD legal.

Por último, en el caso del alquiler de la oficina donde se desarrollaban las actividades, el contrato inicial ya establecía las condiciones: una vigencia de 5 años, con un alquiler mensual de US\$ 600, (pago a mes vencido, TC \$20), sin ajuste de precios. En su cuerpo el contrato establecía además que en caso de rescindir el mismo la parte cancelante debería realizar una indemnización a la parte beneficiada equivalente a 6 meses de alquiler (US\$ 3.600).

La empresa hizo diversas registraciones contables al cierre para cada caso (en \$):

Por la IPD Legal:

IPD Legal (GAV)	890.000
Provisión por IPD Legal (Deudas Diversas)	890.000

Por la IPD Extraordinaria:

Remuneración Extraordinaria (GAV)	1.300.000
Prov Remuneración Ext. (Deudas Diversas)	1.300.000

Por el acuerdo contractual sobre las cobranzas pendientes:

Comisiones (Desc y Bonificaciones)	3.000.000
Prov. Cobranza del Ext. (Regularizadora de Activo)	3.000.000

Por la IPD Legal:

IPD Legal (GAV)	200.000
Provisión por IPD Legal (Deudas Diversas)	200.000

Por el mes de setiembre:

_____	_____
Alquileres (GAV)	12.000
Alquileres a Pagar (Deudas Diversas)	12.000
_____	_____

Por la cláusula de recisión:

_____	_____
S/A	
_____	_____

Análisis crítico de los hechos:

En base a lo antes establecido debemos analizar entonces las registraciones realizadas por la empresa referente al caso en concreto planteado, pero antes, deberemos verificar el cumplimiento de las condiciones planteadas en la NIC para poder asegurar que la entidad se encuentra frente a posibles obligaciones por causa de una Reestructuración y el tratamiento de la misma en caso de encontrarnos en esta situación:

El párrafo 72 establece: “Surge, para la entidad, una obligación implícita, por causa de una reestructuración, sólo cuando:

- (a) tiene un plan formal y detallado para proceder a la reestructuración, en el que se identifican, al menos:

- (i) las actividades empresariales, o la parte de las mismas, implicadas; —> *Exportaciones*
- (ii) las principales ubicaciones afectadas; —> *Departamento de Comercio Exterior*
- (iii) la ubicación, función y número aproximado de los empleados que serán indemnizados tras prescindir de sus servicios; —> *3 empleados (gerente y auxiliares) y un local (oficina).*
- (iv) los desembolsos que se llevarán a cabo; y —> *Pago de IPD (Legal y Ext), Comisiones, Alquileres*
- (v) las fechas en las que el plan será implementado; y además —> *30/09/2010*
- (b) ha producido una expectativa válida entre los afectados, en el sentido de que la reestructuración se llevará a cabo, ya sea por haber comenzado a implementar el plan o por haber anunciado sus principales características a los mismos.” —> *La junta directiva realizó a comienzos del mes de setiembre las comunicaciones pertinentes al personal en su totalidad y en particular a los del Departamento de Comercio Exterior y al cliente en Cuba; detallando los pasos a seguir y las características de cada uno de los pasos. Y comenzó a realizar los acuerdos correspondientes en las semanas siguientes.*

El párrafo 80 además establece: “La provisión por reestructuración debe incluir sólo los desembolsos que surjan directamente de la reestructuración, que son

aquellos que de forma simultánea están:

- (a) necesariamente impuestos por la reestructuración; y —————> *Tanto las IPD (Legales y Extraordinarias), como los acuerdos por comisiones sobre cobranzas atrasadas, la cláusula de rescisión del alquiler del local y los alquileres devengados durante el mes de setiembre, son consecuencia directa de la discontinuación de las exportaciones.*
- (b) no asociados con las actividades que continúan en la entidad.” —————> *Además los desembolsos mencionados en el punto (a) tampoco están asociados otros desembolsos con actividades que continúan en la empresa.*

A continuación y tomando como base lo establecido en el párrafo 14 de la NIC referente al reconocimiento de una provisión realizaremos un análisis de las registraciones realizadas por la empresa:

En el primer caso la empresa realizó 3 asientos, el primero referente a la IPD Legal, en este caso la empresa tiene:

- una obligación presente, derivada de una norma legal,
- surgida a raíz de sucesos pasados, la comunicación del despido,
- es seguro que le empresa tenga que desprenderse de recursos para cancelar la obligación,
- y la estimación del monto de la misma es exacto ya que está establecido por ley,

En el segundo asiento se establece la IPD Extraordinaria, las condiciones son similares:

- existe una obligación presente, derivada en este caso de un acuerdo entre partes,
- también es surgida a raíz de sucesos pasados, el mismo que la IPD Legal,
- es seguro que deba desprenderse de recursos ya que tiene un acuerdo con el empleado,
- y el monto está fijado en el acuerdo.

Vemos que en estos dos primeros casos, las condiciones planteadas en el párrafo 14 no se cumplirían conjuntamente, por lo que en estos casos no se trataría de provisiones sino de deudas ciertas, ya que en ambos no existe incertidumbre sobre su cuantía ni sobre la realización de las mismas y por lo tanto la empresa debería haber registrado:

Por la IPD Legal:

_____	_____
IPD Legal (GAV)	890.000
	IPD Legal a pagar (Deudas Diversas) 890.000

Por la IPD Extraordinaria:

_____	_____
Remuneración Extraordinaria (GAV)	1.300.000
	Remuneración Ext. a pagar (Deudas Diversas) 1.300.000

Si analizamos ahora el tercer asiento, vemos a simple vista una diferencia con los asientos anteriores, la empresa entendió en su análisis a la hora de registrar la operaciones que las mismas eran parte de la operación comercial realizada con Cuba, sin embargo, como mencionamos más arriba el acuerdo contractual referente a las cobranzas y las comisiones pagadas por su posible realización fue acordada entre la empresa y el Gerente de Comercio Exterior, entendemos entonces en primer término, que no corresponde a una actividad comercial sino a una referente a la administración y el personal. En segundo término analizaremos los hechos para plantear la correcta registración:

La entidad tiene una obligación presente generada por la firma del contrato con el Gerente,

Es probable que la empresa deba desprenderse de recursos si las cobranzas son realizadas antes del plazo establecido en el contrato.

El importe de la obligación está establecido en el contrato y puede medirse con fiabilidad.

Vemos que en este caso las condiciones planteadas sí se cumplen, por lo que estamos en presencia de una provisión, por lo tanto, la empresa debió realizar los siguientes ajustes para reflejar los hechos ocurridos:

Por el acuerdo contractual sobre las cobranzas pendientes:

_____	_____
Perdida por cobranzas o “similar” (GAV)	3.000.000
Prov. por cobranzas o “similar”. (Provisiones-Deudas diversas)	3.000.000
_____	_____

Pasamos ahora al segundo caso, la IPD Legal por los dos Auxiliares:

En este caso se establecen las mismas condiciones que en el asiento uno del caso uno, por lo que no profundizaremos en el análisis de la misma.

Finalmente en el caso tres nos encontramos dos asientos, el primero como ya mencionamos referente al mes devengado y aun no pagado:

A priori la empresa registró correctamente la pérdida y la deuda por el alquiler devengado durante el mes, del análisis de la norma surge que la condición referente a la probabilidad de ocurrencia no se cumple y por lo tanto no estamos en presencia de una Provisión sino de una deuda cierta o pasivo tal cual se define en el párrafo 10 de la norma. Por lo que podemos afirmar nuevamente que el asiento realizado por empresa es correcto y refleja la realidad de la operación.

El segundo asiento, que es omitido por la empresa, está vinculado a la cláusula de rescisión del contrato de arrendamiento. Como ya mencionamos arriba, en este caso, no se realizó registración alguna por lo que debemos presentar el asiento correcto para esta omisión, se expone el análisis a continuación:

- vemos que esta obligación es contractual y que además se cumple, producto de la cancelación por una de las partes antes del vencimiento del mismo,
- que la obligación existe y es cierta, ya que se configura el hecho generador,
- y que el monto de la misma está establecido en el contrato.

Vemos que en este caso y como en la mayoría de los analizados existe una deuda cierta o pasivo de la empresa con el arrendador por el incumplimiento del plazo establecido, por lo que el asiento que la empresa debió realizar sería el siguiente:

Por la clausula de recisión:

_____	_____	
Perdida por recisión de contrato (GAV)	72.000	
Recisión de contrato a pagar (Deudas Diversas)		72.000
_____	_____	

Análisis de los Rubros

Deudas Comerciales

Acreeedores por compras de bienes en el exterior, la entidad registra las partidas adeudadas en función de la recepción de los bienes adquiridos, con lo cual, el pasivo se reconoce, independientemente de la llegada de la factura correspondiente.

Según lo establecido en el párrafo 22 y 94 del Marco Conceptual, tanto el gasto como la obligación deberá ser reconocida en función de la hipótesis básica del devengo, o sea cuando los hechos ocurren y no cuando se paga dinero u otro equivalente de efectivo. Por lo que tomando además la definición de Pasivo establecida en el párrafo que ya mencionamos anteriormente podemos concluir que la empresa realiza el correcto tratamiento de hechos ocurridos de esta especie.

Acreeedores por compras de bienes y servicios en el medio local, la empresa analiza la suficiencia del pasivo en base a lo devengado, registrando el gasto en el momento en que los bienes ingresan, o los servicios se prestan en la empresa.

Al igual que el caso anterior, tanto los criterios como las definiciones son tratados correctamente.

Deudas Diversas

Deudas salariales, la empresa contabiliza las siguientes obligaciones referentes a los beneficios de los empleados por concepto de retribuciones, los cuales se detallan a continuación:

- Aguinaldo: el cálculo se realiza en función a la doceava parte las retribuciones monetarias recibidas por el empleado mensualmente.

	Importe \$	
Total Retribuciones Jun - Set/10	8.653.696	(*)
Total / 12	721.141	
Aguinaldo	721.141	

(*)

Las retribuciones comprenden la totalidad de las partidas en dinero percibidas por el empleado en el período analizado.

El Sueldo Anual Complementario o Aguinaldo se encuentra regulado por la Ley N° 12.840 de 22 de diciembre de 1960 y establece que todo patrono tiene la obligación de abonar a sus empleados dentro de los diez días anteriores al 24 de diciembre de cada año, un sueldo anual complementario.

Por sueldo anual complementario se entiende la doceava parte del total de los salarios pagados en dinero por el patrón en los doce meses anteriores al 1° de diciembre de cada año. (<http://www.mtss.gub.uy>).

Vemos por lo tanto, que la obligación presente que la entidad tiene con sus empleados es establecida por Ley, y en ella se establece exactamente el monto de la misma y la fecha en la cual se debe cancelar la obligación.

Podemos afirmar entonces que la empresa cumple con la normativa vigente y reconoce correctamente la obligación allí establecida.

- Licencia: se determina en función del jornal para la licencia (calculado con el sueldo vigente) por los días generados en el período (20 días al año).

	Importe \$
Sueldo Setiembre 2010	2.163.424
Jornal para licencia (sueldo / 28)	77.265
Licencia (Jornal * 20)	1.545.303

El régimen general de licencia anual se encuentra regulado por las siguientes leyes: 12.590 de 23 de diciembre de 1958; 13.556 de 26 de octubre de 1966; Decreto-ley N° 14.328 del 19 de diciembre de 1974; Decreto del 26 de abril de 1962 y los Decretos 994/73 del 22 de noviembre de 1973 y 894/75 del 20 de noviembre de 1975.

Tienen derecho a una licencia anual remunerada de 20 días como mínimo, todos los trabajadores contratados por particulares o empresas privadas de cualquier naturaleza, incluso el servicio doméstico.

La licencia debe hacerse efectiva en un solo período continuado, dentro del cual no se computarán los feriados.

Nacimiento del Derecho:

Para tener derecho a la licencia, el trabajador deberá haber computado un año, 24 quincenas o 52 semanas de labor.

Si no tiene un año de labor, se ajustará al año civil, otorgándosele lo que pueda corresponderle por tiempo trabajado hasta el 31 de diciembre.

La licencia debe gozarse dentro del año inmediato siguiente al que generó el derecho.

Es un derecho irrenunciable y la ley declara "nulo todo acuerdo que implique el abandono del derecho o una compensación en dinero".

Cálculo para pago de Licencia

El jornal de licencia se calcula:

- para el trabajador mensual 1/30 del sueldo mensual;
- para los jornaleros: el jornal vigente;

Oportunidad del pago:

El pago de la licencia, debe realizarse antes de comenzar a gozarla en caso de los jornaleros. Mientras que los mensuales cobran al finalizar el mes correspondiente como si hubieran trabajado. (<http://www.mtss.gub.uy>).

Vemos, como en el caso del aguinaldo, que la obligación presente que la entidad tiene con sus empleados es establecida por Ley, y en ella se establece exactamente el monto de la misma y la fecha en la cual se debe cancelar la obligación.

En base a lo realizado por la empresa y la normativa vigente, vemos entonces que al igual que en el aguinaldo, la empresa cumple con la normativa vigente y reconoce correctamente la obligación allí establecida.

- Salario Vacacional: la empresa abona a sus empleados dicho concepto como el nominal de la licencia (se trata de un beneficio extra para el empleado).

	Importe \$
Sueldo Setiembre 2010	2.163.424
Salario Vacacional diario (sueldo / 30)	72.114
Salario Vacacional (Jornal*30*9/12)	1.622.568

El Salario Vacacional es creado con carácter general para todos los trabajadores de la actividad privada por Ley N° 16.101 de 10 de Noviembre de 1989 y reglamentado por el decreto de 22 de diciembre de 1989 y por el decreto de 9 de febrero de 2000.

Cálculo:

Todos los trabajadores de la actividad privada y de las personas públicas no estatales percibirán de sus empleadores una suma para el mejor goce de la licencia equivalente al 100% del jornal líquido de vacaciones, que debe ser abonada antes del inicio de la licencia y en proporción a los días correspondientes.

El jornal líquido es el que resulta de restarle al nominal los aportes de contribución a la Seguridad Social y el impuesto a las retribuciones personales. Puede haber fórmulas más beneficiosas establecidas por laudo o convenio

debiendo analizarse cada situación en concreto, ya que en caso de duda deberá aplicarse el régimen más beneficioso para el trabajador. (<http://www.mtss.gub.uy>).

En este caso la empresa realiza la opción que se menciona en el último párrafo anteriormente expuesto, utilizando una base de cálculo más beneficiosa para el empleado, el nominal de la licencia y no el líquido como la norma lo establece. En el resto de las particularidades la entidad cumple con los requisitos planteados en la norma.

- Despidos: A la fecha de análisis de nuestro caso de estudio, no hay situaciones que ameriten profundizar en partidas de esta naturaleza, excepto el caso particular planteado más arriba (Reestructuración).

En caso de que la entidad decida no contar más con los servicios de algún empleado, deberá calcular el monto de la IPD legal como la remuneración total correspondiente a un mes de sueldo por cada año o fracción de actividad: con un límite de seis mensualidades como máximo.

No tiene derecho al cobro de la indemnización en caso de que hubiera sido despedido por notoria mala conducta. El empleador deberá probar los hechos constitutivos de la notoria mala conducta.

No lleva ninguna clase de descuento jubilatorio. (<http://www.mtss.gub.uy>).

- Despidos especiales por corredores, viajantes y vendedores de plaza: la empresa reconoce una obligación por este concepto, tomando como base de cálculo la posible indemnización a los vendedores con más de 4 años de antigüedad en la empresa, por el 25% de una IPD común.

Nombre	Ingreso	Años		Corresponde	Sueldo	30/09/2010
		Antigüedad	Indemnización			+comisiones
Vendedor 1	23-mar-98	12,52		Corresponde	118.271	709.626
Vendedor 2	06-ene-02	8,73		Corresponde	59.471	356.826
Vendedor 3	07-jul-03	7,23		Corresponde	50.518	303.108
Vendedor 4	26-jul-03	7,18		Corresponde	51.083	306.498
Vendedor 5	01-mar-04	6,58		Corresponde	49.541	297.246
Vendedor 6	01-mar-04	6,58		Corresponde	49.681	298.086
Vendedor 7	07-jul-04	6,23		Corresponde	52.385	314.310
Vendedor 8	08-ago-05	5,14		Corresponde	50.359	302.157
Vendedor 9	01-oct-07	3,00		No Corresponde	50.059	
Vendedor 10	04-may-09	1,41		No Corresponde	51.044	
Vendedor 11	04-may-09	1,41		No Corresponde	43.458	
Vendedor 12	04-may-09	1,41		No Corresponde	50.354	
Vendedor 13	03-sep-07	3,08		No Corresponde	92.870	
Total Sueldos + Comisiones * 6						2.887.857
x 25%						721.964
Incidencias						
Aguinaldo						40.109
Licencia						90.246
Salario Vacacional						72.196
Total indemnización clientela						924.515

Leyes N° 12.156 del 22 de octubre de 1954 y N° 14.000 del 22 de julio de 1971.

En principio, se le aplican las disposiciones comunes referentes a la indemnización por despido del trabajador común.

Cuando los viajantes y vendedores de plaza hubieran mantenido o contribuido a aumentar el volumen de los negocios, tendrán derecho a recibir una indemnización por clientela, equivalente al 25% de la indemnización que les corresponda por despido, además de la común.

Cuando se retiren del establecimiento por su propia voluntad y tengan más de cinco años de antigüedad en la empresa, tendrán igualmente derecho a la

indemnización de clientela, la cual se calculará considerando al empleado como si hubiera sido despedido. (<http://www.mtss.gub.uy>).

Debido al giro de la empresa caso de estudio, es común encontrar que se deban reconocer este tipo de obligaciones, ya que un porcentaje importante de sus empleados se dedican a las ventas (visitadores médicos) puerta a puerta en farmacias de todo el país, además de las ventas realizadas a las mutualistas y hospitales.

Al igual que todas las obligaciones de tipo salarial que analizamos anteriormente, la empresa realiza un correcto reconocimiento y cálculo de la obligación presente.

- Cargas Sociales: además de las partidas abonadas al empleado, la empresa efectúa los aportes a la seguridad social, por lo que reconoce el pasivo con los distintos entes recaudadores (BPS, BSE)

	OBRERO	PAT.	TT.
DIPAICO	15,000%	7,500%	22,500%
DISSE	3,000%	5,000%	8,000%
FRL	0,125%	0,125%	0,250%
TOTAL	18,125%	12,625%	30,750%

	Importe \$	% aporte	Total
Aguinaldo	721.141	7,625%	54.987
Licencia	1.545.303	12,625%	195.094
Salario Vacacional	1.622.568	0,000%	0
Total Cargas Sociales			250.082

Las contribuciones especiales de Seguridad Social o Cargas Sociales están definidas por el Código Tributario (Art.13), como los aportes a cargo de patronos y trabajadores, destinados a los organismos estatales de seguridad social.

La regulación de estos aportes surge de:

- ◆ Normas genéricas ubicadas en el Código Tributario
- ◆ Normas específicas tributario - previsionales contenidas en Leyes y Decretos.

La Ley 16.713 de 3.9.95 y sus Decretos reglamentarios, 399/95 de 3.11.95, 113/96 de 27.3.96, 125/96 de 1.4.96, regularon la actividad tributaria del B.P.S.

El Régimen General:

Es de aplicación para las actividades de Industria y Comercio, Servicio Doméstico y Sector Civil, en este último caso con algunas particularidades respecto de las tasas de aportación patronal.

1. Aportes Jubilatorios

	Aporte Personal (Montepío)	Aporte Patronal (Desde 1.7.07)
Aporte Jubilatorio	15 %	7,5 % (*)

(*) Beneficio de aporte patronal jubilatorio gradual - pequeñas empresas que se inicien (Ley 18.568 -13/9/09).

Topes de cotización:

A los efectos de determinar el aporte jubilatorio patronal y personal, existe un tope de cotización para trabajadores dependientes y no dependientes incorporados al nuevo régimen jubilatorio (AFAP).

2. Aportes Seguro Nacional de Salud (SNS)

Tasas Básicas y Adicionales

	Aporte Personal	Aporte Patronal
Tasa Básica	3 %	5 %
Tasas Adicionales	Variable	-----

Discriminación Tasas Personales

		Remuneración					
		Hasta 2,5 BPC			Mayor 2,5 BPC		
		Aporte Básico	Aporte Adicional	TOTAL	Aporte Básico	Aporte Adicional	TOTAL
Sin cónyuge o concubino	Sin hijos	3%	0%	3%	3%	1,5%	4,5%
	Con hijos	3%	0%	3%	3%	3%	6%
Con cónyuge o concubino (*)	Sin hijos	3%	2%	5%	3%	3,5%	6,5%
	Con hijos	3%	2%	5%	3%	5%	8%

(*) Aplica en caso de reunir los requisitos desde el 01/12/2010

Se señala que el aporte adicional por hijos a cargo varía en función de la remuneración del trabajador, sin embargo el correspondiente al cónyuge o concubino a cargo no está condicionado a los ingresos.

Complemento de Cuota Mutua (Aporte Patronal)

Surge de la diferencia entre el importe de las cuotas mutuales por la cantidad de trabajadores beneficiarios y el aporte básico de la totalidad del personal dependiente.

CCM = (Nº de beneficiarios x Valor cuota mutual) – (3% aporte básico personal + 5% aporte patronal)

3. Fondo de Reconversión Laboral (FRL)

	Aporte Personal	Aporte Patronal
Dependientes	0,125 %	0,125 %
No Dependientes	0,125 %	-----

No es de aplicación para los funcionarios públicos del Sector Civil.

(www.bps.gub.uy).

Como mencionamos más arriba, la sociedad realiza los aportes correspondientes a los distintos entes, como vimos, estas obligaciones están establecidas en Código Tributario y Leyes específicas, estos entes controlan intermitentemente los aportes volcados por cada sociedad y verificando que la normativa sea cumplida aplicando sanciones (multas y recargos) en caso de que no sea así.

Si comparamos los aportes calculados y volcados por la empresa con lo establecido en la norma, vemos que, tanto los porcentajes como la base imponible utilizada por la empresa son correctos.

- Impuestos, según lo indagado con el Contador encargado de la Liquidación de los impuestos, la entidad calcula sus obligaciones por concepto de tributos a pagar, como IVA, IRAE, IP, etc. Basados en la normativa vigente y con el asesoramiento de una reconocida firma de plaza. No profundizaremos el análisis referente al correcto reconocimiento de estas obligaciones dada la complejidad de las mismas ya que excede el alcance del objetivo del trabajo.

- Provisión por litigios, la empresa se basa en sus asesores legales, quienes determinan, en caso de existir litigios contra la entidad, si la probabilidad de una sentencia negativa en los mismos es alta o baja. Tomando estos elementos y la relevancia de su importe, la entidad evalúa la necesidad de constituir una provisión por este concepto. A la fecha en que se analiza el presente caso, no se contaba con situaciones de esta naturaleza.

Análisis crítico

A continuación analizaremos, en base a las aplicaciones prácticas detalladas anteriormente, hasta qué punto la empresa adopta las disposiciones expuestas en la normativa vigente para la determinación de las obligaciones.

Para el caso particular de Reestructuración, debemos mencionar que la empresa realizó un análisis parcial de las posibles obligaciones que debería afrontar consecuencia de las decisiones tomadas, es el caso por ejemplo de la omisión en la registración del pasivo por la recisión del contrato de alquiler.

Otro aspecto a destacar es que los encargados de la preparación de información confundieron en este caso los conceptos de deuda cierta o pasivo y el de provisión, por ejemplo en la registración de las IPD Legal y Especial.

Por último, cabe destacar que en el caso del contrato firmado con el Gerente de Ventas no se realizó un correcto análisis de la obligación, tomando la misma

como una pérdida comercial posible y no como una Provisión (deuda diversa cuya probabilidad no es cierta).

Para Deudas Comerciales, la empresa analiza correctamente la suficiencia del pasivo a una fecha determinada, adoptando el criterio de lo devengado, como se expone en el Párrafo n°22 del Marco Conceptual.

Con respecto al capítulo de Deudas Diversas, en éste se encuentran las obligaciones asociadas a las retribuciones al personal. Vemos que la empresa aplica correctamente el concepto de deuda cierta, ya que para éstas obligaciones se conoce su cuantía y vencimiento. Adicionalmente, cabe destacar que los cálculos efectuados se basan en la normativa legal, agregando en algún caso puntual, beneficios extra a favor de los empleados.

Además en dicho capítulo, se exponen provisiones por litigios. La empresa, con el apoyo de sus asesores legales, evalúa la evidencia disponible a la fecha de análisis, con el objetivo de determinar si dichos litigios deben considerarse como obligación presente, para los que existe incertidumbre acerca de su cuantía o vencimiento, y en este caso reflejarlos en la contabilidad; o por el contrario, si con dicha evidencia disponible, se entiende que la entidad defiende con éxito el caso, y por lo tanto no deba reconocer un pasivo por dicho concepto. Para el presente caso, la empresa no se encuentra involucrada en procesos judiciales de ningún tipo.

CASO 2

El segundo caso de análisis corresponde a una sociedad que se dedica a la importación de productos biocidas de uso industrial y preservantes para el tratamiento de la madera, los cuales se venden en el mercado local.

Nota: los datos son expresados al 31/12/2010 (fecha de cierre de ejercicio económico).

Entendimiento General de la Entidad

OPERATIVA

Los biocidas se incorporan a los productos industriales para proporcionar una protección contra hongos, bacterias, virus, algas y otros microorganismos dañinos en, por ejemplo, pinturas y otros productos de construcción.

En cambio los preservantes son utilizados para proteger la madera de, entre otras cosas, la descomposición por hongos, daños por insectos y daños por incendio.

A partir del ejercicio 2005, la sociedad solo realiza ventas en el Uruguay, discontinuando las operaciones de exportación. Asimismo deja de producir e importa los productos terminados para la venta en plaza. La mayoría de las importaciones las realiza desde compañías vinculadas domiciliadas en el exterior.

Los principales clientes son:

- Curtiembres
- Fabricas de pintura
- Aserraderos

- Industrias madereras y de tratamiento de la madera

Los principales productos que vende la empresa son:

- Productos para la madera (desinfectantes, fungicidas, etc.)
- Desinfectantes industriales, reactivos, fungicidas industriales.

ADMINISTRACIÓN

La contabilidad, servicios administrativos y de tecnología de la información son brindados por un estudio contable de plaza, así como también la liquidación de los sueldos.

La empresa cuenta con dos empleados, un Gerente General y un Gerente Técnico.

Las remuneraciones son acordes al cargo que desempeñan. A partir de abril del 2010 los sueldos fueron fijados en pesos uruguayos y se ajustan por los consejos de salarios.

Existen auditores internos del grupo que visita a la empresa en forma periódica, realizando evaluaciones de control interno y de los sistemas.

La liquidación de sueldos es realizada por un empleado del estudio, y controlada posteriormente por un superior. Además de realizar el control, el superior es el encargado de firmar la carta para el Banco, para la acreditación en las cuentas personales de los empleados. Los sueldos quedan acreditados el último día del mes de cobro.

Los pagos al BPS los realizan y confecciona el estudio y es pagado con cheque o certificado de reintegro del BROU.

Las horas extras son autorizadas por el Gerente General. De acuerdo a lo indagado, no es común que se trabajen horas extras.

Para el mantenimiento de stock cuenta con un depósito alquilado.

Cumplimiento del Decreto 65/10.

Requerimiento	Según Decreto \$	Según Empresa \$	Cumple
No ser emisor de valores de oferta pública			✓
Sus ingresos operativos anuales no superen las UR 200.000	94.616.000	36.414.342	✓
Su endeudamiento total con entidades controladas por el BCU, en cualquier momento del ejercicio no exceda el 5% de la Responsabilidad Patrimonial Básica para Bancos	13.903.500	0	✓
No sean sociedades con participación estatal			✓
No sean controlantes de, o controladas por, entidades comprendidas en los numerales anteriores			✓

Análisis de los Rubros

Deudas Comerciales

La empresa por lo general no cuenta con pasivos importantes por concepto de deudas comerciales para las cuales no cuente aun con documentación de respaldo.

En base a esto, no tienen que analizar la necesidad de reconocer pasivos o realizar provisiones, sino que contabiliza directamente la deuda en base a la documentación correspondiente recibida.

Como vimos en el Caso 1, tanto el gasto como la obligación deberán ser reconocidos en función de lo devengado tal cual lo hace la sociedad.

Deudas Diversas

La empresa constituye provisiones por aquellos gastos recurrentes para los cuales, a fecha de cierre no cuenta aún con la documentación de respaldo, como por ejemplo gastos de energía, telefonía, honorarios de asesores, etc. Con posterioridad a su recepción, evalúa la suficiencia, ajustando los desvíos significativos a la fecha correspondiente.

Tal cual se establece en el párrafo 10 de la NIC 37, una Provisión es “un pasivo en el cual existe incertidumbre acerca de su cuantía o vencimiento”, tal es el caso de los ejemplos mencionados arriba. Por ejemplo gastos de energía, ya que ni la fecha de vencimiento de la factura como el monto equivalente al consumo puede ser medido confiablemente y por lo tanto solo se puede estimar la cuantía del mismo, un método muy utilizado es en base a la última factura.

Deudas salariales, se detallan a continuación las partidas contabilizadas por la empresa y calculadas por el estudio encargado de la administración de la entidad:

- Aguinaldo: La empresa contabiliza la doceava parte del total de las remuneraciones generadas en el ejercicio. Con el objetivo de verificar la suficiencia de dicha provisión a cierre de ejercicio, se calcula lo devengado y pendiente de pago en base a los sueldos de Diciembre de 2010:

Aguinaldo

Los porcentajes de los aportes ascienden a:

	Personales	Patronales
BPS	15%	7,50%
Cassiq	3%	4%
BSE		1%
FRL	0,125%	0,125%
Total	18,125%	12,625%

Aguinaldo:

Sueldo y horas extras de diciembre 2010
de Funcionario A y Funcionario B= 7.215 (*)

Un mes de aguinaldo:

$$\frac{(*)}{12} = \frac{7.215}{12} = 601 \text{ a}$$

Cargas Sociales:

$$\begin{array}{r} 33 \text{ topeado} \\ 8 \text{ no topeado} \\ \hline 41 \text{ b} \end{array}$$

$$\text{a+b} = \underline{601 + 41} = \underline{642} \text{ Aguinaldo suficiente a Dic'10}$$

Vemos por lo tanto que el principio general de Aguinaldo = Partidas Remuneratorias / 12, además de los otros requisitos planteados son utilizados por la empresa para realizar el cálculo correspondiente. Por lo que la obligación presente que la entidad tiene con sus empleados y que es establecida por Ley es reconocida correctamente.

- Licencia: Se expone forma de cálculo efectuada por la empresa para la determinación de la Licencia a pagar a cada funcionario.

Licencia

Empleado	Licencia generada	Nominal \$ a Dic.	TC cierre	Nominal USD
Funcionario A	25	122.078	20,103	6.073
Funcionario B	22	22.963	20,103	1.142

[*] Montos que superan el tope de aportación para las AFAPS (\$66.687) y para Cassiq (\$37.098)

Tope BPS \$	66.687	Tope Cassiq \$	37.098
	<u>20,103</u>		<u>20,103</u>
Tope BPS USD	3.317	Tope Cassiq USD	1.845

Licencia generada:

Funcionario A	<u>sueldo y horas extras a dic * 25 =</u>	5.061	A
	30		
Funcionario B	<u>sueldo y horas extras a dic * 22 =</u>	838	E
	30		
		<u>5.898</u>	

Cargas Sociales:

Funcionario A	Topeado US\$	
BPS	3.317 x7,5%	249 B
BSE,FRL	A x 1,125%	57 C
Cassiq	1.845*4%	74 D
Funcionario B	E x 12,625%	106 F
		<u>485</u>

Imp USD

Funcionario A	A+B+C+D	5.440
Funcionario B	E + F	943
		<u>6.383</u>

Ya vimos en el Caso 1 que la obligación por Licencia es establecida por Ley y en ella se establece exactamente el monto de la misma y la fecha en la cual se debe cancelar la obligación.

En el caso de la industria química se presenta una particularidad en cuanto a los aportes personales que los empleados realizan, estos pueden optar por ingresar al FONASA o asociarse a la Caja de Seguro Social de la Industria Química

(CASSIQ), la misma es una caja de auxilio para todos los trabajadores de la industria química.

El régimen de aportación es similar al de FONASA, con porcentajes del 4% y 3% y un tope de 18 BPC. (<http://www.asiqur.org>).

En nuestro caso de estudio la totalidad de los funcionarios han optado por utilizar esta caja de auxilio.

En base a lo realizado por la empresa y la normativa vigente, vemos entonces que la empresa cumple con la normativa vigente y reconoce correctamente la obligación allí establecida.

- o Salario Vacacional, la sociedad lo calcula como el líquido de aportes personales de la licencia, a continuación se expone forma de cálculo:

Salario Vacacional

Funcionario A			
Licencia:	<u>sueldo + horas extras a dic * 25=</u>		5.061 c
	30		
	<u>Aportes Personales</u>		
BPS	Topeados: 3.317		498
Cassiq	Topeados: 1.845		55
FRL	(c*0,125%)		6
			<u>559 d</u>
		(c - d)=	<u>4.501</u>
Funcionario B			
Licencia:	<u>sueldo + horas extras a dic * 22 =</u>		838 e
	30		
	<u>Aportes Personales</u>		
BPS	No topeados (e*15%)		126
Cassiq	No topeados (e*3%)		25
FRL	(e*0,125%)		1
			<u>152 f</u>
		(e - f)=	<u>686</u>
	Total Sal vac:		<u>5.187</u>

Aquí encontramos que la entidad realiza el cálculo basado en el la determinación de la licencia y deduciendo los aportes correspondientes tal cual lo establece la Ley N° 16.101 y los decretos reglamentarios.

- Impuestos, según lo indagado el departamento de impuestos del estudio encargado de la administración realiza los cálculos asociados a sus obligaciones por concepto de tributos a pagar, como IVA, IRAE, IP, etc. así como también el saldo al cierre correspondiente a Impuesto Diferido.

No pudimos obtener mayor información referente a este capítulo, por lo que no profundizaremos el análisis.

- Provisión por litigios, la gerencia de la sociedad junto con sus asesores legales determinan, eventuales litigios que puedan existir contra la entidad, su probabilidad de ocurrencia y el monto de la posible salida de fondos. Tomando estos elementos y la relevancia de su importe, la entidad evalúa la necesidad de constituir una provisión por este concepto. A la fecha en que se analiza el presente caso, no se contaba con situaciones de esta naturaleza.

Análisis Crítico

Al igual que para el primer caso, efectuaremos un análisis de las provisiones y provisiones realizadas por la empresa y su correspondencia con la normativa aplicable para su determinación.

El presente caso se trata como vemos de una entidad mucho más pequeña que la anterior cuya administración esta tercerizada por un estudio contable y legal de plaza de amplio reconocimiento, por lo que es de esperar que no existan diferencias sustanciales entre la normativa vigente y la información presentada por la empresa.

Con respecto a deudas comerciales, se entienden adecuados los controles efectuados por la empresa (evaluar la existencia de pasivos para los que aún no se tenga documentación de respaldo) respetando de esta manera el principio de lo devengando y asegurando la integridad de los saldos por deudas comerciales.

Para el caso de Deudas Diversas, la empresa también realiza un adecuado análisis, dada la normativa vigente referente a estos temas y realizando los aportes correspondientes a los entes reguladores.

Tomando en cuenta aquellos gastos que carezcan de documentación de respaldo podemos ver que los mismos son recurrentes y que la empresa realiza correctamente las provisiones por estas obligaciones, así como las distintas partidas retributivas referentes al personal, utilizando para su determinación los datos correctos en base a la normativa vigente.

Las provisiones en caso de litigios son correctamente analizadas por especialistas en la materia en caso de existir.

CASO 3

En los dos primeros casos se analizaron individualmente dos empresas de menor importancia relativa que entran dentro de esta clasificación por ser empresas medianas.

Ahora presentaremos un resumen de la situación de varias entidades que se clasificarían dentro de las micro y pequeñas empresas, el objetivo es dar un panorama general sobre el cumplimiento del marco normativo y no sobre la correcta realización de las particularidades referentes al tema que nos trata.

Para el análisis de este tipo de empresas realizamos una encuesta a 3 empresas, las cuales son administradas por pequeños estudios contables, ya que el volumen de las operaciones no amerita tener empleados que se dediquen a estas actividades.

El cuestionario:

- La primera consulta realizada fue la industria a la cual pertenece, para poder entender las particularidades que estas exigen.
- El número de empleados, ya que es una característica definitoria para las micro empresas.
- Si tiene la necesidad de presentar información a algún ente, ya que esto asegura que se lleve contabilidad suficiente y se pueda presumir que la información presentada es moderadamente correcta.
- Ya más en particular con el tema tratado, consultamos a los responsables si se realizaba algún análisis sobre los gastos recurrentes y si en caso de no contar

aun con la documentación correspondiente en el momento de reconocer las obligaciones, realizan las provisiones necesarias.

- Las obligaciones con el personal son una figura que se repite en cualquier empresa, por lo que consultamos al respecto.
- Por último indagamos acerca de la existencia de alguna otra obligación posible que pueda surgir producto de la actividad y las operaciones.

A continuación se expone un cuadro resumen de las indagaciones realizadas a los efectos de nuestro análisis para los mencionados casos:

CARACTERÍSTICAS	CASO A	CASO B	CASO C	Ref
Industria en la que opera	Textil	Serv. Limpieza	Química	
Cantidad de empleados	20	210	15	
¿Tiene la obligación de presentar Estados Contables a algún organismo?	SI: BROU	SI: Bco Comercial	SI: BROU	(*)
¿Hace algún análisis sobre el devengamiento de gastos recurrentes?	SI	SI	SI	(**)
En caso de no contar con la documentación de un gasto incurrido, ¿lo provisiona?	SI	SI	SI	(***)
¿Calcula y registra la totalidad de las partidas salariales abonadas a sus empleados?	Agui- Lic.- Sal. Vac.	Agui- Lic.- Sal. Vac.	Agui- Lic.- Sal. Vac.	(#)
¿Calcula y registra las cargas sociales vinculadas con dichas partidas?	SI	SI	SI	(#)
¿Contabiliza algún otro tipo de pasivo o provisión?	NO	NO	NO	(##)
En caso afirmativo, ¿Cuáles son? ¿En qué elementos se basa para su determinación?	N/A	N/A	N/A	

(*) Los tres casos por haber firmado un leasing con el banco correspondiente (se verificó que en ningún momento superaran el límite estipulado por el Decreto sobre el nivel de endeudamiento del 5% de la RPBB).

(**) Gastos relacionados con Energía Eléctrica, Agua, Comunicaciones, etc.

(***) En todos los casos, en base al mes anterior, salvo hechos excepcionales.

(#) Los importes provisionados incluyen las cargas sociales correspondientes, tanto para Aguinaldo, Licencia, Salario Vacacional, como Cargas Sociales.

(##) Según lo indagado ninguna de las entidades tuvo la necesidad de realizar el reconocimiento de otra deuda o provisión además de las obligaciones ya mencionadas, excepto por las relacionadas con impuestos. No existían Litigios de ningún tipo en las sociedades relevadas.

Análisis crítico

Como puede verse anteriormente, la totalidad de los casos expuestos en éste tercer ejemplo presentan una razonable respuesta a la interrogante planteada sobre el cumplimiento del reconocimiento de las particularidades referentes al tema que nos trata, ya que en todos los casos la empresa realiza un análisis de cada una de las obligaciones con el fin de presentar información íntegra y oportuna a los usuarios de la información, en este caso las instituciones financieras.

Vemos que si bien son entidades con diferentes características ya que se realizan sus actividades en mercados e industrias distintas, en todos los casos las obligaciones que se les presentan son similares.

Podemos afirmar entonces que a pesar de ser empresas muy pequeñas (micro-empresas) les urge la necesidad de presentar información relevante y para ello necesitan del asesoramiento de profesionales, ya que no cuentan con los recursos necesarios para poder realizarlos ellos mismos.

CONCLUSIONES

CONCLUSIONES A NIVEL DE LA IMPORTANCIA DE LAS EMIR EN URUGUAY

En base a las cifras manejadas en el punto 2 del presente trabajo, podemos concluir que las EMIR, desde todo punto de vista, representan una porción muy significativa del total de empresas que llevan a cabo sus actividades en nuestro país, por lo que entendemos adecuado un análisis de la normativa destinado a este grupo de entidades.

CONCLUSIONES A NIVEL DE LA NORMATIVA CONTABLE

A partir del decreto 266/007, se establecen como normas contables adecuadas de aplicación obligatoria aquellas NIIF, NIC, e interpretaciones elaboradas por el Comité de Interpretaciones de las NIIF o el anterior Comité de Interpretaciones, con el requisito de existir a la fecha de promulgación de dicho decreto (Julio de 2007), estar traducidas al idioma español y publicadas en la página web de la AIN; entre dichas normas se encuentra la NIC 37 (provisiones, activos contingentes y pasivos contingentes).

El decreto 135/009 incluye a la NIC 37 entre las normas que deberán adoptar de carácter obligatorio aquellas empresas clasificadas como EMIR. Si se considera la totalidad de las normas adoptadas por dicho decreto, la NIC 37 es una de las que tiene implícitos una serie de aspectos de alta complejidad, si lo vemos desde la

perspectiva de empresas con modestos recursos para procesar la información de la mejor manera posible.

A su vez, se debe tener en cuenta con respecto a temas de exposición, lo dispuesto en el Decreto 103/91, y por último no apartarse de los elementos mencionados en el Marco Conceptual, como pueden ser las definiciones de activo y pasivo tratadas en el presente trabajo.

CONCLUSIONES A NIVEL DE LA PUESTA EN PRÁCTICA DE LAS DISPOSICIONES VIGENTES

Posteriormente, con el objetivo de conocer la realidad en Uruguay con relación a la diligencia de la normativa vigente, se llevó a cabo un estudio de campo mediante el análisis de su aplicación en una serie de empresas alcanzadas por este marco regulatorio.

De dicho estudio, pudimos concluir que, para los dos primeros casos, a pesar de las limitaciones que esas empresas presentan, las mismas realizan un razonable análisis con el fin de cumplir con las disposiciones allí planteadas. No obstante, vimos que algunas particularidades no son tenidas en cuenta a la hora de realizar dicho análisis, ya sea porque no se consideran importantes o por omisión de las mismas, impactando en la confiabilidad de la información presentada. Es por ejemplo el caso particular planteado referente a Reestructuración donde se verificaron diversas omisiones y errores en algunos conceptos por los encargados de preparar la información.

Para las empresas analizadas en el tercer caso, vemos que a pesar de ser empresas muy pequeñas (micro-empresas) la necesidad de presentar información relevante los obliga a solicitar asesoramiento a profesionales competentes, ya que no cuentan con los recursos necesarios para poder realizarlos ellos mismos, para poder cumplir con los requisitos establecidos en la norma.

CONCLUSIONES GENERALES

Debido a la importancia que tienen las Entidades de Menor Importancia Relativa en Uruguay, consideramos razonable la existencia de un cuerpo normativo acorde a los recursos con que cuentan dichas empresas. Creemos que la promulgación del decreto 135/09 es un buen comienzo para lograr esto, debido a que el mismo limita el cuerpo normativo obligatorio a la aplicación de algunas normas que tratan temas comunes a la gran mayoría de las empresas, dejando afuera una serie de normas específicas no aplicables a entidades de pequeño porte.

Sin embargo entendemos que ciertos aspectos, en particular dentro de la NIC 37, establecen exigencias que son de una complejidad no acorde con la realidad de este tipo de empresas, ya que los costos de cumplir con dichas disposiciones son mayores a los beneficios que puedan traer o porque no cuentan con el asesoramiento necesario a la hora de realizar el análisis correspondiente a las obligaciones existentes.

Entendemos que debería existir una revisión de la presente norma con el fin de mejorar estos aspectos antes mencionados y cumplir con las necesidades o carencias que este tipo de entidades pueden presentar.

7. **BIBLIOGRAFIA**

NORMATIVA

- Decreto 103/991
- Decreto 54/992
- Decreto 266/995
- Decreto 266/007
- Decreto 504/007
- Decreto 135/009
- Decreto 65/010
- NIC 37 Provisiones, Activos Contingentes y Pasivos Contingentes
- Marco Conceptual para la preparación y presentación de los Estados Financieros

PUBLICACIONES

- Resumen de la NIC 37, Biblioteca Técnica, Deloitte (http://www.deloitte.com/view/es_CO/co/biblioteca-tecnica/0a879b58992fb110VgnVCM100000ba42f00aRCRD.htm)
- Trabajo de investigación Monográfico - Provisiones y previsiones normativa y tratamiento contable. Montevideo: 2000.
- Trabajo de investigación Monográfico - Análisis del borrador del IASB denominado pasivos no financieros, enmiendas propuestas a la NIC 37,

provisiones, activos contingentes y pasivos contingentes y a la NIC 19, beneficios a los empleados Montevideo: 2008.

- “La reforma monetaria en Cuba”, Jesús M. García Molina, CEPAL México, Mayo 2005
- Accounting and corporate reporting; PwC guidance; IFRS Manual of Accounting; cap. 21 – Provisions and contingences

PÁGINAS WEB CONSULTADAS

- Diccionario de la Real Academia Española (http://buscon.rae.es/draeI/SrvltConsulta?TIPO_BUS=3&LEMA=pyme)
- Observatorio PYME. DINAPYME, MIEM ([http://www.miem.gub.uy/portal/hgxpp001?5,4,410,O,S,0,MNU;E;9;4;MNU;,\)](http://www.miem.gub.uy/portal/hgxpp001?5,4,410,O,S,0,MNU;E;9;4;MNU;,)))
- Informe Uruguay en cifras 2010. INE (<http://www.ine.gub.uy/biblioteca/uruguayencifras2010/uruguay%20en%20cifras%202010.asp>)
- Auditoría Interna de la Nación (www.ain.gub.uy)
- Ministerio de Salud Pública (www.msp.gub.uy)
- Ministerio de Trabajo y Seguridad Social (<http://www.mtss.gub.uy>)
- Banco de Previsión Social (www.bps.gub.uy).
- Asociación de industrias químicas del Uruguay (<http://www.asiqr.org>).

ANEXO 1



Entidades Jurídicas con Actividad Económica del Sector Privado, por Tramo de Personal Ocupado, según División de Actividad, Total País (CIIU Rev.4) y (CIIU Rev.3), 2008 (*)								
Sección	División en CIIU Rev.4	Descripción	Tramo de Personal Ocupado					División en CIIU Rev.3
			Total	1 - 4	5 - 19	20 - 99	100 y más	
Total			114.551	95.142	15.407	3.393	609	
B		Explotación de minas y canteras	193	125	57	11	-	
	7	Extracción de minerales metálicos	17	9	6	2	-	13
	8	Explotación de otras minas y canteras	176	116	51	9	-	14
C		Industrias Manufactureras	15.312	11.350	2.988	779	195	
	10	Elaboración de productos alimenticios	2.822	1.549	959	236	78	15
	11	Elaboración de bebidas	324	217	75	27	5	15
	12	Elaboración de productos de tabaco	5	2	-	2	1	16
	13	Fabricación de productos textiles	274	180	59	23	12	17
	14	Fabricación de prendas de vestir	1.596	1.285	233	66	12	17-18
	15	Fabricación de cueros y productos conexos	275	179	64	22	10	19
	16	Producción de madera y fabricación de productos de madera y corcho, excepto muebles; fabricación de artículos de paja y de materiales trenzables	821	649	138	29	5	20
	17	Fabricación de papel y de los productos de papel	76	31	26	13	6	21
	18	Actividades de impresión y reproducción de grabaciones	1.156	880	219	49	8	22
	19	Fabricación de coque y de productos de la refinación del petróleo	13	9	2	2	-	23
	20	Fabricación de sustancias y productos químicos	308	180	84	38	6	24
	21	Fabricación de productos farmacéuticos, sustancias químicas medicinales y de productos botánicos	108	45	28	25	10	24
	22	Fabricación de productos de caucho y plástico	337	171	108	45	13	25
	23	Fabricación de otros productos minerales no metálicos	501	373	99	25	4	26
	24	Fabricación de metales comunes	285	168	84	27	6	27
	25	Fabricación de productos derivados del metal, excepto maquinaria y equipo	1.662	1.351	275	34	2	28
	26	Fabricación de los productos informáticos, electrónicos y ópticos	188	134	39	12	3	30-32-33
	27	Fabricación de equipo eléctrico	157	101	36	16	4	29-31
	28	Fabricación de la maquinaria y equipo n.c.p.	210	132	58	19	1	29-30
	29	Fabricación de vehículos automotores, remolques y semi-remolques	111	66	27	15	3	34
	30	Fabricación de otros tipos de equipo de transporte	117	79	29	6	3	35
	31	Fabricación de muebles	867	733	113	21	-	36
	32	Otras industrias manufactureras	1.321	1.242	66	12	1	33-36-37
	33	Reparación e instalación de la maquinaria y equipo	1.778	1.594	167	15	2	28-29-32-33-35
D		Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado	141	110	26	2	3	
	35	Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado	141	110	26	2	3	40
E		Suministro de agua; alcantarillado, gestión de desechos y actividades de saneamiento	200	174	18	4	4	
	36	Captación, tratamiento y suministro de agua	12	10	2	-	-	41
	38	Recolección, tratamiento y eliminación de desechos, recuperación de materiales	188	164	16	4	4	37-90
G		Comercio al por mayor y al por menor; reparación de los vehículos de motor y de las motocicletas	43.202	36.716	5.476	928	82	
	45	Comercio al por mayor y al por menor, reparación de vehículos automotores y motocicletas	4.615	3.929	612	71	3	50
	46	Comercio al por mayor, excepto de los vehículos de motor y de las motocicletas	9.169	6.883	1.840	413	33	51
	47	Comercio al por menor, excepto el comercio de vehículos automotores y motocicletas	29.418	25.904	3.024	444	46	50-52-53

EMPRESAS Y SECTORES DE ACTIVIDAD

H	Transporte y almacenamiento	15.039	13.060	1.615	308	56	
49	Transporte por vía terrestre; transporte por tuberías	12.539	11.234	1.132	151	22	60
50	Transporte por vía acuática	56	35	11	9	1	61
51	Transporte por vía aérea	55	32	12	10	1	62
52	Depósito y actividades de transporte complementarias	1.375	931	337	87	20	63-74
53	Correo y servicios de mensajería	1.014	828	123	51	12	64
I	Alojamiento y servicios de comida	5.061	3.804	1.066	181	10	
55	Alojamiento	917	606	240	64	7	55
56	Servicio de alimento y bebida	4.144	3.198	826	117	3	55
J	Informática y comunicación	2.829	2.419	316	88	6	
58	Actividades de publicación	2	2	-	-	-	22
59	Actividades de producción de películas, de vídeo de programas de televisión, grabación y publicación de música y sonido	493	451	35	7	-	92
60	Actividades de Programación y distribución	329	164	127	34	4	92
61	Telecomunicaciones	19	15	3	1	-	64
62	Actividades de la tecnología de información y del servicio informativo	41	40	-	1	-	72-73
63	Actividades del servicio informativo	1.945	1.747	151	45	2	72-92
L	Actividades inmobiliarias	3.917	3.429	410	72	6	
68	Actividades inmobiliarias	3.917	3.429	410	72	6	70
M	Actividades profesionales, científicas y técnicas	10.916	9.661	1.036	182	37	
69	Actividades jurídicas y de contabilidad	1.945	1.713	215	14	3	74
70	Actividades de oficinas centrales, actividades de administración						
	de empresas y de consultoría sobre administración de empresas	1.487	1.326	145	12	4	74-75
71	Actividades de arquitectura e Ingeniería; ensayos y análisis técnicos	580	547	30	2	1	74
72	Investigación y desarrollo científicos	71	46	17	6	2	73
73	Publicidad e Investigación de mercados	1.424	1.259	118	45	2	74
74	Otras actividades profesionales, científicas y técnicas	5.161	4.543	490	103	25	67-74-75
75	Actividades veterinarias	248	227	21	-	-	85
N	Actividades administrativas y servicios de apoyo	3.026	2.316	473	181	56	
77	Actividades del alquiler y arrendamiento	344	284	46	12	2	71-74
78	Actividades de las agencias de empleo	5	2	1	2	-	74
79	Actividades de las agencias de viajes, operadores turísticos y servicios de reserva relacionados	245	160	67	16	2	74
80	Actividades de seguridad e Investigación	890	705	103	57	25	29-74
81	Actividades de servicio a edificios y paisajes (jardines, áreas verdes, etc.)	1.415	1.055	241	92	27	1-74-90
82	Actividades de oficinas administrativas, soporte de oficinas y otras actividades de soportes de negocios	127	110	15	2	-	74
P	Enseñanza	2.142	1.426	422	247	47	
85	Enseñanza	2.142	1.426	422	247	47	80
Q	Servicios sociales y relacionados con la Salud humana	5.223	3.998	855	279	91	
86	Actividades relacionadas con la salud humana	3.222	2.644	383	133	62	85
87	Instituciones residenciales de cuidado	1.996	1.349	472	146	29	85
88	Servicios sociales sin alojamiento	5	5	-	-	-	85
R	Artes, entretenimiento y recreación	2.568	2.198	291	68	11	
90	Actividades de arte, entretenimiento y creatividad	382	364	17	1	-	92
91	Bibliotecas, archivos, museos y otras actividades culturales	539	487	43	8	1	92
92	Actividades de juego y apuestas	325	276	41	7	1	92
93	Actividades deportivas, de diversión y esparcimiento	1.322	1.071	190	52	9	92
S	Otras actividades de servicio	4.782	4.356	358	63	5	
94	Actividades de asociaciones u organizaciones	304	204	76	20	4	91
95	Reparación de computadoras y artículos de uso personal y doméstico	442	421	18	3	-	29-30-32-52
96	Otras actividades de servicios	4.036	3.731	264	40	1	93

Fuente : Instituto Nacional de Estadística (INE) - Directorio de Empresas.

Nota : No se incluyen unidades económicas de actividades no investigadas por el Directorio: Divisiones 01, 02, 05, 45, 65, 66, 67, 70, 75, 95 y 99

Personal Ocupado en Entidades Jurídicas con Actividad Económica del Sector Privado, por Tramo de Personal Ocupado, según División de Actividad. Tota País (CIIU Rev.4) y (CIIU Rev.3). 2008 (*)							
Sección	División en CIIU Rev.4	Descripción	Tramo de Personal Ocupado				División en CIIU Rev.3
			Total	1 - 4	5 - 19	20 - 99	
Total			635.569	160.479	140.508	133.019	201.563
B		Explotación de minas y canteras	1.324	235	629	460	-
	7	Extracción de minerales metalíferos	210	16	68	126	-
	8	Explotación de otras minas y canteras	1.114	219	561	334	-
C		Industrias Manufactureras	130.104	19.758	27.891	31.697	50.758
	10	Elaboración de productos alimenticios	47.446	3.538	8.935	9.491	25.482
	11	Elaboración de bebidas	3.890	439	674	1.130	1.647
	12	Elaboración de productos de tabaco	632	2	-	142	488
	13	Fabricación de productos textiles	4.252	286	616	1.024	2.326
	14	Fabricación de prendas de vestir	9.240	2.023	2.209	3.193	1.815
	15	Fabricación de cueros y productos conexos	5.496	334	645	920	3.597
	16	Producción de madera y fabricación de productos de madera y corcho, excepto muebles; fabricación de artículos de paja y de materiales trenzables	4.364	1.167	1.228	947	1.022
	17	Fabricación de papel y de los productos de papel	2.310	51	294	507	1.458
	18	Actividades de impresión y reproducción de grabaciones	7.195	1.521	2.033	1.852	1.789
	19	Fabricación de coque y de productos de la refinación del petróleo	156	21	15	120	-
	20	Fabricación de sustancias y productos químicos	3.766	390	669	1.672	835
	21	Fabricación de productos farmacéuticos, sustancias químicas medicinales y de productos botánicos	3.364	107	302	1.251	1.704
	22	Fabricación de productos de caucho y plástico	5.855	387	1.099	1.780	2.609
	23	Fabricación de otros productos minerales no metálicos	3.789	718	953	904	1.214
	24	Fabricación de metales comunes	3.281	362	789	1.053	1.077
	25	Fabricación de productos derivados del metal, excepto maquinaria y equipo	6.422	2.299	2.476	1.280	367
	26	Fabricación de los productos informáticos, electrónicos y ópticos	1.545	237	344	508	456
	27	Fabricación de equipo eléctrico	1.848	176	350	611	711
	28	Fabricación de la maquinaria y equipo n.c.p.	1.718	253	554	724	187
	29	Fabricación de vehículos automotores, remolques y semi-remolques	1.556	139	225	683	509
	30	Fabricación de otros tipos de equipo de transporte	1.697	138	289	255	1.015
	31	Fabricación de muebles	2.850	1.246	952	652	-
	32	Otras industrias manufactureras	2.814	1.578	662	457	117
	33	Reparación e instalación de la maquinaria y equipo	4.618	2.346	1.378	561	333
D		Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado	976	190	234	120	432
	35	Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado	976	190	234	120	432
E		Suministro de agua; alcantarillado, gestión de desechos y actividades de saneamiento	1.416	270	179	198	769
	36	Captación, tratamiento y suministro de agua	34	19	15	-	-
	38	Recolección, tratamiento y eliminación de desechos, recuperación de materiales	1.382	251	164	198	769
G		Comercio al por mayor y al por menor; reparación de los vehículos de motor y de las motocicletas	170.642	61.652	48.979	34.097	25.914
	45	Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas	15.399	6.984	5.141	2.712	562
	46	Comercio al por mayor, excepto de los vehículos de motor y de las motocicletas	50.968	12.938	17.078	15.523	5.429
	47	Comercio al por menor, excepto el comercio de vehículos automotores y motocicletas	104.275	41.730	26.760	15.862	19.923

EMPRESAS Y SECTORES DE ACTIVIDAD

H		Transporte y almacenamiento	72.438	24.897	14.090	12.188	21.261	
	49	Transporte por vía terrestre; transporte por tuberías	43.844	21.678	9.550	5.827	6.791	60
	50	Transporte por vía acuática	3.278	78	111	419	2.672	61
	51	Transporte por vía aérea	1.039	72	104	342	521	62
	52	Depósito y actividades de transporte complementarias	16.450	1.779	3.183	3.399	8.089	63-74
I	53	Correo y servicios de mensajería	7.825	1.294	1.142	2.201	3.188	64
		Alojamiento y servicios de comida	28.298	7.344	9.731	6.069	5.154	
	55	Alojamiento	9.023	1.281	2.143	2.306	3.293	55
	56	Servicio de alimento y bebida	19.275	6.063	7.588	3.763	1.861	55
J		Informática y comunicación	11.326	3.483	3.066	3.328	1.449	
	58	Actividades de publicación	2	2	-	-	-	22
	59	Actividades de producción de películas, de video de programas de televisión, grabación y publicación de música y sonido	1.317	737	309	271	-	92
	60	Actividades de Programación y distribución	3.798	341	1.270	1.258	929	92
	61	Telecomunicaciones	80	22	27	31	-	64
	62	Actividades de la tecnología de información y del servicio informativo	88	45	-	43	-	72-73
	63	Actividades del servicio informativo	6.041	2.338	1.460	1.725	520	72-92
L		Actividades inmobiliarias	12.915	5.788	3.556	2.535	1.036	
	68	Actividades inmobiliarias	12.915	5.788	3.556	2.535	1.036	70
M		Actividades profesionales, científicas y técnicas	42.868	14.382	9.111	6.985	12.390	
	69	Actividades jurídicas y de contabilidad	5.762	3.131	1.766	432	433	74
	70	Actividades de oficinas centrales, actividades de administración de empresas y de consultoría sobre administración de empresas	4.472	2.094	1.225	367	786	74-75
	71	Actividades de arquitectura e ingeniería; ensayos y análisis técnicos	1.291	796	279	98	118	74
	72	Investigación y desarrollo científicos	1.131	68	195	227	641	73
	73	Publicidad e investigación de mercados	4.740	1.703	1.112	1.708	219	74
	74	Otras actividades profesionales, científicas y técnicas	24.897	6.169	4.380	4.155	10.193	67-74-75
	75	Actividades veterinarias	575	421	154	-	-	85
N		Actividades administrativas y servicios de apoyo	30.273	3.892	4.497	7.610	14.274	
	77	Actividades del alquiler y arrendamiento	1.936	500	424	492	520	71-74
	78	Actividades de las agencias de empleo	70	2	8	60	-	74
	79	Actividades de las agencias de viajes, operadores turísticos y servicios de reserva relacionados	1.846	332	633	598	283	74
	80	Actividades de seguridad e investigación	11.833	1.137	969	2.568	7.141	29-74
	81	Actividades de servicio a edificios y paisajes (jardines, áreas verdes, etc.)	14.223	1.741	2.342	3.810	6.330	1-74-90
	82	Actividades de oficinas administrativas, soporte de oficinas y otras actividades de soportes de negocios	365	180	121	64	-	74
P		Enseñanza	27.719	2.294	4.323	10.551	10.551	
	85	Enseñanza	27.719	2.294	4.323	10.551	10.551	80
Q		Servicios sociales y relacionados con la Salud humana	81.763	6.302	8.290	11.813	55.358	
	86	Actividades relacionadas con la salud humana	61.706	3.863	3.530	5.571	48.742	85
	87	Instituciones residenciales de cuidado	20.048	2.430	4.760	6.242	6.616	85
	88	Servicios sociales sin alojamiento	9	9	-	-	-	85
R		Artes, entretenimiento y recreación	10.504	3.318	2.730	2.974	1.482	
	90	Actividades de arte, entretenimiento y creatividad	613	427	165	21	-	92
	91	Bibliotecas, archivos, museos y otras actividades culturales	1.655	669	383	416	187	92
	92	Actividades de juego y apuestas	1.128	442	371	210	105	92
	93	Actividades deportivas, de diversión y esparcimiento	7.108	1.780	1.811	2.327	1.190	92
S		Otras actividades de servicio	13.005	6.674	3.202	2.394	735	
	94	Actividades de asociaciones u organizaciones	2.592	388	716	868	622	91
	95	Reparación de computadoras y artículos de uso personal y doméstico	822	610	130	82	-	29-30
	96	Otras actividades de servicios	9.591	5.676	2.356	1.446	113	93

Fuente : Instituto Nacional de Estadística (INE) - Directorio de Empresas.

Nota : No se incluyen unidades económicas de actividades no investigadas por el Directorio: Divisiones 01, 02, 05, 45, 65, 66, 67, 70, 75, 95 y 99

Índice de Volumen Físico de la Industria Manufacturera, con y sin refinería, según meses. (CIU Rev. 3) Base 2006 = 100. 2009 (*)		
	Industria	Sin Refinería
Promedio Trimestre		
Enero	109,14	105,96
Febrero	104,00	102,51
Marzo	116,90	113,03
Promedio Trimestre	110,01	107,17
Abril	110,35	107,13
Mayo	112,36	114,18
Junio	115,93	114,85
Promedio Trimestre	112,88	112,05
Julio	115,99	115,47
Agosto	114,14	116,12
Setiembre	118,33	120,35
Promedio Trimestre	116,12	117,31
Octubre	109,61	127,31
Noviembre	113,63	116,12
Diciembre	127,70	129,62
Promedio Trimestre	116,98	124,35
Promedio Anual	114,00	115,22

Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE) - Índice de Volumen Físico de la Industria Manufacturera (IVFIM).

Índice de Horas Trabajadas de la Industria Manufacturera, con y sin refinería, según meses. (CIU Rev. 3) Base 2006 = 10v0. 2009 (*)		
	Industria	Sin Refinería
Promedio Trimestre		
Enero	93,70	93,60
Febrero	92,38	92,46
Marzo	101,93	102,02
Promedio Trimestre	96,01	96,03
Abril	96,63	96,73
Mayo	101,20	101,34
Junio	101,02	101,19
Promedio Trimestre	99,61	99,75
Julio	101,81	101,93
Agosto	99,96	100,14
Setiembre	105,53	105,65
Promedio Trimestre	102,43	102,57
Octubre	107,61	107,75
Noviembre	105,20	105,23
Diciembre	105,43	105,53
Promedio Trimestre	106,08	106,17
Promedio Anual	101,03	101,13

Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE) - Índice de Volumen Físico de la Industria Manufacturera (IVFIM).